



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
Facultad de educación
Escuela Profesional de Primaria y Problemas de Aprendizaje

Asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora De Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022

Tesis

Para optar el título profesional de licenciada en Educación Nivel Primaria Especialidad Educación Primaria y Problemas de Aprendizaje

Autor

Viviana Ruth Huaranga Santiago

Asesor

Dr. Paul Remy Rios Macedo

Huacho – Perú

2023



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.

ASERTIVIDAD EN EL DESARROLLO DE LAS HABILIDADES SOCIALES DE LOS ESTUDIANTES

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	eprints.ucm.es Fuente de Internet	1%
3	repositorio.autonomadeica.edu.pe Fuente de Internet	1%
4	repositorio.udch.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Peruana Los Andes Trabajo del estudiante	1%
6	repositorio.unh.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	repositorio.uti.edu.ec Fuente de Internet	

JURADO EVALUADOR

Dr. HIJAR GUZMAN RAYMUNDO JAVIER
Presidente

M(o). LOZA LANDA ROBERTO CARLOS
Secretario

M(o). QUINTANA PALOMINO ALEX ERNESTO
Vocal

Dr. RIOS MACEDO PAUL REMY
Asesor

DEDICATORIA

Dedico este trabajo especialmente a Dios quien me dio la vida y me permitió pasar este momento tan importante en mi formación profesional. A mis padres, quienes son el pilar más importante y quien me ha demostrado su amor y apoyo incondicional sin importar lo que pienso. Gracias a mis seres queridos que me han dado un apoyo básico en mi formación profesional, que siempre saben transmitirme su confianza y aliento a la distancia y me hacen saber mantener el equilibrio como persona.

Viviana Ruth Huaranga Santiago

AGRADECIMIENTO

Doy gracias a Dios por esta oportunidad de vida y la fuerza que a veces me falta en el crecimiento personal y profesional.

Gracias a mis padres por su apoyo incondicional, su trabajo y su ejemplo de humanidad, me hacen creer que todavía hay padres que predicán con valores.

También agradezco de manera sincera y fraterna a las autoridades, docentes y estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima” en el Distrito de Huacho, quienes me brindaron un tiempo valioso durante el proceso de enseñanza y me apoyaron en la culminación de mis estudios.

A mi asesor de tesis, el Dr. Paul Remy Rios Macedo siempre me ha brindado tiempo de calidad, paciencia y aprendizaje continuo, además de ser un ejemplo a seguir de trabajo, amor y dedicación.

Gracias a todo el profesorado del año escolar 2022, en especial a aquellos que demostraron una actitud de tacto en la docencia, por sus enseñanzas y ejemplos de profesionales comprometidos al servicio de la sociedad.

Viviana Ruth Huaranga Santiago

INDICE

DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
INDICE	V
RESUMEN	VII
ABSTRACT.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	IX
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Descripción de la realidad problemática	1
1.2. Problemas de la investigación	2
1.2.1. Problema general	2
1.2.2. Problemas específicas	2
1.3. Objetivos de la investigación	3
1.3.1. Objetivo general	3
1.3.2. Objetivos específicos	3
1.4. Justificación de la investigación.....	3
1.5. Delimitación del estudio	4
1.6. Viabilidad de estudio	4
CAPITULO II	5
MARCO TEORICO.....	5
2.1. Antecedentes de la investigación.....	5
2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	5
2.1.2. Antecedentes Nacionales	7
2.2. Bases teóricas.....	9
2.2.1. La asertividad	9
2.2.2. Desarrollo de las habilidades sociales	11
2.3. Bases filosóficas	13
2.3.1. La asertividad	13
2.3.2. Desarrollo de las habilidades sociales	28
2.4. Definición de términos básicos.....	41
2.5. Hipótesis de la investigación	43
2.5.1. Hipótesis general.....	43
2.5.2. Hipótesis específicos	43

2.6. Operacionalización de la variable.....	43
CAPÍTULO III	45
METODOLOGIA	45
3.1. Diseño metodológico	45
3.2. Población y muestra	45
3.2.1. Población.....	45
3.2.2. Muestra	45
3.3. Técnicas de recolección de datos	45
3.3.1. Técnicas a emplear	45
3.3.2. Descripción de los instrumentos	45
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	46
CAPITULO IV	47
RESULTADOS	47
4.1. Análisis de resultados.....	47
4.2. Contratación de hipótesis	72
CAPÍTULO V.....	73
DISCUSIÓN	73
5.1. Discusión de resultados.....	73
CAPITULO VI	74
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
6.1. Conclusiones	74
6.2. Recomendaciones	74
CAPITULO VII	76
FUENTE DE INFORMACIÓN	76
7.1. Fuentes bibliográficas.....	76

RESUMEN

Las habilidades sociales se consideran la parte más importante de las inteligencias múltiples de las personas, así como la asertividad, como componente y capacidad para aprender adecuadamente en las interacciones sociales, y las instituciones educativas son ideales para promover habilidades y capacidades de autoconfianza en la vida cotidiana que adopta un estilo de vida saludable. Se colocan lugares en sus alumnos para prevenir comportamientos desadaptativos de riesgo que interfieren con el buen desarrollo social y emocional en la vida cotidiana.

El objetivo de este estudio es, determinar la influencia que ejerce la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022. Para este fin la pregunta de investigación es la siguiente: *¿De qué manera influye la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022?*

La pregunta de investigación se responde a través de lista de cotejo de la asertividad, la misma que fue aplicada por el equipo de apoyo de la investigadora; para este caso la lista de cotejo consta de 20 ítems en una tabla de doble entrada a evaluar a los estudiantes del tercer grado, donde la muestra estuvo conformada por 100 niños, se analizaron las siguientes dimensiones; auto asertividad, hetero asertividad de la variable asertividad y las dimensiones; asertividad, autoestima, toma de decisiones, comunicación de la variable desarrollo de las habilidades sociales.

Se comprobó que la asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”, agrupando actitudes y pensamientos que favorecen la autoafirmación como persona y la defensa de los derechos de forma respetuosa, es decir, no agrede ni deja agredirse, en otras palabras, busca la aprobación social, la amabilidad (bondad, amabilidad), la responsabilidad (compromiso), etc.; y su relevancia en el comportamiento social de los niños.

Palabras clave: la empatía, la asertividad, la resolución de conflictos, inteligencia interpersonal y convivencia democrática.

ABSTRACT

Social skills are considered the most important part of people's multiple intelligences, as well as assertiveness, as a component and ability to learn properly in social interactions, and educational institutions are ideal for promoting self-confidence skills and abilities in life daily adopting a healthy lifestyle. Places are placed on their students to prevent risky maladaptive behaviors that interfere with good social and emotional development in everyday life.

The objective of this study is to determine the influence exerted by assertiveness in the development of social skills of students of the I.E.E. N° 20820 "Nuestra Señora de Fátima"-Huacho, during the 2022 school year. For this purpose, the research question is the following: How does assertiveness influence the development of social skills of I.E.E. N° 20820 "Our Lady of Fatima"-Huacho, during the 2022 school year?

The research question is answered through an assertiveness checklist, the same one that was applied by the researcher's support team; For this case, the checklist consists of 20 items in a double entry table to evaluate third grade students, where the sample consisted of 100 children, the following dimensions were analyzed; self-assertiveness, hetero-assertiveness of the assertiveness variable and the dimensions; assertiveness, self-esteem, decision-making, communication of the variable development of social skills.

It was found that assertiveness significantly influences the development of social skills of I.E.E. students. N° 20820 "Our Lady of Fátima", grouping attitudes and thoughts that favor self-affirmation as a person and the defense of rights in a respectful way, that is, it does not attack or allow itself to be attacked, in other words, it seeks social approval, kindness (goodness, kindness), responsibility (commitment), etc.; and its relevance in the social behavior of children.

Keywords: empathy, assertiveness, conflict resolution, interpersonal intelligence and democratic coexistence.

INTRODUCCIÓN

La educación es una actividad permanente y dinámica de desarrollo humano, en todos los niveles de nuestro sistema educativo peruano, los estudiantes desarrollan sus habilidades y competencias socioemocionales en la asertividad y las habilidades sociales. A nivel mundial, debido a su importancia en diversos campos, el enfoque en la asertividad como una habilidad social es cada vez mayor, y es así en el campo de la educación, ya que las escuelas no son solo lugares de conocimiento sino también de habilidades diversas y habilidades espacios que permitan a los estudiantes expresarse y comunicarse adecuadamente con respeto por sí mismos y por los demás, así mismo, les ayudarán a mantener una buena relación con su entorno.

En este marco, he realizado el presente trabajo de investigación, que busca determinar la influencia que ejerce la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022; el mismo que se divide en siete capítulos:

Capítulo I: presente el “**Planteamiento del problema**”, describí la realidad del problema, presente la formulación del problema, los objetivos de la investigación, la justificación de la investigación, la delimitación y la viabilidad del estudio.

Capítulo II: desarrollé un “**Marco teórico**”, que consideré los antecedentes de la investigación, la base teórica, la base filosófica, las definiciones conceptuales, las hipótesis de la investigación y la operacionalización de las variables.

Capítulo III, planteé la “**Metodología**”, describí el diseño metodológico, la población y muestra, las técnicas de recolección de datos y las técnicas para el procesamiento de la información.

Capítulo IV: presenté los “**Resultados**” de la investigación y el análisis de los resultados, **Capítulo V:** presenté la “**Discusión**” de resultados, en el **capítulo VI:** presente las “**Conclusiones y Recomendaciones**” de esta investigación y en el **Capítulo VII:** revisé las “**Fuentes de información bibliográfica**”.

Luego se procedió con el desarrollo de la tesis, definiendo cada capítulo un proceso o nivel. Esperamos que a medida que se desarrolle esta investigación, desarrollará nuevos conocimientos, nuevas ideas y preguntas de investigación, avanzando así en ciencia, tecnología, educación y materiales.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Los patrones de comunicación de una persona pueden diferir entre y dentro de su cultura. Estas diferencias están determinadas por la edad, el género, la clase social y el nivel educativo. Las diferentes motivaciones también pueden afectar la eficacia de alguien en una determinada situación.

Las relaciones que los estudiantes construyen hoy en día están moldeadas por el ritmo rápido y complejo de las interacciones con sus compañeros, ya que están inmersos en sistemas dispares con reglas variables y tienen dificultad para adaptarse a los eventos adversos de interactuar con otros, lo que resulta en una incapacidad para expresarse. Habilidades sociales espontáneas para emociones y opiniones; también, mantenga un comportamiento seguro y reduzca las interacciones que no desea mantener frente a su grupo social.

Nuestra sociedad puede ser considerada un grupo vulnerable porque muchas veces no son capaces de ser consecuentes con su comportamiento, capaces de lograr agresiones físicas o verbales, en otros casos, pueden hablar sin agresión, pero puede tener diferentes connotaciones desde el punto de vista del interlocutor, cuando las opiniones no son escuchadas y respetadas, muchas veces las personas gritarán en lugar de comunicarse normalmente.

Asumir lo que vemos en los medios es preocupante en este momento en nuestro país porque distorsiona la realidad de los hechos, aumenta las inseguridades y hace que la sociedad se preocupe constantemente por lo que realmente está pasando, violencia, bullying, asesinato, ataques a mujeres y niños, ya que el mensaje constante, es real.

En la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima” del distrito de Huacho, se ha observado que algunos estudiantes viven con desinformación constante y están más preocupados por la tecnología actual y las nuevas formas de comunicarse entre ellos, el bullying ha cambiado y ya no es solo una cuestión física de violencia y agresión, también es una constante humillación y falta de respeto que puede darse de diferentes formas

entre los estudiantes, están inmersos en estos cambios de comportamiento y presumiblemente algunos estudiantes pueden experimentar ansiedad, baja autoestima e incluso reacciones depresivas tempranas en sí mismos debido al conflicto interno dentro de la comunidad.

Los padres a menudo ignoran el comportamiento de sus propios hijos y no tienen idea de sus relaciones y comportamientos dentro y fuera del aula. Es necesario fortalecer las relaciones y las habilidades sociales entre estudiantes, maestros y padres para mejorar la confianza en la comunicación en la comunidad estudiantil misma.

En relación con la asertividad, se refiere a las personas que cumplen consistentemente sus promesas, son conscientes de sus propios defectos y virtudes, y tienen rasgos de identidad primarios que les hacen sentirse bien consigo mismos y con los demás.

Las habilidades sociales se pueden entrenar y se puede aprender a comportarse bien, es decir, a tener confianza. El primer enfoque es identificar y caracterizar adecuadamente el comportamiento, distinguiéndolo de otros comportamientos que pueden ser utilizados habitualmente en una relación y que son inadecuados. Como hemos visto, la práctica de la falta de habilidades sociales repercute en el comportamiento y aprendizaje del alumno y le afecta directamente a él ya su entorno familiar y social.

1.2. Problemas de la investigación

1.2.1. Problema general

¿De qué manera influye la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022?

1.2.2. Problemas específicas

- ¿Cómo influye la auto asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022?
- ¿Cómo influye la hetero asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la influencia que ejerce la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- Conocer la influencia que ejerce auto asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.
- Determinar la influencia que ejerce la hetero asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

1.4. Justificación de la investigación

La asertividad y las habilidades sociales se encuentran entre los comportamientos que las personas utilizan para hacer frente a diferentes situaciones de la vida y construir buenas relaciones. De hecho, tener buenas habilidades sociales y de interacción tiene un gran impacto en la calidad de vida, la oportunidad y la satisfacción de una persona.

Este proyecto es fundamental porque requiere participación, aporte y solución a los problemas que plantea nuestra sociedad. Es en el mundo en el que vivimos que encontramos diferentes situaciones en las que los estudiantes experimentan problemas en la escuela, sufren abuso entre compañeros, causan problemas emocionales y, en algunos casos, sufren depresión.

Este enfoque teórico permite comprender las habilidades sociales significativamente asociadas con la asertividad, lo que luego apoyará el desarrollo y la aplicación de programas de entrenamiento en habilidades sociales para promover respuestas seguras.

Este panorama puede mejorarse apuntando metas donde los directores, docentes, estudiantes, padres de familia y toda la comunidad se comprometan a mejorar cumpliendo con sus responsabilidades.

Este estudio ayudará a identificar los problemas de aprendizaje, toma de decisiones sociales, emocionales y conductuales de los estudiantes para mejorar las relaciones personales y familiares, así como las habilidades sociales actuales son diferentes, es un cambio constante.

El proceso de mejorar o potenciar la relación para un buen aprendizaje es un proyecto y requiere buenas relaciones, cooperación de maestros, estudiantes y padres, pensamiento igualitario para apoyar adecuadamente el aprendizaje a lo largo de la vida y desarrollo emocional o pérdida de autoestima, los estudiantes con alto autoestima atiende mejor sus necesidades a través de una mayor comunicación en la resolución de problemas, por lo tanto, es necesario utilizar estrategias adecuadas para que los estudiantes puedan encontrar soluciones de acuerdo a sus capacidades.

1.5. Delimitación del estudio

- **Delimitación espacial**

Este trabajo se realizó en la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima” de Huacho.

- **Delimitación temporal**

Este estudio se hizo en el lapso durante el año 2022.

1.6. Viabilidad de estudio

- Hay 2 temas de investigación en mi curso de formación profesional, y este hecho me satisface con la investigación que propuse.
- Los profesores profesionales son los co-asesores de mi tesis, porque en el proceso de aprendizaje involucran directa o indirectamente cuestiones relacionadas con las variables que estamos estudiando.
- La manera de poder acceder a una red de internet me facilita la averiguación del informe sobre las variables estudiadas.
- La forma de que pueda utilizar los medios informativos (televisión, radio, periódicos, etc.) me ayudó a darme cuenta de las similitudes y diferencias a nivel local, regional, nacional e internacional.
- La dirección de la I.E.E, la aceptación de profesores y alumnos elegida para nuestra investigación, nos capacita para realizar las observaciones requeridas.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Narváez (2020), en su tesis titulada *“Asertividad y su relación con las habilidades sociales en adolescentes de la fundación Children International de la ciudad de Quito en el año 2019”*, aprobada por la Universidad Tecnológica Indoamérica-Ecuador, donde el investigador planteo determinar la relación entre la asertividad y las habilidades sociales que existe en los adolescentes de la Fundación Children International de la ciudad de Quito sector Huaracay en el periodo noviembre - diciembre 2019. Desarrollo una investigación de campo de tipo bibliográfica, descriptiva y transversal, la población estuvo constituida por 179 adolescentes (104 mujeres y 75 varones). Los resultados sugieren que existe una correlación directa entre las variables de los adolescentes involucrados en este estudio. Finalmente, el investigador concluyo que:

La relación entre los niveles de las variables y las escalas se estableció de la siguiente manera: el nivel de asertividad indirecta se asoció con tres escalas de actitud social y cinco escalas de pensamiento social, y el nivel de no confianza se asoció con dos escalas de actitud social y siete escalas de pensamiento social. escalas de pensamiento y, finalmente, los niveles de confianza en uno mismo se asociaron con cinco escalas de actitud social y dos escalas de pensamiento social.

Gómez & Meza (2019), en su tesis titulada *“Desarrollo de las habilidades sociales mediadas por la Metodología Flipped Classroom”*, aprobada por la Universidad de la Costa-Colombia, donde los investigadores plantearon desarrollar estrategias pedagógicas con el uso de la metodología FLIPPED CLASSROOM para el fortalecimiento de las habilidades sociales en los estudiantes de cuarto grado de la Institución Educativa Técnica Comercial de Sabanagrande Sede N°4 Santa Rita de Cascia. Desarrollaron una investigación de tipo descriptivo-explicativo con un diseño paradigma y un enfoque mixto, la población estuvo constituida por 61 estudiantes. Los resultados sugieren que la aplicación de la metodología de aula invertida como

estrategia de mediación instruccional contribuye al desarrollo de habilidades sociales entre los estudiantes de cuarto grado. Finalmente, los investigadores concluyeron que:

El nivel de desarrollo social de los estudiantes de cuarto grado de la Institución Educativa Técnico Comercial Santa Rita de Cascia, Sede Sabanagrande No. 4, de la mesa de observación se puede apreciar que la mayoría (80%) no mantienen buenas relaciones interpersonales, cuando el docente les habla, prestan atención no se concentran, muestran actitud de escucha, pero luego se dispersan y realizan diversas actividades como hablar, silbar, levantarse de su puesto e inclinar la cabeza como si no les interesara. En clase, el profesor llama su atención, pero se queda quieto por un momento.

Aguirre (2019), en su tesis titulada *“Habilidades sociales y su influencia en las relaciones interpersonales en los alumnos de 6to grado de Educación Básica de la Escuela Fiscal “Cuarto Centenario” en el período lectivo 2017-2018”*, aprobada por la Universidad Nacional de Loja-Ecuador, donde el investigador planteo un programa de actividades JAHSO en la autoría de Gloria B. Carrillo que contribuya a fortalecer las habilidades sociales en los alumnos de 6to grado de educación básica de la escuela Fiscal “Cuarto Centenario” el cual se cumplió mediante el diseño de una propuesta alternativa. Desarrollo una investigación de carácter científico-social, descriptivo con enfoque cuanti-cualitativo, la población estuvo constituida por 31 estudiantes. Los hallazgos mostraron que los estudiantes analizados carecían de habilidades sociales, lo que afectaba sus relaciones. Finalmente, el investigador concluyo que:

Mediante la aplicación de la prueba de lista de verificación de evaluación de habilidades sociales, se concluyó que mejorar las habilidades sociales de los niños es una necesidad primaria (a); existe la necesidad de desarrollar habilidades sociales básicas, avanzadas, de sentimiento y resolución de conflictos para un desarrollo óptimo en el campo.

Rivera (2016), en su tesis titulada *“Desarrollo de habilidades sociales de comunicación asertiva para el fortalecimiento de la convivencia escolar en estudiantes de grado séptimo del IEDIT Rodrigo de Triana sede A.J.M”*, aprobada por la Universidad Libre-Colombia, donde el investigador planteo promover el desarrollo

de habilidades sociales de comunicación asertiva, a través de una propuesta pedagógica, como aporte al fortalecimiento de la convivencia escolar de los estudiantes de grado séptimo J.M. de IEDIT Rodrigo de Triana. Desarrollo una investigación de tipo acción con un enfoque cualitativo, la población estuvo constituida por 45 estudiantes y 9 docentes. Los resultados del estudio muestran que, desde la perspectiva de la implementación del programa de enseñanza, se han producido cambios significativos en la forma en que los estudiantes resuelven los conflictos a través de la mediación y utilizan los canales regulares establecidos por la escuela. Finalmente, el investigador concluyo que:

Desde la IEDIT Rodrigo de Triana Ciclo 3 participación activa de alumnos y docentes en el diagnóstico, además de la revisión teórica realizada, se puede diseñar un programa didáctico que dé respuesta a las necesidades e intereses identificados, sobre los integrantes del Curso 702J.M. en Deficiencias interpersonales en las relaciones, particularmente las relacionadas con la incapacidad de expresar directamente los propios sentimientos, necesidades, derechos u opiniones sin amenazar a otros o violar sus derechos.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Atencio (2021), en su tesis titulada *“Asertividad y habilidades sociales en estudiantes de una Institución Educativa Rancas, Cerro de Pasco 2019”*, aprobada por la Universidad Autónoma de Ica, donde el investigador planteo determinar la relación entre asertividad y las habilidades sociales básicas en estudiantes de una I. E. Rancas, Cerro de Pasco. Desarrollo una investigación de tipo descriptivo correlacional de diseño no experimental y enfoque cuantitativo, la población estuvo constituida por 102 estudiantes. Los resultados indican que un valor de p igual a 0,01 es menor que el nivel de significancia de 0,05, rechazando así la hipótesis nula. Finalmente, el investigador concluyo que:

El 26,5% de los encuestados dijo que la confianza en sí mismo es mala, así mismo el 51% es normal y el 22,5% es buena. Asimismo, el 36,3% de los encuestados reportaron habilidades sociales deficientes, nuevamente el 49% eran regulares y el 14,7% tenían buenas habilidades sociales.

León (2019), en su tesis titulada *“Habilidades sociales y comunicación asertiva de los estudiantes de Secretariado Ejecutivo del Instituto Superior SISE de Comas”*, aprobada por la Universidad Nacional de Educación, donde el investigador planteo determinar la relación que existe entre las habilidades sociales y la comunicación asertiva de los estudiantes de Secretariado Ejecutivo del Instituto Superior SISE de Comas. Desarrollo una investigación de enfoque cuantitativo, de tipo correlacional con diseño no experimental, la población estuvo constituida por 50 estudiantes. Los resultados del estudio muestran que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Finalmente, el investigador concluyo que:

Hubo una correlación significativa entre las habilidades sociales y la comunicación segura entre los estudiantes de secretarias ejecutivas de la Escuela Superior SISE de Comas (Rho de Spearman = 0.859). Por lo tanto, rechace la hipótesis nula y acepte la hipótesis alternativa.

Iman (2019), en su tesis titulada *“Habilidades sociales en estudiantes del sexto grado de primaria de una Institución Educativa Pública del Callao”*, aprobada por la Universidad San Ignacio de Loyola, donde el investigador planteo determinar el nivel de desarrollo de habilidades sociales en estudiantes del sexto grado de primaria de una institución pública del Callao. Desarrollo una investigación de tipo descriptivo simple y diseño no experimental, la población estuvo constituida por 120 estudiantes de ambos sexos (65 hombres y 55 mujeres). Los resultados del estudio muestran que los estudiantes se encuentran en el nivel medio, con un nivel bajo de 30,83%, un nivel medio de 48,33% y un nivel alto de 20,83%. Finalmente, el investigador concluyo que:

La mayoría de los estudiantes de sexto grado de las escuelas primarias de la Institución de Educación Pública del Callao tienen un nivel intermedio de desarrollo de habilidades sociales, es decir, han logrado construir las habilidades sociales necesarias para poder vincularse en su entorno. Los grupos minoritarios, aunque de bajo nivel, constituyen menos de la mitad de este grupo y requieren capacitación para desenvolverse en los diversos contextos sociales que deben enfrentar, que es un número asombroso.

Munive (2018), en su tesis titulada *“Habilidades sociales que practican los estudiantes de la I.E. “Gran Mariscal Ramón Castilla” - Oroya 2017”*, aprobada por

la Universidad Nacional de Huancavelica, donde el investigador planteo determinar las habilidades sociales que practican los estudiantes de la I. E. “Gran Mariscal Ramón Castilla” - Oroya 2017. Desarrollo una investigación básica de método científico-descriptivo, la población estuvo constituida por 50 estudiantes. Los resultados del estudio mostraron que las cuatro habilidades sociales se encontraban en práctica promedio como lo estaban en dicha evaluación por porcentaje, y así mismo tenían puntajes y porcentajes cercanos, indicando que no hubo diferencia significativa en la práctica de cada una de ellas. Finalmente, el investigador concluyo que:

Las habilidades sociales practicadas por los estudiantes de la institución educativa “Gran Mariscal Ramón Castilla” de la Oroya - 2017 tuvieron a la comunicación como la variable más alta representando un 28,18%, por lo que fue la habilidad social más practicada por los estudiantes. Autoestima, ocupó el segundo lugar, ya que tuvo 28,07%; confianza en sí mismo, tercero, con 21,93%; tasa de toma de decisiones, 21,82%, cuarto.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. La asertividad

2.2.1.1. Teoría sobre la asertividad

A continuación, tenemos las siguientes teorías para verificar la confianza:

1. Teoría filosófica de Collen Kellen

El objetivo de Jazuboswki Spector (1993) es expresar que:

La teoría filosófica de Collen Kellen presupone que todas las personas tenemos diferentes derechos fundamentales, que integran elementos significativos que identificamos: disuadir la culpa o el egoísmo, pensar que mis necesidades son tan interesantes como las de los demás, todos los derechos prevalecen y los errores que se cometen en el derecho a la libertad de expresión sin vulnerar los derechos de los demás. (p.125)

Posteriormente, proponemos tres aspectos básicos basados en la teoría filosófica, mostrando que las personas se asocian estrechamente con sus derechos fundamentales:

- **No asertivo:** Este comportamiento muestra que la persona no hace valer sus derechos restringiéndolos.

- **La agresión:** La agresión se considera una invasión de la privacidad, provocando principalmente tristeza e ira.
- **Asertividad:** Este estilo le permite a una persona defender sus derechos y de los demás.

2. Teoría de Yogoseski

Como escritora y consultora de comportamiento, veo la confianza en uno mismo como un escenario categórico de comunicación relacionadas con la autoestima que se pueden aprender como parte del desarrollo del pensamiento.

Para Yogoseski (2001) la asertividad:

Es una forma de expresión consciente, directa, clara y equilibrada diseñada para comunicar nuestros sentimientos y pensamientos o proteger nuestros derechos legales, no con el propósito de dañar sino actuando desde un estado interior confiado donde las emociones están restringidas. Típico Ansiedad, culpa o enfado. (p.83)

El autor presenta su teoría manifestando la importancia de los estudiantes seguros de sí mismos con grandes fortalezas:

- La asertividad te ayudará a ganar confianza al mejorar tu capacidad de expresarte.
- Potencia la imagen propia, como imagen positiva, en favor de su eficacia como persona.
- El bienestar emocional.
- Eleva tu perfil a nivel social y promueve el respeto por tus compañeros.
- El acuerdo de tamo permite medios generales de comunicación para ayudar a lograr los objetivos del programa.

3. Teoría del aprendizaje

De acuerdo con Bandura (1987) observo que:

El aprendizaje del conocimiento global en todos los niveles se basa en el aprendizaje en un entorno social en el que intervienen al menos dos personas: la sociedad en general, que también adquiere el comportamiento y la persona común que adquiere el aprendizaje conductual al observar el comportamiento. (p.72)

Los autores también señalan que el aprendizaje a nivel social se mantiene de acuerdo a las culturas transmitidas de generación en generación. Los hallazgos sugieren que este estilo de aprendizaje fue diseñado para personas, especialmente pensando en los primeros habitantes.

Del mismo modo, es importante señalar que es el autor más relevante para este estudio, reconociendo que las conductas violentas como la agresión verbal se adquieren desde los espacios sociales desde los primeros años de vida. Los padres están directamente involucrados en este aprendizaje porque son personas con las que se relacionan personalmente, el medio de comunicación entre ellos es la televisión. Finalmente manifestamos que el comportamiento se basa en el entorno, donde los factores personales son la motivación, el compromiso y la retención.

2.2.2. Desarrollo de las habilidades sociales

2.2.2.1. Teoría de las habilidades sociales

1. Teoría del aprendizaje de Skinner

Hilgard & Bower, (1989) nos dicen que el inicio de la teoría del aprendizaje social de Skinner (1938) es: “La conducta está regulada por las consecuencias ambientales del desarrollo de dicha conducta. Según este modelo, el esquema de cómo aprendemos es el siguiente: estímulo-respuesta-resultado (positivo o negativo)” (p.283). De acuerdo con este plan, nuestras acciones se basan en antecedentes y consecuencias que, si son útiles, respaldan nuestras acciones. Las competencias sociales se adquieren mediante el fortalecimiento de las capacidades positivas y directas.

De acuerdo con esta teoría, las habilidades sociales son una estrategia naturalmente adquirida que es el resultado de las relaciones e interacciones que desarrolla un individuo con diferentes factores de socialización que se exponen a lo largo de su vida, entre ellos: madres, padres, familia, escuela, amigos, medios de comunicación, sociedad, compañeros y las diversas instituciones sociales, religiosas, culturales y deportivas del medio en que viven.

2. Teoría del aprendizaje social de Rotter

Tiene carácter social porque “pone de relieve el hecho de que los patrones de comportamiento básicos o predominantes se aprenden en las situaciones sociales y son inseparables de la necesidad de mediación de los demás para

satisfacer sus necesidades” (Rotter, 1954, pág. 84). La teoría consta de cuatro variables básicas: potencial conductual (PC), expectativa (E), valor del reforzador (VR) y estado psicológico. La probabilidad de que ocurra una conducta asociada con un reforzador en una situación dada es una función de la expectativa de que el reforzador seguirá la conducta y su valor.

El potencial conductual es la probabilidad de que un individuo se comporte de cierta manera en relación con otras elecciones. En cualquier caso, los individuos pueden entregarse a diferentes comportamientos, y el potencial conductual los clasifica según su probabilidad. Según Rotter, el comportamiento incluye comportamientos tanto observables como encubiertos, como el pensamiento y la planificación, que a menudo se manifiestan en el comportamiento.

La expectativa es la creencia de la persona de que es probable que algún tipo de apoyo resulte del comportamiento. Se cree que hay diferentes cosas como resultado de cada acción y tienen diferentes posibilidades de suceder. Las expectativas son creencias subjetivas y pueden tener poca conexión con la realidad. Los estudiantes de una escuela pueden pensar que si obtienen buenas calificaciones irán a una universidad prestigiosa, incluso si nadie de la escuela secundaria ingresa.

3. Teoría del aprendizaje social de Albert Bandura

La teoría sigue una ruta estímulo-respuesta-resultado, un esquema que nos dice que nuestra conducta se desarrolla de acuerdo a ciertos antecedentes y consecuencias, y si es positiva, refuerza la conducta.

La mayoría de las imágenes de la realidad sobre las que actuamos en realidad están inspiradas en las experiencias (experiencias sustitutas) que obtenemos a través de otros. Es este tipo de aprendizaje el que dedicamos gran parte de nuestro día a adquirir conocimientos. Cada uno de nosotros tiene un conjunto de personas a las que nos referimos en diferentes áreas de nuestra vida: nuestros familiares, colegas, amigos, figuras públicas y otros que nos “motivan”.

Casi inconscientemente, repetimos el comportamiento que vemos en los demás. Aunque no somos autómatas, elegimos el modelo, lo miramos con atención, lo memorizamos y nos planteamos si merece la pena copiarlo o no.

En esta teoría, Bandura distingue 4 procedimientos que necesariamente se establecen en el aprendizaje social:

- **Atención:** la atención del alumno debe centrarse en el modelo que realiza el comportamiento. Cualquier interrupción interrumpirá el proceso educativo.
- **Retención:** La memoria desempeña una función muy importante. La persona que integra la nueva conducta debe almacenarla en su memoria para poder reproducirla posteriormente.
- **Reproducción:** En este punto, además de iniciar el comportamiento, la persona debe ser capaz de reproducirlo de forma simbólica. De este modo, el hecho de que un infante vea jugar a su jugador de tenis favorito no significa que golpeará la pelota como lo hace, primero debe tener la habilidad atlética para realizar esos movimientos. Se integrarán acciones y tipos de acciones, pero esto requiere repetición para ejecutar el comportamiento correctamente.
- **Motivación:** Aun cuando se observa una imagen mental de una acción, es necesario realizarla. podemos tener diferentes razones.

2.3. Bases filosóficas

2.3.1. La asertividad

2.3.1.1. *¿Qué es la asertividad?*

La persistencia es una parte importante de las habilidades sociales, un conjunto de actitudes y pensamientos que promueven la autodeterminación humana y el respeto a los derechos, es decir, no agredir ni ser agredido.

Roca (2014) la definió como “la cualidad de la autoafirmación y la defensa de nuestros derechos personales, que incluye la expresión de nuestros sentimientos, intereses, necesidades y pensamientos, de manera adecuada, respetando, al mismo tiempo, los derechos de los demás” (p.13), en otras palabras, la asertividad se convierte en una parte fundamental de las habilidades sociales, y si se desarrolla adecuadamente, siempre nos guiará para expresarnos sin pensar detenidamente en lo que estaremos exteriorizando.

En un principio, el objetivo principal de la asertividad es evitar ciertas actitudes y expresiones inapropiadas que pueden tener efectos y consecuencias

negativas en las relaciones interpersonales. Forma una pequeña parte del capítulo más grande sobre habilidades sociales, y también está dirigido solo a personas que tienen algún tipo de déficit en el comportamiento social.

La asertividad es un comportamiento social y tecnológico de una persona en un entorno personal en el que respeta el comportamiento de los demás y expresa sus sentimientos (buenos y malos), comportamiento, deseo, pensamiento y su ley de forma adecuada a la situación. Esto generalmente soluciona el problema de inmediato y reduce la probabilidad de problemas futuros sin causar estrés.

Gismero (2004) define la asertividad como “buscar la aprobación social, la amabilidad (bondad, amabilidad), la responsabilidad (compromiso), etc. y su relevancia en el comportamiento social de los niños” (p.10), por lo que la autoconfianza significa poner en la práctica las actitudes.

La asertividad se basa en una comunicación eficaz y a la vez sensible, se asocia con la capacidad de crear una sensación de bienestar y de practicar valores que son importantes para el individuo, como la compasión, la lealtad y la verdad, libertad, responsabilidad, respeto, independencia, etc.

Determinar la asertividad es difícil ya que a menudo explica sus propiedades en varios modelos presentados por varias investigaciones en los últimos años. De esta forma, puede conceptualizarse con referencia a la comunicación asertiva, la sociabilidad, el comportamiento asertivo o la competencia social; incluso se ve como un indicador de autoestima o como un punto de control que señala otra diferencia: debe ser visto como construcción unidimensional o multidimensional.

Gismero (2010, cita a Murphy y Cols (1937) “porque al estudiar el comportamiento social de los niños comenzaron a distinguir entre dos tipos de autoconfianza, la autoconfianza social y la socialmente molesta y ofensiva” (p.10) son las que siempre se dan en las realidades y circunstancias del desarrollo del niño.

La asertividad tiene muchas definiciones. Como señala Naranjo (2008), “Algunos autores ven la autoconfianza como un comportamiento que reduce la ansiedad, otros como una defensa de los derechos individuales, y aún otros como la capacidad de expresar sentimientos y pensamientos” (p.3). La asertividad se basa tanto en la buena comunicación como en la sensibilidad y está vinculada a la

capacidad de crear emociones y conductas positivas en unidades importantes como la compasión, la justicia, la persistencia de la libertad, la responsabilidad, el respeto, etc.

Como se señaló anteriormente, Paula (2000) comparte las declaraciones de estos autores y extrae confianza de allí:

Una de las habilidades sociales que una persona debe tener en su repertorio conductual para poder desarrollar relaciones satisfactorias con quienes le rodean, de ahí que el término habilidades sociales se convierta en un concepto más amplio. Como tal, el comportamiento asertivo se considera un área muy importante para nuestra inclusión en el concepto de comportamiento interpersonal. (p.34)

Así, los modelos teóricos de autoconfianza son los mismos, están en auge las investigaciones centradas en el uso de herramientas para medir la asertividad, así como la implementación de programas de intervención y entrenamiento asertivo.

También se ha encontrado que la asertividad se correlaciona con el nivel de madurez de cada persona. Las personas con autoestima positiva desarrollarán un alto nivel de confianza en sí mismos además de la importancia del pensamiento y el comportamiento. La diferencia entre una persona segura de sí misma y alguien sin esta habilidad es la falta de carácter e ideología, la falta de confianza en las propias habilidades o la falta de un propósito claro al comunicarse.

Peñañiel (2010) explicó que la asertividad “deriva de un modelo clínico definido por una amplia gama de comportamientos interpersonales, que se refiere a la capacidad social para expresar lo que uno piensa, siente y quiere de manera adecuada” (p.65). El comportamiento confiado se considera una forma de interacción y constituye un acto de igual respeto por uno mismo y por los demás.

2.3.1.2. Importancia de la asertividad

La asertividad es la habilidad de expresar plenamente los sentimientos y las emociones, lo cual es fundamental para el desarrollo personal y social de todos, y se manifiesta en el trato con los demás. De esta forma, quienes lo practican, exhiben un comportamiento comunicativo maduro y son capaces de escuchar las perspectivas de los demás, no a la defensiva o atacados, sino utilizándolo como una forma de crecimiento personal, como resultado de comunicar opiniones, propicias para la

expresividad, confianza potencia una autoimagen positiva, aumenta el respeto por los demás, fomenta la interacción y la consecución de objetivos a partir de la comunicación, lo que aumenta la eficacia personal, genera bienestar emocional y mejora la imagen social.

Cuando se habla de confianza en sí mismo, Puchol (2010) se refiere a que:

Una persona segura de sí misma conoce y cree en sus derechos hacia sí misma y hacia los demás, y sus creencias son en gran medida racionales, por lo que emocional y afectivamente se considera que una persona confiada tiene un nivel suficiente de autoestima para no parecer o sentirse inferior o superior a los demás para obtener una gran satisfacción en las relaciones con los demás y mostrar respeto por uno mismo. (p.59)

Tienen una sensación de control emocional, que se muestra en su comportamiento. De nuevo, según este autor, hay dos razones principales por las que el aprendizaje es importante para la confianza en uno mismo: La primera es tener una mayor probabilidad de conseguir lo que quieres. Este es un objetivo importante, aunque incluso con confianza en ti mismo no siempre estarás al 100% donde quieres estar, el segundo es la asertividad para estar satisfecho contigo mismo y con tus acciones. Sin embargo, la principal razón para tomar una acción decisiva es que la decisión aumenta la autoestima y el control personal.

Según López (2014) la importancia de la seguridad en sí mismo:

Es un enfoque de comunicación de interacción social que hace valer nuestros derechos sin perjudicar los derechos de los demás; un patrón de conducta que nos permite actuar en interés propio sin discriminar, exagerar o perjudicar los intereses de los demás. Hablar con confianza es decir las cosas como son, avanzar, alzar la voz, es una forma de expresión consciente, coherente, coherente y equilibrada. Expresar pensamientos y sentimientos haciendo valer derechos jurídicos sin necesidad ni intención de dañar o perjudicar al interlocutor. Partiendo de un estado interno de equilibrio y autocontrol, se pueden sopesar diversas perspectivas, motivaciones e intereses. (p.8)

Es importante que los estudiantes entiendan las razones de la autoconfianza y lo que les conviene, García (1999) “sabe cuándo es inconveniente comportarse con confianza y decide tomar (con confianza) una conducta pasiva o activa” (p.31).

- Muestre su dignidad, confianza y orgullo diciéndoles a los demás sus verdaderas necesidades y deseos.
- Pedir ayuda a alguien o solicitarla de manera lógica.
- Expresar sentimientos negativos, como quejarse, criticar, estar en desacuerdo y rechazar solicitudes sin hacer que los demás se sientan mal por usted.
- Demostrar y practicar emociones positivas: alegría, orgullo, simpatía, atracción, admiración, pero no parezca demasiado emocional.
- Iniciar, cambiar, continuar y finalizar conversaciones fácilmente, siempre con respeto.
- Compartir sentimientos, emociones y experiencias unos con otros de manera bilingüe.
- Aborde cualquier ira, molestia o falta de control del día a día.
- Puede aprender a expresar experiencias personales con seguridad, confianza y transparencia.
- A través de la confianza en sí mismos, los estudiantes se sienten más seguros y se comunican con mayor eficacia.
- También es importante saber que en el mundo siempre habrá personas que se opongan a todo, por lo que muchas veces algunas metas no se logran, porque las personas confiadas estarán seguras de que, con una comunicación clara, clara y con respeto por los derechos de los demás, todo saldrá bien.

2.3.1.3. Características de las personas asertivas

Las personas asertivas son diferentes porque tienen muchas características y actitudes positivas, las cuales se mencionan brevemente a continuación:

Se conocen a sí mismos, es decir, generalmente saben lo sienten, quieren o piensan. Son aceptados de manera incondicional porque no dependen de la aceptación de otros. De esta manera, no importa dónde se encuentren estas personas en sus vidas, ya sea que ganen o pierdan, tengan éxito o fracasen, siempre mantendrán el respeto y la dignidad. Siempre se mantienen fieles el uno al otro cada evento y asumen la responsabilidad de sus propias vidas y emociones. Por lo tanto, mantienen

un comportamiento positivo para seguir trabajando hasta lograr sus objetivos. Saber comprender y gestionar sus propias emociones y las de los demás. Esto significa que puede reaccionar con eficacia en caso de conflicto, fracaso o éxito.

- No piden lo que quieren, pero no se engañan a ellos mismos diciendo que no les importa.
- Aceptan todo tipo de limitaciones, pero intentan alcanzar sus aspiraciones en la medida de lo posible.
- Tienden a dar una personalidad coherente y auténtica.
- Se respetan y valoran a sí mismos y a los demás; porque, son capaces de expresar y proteger sus derechos y relacionarse bien con los demás. Son capaces de comunicarse con los demás en todos los niveles porque son abiertos, directos y sinceros.

Determinan correctamente quién es su amigo y quién no. Comparten sus pensamientos, sentimientos y opiniones sin esperar a que otros los predigan por ellos. Para Roca (2014) “nadie es completamente confiado y desconfiado, es decir, son habilidades o actitudes que podemos adoptar de manera regular, dependiendo de las situaciones y personas con las que interactuamos” (p.14).

Las conductas asertivas o habilidades sociales son una serie de respuestas verbales y no verbales específicas de la situación, parcialmente independientes, que permiten a una persona identificar sus propias necesidades, sentimientos, preferencias y expresar una opinión o un derecho. No juzgar y ser respetuoso con todos los demás conduce al auto-refuerzo y maximiza el potencial de refuerzo externo.

Las personas asertivas son capaces de expresar sus deseos, pensamientos y sentimientos, encontrar fácilmente soluciones a los problemas. Estas personas pueden admitir sus errores sin culpa, hablar con otros sin argumentos y construir relaciones con quienes los rodean.

Las personas seguras de sí mismas son capaces de expresar sus puntos de vista, opiniones y sentimientos para interactuar con el entorno de manera amistosa, respetar las opiniones de los demás y comunicarse de forma clara y adecuada.

2.3.1.4. Principales causas de la falta de asertividad

Según Riso, (2008) entre las causas que impiden el desarrollo de la confianza plena, podemos mencionar las siguientes:

- **La persona no ha aprendido a ser asertiva o lo ha aprendido de forma inadecuada:** habilidades o comportamientos aprendidos en los que confía o no confía: estos son hábitos o patrones de comportamiento. Sin una “personalidad innata” de autoconfianza o desconfianza, el rasgo de autoconfianza no se hereda. Los comportamientos confiados se aprenden a través de la imitación y el refuerzo, los que nos transmiten nuestros padres, maestros, amigos y los medios de comunicación como modelos a seguir y distribuidores de premios y castigos.
A veces, una persona insegura es incapaz de encontrar una solución a un problema cuando la busca sin dejar atrás sus propios patrones de comportamiento y pensamiento.
- **Presencia de castigo sistemático a las conductas asertivas:** La comprensión a través del castigo no es necesariamente física, sino de varios tipos de censura, desprecio o prohibición. En ausencia de un refuerzo adecuado de las conductas asertivas, es posible que las conductas asertivas no se castiguen sistemáticamente pero no se refuerce adecuadamente. En este caso, la persona aún no ha aprendido a considerar la conducta como algo positivo.
- **La persona no ha aprendido a valorar el esfuerzo social:** Una persona que es indiferente a las muestras de elogios, sonrisas, compasión y amor, no realizará ninguna acción para lograr estos objetivos.
- **La persona obtiene más refuerzo por conductas no asertivas o agresivas:** Para las personas tímidas e indefensas que todavía necesitan ayuda o apoyo (cuidado), que reciben es muy fuerte, especialmente en tiempos de violencia. Una persona más fuerte puede recibir rápidamente un refuerzo a corto plazo al comportarse agresivamente (por ejemplo, “ganar” una discusión u obtener lo que quiere) al comportarse agresivamente en lugar de tratar de ser asertivo.
- **La persona no sabe discriminar adecuadamente las situaciones en las que debe emitir una respuesta concreta:** personas que otros consideran “pesadas”, en este caso la persona no sabe cuándo aceptar su vida y cuando

no, o en algunos casos puede haber muchos debates sobre el contenido y en algunos casos no. A veces, por ejemplo, algunas personas se reirán cuando quieras hacer bromas malas o inapropiadas.

- **La persona conoce la conducta apropiada, pero siente tanta ansiedad que la emite de forma parcial:** En este contexto, las personas con dificultades de autoconfianza tienen experiencias de alta aversión que unifican una situación particular y generalizan todas las situaciones. Estas experiencias pueden ser objetivamente angustiosas, como la discriminación de los inmigrantes o subjetivas.
- **La persona no conoce o rechaza sus derechos:** La educación tradicional trata de hacernos menos confiados. Unos son más, otros son menos, todos hemos recibido mensajes como “obedecer a la autoridad”, los ancianos callan cuando hablan, y no expresan sus opiniones frente a los padres y maestros. Aunque esto es una respuesta al viejo modelo educativo, es increíble cómo los jóvenes pueden contar historias llenas de culpa, padres autoritarios, prohibidos de ser ellos mismos, etc.
- **La persona posee unos patrones irracionales de pensamiento que le impiden actuar de forma asertiva:** Las “creencias” o planes mentales forman parte de la lista de “pensamientos irracionales”. Supongamos que crecemos con una serie de “creencias”. Estos están tan arraigados en nosotros que en cada situación no tenemos que repensarnos para decidir cómo pensar o actuar. Asimismo, a menudo vienen en forma de “pensamientos automáticos”, rara vez nos damos cuenta de que no lo decimos a menos que estemos conscientemente tratando de decirlo. Es irracional porque no sigue la lógica y no es objetivo. De hecho, literalmente, nadie realmente necesita ser amado para sobrevivir y nadie necesita poder tener una alta autoestima. (p.108)

2.3.1.5. Niveles de asertividad

En la escala, García y Magaz (1995) identificaron los siguientes grados de posición alta, media y baja con base en los puntajes obtenidos en la escala:

- **Asertividad alta:** en este nivel hay personas que pueden mostrar buenos sentimientos, utilizar frases directas, no temen expresar sus opiniones o intentar influir en los demás, pero lo hacen de acuerdo a sus propias

necesidades, respetando al individuo y reprimiendo a los demás. Las personas, utilizando palabras objetivas, envían mensajes en primera persona y expresan sus sentimientos con honestidad.

- **Asertividad media:** Las personas en el nivel Moderado se caracterizan por ser capaces de expresar lo que realmente quieren, intentar decir lo que piensan sin afectar a otros, pero están dispuestos a protegerse de las intrusiones agresivas. Por lo tanto, quieren que la gente entienda lo que quieren sin enfadarse. Sin embargo, en ocasiones tiende a reprimir sus emociones y sentimientos, mostrando timidez y apatía en el grupo.
- **Asertividad baja:** Las personas con baja autoestima hablan en voz baja, usan palabras sin sentido, subjetivas, acusan y envían mensajes que censuran a los demás. A menudo tiene una actitud sarcástica y astuta con un sentido de superioridad y rudeza. (p.21)

2.3.1.6. Procedimientos para ejercitar la asertividad en las personas

Según Vásquez y Gallardo (2011) para mostrar confianza en las personas debemos tener capacidad de negociación. En la negociación, estás tratando de obtener lo que quieres con el consentimiento de la otra parte, lo que lógicamente también tiene algunas ventajas.

La negociación implica varios pasos; el primer paso es la preparación en él tendremos que pensar la estrategia a seguir a la hora de encontrarnos con los demás, en la que se harán preguntas y se realizarán negociaciones. Para lograr cualquier objetivo, debemos saber cómo hacerlo, y para eso debemos estar preparados. Participar en reuniones sin pautas mínimas de comportamiento, además, cuando no somos negociadores avezados, puede impedirnos por completo alcanzar los objetivos que buscamos.

Por lo tanto, en una negociación cara a cara con la otra parte, debes estar preparado para lo que tienes que decir y hacer. Es necesario distinguir dos subetapas en el proceso de elaboración. La primera es prepararnos personalmente para no volvernos pasivos o agresivos, y la segunda es prepararnos para las conversaciones que tendremos con otra persona.

- **Fase de preparación personal**

Este es el paso inicial necesario para entender lo que estamos tratando de lograr en la reunión. Esa es una fuerza motriz para nuestras negociaciones; al negociar, debemos tener en cuenta nuestros objetivos.

Algunas cosas nos distraen y nos hacen fallar. Por ejemplo, nuestras emociones. No podemos confundir emociones con metas. Queremos lucir bien, pero por lo general ese no es el objetivo. Queremos aplastarnos unos a otros, pero luego no podemos lograr lo que realmente queremos. Queremos que los demás admitan que teníamos razón y que ellos estaban equivocados, pero nos preguntamos si ese es nuestro objetivo o si son solo recompensas emocionales que no alcanzan nuestro objetivo.

Debemos evitar el juicio. Al considerar los intereses de los demás y construir relaciones basadas en ellos, buscará y responderá a los intereses de los demás mientras ignora sus propias metas; entonces podemos ser agresivos o pasivos. En muchos casos no se busca una oportunidad, sino la propia situación que crea el problema. Pero en él, podemos tener situaciones en las que pensamos en lo que debemos decir cuando otras personas se van.

- **Preparación del diálogo**

No olvidemos que es importante lo que hacemos o lo que decimos para que nos guíe para que los demás sepan cuál es nuestro próximo paso y debemos preparar lo que tenemos que decir. Nuestra conversación con él debe cumplir con las siguientes reglas para una comunicación segura:

- ✓ ***Describir los hechos concretos.*** Se trata de crear una base sólida para una discusión sin argumentos. Cuando explicas lo que pasó, los demás no pueden negarlo, así que puedes iniciar una conversación y hacer declaraciones claras.
- ✓ ***Manifestar nuestros sentimientos y pensamientos.*** En otras palabras, comunicar con fuerza y claridad cómo nos hace sentir el resultado y cómo nos hace sentir la decisión moral o intelectual.
- ✓ ***Pedir de forma concreta y operativa lo que queremos que haga.*** “Quiero que me respetes”, “Quiero que no seas vago”; pero tienes que ser específico y accionable; “Quiero que quites los pies de mi escritorio”, “Aléjate”, “Quiero que me mires a los ojos y respondas mis preguntas mientras hablo”, “Quiero que estudies tres horas al

día”. Son comportamientos específicos que la otra persona puede hacer y entender.

- ✓ **Especificar las consecuencias.** Esto es lo que sucede cuando haces lo que te piden que hagas. También puedes preguntarle cuáles serán las consecuencias de que no lo haga, pero lo mejor es dejarle claro qué ganará de forma positiva.

- **Ensayo**

El material preparado, preferiblemente por escrito, debe repetirse hasta que se memorice. Cuando vamos a un examen tenemos miedo de que, si nos olvidamos de muchas cosas, así que hay que memorizarlo.

Si la situación nos pone un poco ansiosos, esa es otra razón para ensayar. Cuando imaginamos una situación de negociación, nos exponemos en la imaginación, al menos cuando pensamos en hablar con otros, no nos ponemos nerviosos y empezamos la negociación en un mejor estado emocional. Si nos ponemos nerviosos, podemos usar nuestras conversaciones preparadas para asegurarnos de expresar plenamente nuestros deseos.

- **Ejecución**

En la etapa de implementación, debemos considerar algunos métodos básicos que nos permitirán hacer lo que hemos preparado. Nunca debemos olvidar que nuestros objetivos se reflejan en las conversaciones que preparamos, y así lo dicen nuestros objetivos inmediatos.

No se trata de responder a todas las digresiones que nos hacen generar, ni de ser rápidos y ágiles para poder reaccionar al instante a todo lo que nos dicen. Se trata del uso de la tecnología de biblioteca de niebla, también conocida como: “Aceptar en principio”, y luego romper récords. (p.27)

2.3.1.7. Dimensiones de la asertividad

García y Magaz (1995) plantearon los indicadores que se indican a continuación para medir la asertividad:

- **Auto asertividad**

Esta dimensión se define operativamente como un acto que expresa con honestidad y afecto sus propios sentimientos y defiende sus valores, deseos, gustos y preferencias.

Factores personales y situacionales interfieren en el desarrollo de conductas asertivas, por ejemplo, los estudiantes aprenden a expresar sentimientos, defender sus derechos, expresar quejas, aceptar y recibir, pedir ayudar, mantener relaciones adecuadas con su grupo, resolver conflictos, expresar, aceptar el amor y el apego, controlar los pensamientos negativos, resistir las críticas verbales y la autocrítica.

Para Pérez (2013), este tipo de asertividad:

Se desarrolla sobre la base de las experiencias cotidianas (confirmadas por las interacciones con los demás) y está asociada tanto a la personalidad como al carácter, ya que no es estática, sino que surge como resultado de las interacciones del trabajo social a lo largo de la vida, por lo que se puede decir que la confianza en uno mismo se basa en la evolución social del ser y conocimientos, esto hace que la autoafirmación sea un concepto amplio que incluye todos los aspectos de la autoestima, las inseguridades y las cuestiones culturales e intelectuales.

- **Hetero asertividad**

Este comportamiento es una forma de respeto a la expresión amorosa y sincera de los sentimientos y valores, deseos, gustos y preferencias de los demás y demuestra que el trato con los demás es un proceso positivo que se respeta tanto a sí mismo como a los demás en todos sus aspectos de la vida.

Para Pérez (2013), la hetero asertividad:

Nos permite construir nuestra concepción de nosotros mismos a partir del respeto expresado a los padres, compañeros, amigos, etc., a partir de nuestras definiciones. Los derechos de afirmación de los demás tienen en cuenta cada experiencia adquirida.

La hetero asertividad juega el papel de método y entrenamiento, abriendo el camino para construir relaciones excepcionales con los demás, creando oportunidades y reduciendo las brechas entre las personas al practicarla en el lugar de trabajo, aumentando la buena percepción de alguien por parte de los demás y siendo parte de las estrategias de trabajo para progresar hacia las metas y objetivos establecidos.

Este es el nivel de respeto y atención al pensamientos, sentimientos y acciones de los demás. Este es el grado en que una persona cree que los demás tienen un derecho básico a reclamar.

Por ello, la asertividad se caracteriza por cualidades compartidas y divididas en estilos habituales de la interacción en cuatro aspectos:

- ✓ **Pasivo.** Estilo de interacción social caracterizado por alta autoconfianza y baja asertividad, propio de personas que carecen de confianza en sí mismas, tienen baja autoestima y no se consideran dignas de consideración y respeto; sin embargo, respetan a los demás.
- ✓ **Agresivo.** Es una relación social caracterizada por la autoconfianza y la baja autoconfianza en el sexo opuesto, la mayoría de los cuales se ven a sí mismos como superiores o mejores que los demás y tienden a menospreciar a los demás.
- ✓ **Asertivo.** Un tipo de relación social resulta de un nivel medio o alto de igual reconocimiento múltiple. Son personas seguras de sí mismas que piensan en sí mismas y en los demás y merecen respeto y atención.
- ✓ **Pasivo-agresivo.** Un tipo de relación social que resulta de un bajo nivel de reconocimiento y aceptación, la mayoría de las personas se sienten frustradas con una baja autoestima, quienes sienten que no son dignos de respeto y cuidado por sí mismos y no tienen respeto por los demás; están enojados debido a la frustración personal y la oposición de los demás.

2.3.1.8. Componentes de la asertividad

Riso (2008) menciona indicadores verbales y no verbales de confianza en uno mismo y lo explica de la siguiente manera:

- 1. Componentes no verbales:** Una persona continúa enviando mensajes sobre sí misma a través de su rostro y cuerpo, aunque decida no hablar. Para que los mensajes que se entreguen se consideren socialmente hábiles (seguros), las indicaciones no verbales deben coincidir con el contenido verbal. Las personas inseguras a menudo son incapaces de comprender los elementos interrelacionados del comportamiento verbal y no verbal y aplicarlos juntos sin contradicciones.

En un estudio que evaluó el comportamiento asertivo, se observó que la expresión facial, la postura y la entonación eran los comportamientos no verbales más asociados con la información verbal.

Cada mensaje que enviamos contiene las siguientes partes no verbales:

- **La mirada.** Casi toda la interacción humana se basa en mirarse unos a otros. La cantidad y el tipo de miradas reflejan actitudes interpersonales, por lo que la conclusión más común de una persona al no ver su mirada es la ansiedad y la falta de confianza. Una expresión esquiva es propia de las personas inseguras.
- **El volumen de la voz.** Las personas que carecen de confianza usan una voz muy baja, lo que puede dificultar la comunicación, pero también pueden ser tímidas y carecer de confianza en sí mismas.
- **Modulación y entonación de la voz.** Si el tono es expresivo y muestra interés. Cuando alguien habla con una entonación pobre y no tiene regulación emocional, puede provocar aburrimiento, respuestas entrecortadas y perezosas.
- **La expresión facial.** Las expresiones faciales juegan varios roles en las interacciones sociales humanas: los rostros revelan emociones, incluso cuando las personas intentan ocultarlas. Proporciona retroalimentación continua en cuanto a si entiende la información, acuerdo, desacuerdo, etc. en relación con lo que se dice. Las personas seguras adoptan expresiones faciales que coinciden con el mensaje que quieren transmitir.
- **Los gestos.** Las personas inseguras a menudo transmiten mensajes contradictorios a través de expresiones faciales y lenguaje corporal contradictorios. Pueden verbalizar felizmente sus emociones a pesar de mostrar signos de tristeza en su rostro. Cuando observamos a alguien, consideramos no solo sus ojos sino también sus cejas y labios. El lenguaje corporal y las declaraciones conflictivas de las personas inseguras pueden ofuscar su mensaje previsto.

2. Componentes Verbales: Comunicarse con otras personas requiere combinación de comunicación verbal y no verbal. Esto requiere comprender cómo usar varias herramientas del lenguaje, como el diálogo. Este autor cree

que una parte crítica de cualquier conversación involucra múltiples elementos:

- **Duración del habla.** La duración del discurso seguro se correlaciona con la capacidad de hacer frente a la ansiedad social y la seguridad en sí mismo. Generalmente, cuanto más largo sea el discurso, más segura se puede considerar a la persona, pero a veces hablar durante mucho tiempo puede indicar una ansiedad excesiva.
- **Retroalimentación (feedback).** Cuando alguien habla, necesita saber si el público le entiende, le cree, le sorprende, le aburre, etc. La buena retroalimentación incluye signos de atención y comprensión mutua, según el tema y el propósito.
- **Preguntas.** Son necesarios para mantener la conversación, recopilar información y mostrar interés en lo que dice la otra persona. No hacer preguntas puede llevar a pausar una conversación causando desinterés. (p.126)

2.3.1.9. Beneficios de la asertividad

De acuerdo con Matos (2014) identifica cuatro fortalezas o puntos fuertes de la autoconfianza:

- **La asertividad fortalece el amor propio y la dignidad:** Para ganarte el respeto, debes comenzar a respetarte a ti mismo y saber que tus acciones te hacen sentir digno de ser amado. La dignidad personal es la creencia de que una persona es independiente y un creyente supremo. Así como una persona se siente amada y valorada cuando se la cuida, su autoestima también sube como una burbuja. Si la justicia o la ofensa se aceptan pasivamente, en realidad es una admisión de que uno merece ser maltratado.
- **La asertividad permite una mejor defensa psicológica y nos hace más seguros:** la confianza reduce la brecha entre quién eres realmente y quién quieres ser. Cada vez que alguien actúa con confianza, se genera el comentario “tú puedes hacerlo”, aparece el verdadero yo. Siempre que uno ejerce el derecho a expresar sus opiniones y sentimientos, el verdadero yo crece, se afirma, descubre y se maravilla de su potencial. Por lo tanto, el yo ideal no parece estar muy lejos; el programa nuclear de cada proveedor es uno de energía y seguridad. El entrenamiento de la confianza y las relaciones

es una de las terapias más utilizadas, desde la detección de debilidades hasta la realización de fortalezas.

- **La asertividad facilita la libertad emocional y el autoconocimiento:** Uno de los mejores lugares para conseguir un trabajo en psicología es la medicina preventiva, cuyo objetivo es prevenir enfermedades mentales y mejorar la salud. En este sentido, la confianza en uno mismo ayuda a experimentar emociones e incorporarlas a nuestra vida. Cuando una persona expresa sus pensamientos y sentimientos, libera la mente y sana el cuerpo. Las posibilidades están en cada movimiento del intercambio, la investigación científica muestra que la expresión confiada de la ira y las emociones a menudo previene enfermedades y mejora la calidad de vida.
- **La asertividad ayuda a resolver problemas y mejorar la comunicación:** La asertividad nos permite ser sociales, honestos, auténticos. Es por ello que se utiliza en diversas terapias o entrenamiento de habilidades sociales. Los problemas interpersonales solo se pueden resolver cuando se dispone de toda la información necesaria, que es lo que realmente piensas y sientes garantizando una comunicación eficaz. (p.43)

Asimismo, la confianza en sí mismo promueve una suficiente autoestima y potencia la capacidad de vivir en igualdad con los demás, las personas con suficiente autoestima podrán llevarse bien con los demás, identificando a los mejores sin sentirse inferiores o superiores, interacción que depende de sus beneficios y le da sentido de valor personal, así como las habilidades sociales que promueven la comodidad.

2.3.2. Desarrollo de las habilidades sociales

2.3.2.1. ¿Qué son las habilidades sociales?

Gismero (2010) expresa que mediante las habilidades sociales:

Las personas actúan de una manera que expresa sus actitudes, deseos, necesidades, opiniones o derechos. Hacer esto les ayuda a resolver problemas y lidiar con problemas actuales. También muestra que deben ser tratados con respeto y no crea problemas futuros. (p.21)

De acuerdo con este punto de vista, las habilidades sociales se refieren a un conjunto de respuestas verbales y no verbales, parcialmente independientes y

específicas de una situación, a través de las cuales una persona no puede responder agresivamente sin causar un temor indebido de expresar sus necesidades, sentimientos, preferencias, opiniones o derechos. De esta forma, respetar a los demás conduce al auto empoderamiento y optimiza el refuerzo externo.

Roca (2014) señala como “las habilidades sociales son un sistema de conductas visibles, pero también de pensamientos y emociones, que nos ayudan a mantener relaciones interpersonales satisfactorias envejecemos, y a conseguir que los demás respeten nuestros derechos y no nos impidan alcanzar nuestros objetivos” (p.11), eso significa que son patrones de conducta que nos permiten conectarnos con otros para mayor bien y menos desventaja.

Para interactuar con los demás de manera efectiva, uno debe aprender comportamientos específicos. Esto incluye expresar pensamientos y sentimientos, comprender las normas sociales, negociar opciones y proteger los derechos de uno. Estos son algo natural para la mayoría de las personas, que los utilizan para resolver problemas inmediatos y minimizar los futuros.

Debido a que la inteligencia social es compleja, se han propuesto muchas definiciones. Para Raffo y Zapata (2000) las habilidades sociales “no deben ser vistas como un rasgo de personalidad, sino como un conjunto de conductas aprendidas y adquiridas socialmente a lo largo del tiempo, de las que se puede decir que son un conjunto complejo de conductas interpersonales” (p.61).

El comportamiento social hábil es un conjunto de comportamientos expresados por un individuo de una manera adecuada a su entorno, ya sea un sentimiento, opinión, deseo, actitud o derecho, respeto por quienes lo rodean y demostración de la capacidad para solucionar los problemas actuales y futuros.

Fernández (2007) define las habilidades sociales como “un conjunto de hábitos observables (comportamiento) e inobservables (pensamiento, emoción) que nos permiten mejorar nuestras relaciones y alcanzar nuestras metas sin que otros nos impidan alcanzarlas” (p.34).

Las personas hábiles son capaces de expresar sus sentimientos y/o intereses de manera tranquila, asegurando que sus necesidades sean consideradas y, debido a

su amplio conocimiento de las expresiones sociales, se minimice la probabilidad de problemas futuros en diferentes situaciones.

Asimismo, es un conjunto de determinadas conductas que se aprenden de forma natural, se manifiestan en determinadas interacciones interpersonales y son socialmente aceptadas por los demás, constituyendo una dirección para la obtención del refuerzo ambiental. El ser humano tiene la capacidad de alcanzar y alcanzar sus metas de tal forma que su autoestima no perjudique a los demás ni a sí mismo. Las habilidades sociales se manifiestan en conductas como la buena capacidad de comunicación y el autocontrol emocional.

Asimismo, Marcos (2018) afirma: “as habilidades sociales son conductas aprendidas, autocontroladas con el objetivo de obtener recompensas mutuamente beneficiosas, que a su vez requieren la capacidad de imaginar el papel de uno mismo en el papel de los demás, es decir, comprender su comportamiento y responder con eficacia” (p.34).

De igual forma, las habilidades sociales son un conjunto de respuestas verbales y no verbales, en cierta medida independientes y propias de la situación, a través de las cuales el alumno expresa sus necesidades, sentimientos, preferencias, ideas o derechos en un entorno personal sin preocupaciones ni creencias, respetando todas sus necesidades, de otras maneras, conduce al autor reforzamiento y maximiza el potencial de refuerzo externo para lograr los objetivos establecidos.

En este sentido, Jara (2018) menciona que las destrezas sociales son:

La capacidad de desenvolverse en los comportamientos sociales relacionados con la personalidad en una determinada sociedad, lo que orienta la convivencia armónica. Los seres humanos desarrollan habilidades como la empatía, la confianza en sí mismas, la resiliencia, la autoestima, etc. que las integran en la sociedad a lo largo de su vida. (p.16)

2.3.2.2. Importancia de las habilidades sociales

Las habilidades sociales se han vuelto inesperadamente importantes en la vida de las personas. Probablemente los aspectos más importantes de la vida cotidiana: la vida familiar, el tiempo con los amigos, el trabajo, la escuela y el juego, digamos las relaciones; desde el momento del nacimiento, con las personas a lo largo de la vida.

Las experiencias sociales de los niños dan forma a las relaciones que tienen en su futuro. Estas experiencias les ayudan a aprender quiénes son las personas y cómo funciona el mundo. También desarrollan habilidades sociales y aprenden las reglas y expectativas de su sociedad; como resultado, los niños crean una base para futuras relaciones que mejoran la sociedad al crear una cultura más justa, democrática y humana.

Las escuelas son importantes instituciones sociales que fomentan el comportamiento y actitudes sociales. El aula escolar es el entorno social donde los niños pasan la mayor parte de su tiempo con los demás y con los adultos, por lo que es uno de los entornos más relevantes para su desarrollo social. (Monjas, Las Habilidades Sociales en el Currículo, 1992, pág. 15)

Las habilidades sociales son importantes en los diferentes contextos en los que interactúan las personas, ya sean adultos o niños. En un entorno social, el éxito individual está garantizado por las habilidades sociales e interpersonales del individuo.

Las capacidades sociales se han vuelto inesperadamente importantes en la vida de las personas. Los aspectos de la vida cotidiana que pueden ser importantes como: el tiempo con los amigos, la vida familiar, el trabajo, la escuela y el juego; desde el nacimiento y así durante toda su vida. Mediante las interacciones sociales, aprenden quiénes son las personas y cómo funciona el mundo, adquieren habilidades sociales y aprenden sobre las expectativas y valores de la sociedad en la que viven.

Las habilidades sociales son importantes en un entorno escolar porque las relaciones dependen de las buenas relaciones entre las personas.

Por lo tanto, las habilidades sociales son importantes para conocer amigos y darles a los niños la oportunidad de dar y recibir habilidades sociales que apoyen las relaciones.

La importancia de las habilidades sociales en el ámbito escolar se refleja en el comportamiento inseguro de algunos estudiantes al relacionarse con sus compañeros. Esto puede conducir a comportamientos negativos que dificulten el aprendizaje, llevar este comportamiento al punto de la agresión, convertirse en una

fuente importante de estrés para los docentes, impactar negativamente a otros estudiantes y deteriorar las relaciones interpersonales.

2.3.2.3. *Factores de las habilidades sociales*

Las habilidades sociales presentan los siguientes factores Gismoero (2004):

- **Autoexpresión de Situaciones Sociales:** Esta situación muestra la capacidad de expresarse sin estrés en diferentes tipos de relaciones, reuniones sociales, tiendas, lugares de trabajo, entrevistas, etc.
- **Defensa de los Propios Derechos como Consumidor:** Las puntuaciones altas reflejan un comportamiento asertivo hacia los extraños para defender los propios derechos en situaciones de consumo (no dejar que alguien se “colarse” en una cola o tienda, preguntar por cierres en salas de cine, pedir descuentos, devolver artículos defectuosos, etc.)
- **Expresión de Enfado o Disconformidad:** Bajo este factor se encuentran los pensamientos de evitar el conflicto o la confrontación con los demás, puntuaciones altas indican la capacidad de expresar ira, emociones negativas justificadas o desacuerdo con los demás. Las puntuaciones bajas indican dificultad para expresar las diferencias y prefieren guardar silencio sobre lo que les molesta para evitar posibles conflictos con los demás (incluso si son amigos o familiares).
- **Decir no y cortar interacciones:** Refleja la capacidad de cortar interacciones que no quieres mantener (con un comercial o un amigo que quiere seguir chateando cuando quieres interrumpir la conversación, o con alguien con quien no quieres salir ni mantener una relación con) así, rechazar préstamos cuando no nos gusta hacerlo. Este es uno de los beneficios, donde es importante la capacidad de decir “no” a los demás y romper interacciones cortas y largas que no desea que continúen.
- **Hacer peticiones:** Esta situación muestra la necesidad de otra persona de lo que queremos, ya sea para un amigo (no devolver lo prestado, hacernos un favor) o una situación de comida (no nos traen algo de casa para comer) si lo pedimos y queremos cambiarlo o si la tienda nos da el cambio equivocado. Una puntuación alta significa que el destinatario no tiene problemas para hacer estas solicitudes, y una puntuación baja significa que es difícil expresar lo que quieres a los demás.

- **Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto:** Este factor se define como la capacidad de iniciar una interacción con el sexo opuesto (chat, invitación a una cita) y la capacidad de hacer cumplidos, halagar y hablar espontáneamente con las personas que encuentra atractivas. Esta vez, se trata de una comunicación positiva. Una puntuación alta indica una capacidad para adaptarse a este tipo de comportamiento, es decir, para interactuar activa y espontáneamente con las cosas que nos gustan. Las puntuaciones bajas indican dificultad para realizar dichas conductas de forma espontánea y sin ansiedad. (p.25)

2.3.2.4. Componentes de las habilidades sociales

Identificar los componentes que conforman las habilidades sociales es fundamental para describir cómo se comportan los niños y niñas en contextos sociales específicos. Las habilidades sociales contienen componentes conductuales, cognitivos y afectivos, que son una variedad de comportamientos que los niños realizan, sienten y piensan, como se describe a continuación.

- **Componentes motores o conductuales**

Interpretan las habilidades sociales en términos de conductas aprendidas o adquiridas a través de la experiencia, la simulación y el empoderamiento. En la mayoría de los casos, involucran habilidades específicas, observables y aplicables. Los componentes conductuales de las habilidades sociales incluyen componentes no verbales (contacto visual, gestos amistosos, sonreír, mantener expresiones faciales agradables, distanciamiento físico), componentes paralingüísticos (volumen, entonación, ritmo y fluidez al hablar) componentes del lenguaje (contenido de palabras, preguntas, refuerzo del lenguaje, representación directa, etc.).

- **Componentes cognitivos**

El comportamiento social está claramente regulado por procesos perceptivos y cognitivos y hace una contribución muy importante al estudio de la cognición social. Este comportamiento está relacionado con la forma en que las personas procesan la información y toman decisiones en situaciones de conflicto social. Estos estudios de procesamiento de información social facilitan el estudio del conocimiento social como parte de las habilidades sociales.

Mischel (2000) sugirió que los procesos cognitivos en las interacciones humano-ambiente deben ser discutidos en términos de habilidades cognitivas, estrategias de codificación y construcción personal, expectativas, valores subjetivos de los estímulos, sistemas de autorregulación y de planificación. Estas variables reflejan la capacidad de las personas para enfrentar situaciones de manera positiva y tener patrones de comportamiento complejos.

- **Componentes afectivo-emocionales**

Estas cosas afectan el desarrollo de la inteligencia. Este interés es alimentado por la expansión en el campo de la psicología y la inteligencia. Hoy en día, se sabe que diferentes rasgos de personalidad afectan las relaciones, incluida la percepción, la comunicación, el liderazgo y el pensamiento, así como la cognición y la autorregulación, así como el comportamiento de los demás. Estos cambios no tendrán ningún efecto sobre el desarrollo de las relaciones sociales.

Identificar y comprender los sentimientos de los demás es un proceso muy difícil. Los niños pequeños (de 3 a 5 años) a menudo infieren emociones básicas simples y familiares de las situaciones mediante las expresiones faciales. Reconocer los sentimientos de los demás es importante para desarrollar la empatía, porque los niños son especialmente buenos para “leer” las emociones de los demás a menudo disfrutan de un estatus social más alto entre sus compañeros.

En cuanto al condicionamiento, observar cómo los niños controlan, suprimen y minimizan progresivamente la intensidad de sus reacciones, a medida que aumenta su capacidad de cambiar situaciones emocionales, a partir de los 5-6 años, la intensidad y duración de las emociones sentidas. Comienzan a comprender la diferencia entre la realidad y la imaginación, y deliberadamente ocultan sus sentimientos y confunden a los demás, para no seguir la tradición.

2.3.2.5. Tipos de habilidades sociales

Según Fernández (2004), existen muchas habilidades sociales; su descripción depende de los criterios elegidos para agruparlos. Puede encontrar categorías que tratan temas como la familia, el trabajo y la vida personal. Los adultos, niños, ancianos, profesionales, conocidos, extraños, colegas hacen referencias a los

aspectos específicos como las relaciones sociales, la comunicación, las emociones y las opiniones.

Las habilidades sociales básicas incluyen la capacidad de iniciar una conversación, cómo conducir una conversación, cómo finalizar una conversación, elogios, aceptación y solicitudes: la capacidad de pedir ayuda, rechazar, criticar y aceptar críticas.

- **Habilidades relacionadas con la comunicación no verbal:** Algunos niños tienen dificultad para comunicarse verbalmente. En muchos casos, la comunicación no verbal puede ayudarlos a comunicar más claramente lo que quieren comunicar. Las habilidades más simples involucradas en la comunicación no verbal son: contacto visual, sonrisa, expresiones faciales, postura corporal.
- **Habilidades relacionadas con la comunicación verbal:** Las habilidades sociales que implican hablar se utilizan en muchas situaciones cotidianas. Cuando los niños lo usaron desde la infancia, se convertirá en un buen hábito para ellos interactuar con los demás. Son: saludar, presentar, pedir ayuda y agradecimiento, disculparse, unirse a los juegos de otros niños, iniciar, mantener y finalizar una conversación.
- **Habilidades relacionadas con la expresión de emociones:** Expresar nuestros sentimientos significa decirles a los demás cómo nos sentimos en este momento y esperar que la otra persona sepa comprender nuestros sentimientos, comunicarlos correctamente y mostrar empatía. Sin embargo, no siempre es fácil expresar nuestros sentimientos.

En muchos casos, debido a la falta de capacidad de control de las emociones en los niños con retraso mental, podemos observar reacciones desproporcionadas como llanto, enfado, gritos, etc. fracaso o cambio de planes. Por otro lado, cuando se están divirtiendo, también pueden mostrarlo de manera desproporcionada, es decir, pueden estar demasiado ansiosos. Por lo tanto, deben aprender a expresar sus emociones agradables y desagradables para que los demás puedan entender cómo se están comportando y ayudarlos cuando sea necesario.

- **Habilidades para lograr un auto concepto positivo:** Aquí hablaremos de la autoestima. La autoestima incluye una mayor conciencia de cada persona

sobre sí misma y una aceptación positiva de su propia identidad. La mayoría de los niños con discapacidad intelectual son más conscientes de sus debilidades y limitaciones, lo que puede generarles un sentimiento de inseguridad e inaceptabilidad, que es más intenso durante la adolescencia.

Los niños se sienten más seguros cuando sienten que confiamos en ellos. Pero cuando creen que dudamos de ellos, su confianza cae. Seamos padres o maestros, estamos constantemente enviando mensajes a través de nuestras palabras, gestos y expresiones, consciente o inconscientemente. (p.115)

2.3.2.6. Elementos de las habilidades sociales

Monjas (2010), nos refiere que los elementos de las habilidades sociales son los siguientes:

- **La comunicación.** - Habilidad para enviar un mensaje claro y convincente. Personas con las siguientes habilidades: saber enviar y recibir información, captar señales emocionales y escuchar sus mensajes, tratar directamente temas difíciles; saber escuchar, buscar el entendimiento mutuo y compartir la información que tienen sin problemas; animan comunicación honesta y esté atento a las buenas y malas noticias.
- **La capacidad de influencia.** - Este es el truco de la persuasión, las personas con estas habilidades son: muy persuasivos, usan estrategias indirectas para obtener el consenso y el apoyo de los demás, los argumentos son muy precisos para persuadir a los demás.
- **El liderazgo.** - Incluye la capacidad de motivar y guiar a individuos y grupos. Las personas con estas habilidades: expresan e inspiran entusiasmo por una visión y un propósito compartidos, toman decisiones cuando es necesario, guían el desempeño de los demás, independientemente de su posición, y predicán con el ejemplo.
- **La canalización del cambio.** - La capacidad de iniciar o liderar el cambio. Las personas con estas habilidades: reconocen la necesidad de cambiar y eliminar los límites, desafiar lo que ya existe, promover el cambio, encontrar formas de involucrar a otros en el cambio y ser modelos a seguir para el cambio.
- **La resolución de conflictos.** - Capacidad para negociar y resolver conflictos. Personas con estas habilidades: Tratan con personas difíciles y situaciones

tensas con diplomacia y tacto, identifican conflictos potenciales, exponen diferencias y fomentan la desescalada buscando formas de llegar a soluciones que sean completamente satisfactorias para todos los involucrados.

- **La colaboración y cooperación.** - Es la capacidad de cooperar y colaborar con otros para lograr un objetivo común. Las personas con estas habilidades: equilibran el enfoque en la tarea con un enfoque en las relaciones, colaboran y comparten planes, información y recursos
 - **Las habilidades de equipo.** - Incluye la capacidad de crear sinergia colectiva para lograr objetivos colectivos. Las personas con esta habilidad: Desarrollan cualidades grupales como el respeto, la disponibilidad y la colaboración estimulan la participación y el entusiasmo fortaleciendo la identidad grupal.
- (p.63)

2.3.2.7. Dimensiones de las habilidades sociales

Así, para facilitar las relaciones con los demás, se destacan cuatro habilidades: autoestima, asertividad, comunicación y toma de decisiones; definidas de la siguiente manera:

- **Asertividad.** - El comportamiento confiado es la habilidad social más hábil porque implica expresar sentimientos, deseos y derechos abiertamente sin atacar a nadie. Muestre respeto por sí mismo y por los demás, pero explíquele que la confianza no significa la ausencia de conflictos con los demás, sino la capacidad de lidiar con los problemas a medida que surgen. La confianza consiste en ser nosotros mismos y ser convincentes sin incomodar a los demás, al menos no más de lo necesario.
- **Autoestima.** - Es su propio componente emocional, refleja sus propios sentimientos. Es nuestra evaluación de nosotros mismos, cómo piensan y sienten las personas sobre nosotros, sus acciones, valores y el nivel de confianza y seguridad que tenemos. Cuando tienes baja autoestima, también tienes menos oportunidades de aprender de manera efectiva en las relaciones y en cualquier otro aspecto de tu vida.
- **Toma de decisiones.** - es un proceso básico de selección en el que una persona elige entre dos o más alternativas a un problema o situación determinada; es una elección, teniendo en cuenta las posibles consecuencias de elegir uno de ellos, las consecuencias y los beneficios; Por lo tanto, siga

estos pasos: explique cuál es el problema, analice otros factores, considere las consecuencias, encuentre la mejor solución y evalúe las consecuencias.

- **Comunicación.** - es el proceso de recibir y/o difundir información, es la base de las sanas relaciones humanas y por ello debe ser claro y preciso, evitando la complejidad innecesaria de la carga de información que se transmite, para no afectar negativamente las relaciones interpersonales. También a través de ella podemos expresar nuestros sentimientos, pensamientos, necesidades, lo que creemos. Todos los hombres y mujeres, sean niños, adolescentes o adultos, tienen este derecho y el no hacerlo puede generar estrés, ansiedad y por ende muchos problemas en las relaciones laborales, sociales y familiares.

2.3.2.8. Factores de las habilidades sociales

Para Gismero (2004), estas son las siguientes factores:

1. Autoexpresión en situaciones sociales

Este aspecto refleja tu capacidad para expresarte con naturalidad y sin estrés en todas las situaciones sociales, entrevistas de trabajo, tiendas, oficinas, grupos y reuniones sociales, etc. en diferentes situaciones, expresar sus propias opiniones y sentimientos.

2. Defensa de los propios derechos como consumidor

Dice que las puntuaciones altas reflejan un comportamiento asertivo hacia los extraños en una situación de consumo para hacer valer sus derechos, por ejemplo, no permitir que otros entren en la cola sin estar allí, afirmando tu “si alguien hace en una sala de cine” El ruido te molesta o te molesta, objetarlo, pedir un descuento si es necesario, devolver lo que nos dieron si no está bien, etc.

3. Expresión de enfado o disconformidad

Establece que puntuaciones altas en esta subescala indican la capacidad de expresar ira o emociones negativas justificadas y desacuerdos con los demás, por lo tanto, puntuaciones bajas indican que una persona tiene dificultad para expresar las diferencias y prefiere permanecer en silencio con los demás. Evitar problemas con otras personas.

4. Decir No y Cortar interacciones

Refleja la capacidad de cortar interacciones que no queremos mantener, y la capacidad de negarnos a pedir prestado cuando no nos gusta, es decir, es un

aspecto de asertividad, el hecho de saber decir no y compartirlo con otros cuando sea necesario, y reducir las interacciones a corto o largo plazo que no queremos que continúen.

5. Hacer peticiones

Se refiere a la dimensión en la que refleja la expresión de los pedidos de los demás por lo que queremos, ya sea para amigos o en una situación de consumo, por lo que una puntuación alta indica que la persona que lo logra es capaz de realizar pedidos sin demasiado gran dificultad, mientras que puntuaciones bajas indican dificultad para expresar peticiones a los demás.

6. Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto

Este factor se define como la capacidad de interactuar con el sexo opuesto y ser capaz de dar cumplidos, halagos, hablar con personas que te parecen atractivas de forma espontánea, que son todas interacciones positivas, y una puntuación alta indica la capacidad de hacer esto, le gusta tomar la iniciativa de empezar a relacionarnos con el sexo opuesto y hablar espontáneamente de lo que nos gusta de él. Una puntuación baja indica dificultad para expresarse de forma espontánea y sin ansiedad. (p.41)

2.3.2.9. Ámbitos de aplicación

Según Ballester y Gil (2002) las habilidades sociales básicas tienen el siguiente consenso:

- **Hacer cumplidos y aceptar cumplidos:** Se refiere a saber reforzar y recibir refuerzo social. Los elogios equivalen a refuerzo y, siempre que sean genuinos y oportunos, favorecen positivamente al otro, promueven la armonía y ayudan a moldearlo. Si elogiamos las partes del carácter de la otra persona que nos gustan, estamos hablando de lo que está bien o lo que es apropiado. Por otro lado, la capacidad de aceptarlos también es importante, negarse a aceptar cumplidos puede verse como indiferencia, pues puede interpretarse como indiferencia ante las opiniones de los demás.
- **Hacer peticiones y rechazar peticiones:** Esta es una habilidad muy importante. Expresar deseos y/o necesidades de forma clara y adecuada nos ayuda a conseguir objetivos que nos interesan. Por otro lado, poder decir “no” correctamente crea una sensación de control sobre nuestras interacciones sociales, lo que a su vez afecta positivamente nuestra autoestima. Además,

hay menos evitación de situaciones sociales porque hay menos miedo a las solicitudes de otras personas que no quieren involucrarse en esas situaciones porque las personas se sienten preparadas para enfrentarlas si esas solicitudes suceden de la manera adecuada. Al negarnos a hacer lo que creemos que es inapropiado o inapropiado, no solo ganamos nuestro propio beneficio, sino que también le informamos a la otra persona que puede estar pidiendo demasiado, un aspecto del que puede no ser consciente.

- **Expresar desagrado o disgusto justificado y aceptar las quejas o críticas de los demás:** Una estrategia adecuada debe tener en cuenta cuándo es el momento más apropiado y qué pasos tomar para reducir la probabilidad de ofender a otros. Si no expresamos nuestras quejas, no le damos a la otra persona la oportunidad de entender cuál es nuestra posición y de apoyar a la otra persona para que se ciña a lo que dice. Por otro lado, ser capaz de aceptar quejas refleja suficiente apertura hacia los demás y nos hace más flexibles.
- **Iniciar, mantener y finalizar conversaciones:** La conversación es una herramienta fundamental a través de la cual interactuamos con los demás. Por un lado, saber saludar o presentarse puede ser una forma de facilitar una comunicación agradable o, por el contrario, puede dejarnos una impresión negativa, llevándonos al rechazo. Una vez que comienza una conversación, es imperativo saber cómo administrar las pausas, controlar la duración de los discursos y una variedad de otras habilidades que brindan la oportunidad de controlar en gran medida el flujo, la duración y la progresión de la conversación. Además, estas mismas habilidades nos permiten hacer lo que mejor nos parezca, o recibir señales de que otros quieren hacer.
- **Expresar opiniones personales y/o defender los propios derechos:** Saber defenderse si no está de acuerdo con otra persona o sus derechos han sido violados es una habilidad esencial. Estos aspectos se relacionan con el nivel de desarrollo y madurez cognitiva de una persona, así como con su capacidad para analizar una situación, sopesar diferentes opciones y articular correctamente cuando encuentra la opción más adecuada.
- **Disculparse o admitir ignorancia:** A veces es normal y comprensible que podamos usar nuestros mensajes o acciones para dañar a otros inconscientemente. Si respondemos rápida y honestamente a sus inquietudes,

no solo podemos ayudar a mejorar la percepción que tienen de nosotros, sino también restaurar relaciones que acaban de entrar en crisis. Otra situación que puede volverse frustrante es cuando tenemos claro que no conocemos la información que se está dando por sentada. Ocultar las circunstancias crea una imagen propia muy negativa y, por el contrario, admitir abiertamente que no sabe información refuerza una imagen de honestidad, franqueza y confidencialidad, lo que minimiza la poca información. (p.49)

2.4. Definición de términos básicos

- **Asertividad alta:** las personas con un alto nivel de confianza en sí mismos son capaces de expresar plenamente sus emociones, usan frases sencillas y directas, confían en sus propias ideas y no tienen miedo de hablar, no tratan de influir en los demás, se expresan de la primera y primera persona. Expresa tus sentimientos honestamente.
- **Asertividad:** es un conjunto de conductas que exhibe una persona en un ambiente interpersonal, expresando de manera directa, cierta y neutral los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones y derechos de esa persona, respetando los sentimientos, actitudes, deseos y derechos de otros.
- **Asertivo:** es un estilo de interacción social caracterizado por un nivel moderado o alto de equilibrio entre la autoafirmación y la afirmación del otro; es propio de personas que tienen confianza en sí mismas, tienen alta autoestima, piensan en sí mismas y en los demás, merecen respeto y consideración.
- **Auto asertividad:** El nivel de respeto es un derecho básico de autoconfianza. Es este comportamiento el que constituye exitosamente una expresión honesta y afectuosa de los propios sentimientos y el respeto por los propios gustos, deseos, preferencias o valores.
- **Autoestima:** es una forma de evaluarnos, la autoimagen es un paso necesario en el autodesarrollo. Cuando nos conocemos a nosotros mismos y quiénes somos, por dentro y por fuera, podemos aprender a aceptarnos y amarnos a nosotros mismos.
- **Comunicación Asertiva:** tiene que ver con la comunicación debido a la creencia de que las personas hablan con eficacia y regularidad. Las personas seguras

saben cómo mantener su apariencia y protegerse en situaciones tensas manteniendo una buena postura.

- **Empatía:** la capacidad de comprender los sentimientos y emociones de los demás. Tiene dos componentes; uno tiene que ver con las respuestas emocionales a los demás y el otro tiene que ver con las respuestas cognitivas, que determinan qué tan bien las personas pueden percibir los puntos de vista u opiniones de los demás.
- **Habilidades sociales:** capacidad de interactuar con otras personas de una manera que las personas reconozcan o aprecien cuando hay un efecto positivo, mutuo o generalmente beneficioso en otras personas en una relación.
- **Hetero asertividad:** esta actitud es el respeto a la sinceridad y el amor a los sentimientos y valores, gustos, deseos o preferencias de los demás, mostrando que existe una relación con los demás con respeto al respeto mutuo y la conciencia de sí mismo en todos los ámbitos de la vida.
- **No verbal:** son los gestos, las miradas y la postura se consideran señales no verbales, las personas que no desarrollan confianza en sí mismas carecen de este lenguaje, ya que esta comunicación reemplaza el lenguaje por la emoción, o incluso contradice lo que se habla.
- **Pasivo:** es un estilo de interacción social caracterizado por una alta autoconfianza del sexo opuesto y una baja autoconfianza; es propio de personas que no tienen confianza en sí mismas, tienen baja autoestima y no creen que merecen el respeto y la consideración de los demás, sin embargo, se las arreglan para respetar a los demás.
- **Relaciones interpersonales:** son el intercambio de información, sentimientos y percepciones y el trato de comportamientos y actitudes entre los individuos. También tiene que ver con la capacidad de resolver los problemas que puede traer una relación así.
- **Verbal:** es la capacidad que tiene una persona para transmitir información a través del lenguaje, controlar las emociones y enviar señales verbales coherentes con las no verbales, que le asegurarán buenas relaciones interpersonales.

2.5. Hipótesis de la investigación

2.5.1. Hipótesis general

La asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

2.5.2. Hipótesis específicos

- La auto asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.
- La hetero asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

2.6. Operacionalización de la variable

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS
ASERTIVIDAD	• La auto asertividad	<ul style="list-style-type: none">• Expresa sus sentimiento.• Piensa de manera propia y diferente.• Actúa de modo diferente a como los demás desearían.• Constituye un acto de expresión sincera.	Ítems
	• La hetero asertividad	<ul style="list-style-type: none">• Constituye un acto de respeto de los demás.• Clasifica cada estilo habitual de interacción.• Merece el respeto y consideración de los demás.• Logra respetar a las demás personas.	Ítems
DESARROLLO DE LAS HABILIDADES SOCIALES	• Asertividad	<ul style="list-style-type: none">• Identifica fácilmente sus cualidades positivas y negativas.• Arreglo personal.	Ítems
	• Autoestima	<ul style="list-style-type: none">• Protesta en voz alta cuando alguien le ofende.• Dialoga con los profesores fuera del horario de clase.	Ítems

	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones • Comunicación 	<ul style="list-style-type: none"> • Se decide por lo que la mayoría decide. • Mira a los ojos cuando alguien le habla. • Explora las alternativas considerando las consecuencias. • Busca apoyo de otras personas para decir algo importante. 	<p>Ítems</p> <p>Ítems</p>
--	--	--	---------------------------

CAPÍTULO III

METODOLOGIA

3.1. Diseño metodológico

En esta investigación, usamos un tipo de diseño no experimental de tipo transeccional o transversal. Dado que el plan o estrategia está diseñado para dar respuesta a preguntas de investigación, no se manipulan variables, se trabaja en equipo y los datos a examinar que se recopilan en un instante.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población en estudio, la conforman todos los estudiantes de tercer grado de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima” en el distrito de Huacho, matriculados en el año escolar 2021, los mismos que suman 100.

3.2.2. Muestra

A razón de contar con una población bastante pequeña, se decidió aplicar el instrumento de recolección de datos a la población en su conjunto.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1. Técnicas a emplear

En la investigación de campo, antes de coordinarme con los docentes, utilizando técnicas de observación y se aplicaron listas de verificación, esto me permite realizar una investigación cuantitativa sobre estas dos variables cualitativas, es decir, una investigación desde un método mixto.

3.3.2. Descripción de los instrumentos

Utilizamos el instrumento “lista de cotejo” sobre la asertividad, que consta de 25 ítems con 5 alternativas, en el que se observa a los estudiantes, de acuerdo con su participación y actuación durante las actividades, se le evalúa uno a uno a los estudiantes elegidos como sujetos muestrales.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Para este estudio, el sistema estadístico SPSS, versión 23; y la estadística de investigación descriptiva: la medida de tendencia central, la medida de dispersión y curtosis.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

Luego de aplicar el instrumento de recolección de datos a los estudiantes de tercer grado, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 1

Cuando estas molesto/a te enoja que los demás lo noten.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

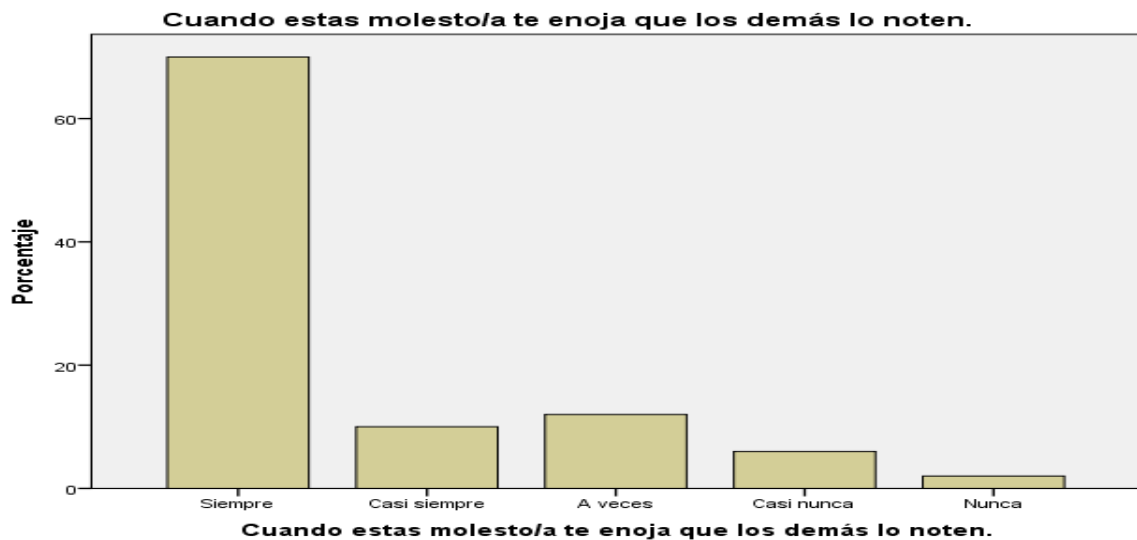


Figura 1: Cuando estas molesto/a te enoja que los demás lo noten.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indica que cuando están molestos/as siempre les enojan que los demás lo noten; el 10,0% indican que cuando están molestos/as casi siempre les enojan que los demás lo noten, el 12,0% indican que cuando están molestos/as a veces les enojan que los demás lo noten, el 6,0% indican que cuando están molestos/as casi nunca les enojan que los demás lo noten y el 2,0% indican que cuando están molestos/as nunca les enojan que los demás lo noten.

Tabla 2

Te sientes mal cuando no comprendes lo que te están explicando.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

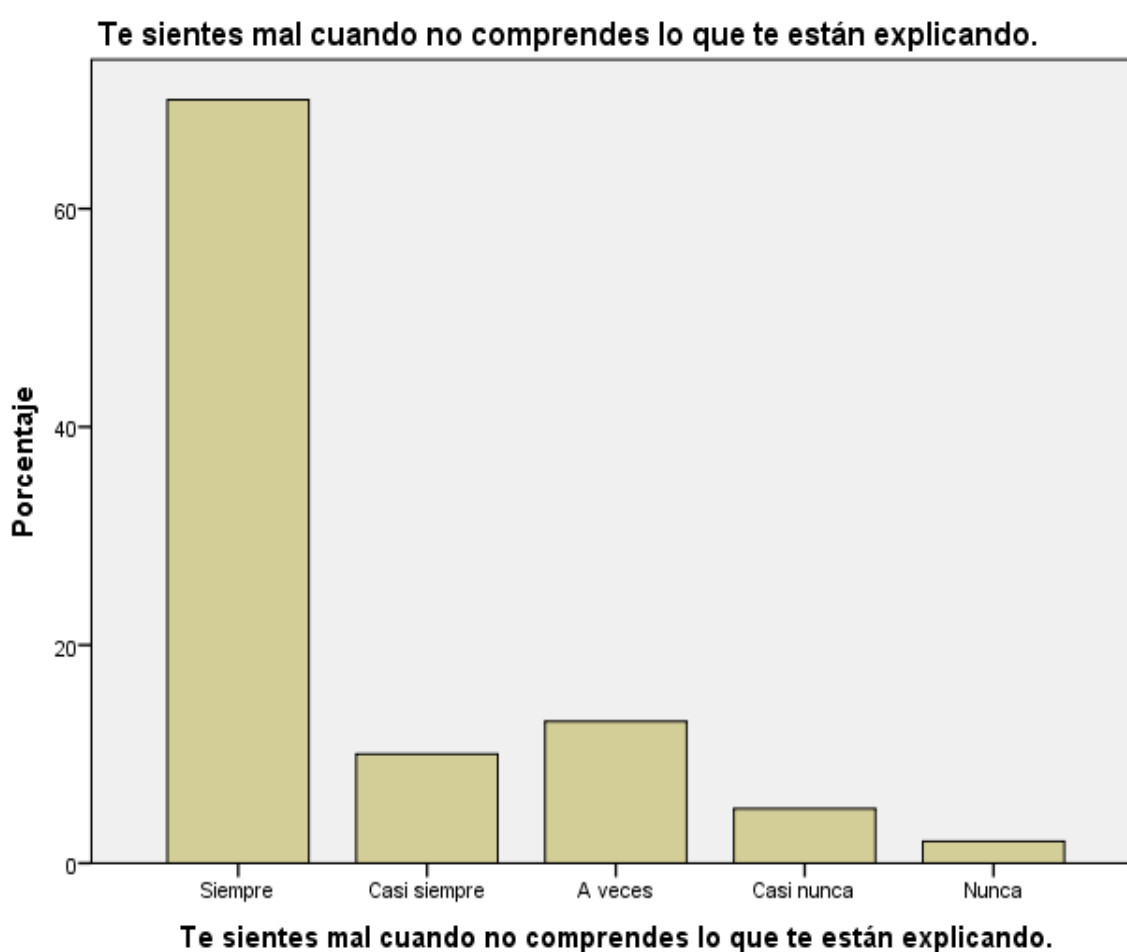


Figura 2: Te sientes mal cuando no comprendes lo que te están explicando.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre se sienten mal cuando no comprenden lo que les están explicando; el 10,0% indican que casi siempre se sienten mal cuando no comprenden lo que les están explicando, el 13,0% indican que a veces se sienten mal cuando no comprenden lo que les están explicando, el 5,0% indican que casi nunca se sienten mal cuando no comprenden lo que les están explicando y el 2,0% indican que nunca se sienten mal cuando no comprenden lo que les están explicando.

Tabla 3

Cuando cometes un error, te cuesta admitirlo ante los demás.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	14	14,0	14,0	94,0
	Casi nunca	4	4,0	4,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

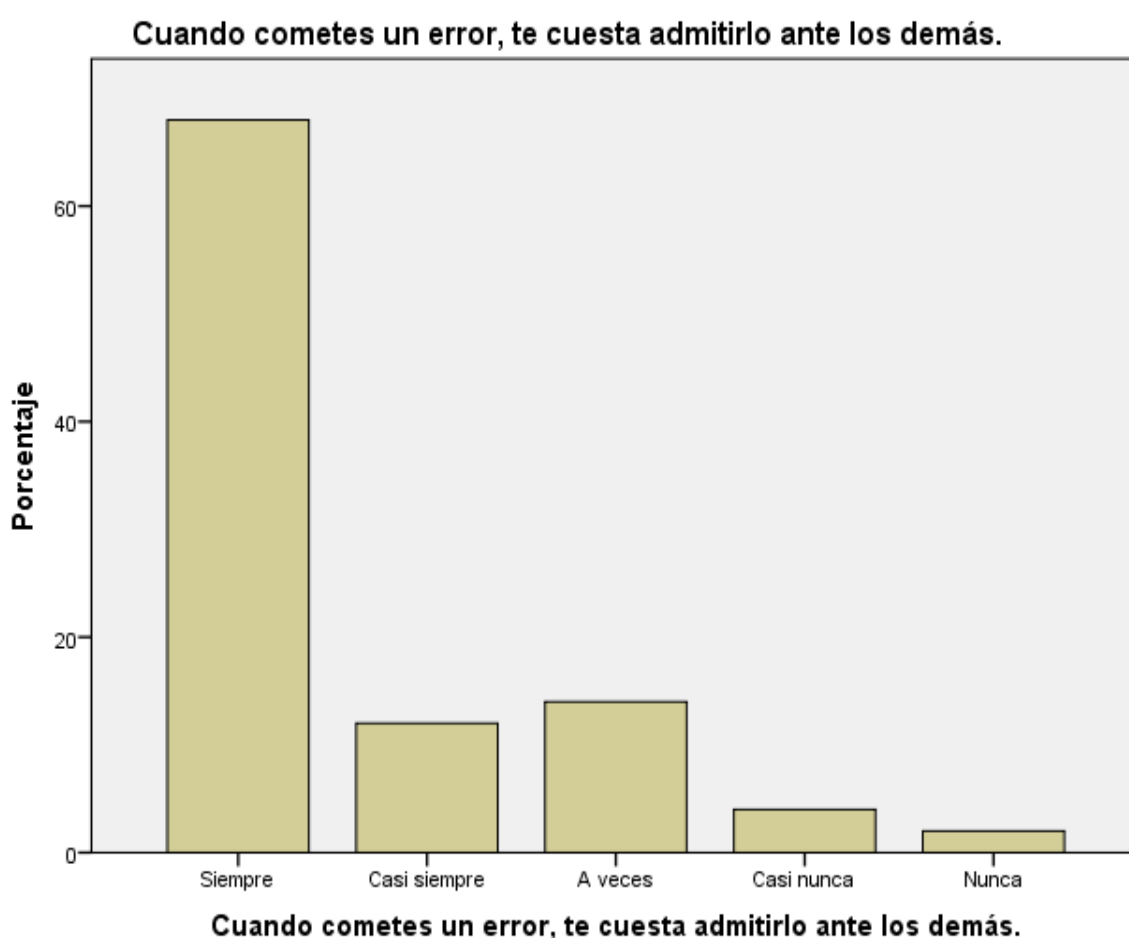


Figura 3: Cuando cometes un error, te cuesta admitirlo ante los demás.

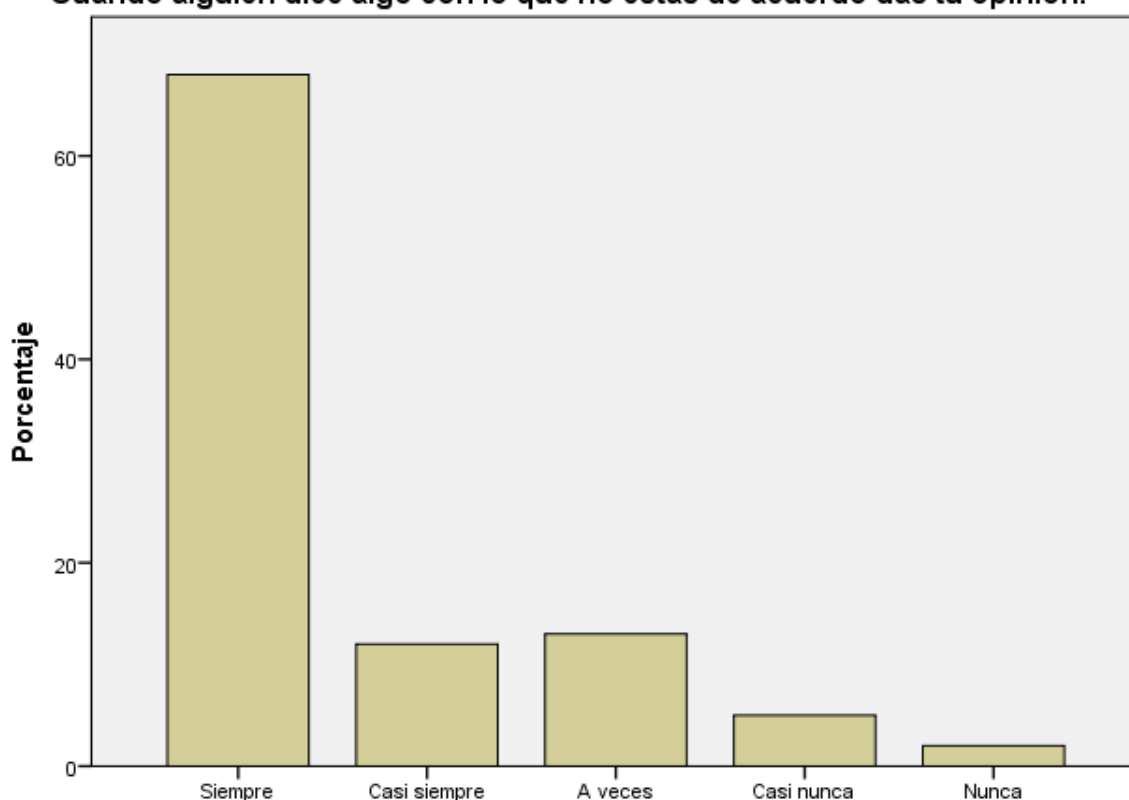
Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que cuando cometen un error siempre les cuesta admitirlo ante los demás; el 12,0% indican que cuando cometen un error casi siempre les cuesta admitirlo ante los demás, el 14,0% indican que cuando cometen un error a veces les cuesta admitirlo ante los demás, el 4,0% indican que cuando cometen un error casi nunca les cuesta admitirlo ante los demás y el 2,0% indican que cuando cometen un error nunca les cuesta admitirlo ante los demás.

Tabla 4

Cuando alguien dice algo con lo que no estás de acuerdo das tu opinión.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Cuando alguien dice algo con lo que no estás de acuerdo das tu opinión.



Cuando alguien dice algo con lo que no estás de acuerdo das tu opinión.

Figura 4: Cuando alguien dice algo con lo que no estás de acuerdo das tu opinión.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que cuando alguien dice algo con lo que no están de acuerdo siempre dan su opinión; el 12,0% indican que cuando alguien dice algo con lo que no están de acuerdo casi siempre dan su opinión, el 13,0% indican que cuando alguien dice algo con lo que no están de acuerdo a veces dan su opinión, el 5,0% indican que cuando alguien dice algo con lo que no están de acuerdo casi nunca dan su opinión y el 2,0% indican que cuando alguien dice algo con lo que no están de acuerdo nunca dan su opinión.

Tabla 5

Te enojas si no logras hacer las cosas a la perfección.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	5	5,0	5,0	5,0
	Casi siempre	7	7,0	7,0	12,0
	A veces	8	8,0	8,0	20,0
	Casi nunca	10	10,0	10,0	30,0
	Nunca	70	70,0	70,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Figura 5: Te enojas si no logras hacer las cosas a la perfección.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 5,0% indican que siempre se enojan si no logran hacer las cosas a la perfección; el 7,0% indican que casi siempre se enojan si no logran hacer las cosas a la perfección, el 8,0% indican que a veces se enojan si no logran hacer las cosas a la perfección, el 10,0% indican que casi nunca se enojan si no logran hacer las cosas a la perfección y el 70,0% indican que nunca se enojan si no logran hacer las cosas a la perfección.

Tabla 6

Cuando haces algo que no crees que les guste a otras personas, te asusta o avergüenza lo que piensen de ti.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Figura 6: Cuando haces algo que no crees que les guste a otras personas, te asusta o avergüenza lo que piensen de ti.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que cuando hacen algo que no creen que les gusten a otras personas, les asusta o avergüenza lo que piensan de ellos; el 10,0% indican que cuando hacen algo que no creen que les gusten a otras personas, casi siempre les asusta o avergüenza lo que piensan de ellos, el 12,0% indican que cuando hacen algo que no creen que les gusten a otras personas, a veces les asusta o avergüenza lo que piensan de ellos, el 6,0% indican que cuando hacen algo que no creen que les gusten a otras personas, casi nunca les asusta o avergüenza lo que piensan de ellos y el 2,0% indican que cuando hacen algo que no creen que les gusten a otras personas, nunca les asusta o avergüenza lo que piensan de ellos.

Tabla 7

Te frustra tener que cambiar de opinión.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	14	14,0	14,0	94,0
	Casi nunca	4	4,0	4,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

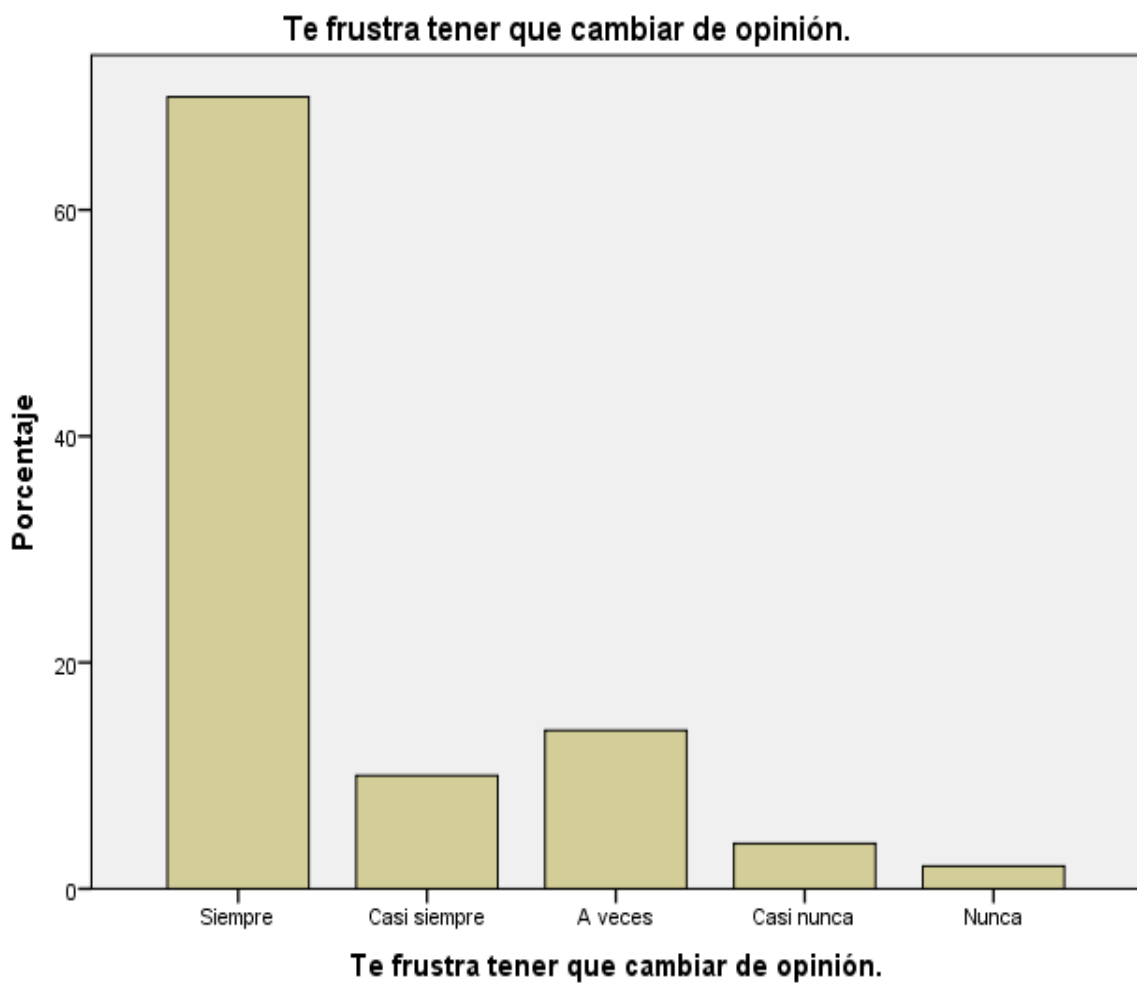


Figura 7: Te frustra tener que cambiar de opinión.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales al 70,0% indican que siempre les frustra tener que cambiar de opinión; al 10,0% indican que casi siempre les frustra tener que cambiar de opinión, al 14,0% indican que a veces les frustra tener que cambiar de opinión, al 4,0% indican que casi nunca les frustra tener que cambiar de opinión y al 2,0% indican que nunca les frustra tener que cambiar de opinión.

Tabla 8

Cuando te critican sin motivo, te enfadas o te pones nervioso al tener que defenderte.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Cuando te critican sin motivo, te enfadas o te pones nervioso al tener que defenderte.

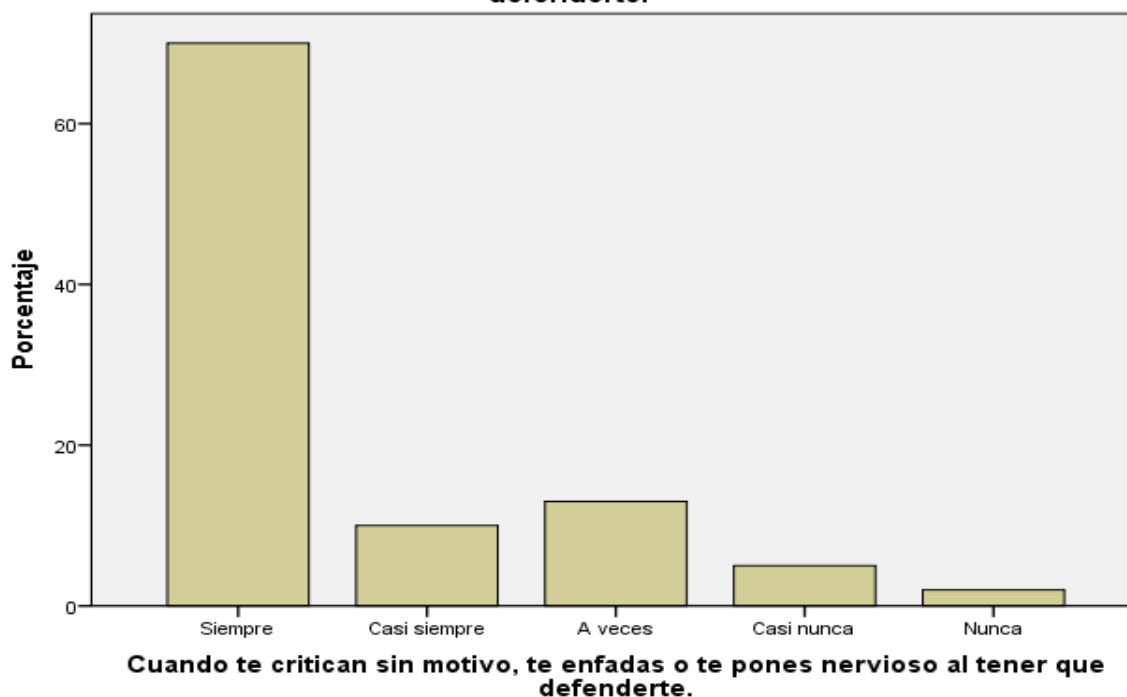


Figura 8: Cuando te critican sin motivo, te enfadas o te pones nervioso al tener que defenderte.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que cuando les critican sin motivo siempre se enfadan o se ponen nervioso al tener que defenderse; el 10,0% indican que cuando les critican sin motivo casi siempre se enfadan o se ponen nervioso al tener que defenderse, el 13,0% indican que cuando les critican sin motivo a veces se enfadan o se ponen nervioso al tener que defenderse, el 5,0% indican que cuando les critican sin motivo casi nunca se enfadan o se ponen nervioso al tener que defenderse y el 2,0% indican que cuando les critican sin motivo nunca se enfadan o se ponen nervioso al tener que defenderse.

Tabla 9

Te molesta ser visto por otros cuando estas nervioso/a.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	72	72,0	72,0	72,0
	Casi siempre	8	8,0	8,0	80,0
	A veces	14	14,0	14,0	94,0
	Casi nunca	4	4,0	4,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

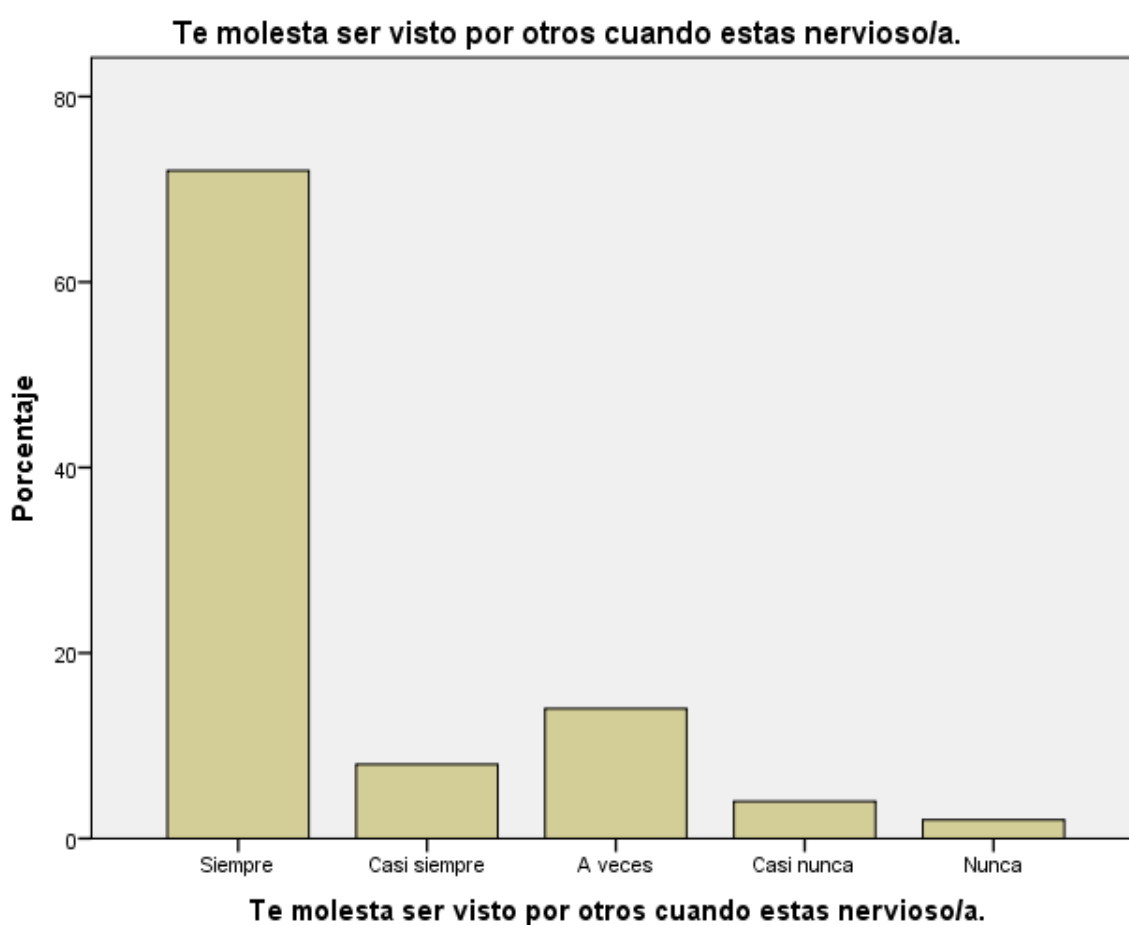


Figura 9: Te molesta ser visto por otros cuando estas nervioso/a.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 72,0% indican que siempre les molesta ser visto por otros cuando están nerviosos/as; el 8,0% indican que casi siempre les molesta ser visto por otros cuando están nerviosos/as, el 14,0% indican que a veces les molesta ser visto por otros cuando están nerviosos/as, el 4,0% indican que casi nunca les molesta ser visto por otros cuando están nerviosos/as y el 2,0% indican que nunca les molesta ser visto por otros cuando están nerviosos/as.

Tabla 10

Cuando te piden hacer algo que no quieres te es difícil decir que no.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Figura 10: Cuando te piden hacer algo que no quieres te es difícil decir que no.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que siempre cuando les piden hacer algo que no quieren les es difícil decir que no; el 12,0% indican que casi siempre cuando les piden hacer algo que no quieren les es difícil decir que no, el 13,0% indican que a veces cuando les piden hacer algo que no quieren les es difícil decir que no, el 5,0% indican que casi nunca cuando les piden hacer algo que no quieren les es difícil decir que no y el 2,0% indican que nunca cuando les piden hacer algo que no quieren les es difícil decir que no.

Tabla 11

Te pones nervioso o tenso cuando intentas felicitar a alguien.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

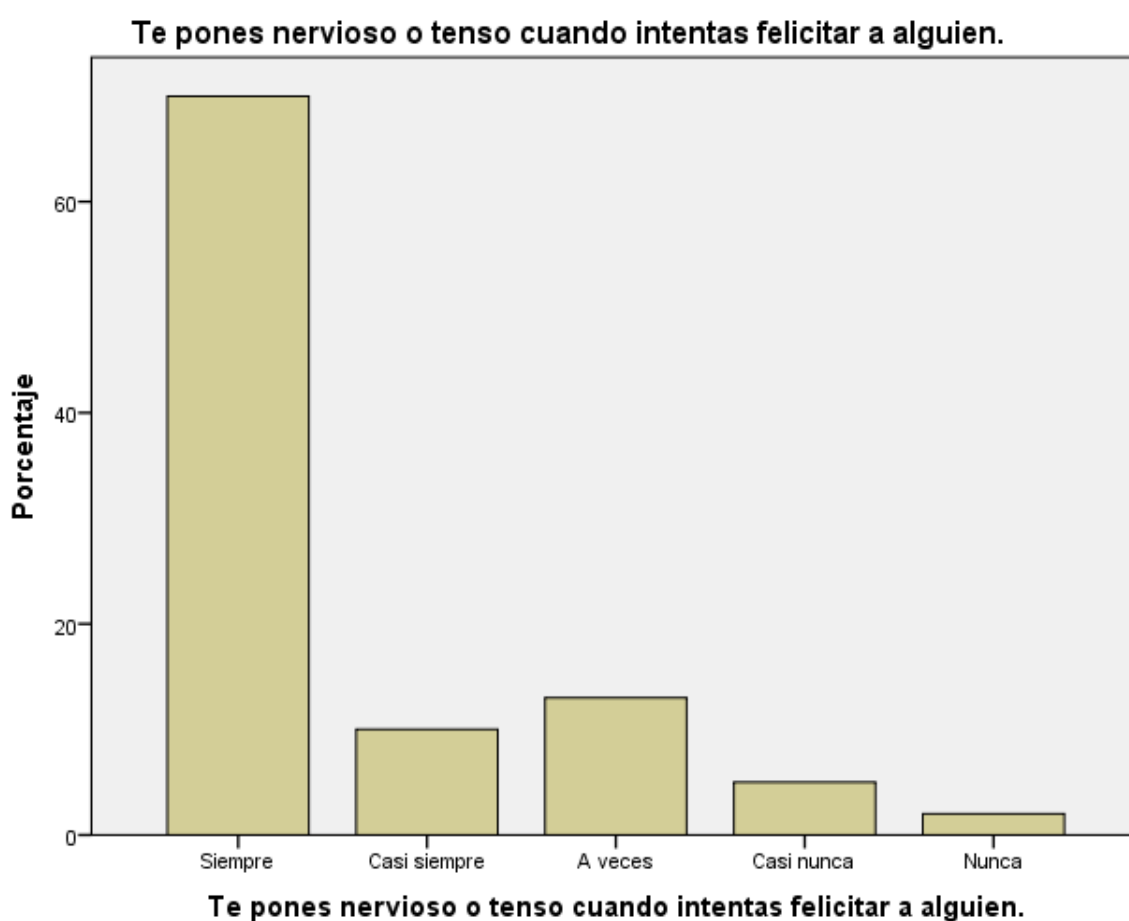


Figura 11: Te pones nervioso o tenso cuando intentas felicitar a alguien.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre se ponen nerviosos o tensos cuando intentan felicitar a alguien; el 10,0% indican que casi siempre se ponen nerviosos o tensos cuando intentan felicitar a alguien, el 13,0% indican que a veces se ponen nerviosos o tensos cuando intentan felicitar a alguien, el 5,0% indican que casi nunca se ponen nerviosos o tensos cuando intentan felicitar a alguien y el 2,0% indican que nunca se ponen nerviosos o tensos cuando intentan felicitar a alguien.

Tabla 12

Te disgustas cuando los demás se dan cuenta que estás triste.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Figura 12: Te disgustas cuando los demás se dan cuenta que estás triste.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre se disgustan cuando los demás se dan cuenta de que están triste; el 10,0% indican que casi siempre se disgustan cuando los demás se dan cuenta de que están triste, el 12,0% indican que a veces se disgustan cuando los demás se dan cuenta de que están triste, el 6,0% indican que casi nunca se disgustan cuando los demás se dan cuenta de que están triste, el 2,0% indican que nunca se disgustan cuando los demás se dan cuenta de que están triste.

Tabla 13

Te molesta que los demás no entiendan tus razones o sentimientos.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	



Figura 13: Te molesta que los demás no entiendan tus razones o sentimientos.

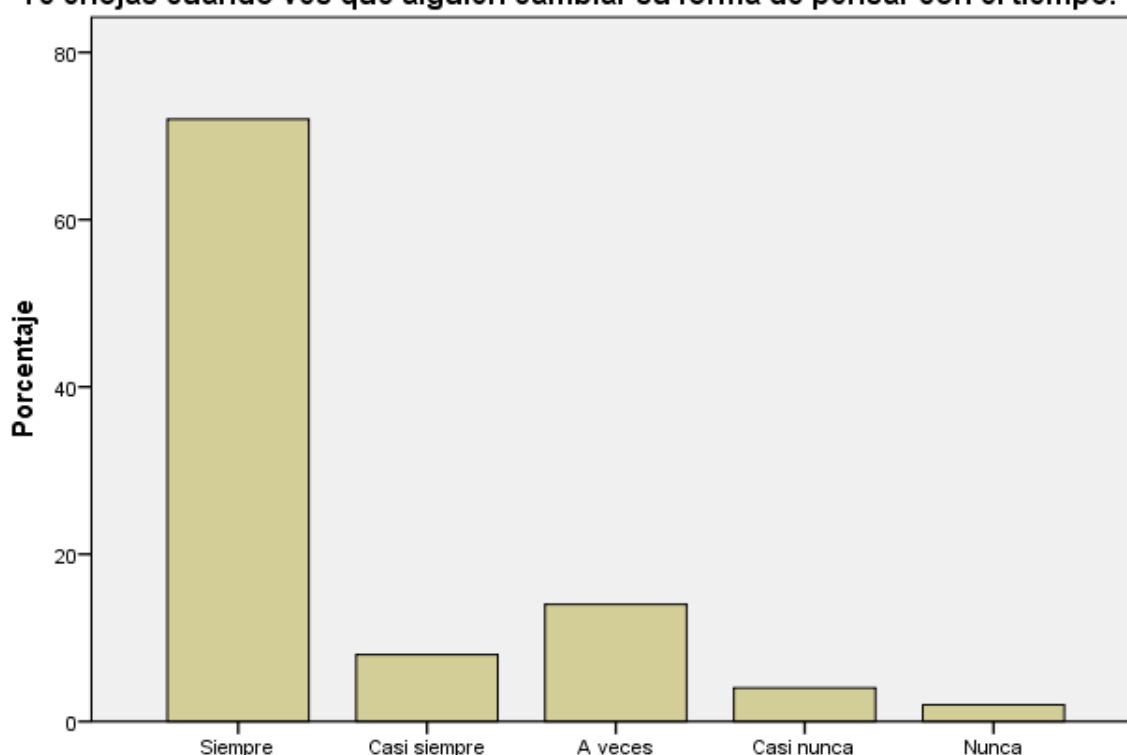
Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que siempre les molesta que los demás no entiendan sus razones o sentimientos; el 12,0% indican que casi siempre les molesta que los demás no entiendan sus razones o sentimientos, el 13,0% indican que a veces les molesta que los demás no entiendan sus razones o sentimientos, el 5,0% indican que casi nunca les molesta que los demás no entiendan sus razones o sentimientos y el 2,0% indican que nunca les molesta que los demás no entiendan sus razones o sentimientos.

Tabla 14

Te enojas cuando ves que alguien cambiar su forma de pensar con el tiempo.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	72	72,0	72,0	72,0
	Casi siempre	8	8,0	8,0	80,0
	A veces	14	14,0	14,0	94,0
	Casi nunca	4	4,0	4,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Te enojas cuando ves que alguien cambiar su forma de pensar con el tiempo.



Te enojas cuando ves que alguien cambiar su forma de pensar con el tiempo.

Figura 14: Te enojas cuando ves que alguien cambiar su forma de pensar con el tiempo.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 72,0% indican que siempre se enojan cuando ven que alguien cambian su forma de pensar con el tiempo; el 8,0% indican que casi siempre se enojan cuando ven que alguien cambian su forma de pensar con el tiempo, el 14,0% indican que a veces se enojan cuando ven que alguien cambian su forma de pensar con el tiempo, el 4,0% indican que casi nunca se enojan cuando ven que alguien cambian su forma de pensar con el tiempo y el 2,0% indican que nunca se enojan cuando ven que alguien cambian su forma de pensar con el tiempo.

Tabla 15

Te molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	15	15,0	15,0	95,0
	Casi nunca	3	3,0	3,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Te molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera.

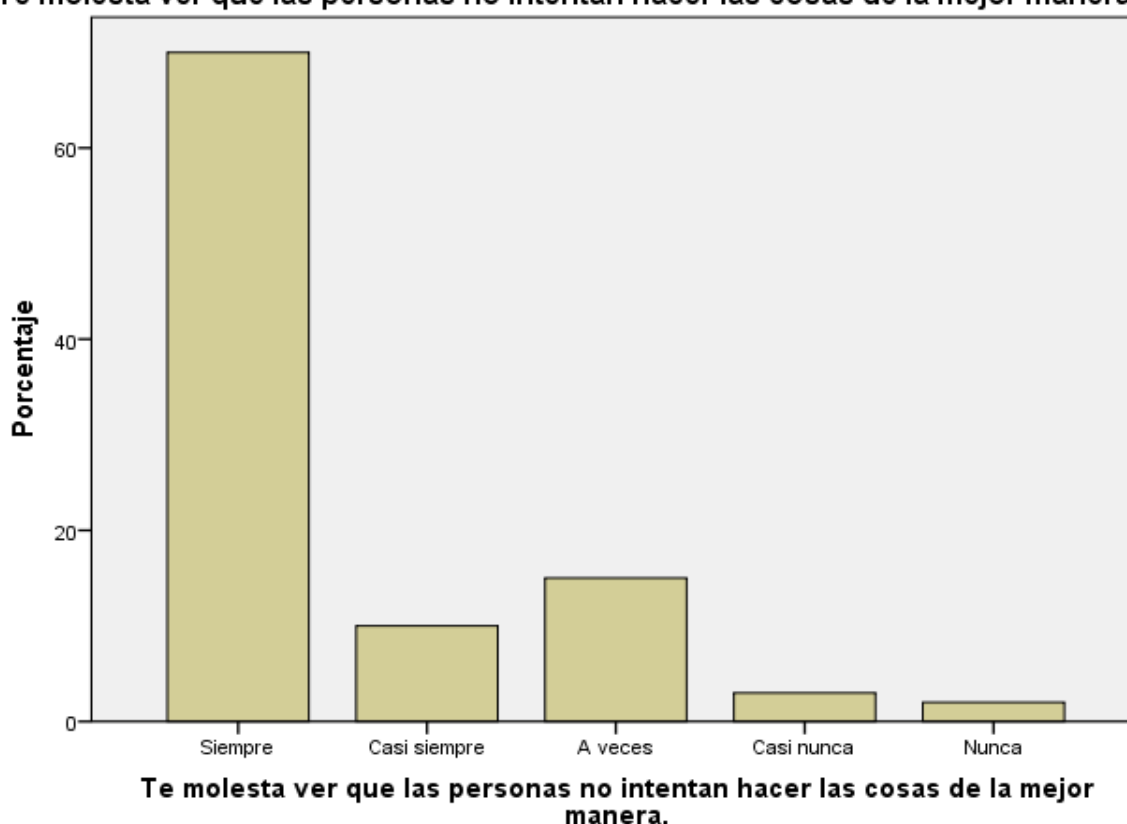


Figura 15: Te molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre les molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera; el 10,0% indican que casi siempre les molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera, el 15,0% indican que a veces les molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera, el 3,0% indican que casi nunca les molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera y el 2,0% indican que nunca les molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera.

Tabla 16

Te molesta ver a alguien comportarse de una manera que no te gusta.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	72	72,0	72,0	72,0
	Casi siempre	8	8,0	8,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

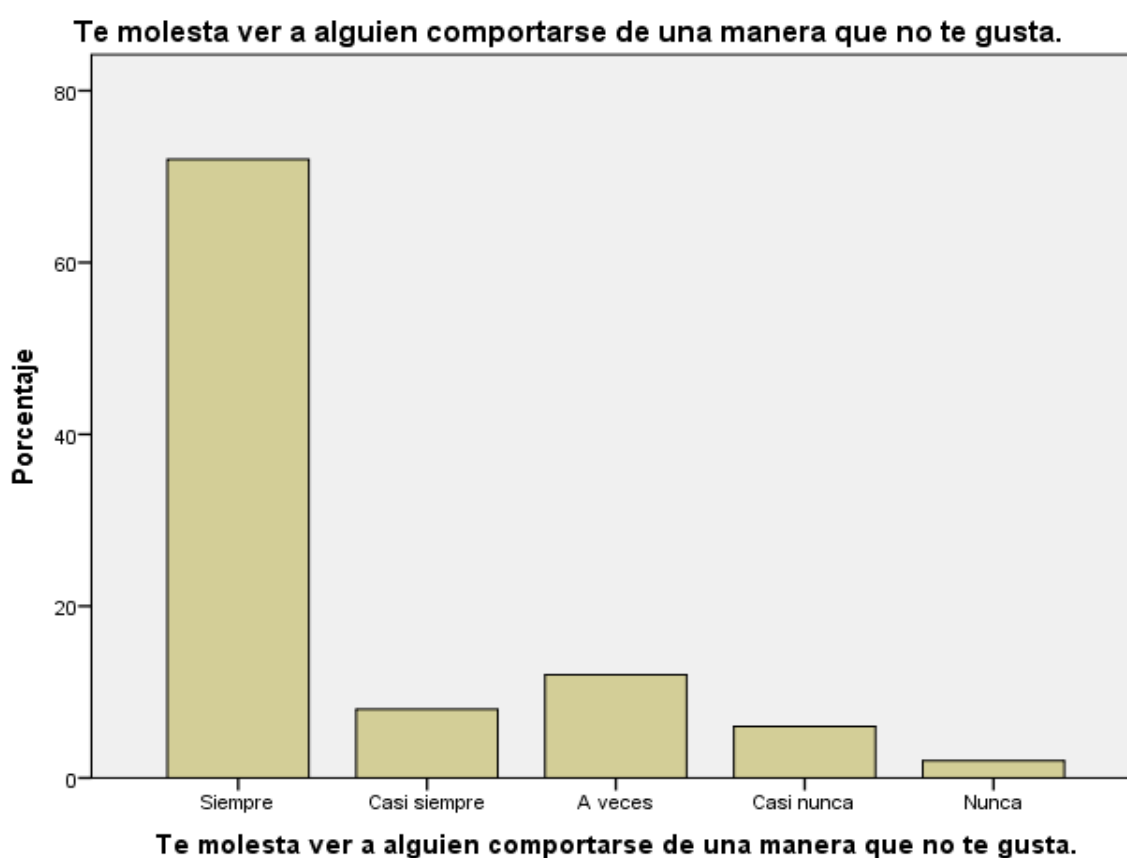


Figura 16: Te molesta ver a alguien comportarse de una manera que no te gusta.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 72,0% indican que siempre les molesta ver a alguien comportándose de una manera que no les gusta; el 8,0% indican que casi siempre les molesta ver a alguien comportándose de una manera que no les gusta, el 12,0% indican que a veces les molesta ver a alguien comportándose de una manera que no les gusta, el 6,0% indican que casi nunca les molesta ver a alguien comportándose de una manera que no les gusta y el 2,0% indican que nunca les molesta ver a alguien comportándose de una manera que no les gusta.

Tabla 17

Te disgusta que te pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Te disgusta que te pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera.

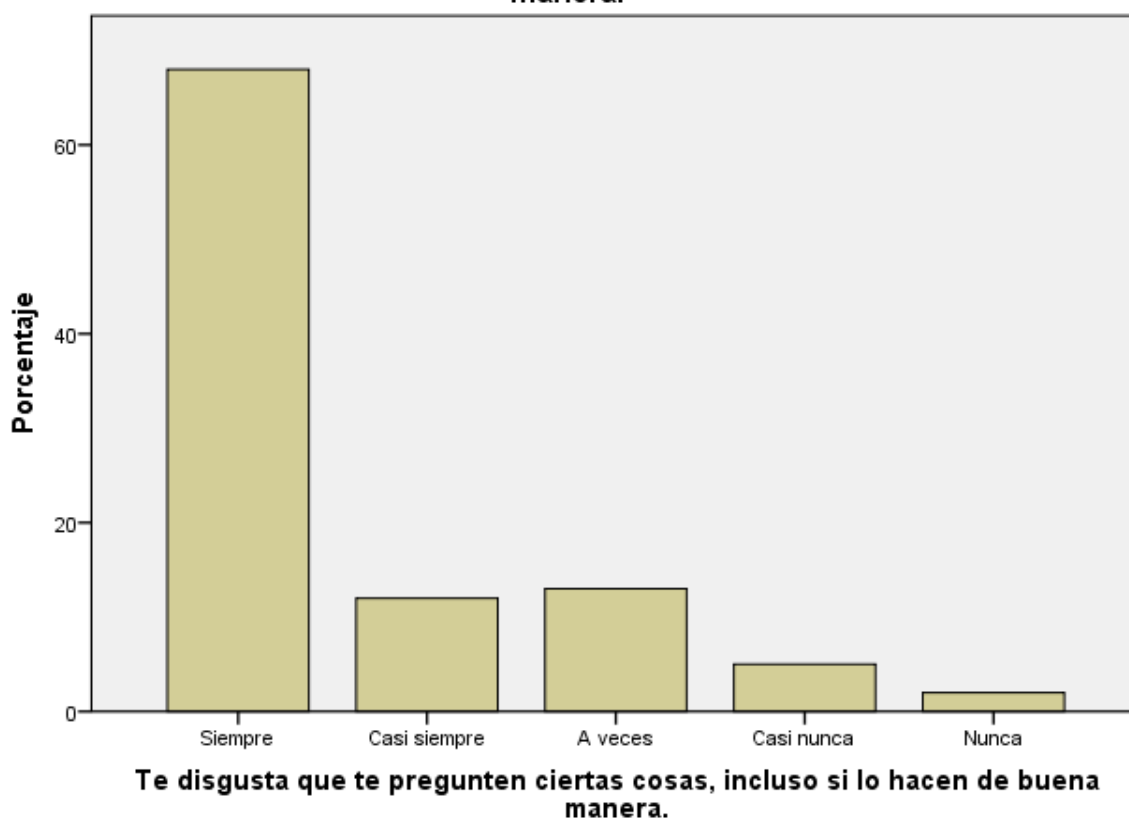


Figura 17: Te disgusta que te pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que siempre les disgusta que le pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera; el 12,0% indican que casi siempre les disgusta que le pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera, el 13,0% indican que a veces les disgusta que le pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera, el 5,0% indican que casi nunca les disgusta que le pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera y el 2,0% indican que nunca les disgusta que le pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera.

Tabla 18

Te disgusta que hablen mal de ti.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

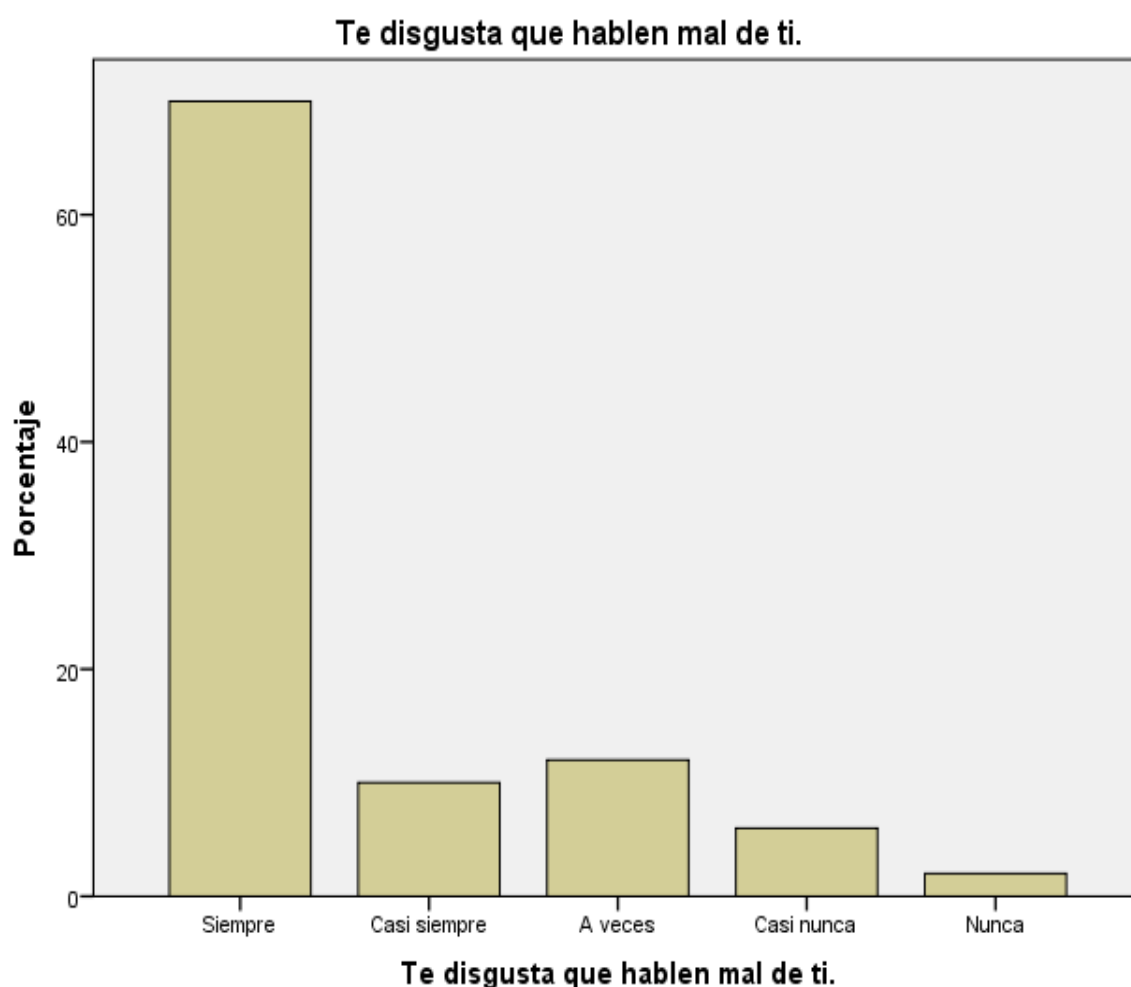


Figura 18: Te disgusta que hablen mal de ti.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre les disgusta que hablen mal de ellos; el 10,0% indican que casi siempre les disgusta que hablen mal de ellos, el 12,0% indican que a veces les disgusta que hablen mal de ellos, el 6,0% indican que casi nunca les disgusta que hablen mal de ellos y el 2,0% indican que nunca les disgusta que hablen mal de ellos.

Tabla 19

Te sientes mal cuando ves que alguien que te importa toma una mala decisión.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	72	72,0	72,0	72,0
	Casi siempre	8	8,0	8,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Te sientes mal cuando ves que alguien que te importa toma una mala decisión.

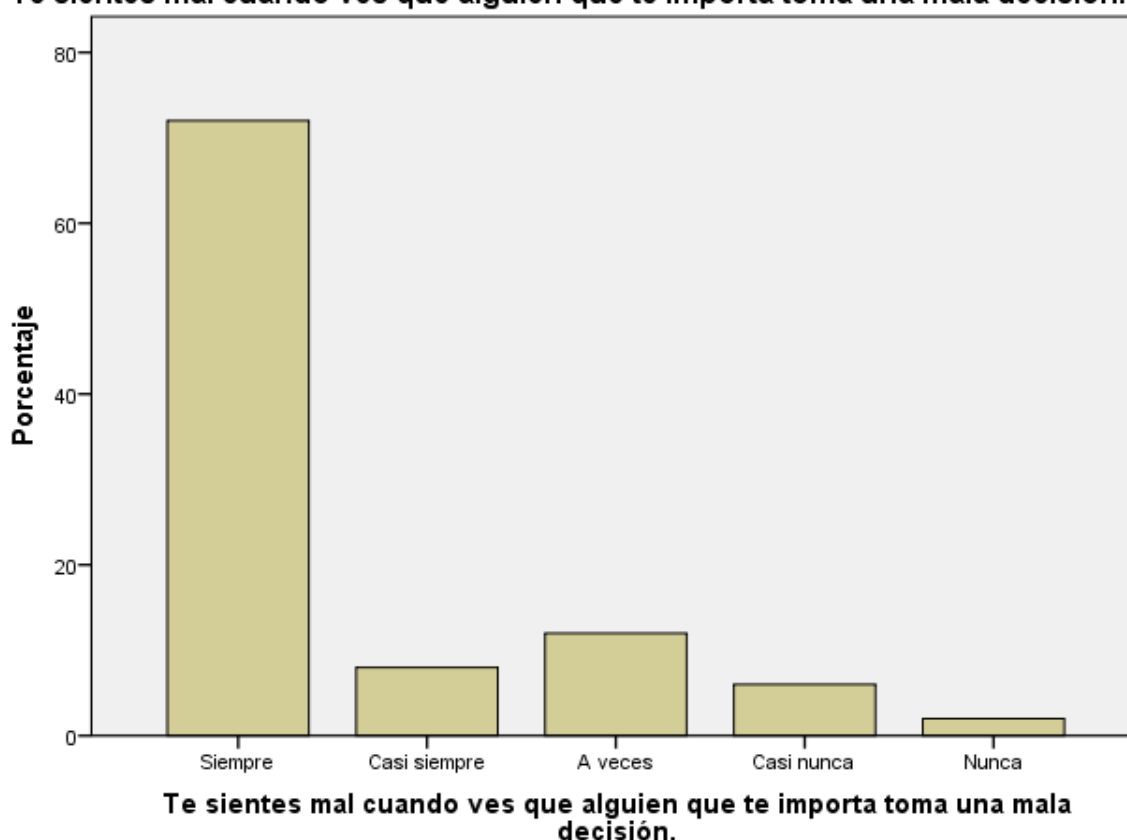


Figura 19: Te sientes mal cuando ves que alguien que te importa toma una mala decisión.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 72,0% indican que siempre se sienten mal cuando ven que alguien que les importa toma una mala decisión; el 8,0% indican que casi siempre se sienten mal cuando ven que alguien que les importa toma una mala decisión, el 12,0% indican que a veces se sienten mal cuando ven que alguien que les importa toma una mala decisión, el 6,0% indican que casi nunca se sienten mal cuando ven que alguien que les importa toma una mala decisión y el 2,0% indican que nunca se sienten mal cuando ven que alguien que les importa toma una mala decisión.

Tabla 20

Te enoja que no tomen las cosas en serio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	72	72,0	72,0	72,0
	Casi siempre	8	8,0	8,0	80,0
	A veces	16	16,0	16,0	96,0
	Casi nunca	3	3,0	3,0	99,0
	Nunca	1	1,0	1,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

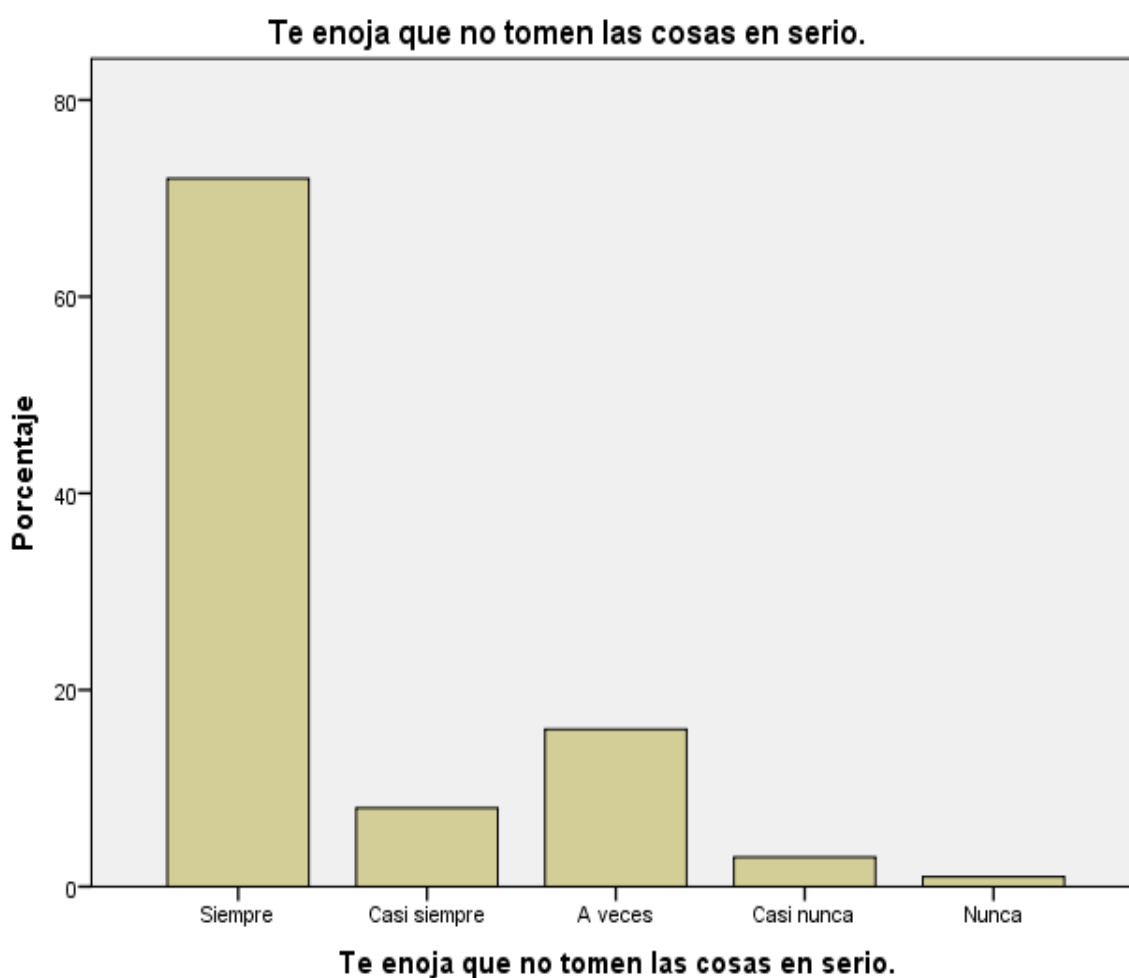


Figura 20: Te enoja que no tomen las cosas en serio.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 72,0% indican que siempre les enoja que no tomen las cosas en serio; el 8,0% indican que casi siempre les enoja que no tomen las cosas en serio, el 16,0% indican que a veces les enoja que no tomen las cosas en serio, el 3,0% indican que casi nunca les enoja que no tomen las cosas en serio y el 1,0% indica que nunca le enoja que no tomen las cosas en serio.

Tabla 21

Te molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	15	15,0	15,0	95,0
	Casi nunca	3	3,0	3,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

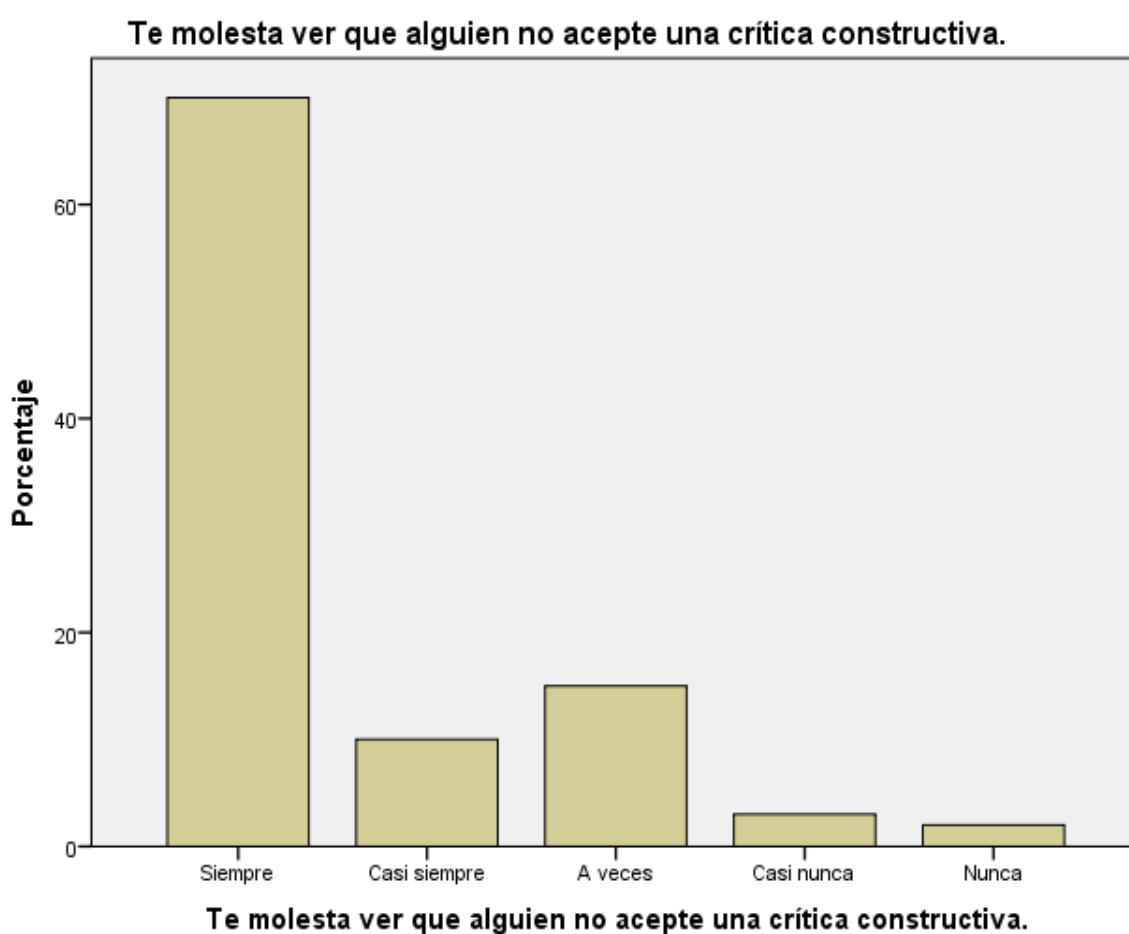


Figura 21: Te molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva.

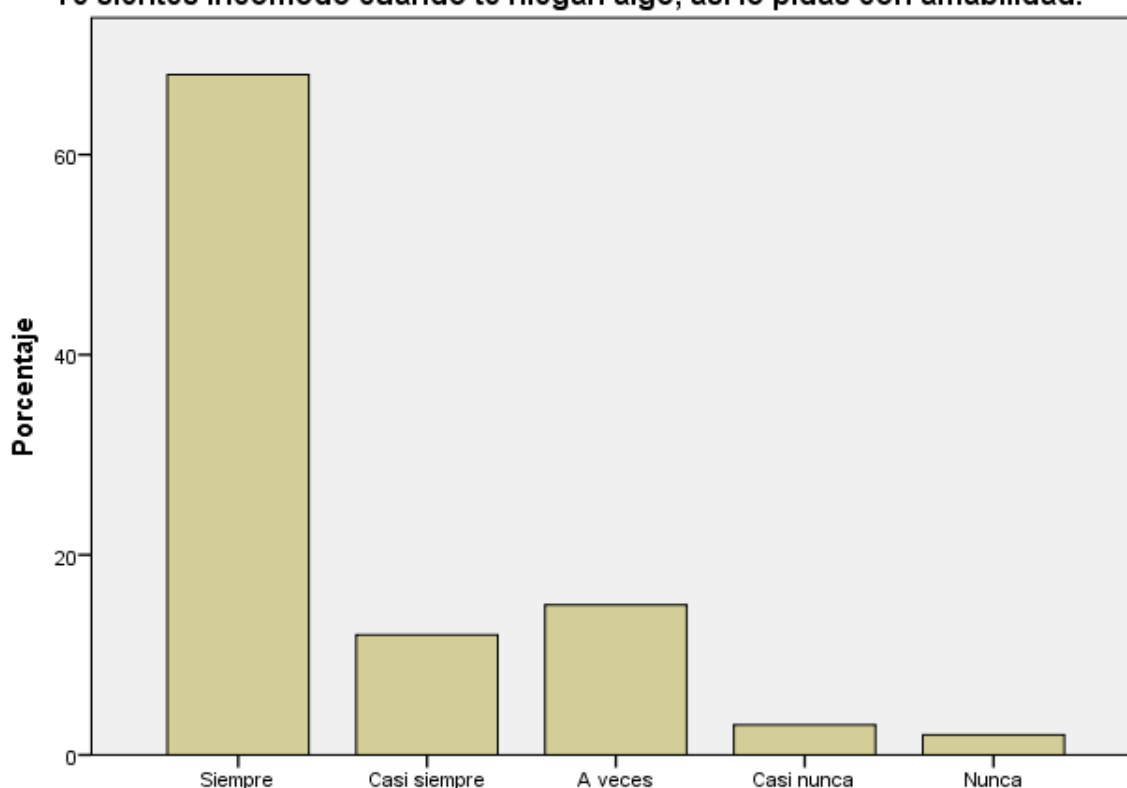
Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre les molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva; el 10,0% indican que casi siempre les molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva, el 15,0% indican que a veces les molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva, el 3,0% indican que casi nunca les molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva y el 2,0% indican que nunca les molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva.

Tabla 22

Te sientes incomodo cuando te niegan algo, así lo pidas con amabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	15	15,0	15,0	95,0
	Casi nunca	3	3,0	3,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

Te sientes incomodo cuando te niegan algo, así lo pidas con amabilidad.



Te sientes incomodo cuando te niegan algo, así lo pidas con amabilidad.

Figura 22: Te sientes incomodo cuando te niegan algo, así lo pidas con amabilidad.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que siempre se sienten incomodos cuando se les niegan algo, así lo pidan con amabilidad; el 12,0% indican que casi siempre se sienten incomodos cuando se les niegan algo, así lo pidan con amabilidad, el 15,0% indican que a veces se sienten incomodos cuando se les niegan algo, así lo pidan con amabilidad, el 3,0% indican que casi nunca se sienten incomodos cuando se les niegan algo, así lo pidan con amabilidad y el 2,0% indican que nunca se sienten incomodos cuando se les niegan algo, así lo pidan con amabilidad.

Tabla 23

Te disgusta ver a las personas que no controla sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	11	11,0	11,0	91,0
	Casi nunca	7	7,0	7,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Te disgusta ver a las personas que no controla sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.

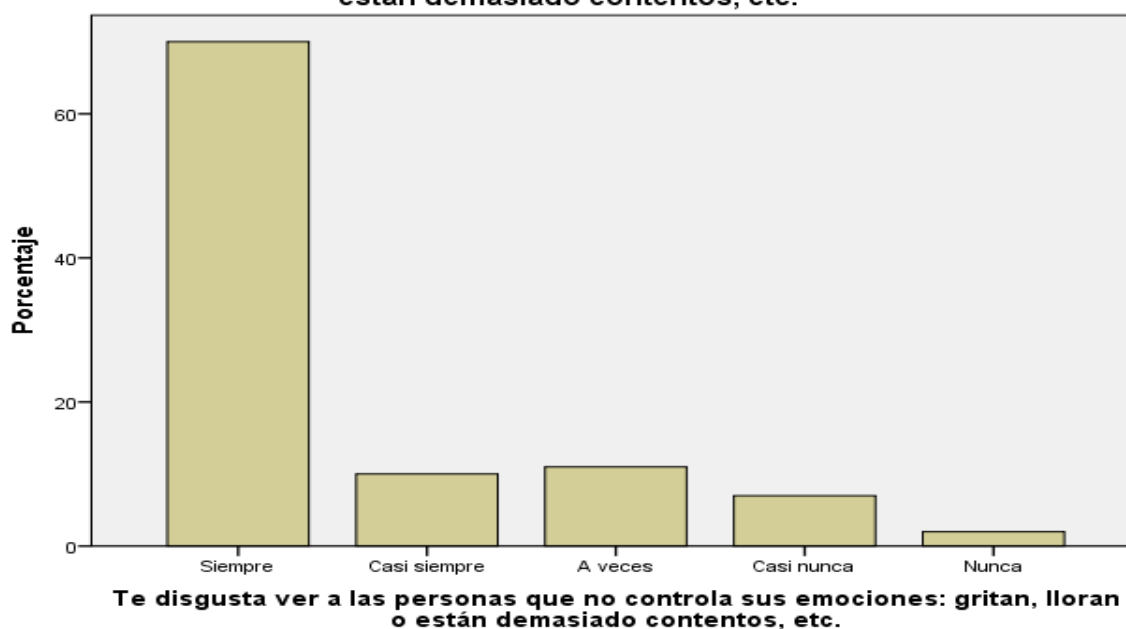


Figura 23: Te disgusta ver a las personas que no controla sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre les disgusta ver que las personas no controlan sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.; el 10,0% indican que casi siempre les disgusta ver que las personas no controlan sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc., el 11,0% indican que a veces les disgusta ver que las personas no controlan sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc., el 7,0% indican que casi nunca les disgusta ver que las personas no controlan sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc. y el 2,0% indican que nunca les disgusta ver que las personas no controlan sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.

Tabla 24

Te molesta que te hagan preguntas personales.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	68	68,0	68,0	68,0
	Casi siempre	12	12,0	12,0	80,0
	A veces	13	13,0	13,0	93,0
	Casi nunca	5	5,0	5,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

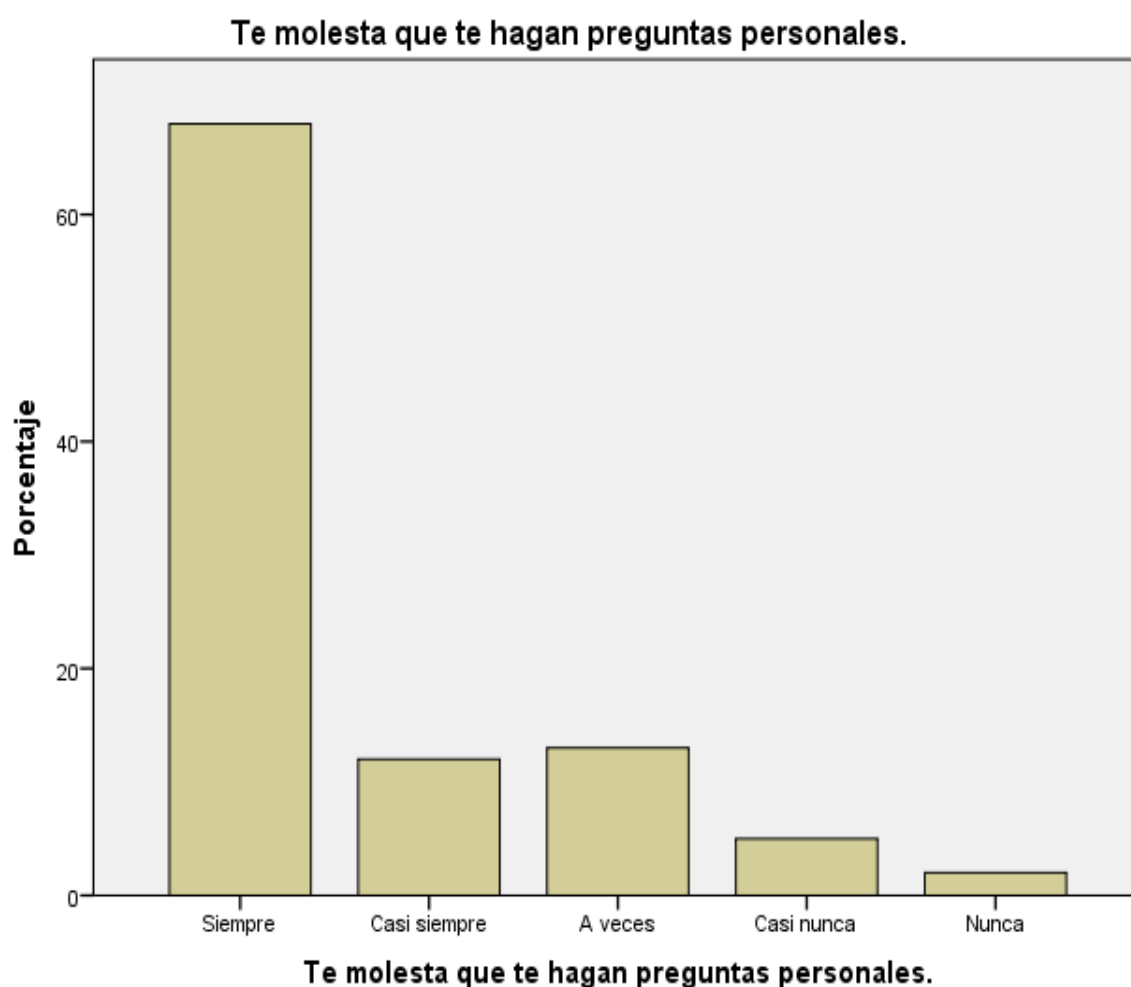


Figura 24: Te molesta que te hagan preguntas personales.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 68,0% indican que siempre les molesta que les hagan preguntas personales; el 12,0% indican que casi siempre les molesta que les hagan preguntas personales, el 13,0% indican que a veces les molesta que les hagan preguntas personales, el 5,0% indican que casi nunca les molesta que les hagan preguntas personales y el 2,0% indican que nunca les molesta que les hagan preguntas personales.

Tabla 25

Te molesta ver a las personas comportase como ignorantes.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	70	70,0	70,0	70,0
	Casi siempre	10	10,0	10,0	80,0
	A veces	12	12,0	12,0	92,0
	Casi nunca	6	6,0	6,0	98,0
	Nunca	2	2,0	2,0	100,0
Total		100	100,0	100,0	

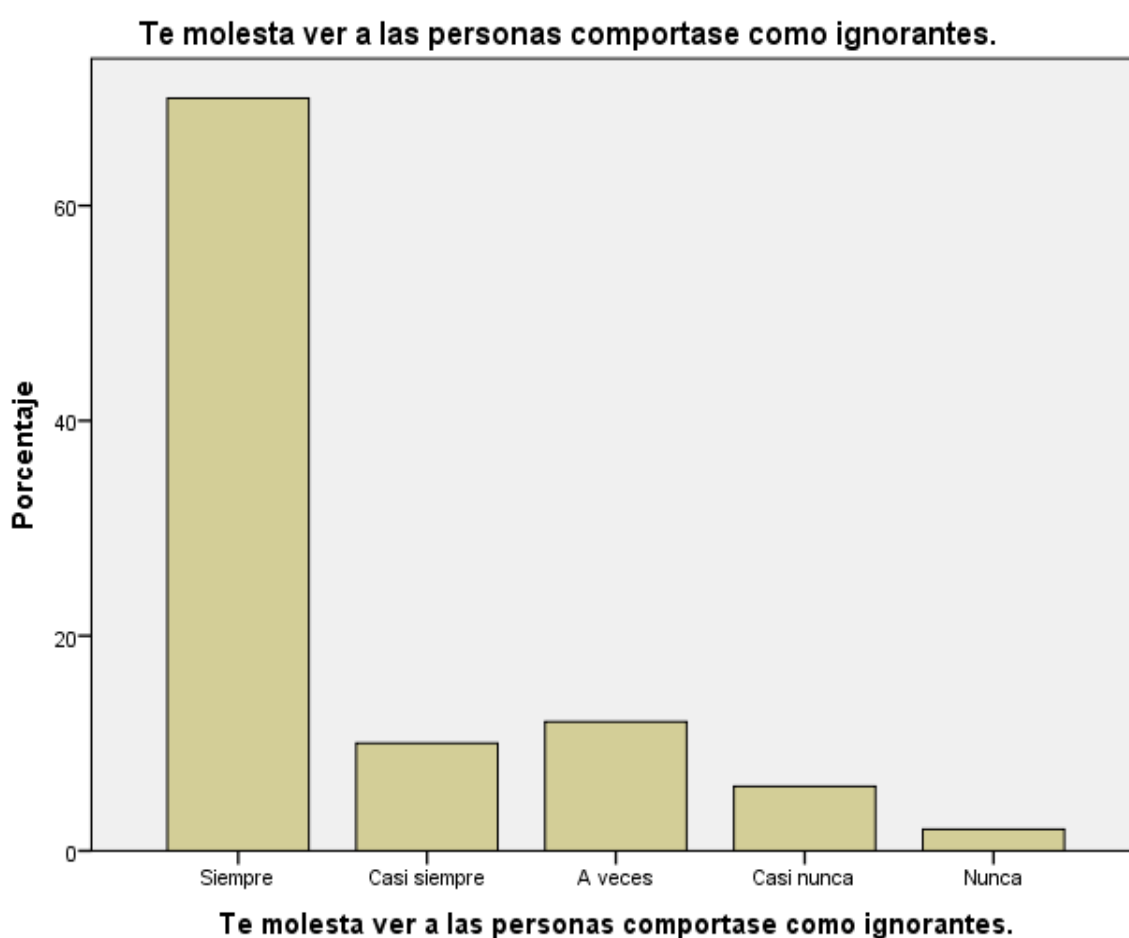


Figura 25: Te molesta ver a las personas comportase como ignorantes.

Interpretación: se encuestó a 100 estudiantes los cuales el 70,0% indican que siempre les molesta ver a las personas comportarse como ignorantes; el 10,0% indican que casi siempre les molesta ver a las personas comportarse como ignorantes, el 12,0% indican que a veces les molesta ver a las personas comportarse como ignorantes, el 6,0% indican que casi nunca les molesta ver a las personas comportarse como ignorantes y el 2,0% indican que nunca les molesta ver a las personas comportarse como ignorantes.

4.2. Contratación de hipótesis

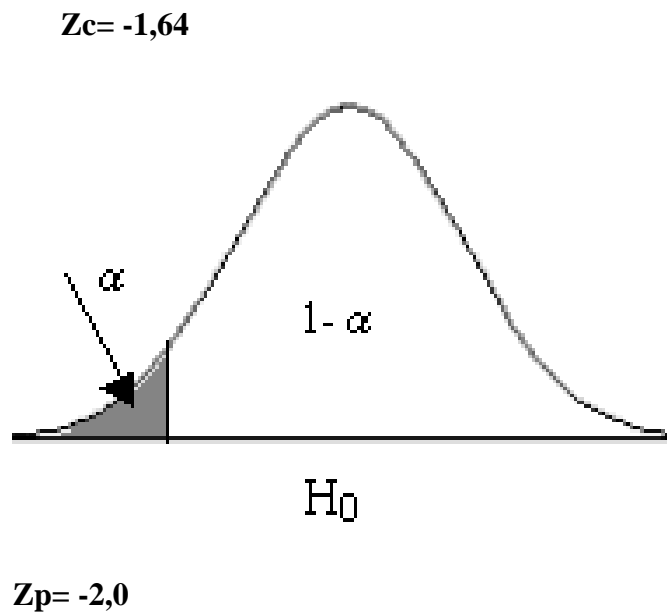
Paso 1:

H₀: La asertividad no influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

H₁: La asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

Paso 2: $\alpha=5\%$

Paso 3:



Paso 4:

Decisión: Se rechaza H_0

Conclusión: Se pudo comprobar que la asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

De los resultados obtenidos, aceptamos la hipótesis general que; la asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Narváez (2020), quien en su estudio concluyó que: la relación entre los niveles de las variables y las escalas se estableció de la siguiente manera: el nivel de asertividad indirecta se asoció con tres escalas de actitud social y cinco escalas de pensamiento social, y el nivel de no confianza se asoció con dos escalas de actitud social y siete escalas de pensamiento social. escalas de pensamiento y, finalmente, los niveles de confianza en uno mismo se asociaron con cinco escalas de actitud social y dos escalas de pensamiento social. También guardan relación con el estudio de Gómez & Meza (2019), quien llegaron a la conclusión que: El nivel de desarrollo social de los estudiantes de cuarto grado de la Institución Educativa Técnico Comercial Santa Rita de Cascia, Sede Sabanagrande No. 4, de la mesa de observación se puede apreciar que la mayoría (80%) no mantienen buenas relaciones interpersonales, cuando el docente les habla, prestan atención no se concentran, muestran actitud de escucha, pero luego se dispersan y realizan diversas actividades como hablar, silbar, levantarse de su puesto e inclinar la cabeza como si no les interesara. En clase, el profesor llama su atención, pero se queda quieto por un momento.

Pero en lo que concierne a los estudios de Atencio (2021), así como Iman (2019) concluyeron que: la mayoría de los estudiantes de sexto grado de las escuelas primarias de la Institución de Educación Pública del Callao tienen un nivel intermedio de desarrollo de habilidades sociales, es decir, han logrado construir las habilidades sociales necesarias para poder vincularse en su entorno. Los grupos minoritarios, aunque de bajo nivel, constituyen menos de la mitad de este grupo y requieren capacitación para desenvolverse en los diversos contextos sociales que deben enfrentar, que es un número asombroso.

CAPITULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Se concluyo que la asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”, agrupando actitudes y pensamientos que favorecen la autoafirmación como persona y la defensa de los derechos de forma respetuosa, es decir, no agrede ni deja agredirse, en otras palabras, busca la aprobación social, la amabilidad (bondad, amabilidad), la responsabilidad (compromiso), etc.; y su relevancia en el comportamiento social de los niños.
- La auto asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”, ya que constituye el acto de expresar sincera y afectuosamente los propios sentimientos y defender los propios valores, gustos, deseos o preferencias, del mismo modo, mantiene relaciones adecuadas con sus equipos, resuelve conflictos, acepta el amor y afecto, controla los pensamientos negativos, resiste la crítica y la autocrítica.
- La hetero asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”, porque constituye un acto de respeto a la expresión sincera y afectuosa de los sentimientos y valores, gustos, deseos o preferencias de los demás, indicando que el trato con los demás es una tendencia positiva, teniendo en cuenta el respeto mutuo, así como a sí mismo, en su cada espacio de la vida.

6.2. Recomendaciones

- En cuanto a la primera habilidad social, se recomienda la colaboración entre familiares y docentes para motivar a los estudiantes a aplicar adecuadamente estas habilidades aprendidas interactuando con sus compañeros para promover su aprendizaje continuo con una participación más activa.
- Se recomienda que las autoridades educativas y los padres brinden patrones de comportamiento desde la niñez, como escuchar la opinión o inquietud de un niño

cada vez que pide ser escuchado, de manera que podamos reforzar la importancia de lo que dicen los niños y no tener una actitud evasiva o irritable. responder.

- Se recomienda que las autoridades educativas y los docentes diseñen e implementen un programa para acompañar a los niños a cambiar su comportamiento a un nivel positivo.
- Se recomienda generar proyectos educativos que eviten las agresiones entre los estudiantes, buscando generar conciencia social sobre temas de interés acorde a su edad, estos trabajos deben ser parte del currículo educativo, fomentando el aprendizaje grupal, ya que la interacción sexual es obligatoria. resultado producido en la aplicación, que se obtendrá a través de la actuación participativa.

CAPITULO VII

FUENTE DE INFORMACIÓN

7.1. Fuentes bibliográficas

- Aguirre, T. (2019). *Habilidades sociales y su influencia en las relaciones interpersonales en los alumnos de 6to grado de Educación Básica de la Escuela Fiscal "Cuarto Centenario" en el período lectivo 2017-2018*. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- Atencio, N. (2021). *Asertividad y habilidades sociales en estudiantes de una Institución Educativa Rancas, Cerro de Pasco 2019*. Chinca: Universidad Autónoma de Ica.
- Ballester, R., & Gil, M. (2002). *Habilidades sociales*. Madrid: Síntesis.
- Bandura, A. (1987). *Teoría del aprendizaje social*. España: Espasa.
- Fernández, M. (2007). *Habilidades Sociales en el Contexto Educativo (tesis)*. Universidad del Bío-Bío, Chile.
- Fernández, R. (2004). *Evaluación conductual hoy. Un enfoque para el cambio en psicología clínica y de la salud*. Madrid: Pirámide.
- García, M. (1999). *Aprendiendo a comunicarse con eficiencia*. Madrid: Impresos y revistas, S.A.
- García, M., & Magaz, Á. (1995). *Manual técnico de evaluación de la asertividad, Autoinforme de conducta asertiva ADCA-1*; Lima: Equipo Albor.
- Gismero, E. (2004). *EHS : escala de habilidades sociales*. Madrid: TEA.
- Gómez, I., & Meza, H. (2019). *Desarrollo de las habilidades sociales mediadas por la Metodología Flipped Classroom*. Barranquilla: Universidad de la Costa.
- Hilgard, E., & Bower, G. (1989). *Teorías del Aprendizaje*. Mexico: Trillas S.A.
- Iman, M. (2019). *Habilidades sociales en estudiantes del sexto grado de primaria de una Institución Educativa Pública del Callao*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- León, A. (2019). *Habilidades sociales y comunicación asertiva de los estudiantes de Secretariado Ejecutivo del Instituto Superior SISE de Comas*. Lima: Universidad Nacional de Educación.
- Marcos, V. (2018). *Habilidades sociales y habilidades comunicativas de los estudiantes del Instituto de Educación Superior Pedagógico Privado José Carlos Mariátegui de Lima, 2018 (tesis)*. Lima - Perú.
- Matos, M. (2014). *Asertividad y adaptación de conducta en estudiantes del nivel secundario de una institución educativa estatal de Chimbote (tesis)*. Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Monjas, I. (1992). *Las Habilidades Sociales en el Currículo*. Madrid- España: Ministerio de Educación Cultura y Deporte.

- Monjas, I. (2010). *Habilidades de interacción social para niños/as en edad escolar*. Valladolid: Monjas.
- Munive, W. (2018). *Habilidades sociales que practican los estudiantes de la I.E. "Gran Mariscal Ramón Castilla" - Oroya 2017*. Huancavelica: Universidad Nacional de Huancavelica.
- Narváez, S. (2020). *Asertividad y su relación con las habilidades sociales en adolescentes de la fundación Children International de la ciudad de Quito en el año 2019*. Quito: Universidad Tecnológica Indoamérica.
- Paula, I. (2000). *Habilidades sociales: Educar hacia la autorregllación. Conceptualización, evaluación e intervención*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Peñafiel, J. (2010). *Los tacones de Letizia*. Barcelona: La Esfera de los Libros.
- Pérez, L. (2013). *Nivel de asertividad en adolescentes (tesis)*. Universidad Rafael Landívar, Quetzaltenango.
- Puchol, L. (2010). *El libro de las habilidades directivas*. México: Díaz de Santos.
- Raffo, L., & Zapata, I. (2000). *Mejorando las habilidades sociales*. Lima: Colegio de Psicólogos del Perú CDR.
- Riso, W. (2008). *Entrenamiento asertivo. Aspectos conceptuales*. Colombia: Rayuela.
- Rivera, D. (2016). *Desarrollo de habilidades sociales de comunicación asertiva para el fortalecimiento de la convivencia escolar en estudiantes de grado séptimo del IEDIT Rodrigo de Triana sede A J.M. Bogotá D.C: Universidad Libre*.
- Roca, E. (2014). *Como mejorar tus habilidades sociales*. Valencia: ACDE.
- Vásquez, S., & Gallardo, Y. (2011). *Relación entre la asertividad de los padres de familia y las habilidades sociales de los niños de cinco años de la institución educativa inicial N° 303- Santa Rosa de Enace-Rioja 2010 (tesis)*. Rioja: Universidad Nacional de San Martín.
- Yagosesky, R. (2001). *La teoría comunicación asertiva*. Venezuela: Júpiter.

Anexo 1: Lista de cotejo para los estudiantes del tercer grado

UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN



FACULTAD DE EDUCACIÓN

**ESCUELA PROFESIONAL EDUCACIÓN
PRIMARIA Y PROBLEMAS DE APRENDIZAJE**

CUESTIONARIO

Instrucciones: mediante la ficha de observación se dará a conocer el nivel que cada niño presenta durante la actividad, por ende, se ha planteado las siguientes alternativas.

1	2	3	4	5
NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE

N°	ITEMS	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	A VECES	CASI NUNCA	NUNCA
	AUTO ASERTIVIDAD					
1	Cuando estas molesto/a te enoja que los demás lo noten					
2	Te sientes mal cuando no comprendes lo que te están explicando					
3	Cuando cometes un error, te cuesta admitirlo ante los demás					
4	Cuando alguien dice algo con lo que no estás de acuerdo das tu opinión					
5	Te enojas si no logras hacer las cosas a la perfección					
6	Cuando haces algo que no crees que les guste a otras personas, te asusta o avergüenza lo que piensen de ti					
7	Te frustra tener que cambiar de opinión					
8	Cuando te critican sin motivo, te enfadas o te pones nervioso al tener que defenderte					
9	Te molesta ser visto por otros cuando estas nervioso/a					
10	Cuando te piden hacer algo que no quieres te es difícil decir que no					
11	Te pones nervioso o tenso cuando intentas felicitar a alguien					
12	Te disgustas cuando los demás se dan cuenta que estás triste					
	HETERO ASERTIVIDAD					
13	Te molesta que los demás no entiendan tus razones o sentimientos					

14	Te enojas cuando ves que alguien cambiar su forma de pensar con el tiempo					
15	Te molesta ver que las personas no intentan hacer las cosas de la mejor manera					
16	Te molesta ver a alguien comportarse de una manera que no te gusta					
17	Te disgusta que te pregunten ciertas cosas, incluso si lo hacen de buena manera					
18	Te disgusta que hablen mal de ti					
19	Te sientes mal cuando ves que alguien que te importa toma una mala decisión					
20	Te enoja que no tomen las cosas en serio					
21	Te molesta ver que alguien no acepte una crítica constructiva					
22	Te sientes incomodo cuando te niegan algo, así lo pidas con amabilidad					
23	Te disgusta ver a las personas que no controla sus emociones: gritan, lloran o están demasiado contentos, etc.					
24	Te molesta que te hagan preguntas personales					
25	Te molesta ver a las personas comportarse como ignorantes					

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: Asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.				
PROBLEMA	OBJETIVO	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p>Problema general</p> <p>¿De qué manera influye la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022?</p> <p>Problemas específicas</p> <p>• ¿Cómo influye la auto asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar la influencia que ejerce la asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>• Conocer la influencia que ejerce auto asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-</p>	<p>La asertividad</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es la asertividad? - Importancia de la asertividad - Características de las personas asertivas - Principales causas de la falta de asertividad - Niveles de asertividad - Procedimientos para ejercitar la asertividad en las personas - Dimensiones de la asertividad - Componentes de la asertividad - Beneficios de la asertividad <p>Desarrollo de las habilidades sociales</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué son las habilidades sociales? 	<p>Hipótesis general</p> <p>La asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”-Huacho, durante el año escolar 2022.</p> <p>Hipótesis específicos</p> <p>• La auto asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra</p>	<p>Diseño metodológico</p> <p>En esta investigación, usamos un tipo de diseño no experimental de tipo transeccional o transversal. Dado que el plan o estrategia está diseñado para dar respuesta a preguntas de investigación, no se manipulan variables, se trabaja en equipo y los datos a examinar que se recopilan en un instante.</p> <p>Población</p> <p>La población en estudio, la conforman todos los estudiantes de tercer grado de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima” en el distrito de Huacho, matriculados en el año escolar 2021, los mismos que suman 100.</p> <p>Muestra</p> <p>A razón de contar con una población bastante pequeña, se decidió aplicar el instrumento de recolección de datos a la población en su conjunto.</p> <p>Técnicas a emplear</p> <p>En la investigación de campo, antes de coordinarme con los docentes, utilizando técnicas de observación y se aplicaron listas</p>

<p>Huacho, durante el año escolar 2022?</p> <p>•¿Cómo influye la hetero asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”- Huacho, durante el año escolar 2022?</p>	<p>Huacho, durante el año escolar 2022.</p> <p>•Determinar la influencia que ejerce la hetero asertividad en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”- Huacho, durante el año escolar 2022.</p>	<p>- Importancia de las habilidades sociales</p> <p>- Factores de las habilidades sociales</p> <p>- Componentes de las habilidades sociales</p> <p>- Tipos de habilidades sociales</p> <p>- Elementos de las habilidades sociales</p> <p>- Dimensiones de las habilidades sociales</p> <p>- Factores de las habilidades sociales</p> <p>- Ámbitos de aplicación</p>	<p>Señora de Fátima”- Huacho, durante el año escolar 2022.</p> <p>•La hetero asertividad influye significativamente en el desarrollo de las habilidades sociales de los estudiantes de la I.E.E. N° 20820 “Nuestra Señora de Fátima”- Huacho, durante el año escolar 2022.</p>	<p>de verificación, esto me permite realizar una investigación cuantitativa sobre estas dos variables cualitativas, es decir, una investigación desde un método mixto.</p> <p>Descripción de los instrumentos</p> <p>Utilizamos el instrumento “lista de cotejo” sobre la asertividad, que consta de 25 ítems con 5 alternativas, en el que se observa a los estudiantes, de acuerdo con su participación y actuación durante las actividades, se le evalúa uno a uno a los estudiantes elegidos como sujetos muestrales.</p> <p>Técnicas para el procesamiento de la información</p> <p>Para este estudio, el sistema estadístico SPSS, versión 23; y la estadística de investigación descriptiva: la medida de tendencia central, la medida de dispersión y curtosis.</p>
--	--	---	--	---