

FACULTAD DE HUMANIDADES

Escuela Académico Profesional de Ciencias y
Tecnologías de la Comunicación

Tesis

**Nivel de comunicación asertiva en
estudiantes de la carrera de comunicación
de una universidad pública y privada de
Huancayo**

Tatyana Patricia Kerkich Ricra

Para optar el Título Profesional de
Licenciado en Ciencias y Tecnologías
de la Comunicación

Huancayo, 2019

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



Obra protegida bajo la licencia de [Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Perú](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/peru/)

ASESOR:

Dr. Rubén Darío Alania Contreras

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a la Universidad Continental por abrir las puertas a mi vocación y brindarme una esmerada formación, también a los docentes que me ofrecieron sus conocimientos y motivación para seguir adelante día a día.

También agradezco a mi asesor, Dr. Rubén Darío Alania Contreras, por darme la oportunidad de recurrir a su capacidad científica y guiarme en el desarrollo de la tesis.

DEDICATORIA

A mis padres, por estar conmigo ayudándome a aprender de mis errores y dándome ánimos para crecer día a día gracias a su ejemplo.

A mi hija, por enseñarme que no hay amor más incondicional que el que siento por ella, Kazue eres mi motor y el regalo más hermoso que Dios me pudo enviar.

Tatyana

ÍNDICE

AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE	v
RESUMEN	x
INTRODUCCIÓN	xii
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO	1
1.1 Planteamiento y formulación del problema	1
1.1.1 Realidad problemática.	1
1.1.2 Formulación del problema	3
1.2 Objetivos	4
1.3 Justificación	4
1.4 Hipótesis y descripción de variables	5
1.4.1 Hipótesis	5
1.4.2 Variables	6
1.4.3 Operacionalización de variables	7
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1 Antecedentes	11
2.2 Bases teóricas	12
2.3 Definición de términos básicos	24
CAPÍTULO III	27

METODOLOGÍA	27
3.1 Método y alcance de la investigación	27
3.2 Diseño de investigación	27
3.3 Población y muestra	28
3.3.1 Población	28
3.3.1 Muestra	28
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	28
3.4.1 Técnica de recolección de datos	28
3.4.2 Instrumento de recolección de datos	28
CAPÍTULO IV	30
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	30
4.1 Perfil de la muestra	30
4.2 Prueba de hipótesis	41
4.3 Discusión de resultados	53
CONCLUSIONES	58
SUGERENCIAS	59
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	604

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variables.	7
Tabla 2. Sexo y edad de los estudiantes por universidad y semestres de estudios.	30
Tabla 3. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad.	31
Tabla 4. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y semestres de estudios (en %)	33
Tabla 5. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y sexo (en %)	36
Tabla 6. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y edad (en %)	39

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad	32
Figura 2. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad	32
Figura 3. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por semestres de estudios	34
Figura 4. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por semestres de estudios	35
Figura 4A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por semestres de estudios	35
Figura 5. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por sexo	37
Figura 6. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por sexo	37
Figura 6A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por sexo	38
Figura 7. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por edad	40
Figura 8. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por edad	40
Figura 8A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por edad	41
Figura 9. Prueba de homogeneidad de muestras	43
Figura 10. Prueba de homogeneidad de muestras – Total	46
Figura 10A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidades	46
Figura 11. Prueba de homogeneidad de muestras – Total	49
Figura 11A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidades	49

Figura 12. Prueba de homogeneidad de muestras – Total	52
Figura 12A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidad	52

RESUMEN

La investigación tuvo el objetivo de determinar la diferencia entre el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental (UC) y Universidad Nacional del Centro (UNCP) del Perú de Huancayo. El estudio de diseño descriptivo simple trabajó con una muestra de 108 estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, a quienes se les aplicó la Escala de asertividad de Rathus. Se halló que en ambas universidades los estudiantes llegan en promedio al nivel de asertividad confrontativa (54.7%), tanto en los primeros como últimos semestres. La investigación concluyó que no existen diferencias significativas, en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú, sin embargo, el nivel de asertividad confrontativa que presentan, no es adecuado para estudiantes de Ciencias de la Comunicación.

Palabras clave: comunicación asertiva, ciencias de la comunicación, asertividad confrontativa

ABSTRAC

The objective of the research was to determine the difference between the level of assertive communication of the students of the firsts and lasts semesters of the communication careers of Universidad Continental (UC) and Universidad Nacional del Centro del Peru (UNCP) in Huancayo. The study of simple descriptive design worked with a sample of 108 students from firsts and lasts semesters of the career of communication sciences of Universidad Continental and Universidad Nacional del Centro del Peru, who were applied the Rathus Assertiveness Scale. It was found that in both universities the students reach on average the level of confrontational assertiveness (54.7%), both in the first and last semesters. The search concluded that there are not any significate difference in the level of assertive communication of the students of the firsts and lasts semesters of the communication careers of Universidad Continental and Universidad Nacional del Centro del Peru, however, the level of confrontational assertiveness that they present, is not adequate for students of Communication Sciences.

Key words: assertive communication, communication sciences, confrontational assertiveness

INTRODUCCIÓN

El presente estudio parte de la necesidad de tener un referente científico respecto al nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de Ciencias de la Comunicación de la región Junín, siendo dos universidades de Huancayo las que brindan formación en esta carrera.

La comunicación asertiva es una competencia social necesaria en todo ser humano, para tener una efectiva interacción con su entorno; sin embargo, en carreras como Ciencias de la Comunicación se hace muy necesario que los profesionales demuestren altos niveles de asertividad por las características propias de la carrera y el rol social que con ella ejerce.

La comunicación asertiva se caracteriza por la capacidad de evidenciar sentimientos, opiniones e ideologías, de una manera adecuada y considerando los derechos de los demás individuos, en el momento oportuno; e interactuando con efectividad ante una situación utilizando nuestra capacidad de ser directos y honestos. Por ello, uno de sus principios y el más importante es el respeto, iniciando por uno mismo, para luego respetar a los demás.

La presente investigación de alcance descriptivo y de diseño comparativo, diferencia los niveles de comunicación asertiva de los estudiantes de ciencias de la comunicación de la Universidad Nacional del Centro del Perú y Universidad Continental; y también busca evidenciar los niveles de comunicación asertiva entre los estudiantes de los primeros semestres y los últimos, para así tener una visión global del fenómeno abordado. Los resultados obtenidos en el estudio sirven como punto de partida para la implementación de mejoras en la formación integral de los estudiantes de Ciencias de la Comunicación, a la vez que se constituye un antecedente científico para estudios posteriores.

En el primer capítulo se detalla el problema con objetivos e hipótesis de la investigación; en el capítulo dos se abordan los antecedentes de la investigación y los fundamentos teóricos de la comunicación asertiva; en el capítulo tres se desarrolla el planteamiento metodológico de la investigación; en el capítulo cuatro se dan a conocer los resultados y discusión de los hallazgos; finalizamos el presente informe con las conclusiones, sugerencias y anexos.

La autora

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL ESTUDIO

1.1 Planteamiento y formulación del problema

1.1.1 Realidad problemática

Existe necesidad en el mundo de profesionales que adicionalmente a tener una sólida formación profesional, deben poseer adecuadas habilidades comunicativas. La revista norteamericana especializada en negocios y finanzas, Forbes (2013, citado en Gestión, 2013), publicó un estudio donde determinó que entre las diez cualidades para tener éxito en el trabajo está la asertividad, dicho de otra manera, comunicación efectiva.

Gestión (2014), refiere que en un estudio realizado en el Perú por Lee Hecht Harrison-DBM, los empleadores, reportan que los recién egresados de educación superior no poseen habilidades blandas, sentido ético y flexibilidad o adaptabilidad. El estudio concluyó que existen brechas crecientes entre el mercado laboral y la educación superior. La comunicación asertiva es parte de las llamadas habilidades blandas (*soft skills*). Actualmente la selección de personas en las empresas, da mucha importancia a la capacidad de desarrollar un clima laboral adecuado, en ese sentido, las empresas están privilegiando a los profesionales dentro del conjunto de atributos conocidos por la

administración como habilidades blandas, las capacidades que involucran la predisposición a una comunicación asertiva.

La ciudad de Huancayo tiene seis universidades, cuyo ámbito de influencia abarca la región central del Perú, en su mayoría estas instituciones son particulares y de reciente creación, que si bien han experimentado un acelerado crecimiento empresarial, aún practican un tradicional enfoque academicista referido por Ludeña (2004), y son débiles en el desarrollo de competencias blandas.

La Facultad de Ciencias de la Comunicación de la UNCP, tiene 27 años de funcionamiento. El perfil del egresado de la facultad refiere que este debe ser sobresaliente en su comunicación interpersonal, lo que significa un alto nivel de comunicación asertiva. Asimismo, el perfil del ingresante a la facultad, considera poseer características de adecuadas habilidades sociales y asertivas. Sin embargo, la selección del ingresante por examen de admisión solo evalúa el aspecto cognitivo y el plan curricular de la facultad, se orienta a lograr competencias cognitivas, no considera el aprendizaje, desarrollo, refuerzo o fortalecimiento de habilidades sociales.

En reunión con los grupos de interés, realizado el 2016, los empleadores manifestaron que los egresados de la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la UNCP tienen deficiencias en sus habilidades blandas e incluso tendencias al conflicto, características que no representarían a un profesional de la comunicación.

La Universidad Continental creó la carrera de Ciencias y Tecnologías de la Comunicación el 2007 y actualmente cuenta con 35 egresados, insertados todos ellos en el mercado laboral. De manera similar a la UNCP, el proceso de admisión a la carrera de comunicación evalúa solo el aspecto cognitivo, en los últimos años en plan curricular de la carrera ha tenido tres modificaciones con el objetivo de adecuarse a las necesidades del mercado laboral e implantar una política de calidad y mejora continua para el logro de la acreditación de la carrera. Sin embargo, el personal administrativo de la carrera manifiesta que hay constantes actitudes en los estudiantes que denotan débiles niveles de comunicación asertiva, sobre todo en semestres avanzados.

Ambas carreras de Ciencias de la Comunicación están en proceso del logro de su acreditación, donde los estándares actuales privilegian el logro del perfil profesional y formación integral, a la vez que la sociedad reclama comunicadores íntegros en su moral, sólidos en sus conocimientos y asertivos en su interrelación. Ante la problemática descrita, es necesario hacer un estudio adecuado de las características de las habilidades de comunicación asertiva de los estudiantes de la carrera de comunicación de ambas universidades y la diferencia que existe entre los estudiantes de los primeros semestres en su perfil de ingresantes y los estudiantes de los últimos semestres en su perfil de egresados; y a partir del estudio, se puedan implantar acciones de mejora continua.

1.1.2 Formulación del problema

Problema general:

¿Qué diferencia existe en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo?

Problemas específicos:

¿Qué diferencia existe en el nivel de comunicación asertiva, según semestre académico, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo?

¿Qué diferencia existe en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo?

1.2 Objetivos

Objetivo general:

Determinar la diferencia en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Objetivos específicos:

Determinar la diferencia en el nivel de comunicación asertiva, según semestre académico, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Determinar la diferencia en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

1.3 Justificación

Justificación metodológica: La investigación a través de sus resultados satisfactorios, valida la efectividad del método científico en el abordaje de situaciones fácticas respecto a la comunicación asertiva, los resultados de la investigación se constituyen en un antecedente investigativo para investigaciones posteriores.

Justificación teórica: La investigación pretende aportar con conocimiento y evidencia empíricas, logrados desde una perspectiva científica, sobre habilidades blandas y comunicación asertiva en la unidad de análisis, ampliando de esa manera el ámbito de aplicación de las teorías abordadas y demostrando la productividad científica que ellas promueven.

Justificación social: El estudio cobra importancia, porque a partir de los datos obtenidos se podrá tener elementos de análisis que permitan tomar medidas conductuales, sociales y culturales para la formación integral de los estudiantes en las carreras de Ciencias Comunicación de Huancayo. Considerando que el mercado laboral requiere comunicadores y profesionales con adecuadas habilidades comunicativas; la presente investigación describirá el nivel de comunicación asertiva de la muestra para lograr comparar en distintos ámbitos el crecimiento o decrecimiento del mismo. Esto no solo es importante para las universidades que cuentan con la carrera de Ciencias de la Comunicación en Huancayo, sino para sus propios egresados y el desempeño que tienen y tendrán en el mercado laboral actual.

1.4 Hipótesis y descripción de variables

1.4.1 Hipótesis

Hipótesis general:

Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Hipótesis específicas:

Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

1.4.2 Variables

Variable:

V₁: Comunicación asertiva

De acuerdo a Lazarus (1980), la comunicación asertiva se basa en expresar pensamientos, emociones y creencias, fundamentándose en aspectos específicos como la facultad de decir “no”, requerir favores y expresar requerimientos, exteriorizar sentimientos tanto positivos y negativos, y la habilidad de mantener una conversación de inicio a fin, sin violar los derechos personales ni de otros individuos.

Dimensiones:

D₁: Demostrar disconformidad.

D₂: Manifestación de sentimientos y creencias.

D₃: Eficacia.

D₄: Interacción con organizaciones.

D₅: Expresión de opiniones.

D₆: Decir no.

Variables de comparación:

C₁: Nivel de estudios

C₂: Sexo

1.4.3 Operacionalización de variables

Tabla 1
Matriz de operacionalización de variables

VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADOR	ÍTEM	ESCALA	INSTRUMENTO	
Comunicación asertiva	Demostrar disconformidad: Capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Expresar su punto de vista en situaciones donde se siente insatisfecho.	Cuando la comida que me han servido en el restaurante no está hecha a mi gusto, me quejo con el mesero o mesera.	Ordinal	Escala de asertividad de Rathus (Tomado de Rathus, 1973, adaptado Carrasco, Clemente, y Llavona, 1984).	
		Controla las reacciones de sus reacciones en situaciones de confrontación.	Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.	Opciones de respuesta: (+3) Muy característico de mí. (+2) Bastante característico de mí.		
		Expresar su punto de vista en una situación donde espera ser atendido de una determinada manera.	En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.	(+1) Algo característico de mí. (-1) Algo no característico de mí.		
		Muestra tolerancia con las personas ante situaciones que le generan molestia.	Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.	(-2) Bastante poco característico de mí. (-3) Muy poco característico de mí.		
		Muestra medida al expresar molestia.	Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.			
		Manifestación de sentimientos y creencias: Disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las	Percibe que defiende su punto de vista como la mayoría de las personas.	Me esfuerzo, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.		
			Logra controlar sus niveles de irritabilidad.	Hay veces en que provooco abiertamente una discusión.		

personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Logra expresar sus sentimientos con sinceridad.	Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.
	Aclarar situaciones con claridad y respeto.	Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.
	Expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.	Expreso mis opiniones con facilidad.
Eficacia: Evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Percibe que mucha gente es más agresiva.	Mucha gente parece ser más agresiva que yo.
	Muestra seguridad en sí mismo ante los demás.	He dudado en proponer o aceptar una cita con alguien por timidez
	Expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.	Si dos personas en el cine o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.
	Logra demostrar seguridad en sus posiciones.	En realidad, la gente se aprovecha de mí con frecuencia
	Muestra seguridad con personas del sexo opuesto.	Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.
	Logra expresar emociones para evitar malos ratos.	Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena

Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Controla la exhibición antes situaciones nuevas.	Evito llamar por teléfono a instituciones o empresas.
	Muestra disconformidad en aspectos laborales.	Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.
	Sabe expresar sus opiniones en una negociación.	Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores
	Adquiere crédito y/o reconocimiento por las actividades que realiza.	En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución, preferiría escribir cartas o enviar correos electrónicos, a realizar entrevistas personales.
Expresión de opiniones: Temor a expresar de forma pública lo que se opina, por miedo a la burla o al juicio social negativo (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Expresar de forma pública disconformidad.	Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.
	Logra opinar y/o entablar conversaciones con otros.	Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.
	Tiene seguridad al realizar una pregunta.	He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.
	Reconoce sus habilidades y virtudes.	Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.
	Sabe dar reconocer sus logros	Cuando he hecho algo importante o meritorio,

		trato de que los demás se enteren de ello.
	Logra expresar opiniones por miedo a desaprobación.	Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.
Decir no: Capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales (Rathus, citado en León y Vargas, 2009).	Logra manifestar su negación ante otras personas.	Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".
	Logra manifestar sus dudas con respecto a una situación.	Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.
	Logra expresar ideas de negación ante familiares.	Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.
	Logra mostrar intereses negativos.	Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Salgado (2014), realizó la investigación titulada: *La comunicación asertiva, a través del diseño figura en la unidad educativa “Carlos Calderón Chico” en la ciudad de Guayaquil. Ecuador*; tesis para optar el grado académico de Ingeniero en Diseño Figura en la Universidad de Guayaquil. El tipo de investigación fue aplicada, a nivel explicativo. El muestreo fue no probabilístico con una muestra de 211 sujetos, 01 autoridad, 10 docentes, 100 representantes legales y 100 estudiantes. Utilizó la técnica de la evaluación de elaboración propia, dirigida a cada grupo.

Este estudio reveló distintos historiales que evidenciaban debilidad en la comunicación asertiva no solo partiendo del ámbito familiar, sino también en distintas facetas del estudiante, basándose en los derechos de expresar ideales y pensamientos sin dañar a los demás; y posteriormente elaborar un manual sobre la mejora de estas habilidades sociales y aplicarlas para el crecimiento de la población en estudio.

Zaldívar (2009), realizó su investigación titulada: *Relación entre la formación universitaria y las habilidades en los estudiantes de la especialidad de psicología de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades de la UNE Enrique Guzmán y Valle. Perú*, tesis para optar el grado académico de magister

en ciencias de la educación con mención en docencia universitaria en la Universidad Nacional de Educación Enrique Gúzman y Valle. El tipo de investigación fue aplicada, a nivel correlacional con diseño descriptivo correlacional.

La investigación concluyó que las habilidades sociales de los estudiantes son muy bajas con 15%, baja con 20%, moderada con 35%, alta 20% y muy alta con 10%. Las habilidades sociales de planificación predominan en las mujeres y en los varones predominan las habilidades sociales para hacer frente al estrés. Finalmente, las habilidades sociales deben de ser un tema de superación personal e institucional.

2.2 Bases teóricas

La presente investigación tomó como bases teóricas, los axiomas de la comunicación humana de la Escuela de Palo Alto y la teoría de la comunicación para el buen vivir de Luis Ramiro Beltrán.

La Escuela de Palo Alto, donde se desarrolló el *Mental Research Institutud*, fue nombrada así por el lugar donde se ubicaba, en la ciudad de San Francisco en EE.UU., teniendo como fundadores a Gregory Bateson, Erwing Goffman, Edward T. Hall, Ray Birdwhistell, Paul Watzlawick, entre otros.

Allí se desarrolló un modelo de comunicación que se ajustara a las Ciencias Humanas; siendo este una alternativa al modelo de comunicación planteada por Shannon y Weaver en 1949, la cual constaba de elementos como fuente, emisor, canal, receptor, destinatario y ruido; actualmente sigue siendo uno de los modelos más utilizados por profesionales en comunicación.

A diferencia del modelo lineal de Shannon y Weaver, en el que comunicar es transferir un mensaje y descifrarlo manejando un determinado código; los miembros de la Escuela de Palo Alto infieren que comunicar involucra contar con un sentido de interacción social, que compone diversos comportamientos incluyendo miradas, gestos, palabras, espacio interno individual y variados niveles de los mismos.

Por ello Watzlawick considera que estos aspectos no pueden dejar de existir al momento de comunicar, es así que dentro de la teoría de la comunicación humana los determina como cinco axiomas.

Primero, es imposible no comunicarse. Tal cual no existe un “no comportamiento”, tampoco existe la “no comunicación”. Por ello todo comportamiento representa la transmisión de un mensaje.

Segundo, toda comunicación cuenta con un nivel de contenido y de relación, de tal manera que el último clasifica al primero; por tanto, se presenta una metacomunicación. Este axioma infiere en que aparte del significado de las palabras; la comunicación contiene mayor información, como la manera en la que quiere ser entendido el emisor, la manera en la que el receptor lo entiende y la relación que existe entre emisor y receptor para interpretar el mensaje.

Tercero, la naturaleza de una relación depende de la graduación que los participantes hagan de las secuencias comunicacionales entre ellos. De esta manera en la comunicación, tanto emisor, como receptor definen el flujo de comunicación acorde al comportamiento que opte con respecto al otro; sin embargo, ello no se reduce a un juego de causa y efecto entre ambos, pues representa un proceso constante y continuo de intercambio. Un ejemplo muy claro de este axioma es el conflicto entre Israel y Palestina, donde cada país reafirma su posición de defensa ante los ataques de la otra parte.

Cuarto, en toda comunicación existe un nivel digital (lo que se dice) y un nivel analógico (como se dice). Como se menciona lo digital hace referencia al lenguaje, el cual posee un aspecto más abstracto, sin embargo, la comunicación analógica puede determinarse a su vez como la comunicación no verbal, la que se construye teniendo en cuenta también al contexto.

Quinto, los intercambios comunicacionales pueden ser tanto simétricos como complementarios. Por ende, esto va a depender si la relación entre emisor y receptor es complementaria, como puede ser el caso de padre e hijo; o una relación igualitaria, como sucede en caso de hermanos o amigos.

Teniendo en cuenta los cinco axiomas para la comunicación humana, Watzlawick et al. (1985), mencionan que una comunicación fracasada entre emisor y receptor se puede dar por las siguientes razones.

- No se tiene un mismo código.
- El código presenta una alteración dentro del canal al momento de la transmisión del mensaje.
- Existe una falsa interpretación de la situación.
- Se tergiversa la relación entre emisor y receptor por el nivel de contenido del mensaje.
- Existe incongruencia entre la comunicación digital y la comunicación analógica.

Mientras que una comunicación exitosa, presenta:

- Se utiliza un mismo código.
- Se evitan las alteraciones en el código dentro del canal.
- Se tiene presente la situación de emisor y sobre todo del receptor.
- Se analiza el contexto en el que se desarrolla la comunicación.
- La comunicación digital y analógica concuerdan.

Por otro lado, la teoría de la comunicación para el buen vivir de Luis Ramiro Beltrán (2000), infiere un paradigma comunicacional que integra aspectos como la cosmocéntrica (el centro es el cosmos), biocéntrica (el centro es la vida), etnocéntrica (el centro es el ser humano) y ecocéntrica (el centro es la naturaleza). Así, que plantea la armonía y complementación del ser humano con respecto a los distintos elementos con los que se relaciona dentro de un entorno natural y cósmico; puede ser de forma individual o colectiva.

Por ello, dentro de la búsqueda del equilibrio se hace uso de prácticas de justicia, fraternidad, afecto, solidaridad, integridad; los que activan valores, responsabilidades, obligaciones y compromisos dentro de la vinculación con otros seres humanos, y de estos con la naturaleza. Mientras otros de los principios en los que se basa el buen vivir es la interculturalidad, lo cual

promueve dejar de lado asimetrías sociales, económicas y de poder; este sentido profundiza los acontecimientos históricos.

El buen vivir se constituye por saberes, prácticas y culturas originarias del pueblo de Abya Yala, donde existía una lucha constante contra el sistema capitalista, corrupción y se buscaba revertir las prácticas contra el medio ambiente. Por todo ello, nace la comunicación para el buen vivir, como respuesta a los procesos de comunicación a estos sistemas, pretendiendo trabajar relaciones solidarias, participativas e incluyentes para una vida sana.

Por ello, para construir la sociedad del buen vivir se requiere que la comunicación construya una cultura de convivencia y fortalezca la comunicación popular que busca un mundo justo, promoviendo que los pueblos rompan su silencio para construir una nueva sociedad, siempre con intercambios de discurso vinculantes para generar entendimiento, compromiso y decisión, sin generar conflictos entre unos y otros. Por consiguiente, se considera un proceso comunicativo de construcción cultural, social, político y espiritual de convivencia con uno mismo y otros miembros de la sociedad.

Para conseguir los objetivos que tiene la comunicación para el buen vivir es necesario, la recuperación de hablar como personas, escuchar para hablar; saber lo que se habla; y respaldar las palabras con nuestros actos.

- El escuchar para hablar, refiere a escuchar con todos nuestros sentidos, ya sea a uno mismo y los miembros de la sociedad, procurando interpretar todas las expresiones de otros, junto con el contexto y el mensaje; también a la naturaleza para conocer la filosofía de los pueblos y ambiente para entender su actuar, pensar y sentir.
- El saber lo que se habla, implica sumarle el sentido educativo al proceso de comunicación para generar nuevos conocimientos en los aspectos sociales y políticos.
- El respaldar las palabras con nuestros actos, se basa en pensamientos y acciones donde la reciprocidad se considera un estilo de vida, la comunidad como organización, la coexistencia con la naturaleza y el universo como identidad, igualdad y equidad de géneros.

Sin embargo, la comunicación para el buen vivir, también utiliza intercambios discursivos que abarcan las políticas sociales, y en su metodología relaciona de forma circular, integral y complementaria, aspectos como el sentir/pensar, decidir/actuar, volver/convivir y celebrar/esperanzar.

- El sentir/pensar, se basan en estos dos aspectos indivisibles entre nuestros saberes y sentires, los cuales generan experiencias colaborativas, personales y colectivas.
- El decidir/actuar, explica la realidad de un contexto, desarrollando la aptitud para profundizar, crear y proyectar las experiencias del buen vivir en distintos espacios.
- El volver/convivir, tiene en cuenta que cada sociedad plasma sus historias con su lengua, letra, representaciones y vivencias; por ello, se genera en los valores personales.
- El celebrar/esperanzar, generaliza los propósitos del buen vivir, transformando la realidad con ideología y compromiso.

2.2.1 Asertividad

Lazarus (1980), define asertividad como la capacidad y habilidad para interactuar con los demás expresando ideologías, creencias y sentimientos, de manera oportuna, honesta y directa, sin dejar de lado el respeto hacia uno mismo y hacia los demás. Por ello el respeto representa un principio muy importante, pues es necesario generar respeto por uno, para poder exteriorizar dicho valor y brindárselo a otros.

Lazarus (1980), también indica que existen muchas personales, las cuales es necesario aprender y ser conscientes de los derechos personales al preciso instante de expresar emociones, pensamientos e ideologías, sin pasar por alto los mismos derechos de las demás personas de su entorno.

La esencia de una conducta asertiva puede reducirse a seis dimensiones específicas: capacidad de demostrar disconformidad, molestia o desagrado de manera adecuada; capacidad de manifestar sentimientos y creencias, capacidad de evaluación de la autoeficacia para manejar eventos o contextos cotidianos

para interactuar socialmente, habilidad para relacionarse dentro del ámbito organizacional, capacidad de poder expresar opiniones adecuadamente y capacidad de decir “no”, Lazarus (1980).

Heimberg, Montgomery y Madsen (1977), apuntan y resaltan el empleo del término “competencia social”; sin embargo, uno de las expresiones utilizadas habitualmente por distintos autores, y que mencionan está sustituyendo a la palabra “asertividad”, es el de “habilidades sociales”.

Sánchez (2003), destaca que la asertividad social es aquella, habilidad social que una persona puede tener en menor o mayor medida. Por ende, depende muchísimo en contexto o situación, para conocer el comportamiento de un individuo; ya que una misma persona puede mostrar una respuesta más asertiva o menos asertiva. Puesto que existen muchos factores influyentes en la asertividad; primero, esta se desarrolla a partir de la experiencia y práctica diaria, interacción con otros individuos, personalidad y carácter. Sin embargo, los dos últimos términos mencionados se forman a partir de las relaciones entabladas socialmente durante el transcurso de la vida. Es decir, la asertividad, progresa acorde a la prosperidad de nuestras relaciones interpersonales y formación; lo cual nos muestra que la asertividad es una expresión, cuyo concepto y práctica son regidos por aspectos como la confianza, autoestima, intelecto y cultura.

La práctica de la asertividad representa dentro del ámbito organizacional una guía y recurso para generar mayores oportunidades, cumplimiento de metas y objetivos a corto o largo plazo, mejorar el concepto que generamos hacia los demás y cerrar brechas sociales para contar con excelentes relaciones con los demás

Hernández (2003), recalca que una conducta asertiva logra eficacia al momento de buscar soluciones a inconvenientes y dificultades laborales que surgen cada día, y también mejora el flujo de información con cada uno de los miembros de un equipo de trabajo.

Ya que, aquellas empresas que cuentan con un ambiente grato de trabajo, se basan en la motivación e ilusión por el trabajo que desarrolla cada colaborador,

sobre todo por hacer práctica de una comunicación asertiva, que se base en el respeto al momento de enviar un mensaje del emisor al receptor; pues mientras más a gusto se sienta un colaborador, su rendimiento laboral irá en crecimiento. Debido a que no se trata de brindarle valor solo al talento de uno mismo, sino también al de los demás y aprender de ellos.

2.2.2 Comunicación Asertiva

Hopkins (2005), menciona que al igual que el término asertividad, la comunicación asertiva consiste en la habilidad para poder expresar nuestras ideologías, pensamientos y/o emociones, sean negativas o positivas, de forma directa, honesta y sin temor a la desaprobación, o mostrando el debido respeto hacia los derechos propios y también hacia el de los demás.

La comunicación asertiva brinda la capacidad de confrontar provechosamente situaciones de conflicto, buscando una solución que aporte a ambas partes, con responsabilidad del actuar sin sentenciar o culpar a las situaciones y entorno.

La comunicación asertiva es una habilidad social que puede desarrollarse para mejorar la calidad de las relaciones humanas. Comunicarse asertivamente significa respeto y estar dispuesto a expresarse, y manifestar necesidades sin dejar de lado los valores y derechos, con el debido respeto hacia las demás personas. Por ello para lograr una comunicación asertiva es primordial tener cierto control sobre las emociones y reacciones, y así impedir actitudes al extremo pasivas o agresivas, las cuáles son perjudiciales para el desenvolvimiento.

Especialistas consideran que para lograr una comunicación asertiva es determinante el factor de inteligencia emocional que el individuo posee; por ello, existen dos tipos de comunicación; la verbal y la no verbal, las cuales Caputo (1984), menciona el profesional de la información debe utilizar para lograr enviar un mensaje a sus receptores, obteniendo de este modo, una comunicación asertiva en su organización

Navas-Robledo (1985), resalta que depende del momento, forma, medio, lugar, código y/o intensidad con la que se transmite el mensaje; para concretar un comportamiento asertivo. De igual forma, Herrera (2007), señala que la manera en la que podemos considerar que un mensaje fue transmitido de forma asertiva es comparar en nuestro receptor la comunicación verbal y no verbal del mismo, pues estas deberían de ser proporcionales.

2.2.3 Dimensiones de la comunicación asertiva

Demostrar disconformidad:

León y Vargas (2009), basados en Rathus, mencionan que la habilidad para demostrar disconformidad ante una situación, se da cuando estamos frente a la misma y las necesidades no son atendidas de forma esperada, ello genera una sensación de molestia y malestar.

Manifestación de sentimientos y creencias:

León y Vargas (2009), basados en Rathus, conceptualizan a esta dimensión como la destreza para hablar con claridad y sin prejuicios sobre los pensamientos y emociones que se generan a partir de una situación y circunstancia.

Eficacia:

León y Vargas (2009), fundamentados en Rathus, mencionan la habilidad para evaluar la eficacia frente al manejo de determinadas de situaciones de conflicto. Desarrollando competencias para enviar un mensaje de manera exitosa hacia un receptor.

Interacción con organizaciones:

León y Vargas (2009), señalan esta dimensión como la habilidad para entablar relaciones sociales dentro del ambiente organizacional o empresarial; basado en la Escala de Rathus, sobre todo al momento de solicitar o manifestar necesidades específicas de este tipo.

Expresión de opiniones:

León y Vargas (2009), definen esta dimensión como la sensación de pánico o miedo a la desaprobación social al momento de opinar sobre un tema específico.

Decir no:

Destreza para manifestar sentimientos de negación, o “decir no” ante solicitudes que uno las considere inadecuadas o impropias.

2.2.4 Elementos de la comunicación asertiva

Adler (1977), menciona que existen elementos visuales, vocales y verbales; cuyo uso componen el desarrollo de una comunicación asertiva exitosa.

Elementos visuales:

Para concluir una comunicación asertiva es necesario tener en cuenta elementos visuales como la proxémica, incluyendo aspectos como el espacio, cercanía, posturas, alejamiento y existencia de contacto visual; es decir la forma de utilizar la intimidad personal con respecto a otro individuo.

El contacto visual:

Hybels y Weaver (1982), mencionan que el contacto visual es uno de los elementos más relevantes dentro del lenguaje corporal, pues puede transmitir distintos mensajes como, seguridad en uno mismo, sinceridad y honestidad, la intensidad de nuestras emociones, brindar la atención e interés necesario y representa un pase directo a la retroalimentación.

La proxémica o distancia corporal:

La proxémica se refiere a la distancia que existe entre un emisor y receptor al comunicarse verbalmente, dependiendo de ella se determina el tipo de interacción que desarrollan o la familiaridad que exista entre ambos. Por ejemplo, si existe una relación violenta, el individuo generalmente retrocede al momento de expresarse.

Es trascendental mencionar que también existe un límite de espacio el cual podemos acercarnos al receptor para llegar a una comunicación asertiva, pues podría tomarse como invadir el espacio del otro, o, al contrario, una forma de apoyo. Estos son distancia íntima, personal, social o público.

La expresión facial y los gestos:

Las expresiones faciales y gestos están muy presentes dentro de la habilidad de la comunicación asertiva, pues estos deben de concordar con el mensaje que envía el emisor. Si una persona emite un mensaje verbal de seguridad, sin embargo, expresa miedo o temor con sus gestos al momento de comenzar una plática, lo más probable es bloquear las posibilidades de entablar una relación con otro.

Postura y movimiento corporal:

La postura refleja interés, motivación, intenciones y accesibilidad frente a nuestro receptor, e incluso el estado emocional, teniendo en cuenta la posición del cuerpo, al igual que una buena actitud y aptitud. Es por ello, así como existen posturas que revelan pasividad, también hay otras, que muestran negatividad.

Los movimientos y posición del cuerpo, conocido como cinestesia, influyen en la transmisión del mensaje hacia una persona, este puede motivarlo o afectarlo de manera positiva o negativa con respecto a la reacción frente a dicho mensaje.

2.2.5 Características de la persona que practica una comunicación asertiva

Existen, como se mencionó anteriormente y como diferentes autores recalcan, diversas características que definen a una persona que cuenta con la habilidad para poner en práctica una comunicación asertiva.

Galassi., Delo, Galassi y Bastien (1974), mencionan que la persona asertiva es aquella que expresa de manera espontánea y con seguridad, siendo capaz de liderar grupos de trabajo. Sin embargo, no tiene miedo a mejorar sus actitudes y comportamientos para poseer relaciones sociales satisfactorias y saludables.

Salter (1949), menciona que una persona asertiva, lo es, sin pensarlo demasiado. Al momento de enfrentar un conflicto, se caracteriza por tomar una decisión constructiva o medida de forma inmediata y de manera responsable. Pero sobre todo tiene la capacidad de estar libre de sentimientos de ansiedad y es plena y verdaderamente feliz con el mismo y sus acciones. Por ello, se presenta una lista que menciona alguna de las características que presentan aquellas personas que desarrollan una comunicación asertiva.

- Expresa sus sentimientos sin temor.
- Expresa apertura al dialogar.
- Recibe y brinda halagos de los demás.
- Se expresa de forma clara y respetuosa.
- Sabe decir “no” en y mostrarse en desacuerdo.
- Transmite un mensaje con claridad y exige lo mismo.
- No tiene miedo al preguntar el porqué de ciertas solicitudes.
- Defiende y respeta los derechos.
- Se muestra tal y como es.
- Interactúa con facilidad frente a todos.
- Se interrelaciona libremente.
- Tiene una autoestima alta.
- Practica el auto respeto.
- Organiza su tiempo y tareas diarias con total libertad.
- Acepta o rechaza con total libertad el mundo emocional de otros, en caso no esté de acuerdo.
- Es libre emocionalmente para expresar aquello que siente o cree.
- No contradice sus pensamientos con el mensaje verbal que transmite.

2.2.6 Rangos de calificación según la Escala de asertividad de Rathus

La Escala de asertividad de Rathus establece un nivel de competencia social como es la asertividad mediante 30 ítems en los que la persona valora, a partir de enunciados, hasta qué punto lo describe o caracteriza.

Los resultados oscilan entre -90 y 90 puntos. La interpretación se lleva a cabo considerando que un signo positivo en la puntuación final significa una mayor asertividad y los valores absolutos indican la frecuencia de aparición de los comportamientos.

Definitivamente asertivo:

Resultados entre 60 a 90.

León y Vargas (2009), describe que una persona definitivamente asertiva siempre resuelve armoniosamente sus relaciones con las personas, defiende sus derechos sin agredir y busca la solución más adecuada para todo.

Muy Asertivo:

Resultados entre 31 a 60.

León y Vargas (2009), refiere que una persona muy asertiva frecuentemente resuelve situaciones positivamente, es importante considerar formas más armoniosas para resolver las relaciones con las personas que le rodean.

Asertivo:

Resultados entre 16 a 30.

León y Vargas (2009), menciona que una persona asertiva a menudo maneja armoniosamente sus relaciones, sería recomendable desarrollar más habilidades asertivas. Resolver problemas de la manera más armoniosa o diplomática posible.

Asertividad confrontativa:

Resultados entre -15 a 15.

León y Vargas (2009), señala que una persona con asertividad confrontativa rara vez logra manejar situaciones de conflicto. Intenta resolver relaciones positivamente; sin embargo, prevalece la contradicción entre sus palabras y sus acciones. Se expresa con tono de acusación o de condena, mostrando incongruencia.

Inasertivo:

Resultados entre -16 a -30.

León y Vargas (2009), señala que una persona inasertiva a menudo no consigue manejar de forma positiva sus relaciones, sería recomendable desarrollar habilidades básicas de asertividad. Resolver problemas de la manera más armoniosa y controlar impulsos tanto pasivos y agresivos.

Muy inasertivo:

Resultados entre -31 a -60.

León y Vargas (2009), infiere que una persona muy inasertiva frecuentemente no resuelve situaciones efectivamente, es necesario desarrollar formas proporcionadas para solucionar las relaciones con las personas que le rodean.

Definitivamente inasertivo:

Resultados entre -61 a -90.

León y Vargas (2009), teoriza que una persona definitivamente inasertiva nunca resuelve armoniosamente sus relaciones con las personas, defiende sus derechos sin agredir y busca la solución más adecuada para todo.

2.3 Definición de términos básicos

Asertividad

Fernández (2017), define la asertividad como una habilidad social, que le permite a una persona expresar libremente en todo aspecto lo que esta siente y piensa, manteniendo cierta proporción entre una conducta pasiva y agresiva.

Por ello, defiende y expresa derechos, sin dejar de lado el respeto hacia uno mismo y a la persona con la que se interactúa.

Asertivo

Según la RAE (2016), dicho de una persona que expresa su opinión de manera firme.

Libertad emocional

Celis (2017), define este término como la capacidad para desprenderse totalmente de situaciones y/o personas que producen emociones positivas o negativas, según sea el caso.

Dichas emociones, podrían llevarnos a actuar de forma diferente a lo “normal” alterando nuestros patrones de comportamiento y llevándonos a situaciones y decisiones que posiblemente, luego lamentemos.

Competencia social

Garrido y Gómez (1998), definen una competencia social como la habilidad en la cual una persona aprovecha sus recursos como son sus capacidades, habilidades, conocimientos y actitudes; y los de su entorno para obtener resultados que desea frente a todo un proceso de crecimiento en ámbitos interpersonales, promoviendo de este modo si inserción en un grupo prosocial generando un alta autoestima, sin dejar de lado los valores esenciales de los integrantes del grupo con el cual está entablando dichas relaciones.

Esto muchas veces puede confundirse con el término “habilidades sociales”, en la literatura científica se encuentran conceptos distintos sobre ambos términos y, en ocasiones, con ligeros matices que los diferencian; nosotros entenderemos que la competencia social es un concepto más amplio que el de habilidades sociales y que éstas últimas están dentro de la competencia social.

Habilidades sociales

Dongil y Cano (2014), manifiesta que las habilidades sociales son un acumulado de destrezas, habilidades y capacidades empleadas para

interrelacionarse de forma eficiente, logrando expresar nuestros deseos y necesidades dentro de distintas circunstancias, sin temor a la desaprobación o respuestas negativas.

Comunicación interpersonal

Marroquín y Villa (1995), mencionan que lo que hace interpersonal a la comunicación humana es “centrarnos, precisamente, en la explicación más detallada de los elementos constitutivos de la comunicación a la persona, en contraposición a la comunicación al objeto o a la persona considerada como tal”.

Scott y Powers (1985), explican que la comunicación interpersonal no es distinta de otras formas de comunicación, a excepción de que se produce solo en una situación cara a cara y que es diferente por el contexto en el que tiene lugar.

Defleur (2006), dijo que la comunicación interpersonal es aquella que: “incorpora todos los conceptos verbales y no verbales, además de los principios del acto de escuchar y estar enfocada específicamente en las interacciones entre dos personas”; por lo que es significativo saber que para comunicarnos los seres humanos recurrimos a nuestros recursos verbales y no verbales, ya que según Leuro (2001), al comunicarnos recibimos y transmitimos palabras, gestos, posturas, expresiones, entre otros elementos, los cuales generan en nuestro emisor distintos pensamientos, sentimientos e incluso conductas de lo cual hay que estar conscientes, que no todo lo que expresamos como lo pensamos, lo entienden los demás, y la universidad es un buen ámbito para trabajar en fortalecer esta habilidad oral que a muchos nos cuesta trabajo, así como en el ámbito profesional que como comentaban los docentes entrevistados, también les ha resultado difícil lograr lo que realmente quieren.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Método y alcance de la investigación

Tipo de Investigación: Por su propósito, la investigación es básica, pura o fundamental, según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2014 p. 91): “sirve de cimiento a la investigación aplicada o tecnológica; y fundamental porque es esencial para el desarrollo de la ciencia: Comprende dos niveles, aunque algunos como Selltiz (1980) et al distingue tres niveles: exploratorio, descriptivo y el explicativo”.

Alcance de la Investigación: La presente investigación es de alcance descriptivo, según Hernández, Fernández y Baptista (2014).

3.2 Diseño de investigación

El diseño de investigación es no experimental, transeccional, descriptivo comparativo (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Esquema:

$M_1 \longrightarrow O_1$

$M_2 \longrightarrow O_2$

Donde:

M₁: Estudiantes de comunicación de los primeros y últimos semestres de la Universidad Nacional del Centro del Perú.

M₂: Estudiantes de comunicación de los primeros y últimos semestres de la Universidad Continental

O: Comunicación Asertiva

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

Estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de comunicación de la Universidad continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

3.3.1 Muestra

M1: En los primeros semestres se tomó en cuenta a los alumnos del primer (45) y segundo (45) semestre la Universidad Nacional del Centro del Perú. Mientras que en el último semestre se consideró a los de décimo semestre (30).

M2: En los primeros semestres se tomó en cuenta a los alumnos del primer (40) y segundo (40) semestre la Universidad Continental. Mientras que en el último semestre se consideró a los de noveno y décimo semestre (30).

El muestreo fue censal, donde toda la población se constituyó en muestra.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnica de recolección de datos

Como técnica de recolección de datos se utilizó la encuesta.

3.4.2 Instrumento de recolección de datos

Como instrumento de recolección de datos se utilizó la Escala de Asertividad de Rathus (1973) adaptado Carrasco, J., Clemente, M. y Llavona, L. (1989).

Ficha técnica:

- Nombre: Escala de asertividad.

- Nombre original: Assertiveness Schedule (RAS)
- Autor: Rathus
- Adaptación española: Carrasco, J., Clemente, M. y Llavona, L. (1984)
- Número de ítems: 30

Validez:

La validez de contenido del instrumento de medición se evaluó con el coeficiente de concordancia V de Aiken.

Todos los ítems del instrumento de medición presentaron validez perfecta (1) o excelente (0,72 a 0,99), en la relación entre variable y dimensión, relación entre dimensión e indicador, relación entre indicador e ítem, y relación entre ítem y opción de respuesta. De acuerdo a los resultados, se afirma que el Test de Comunicación Asertiva presenta validez de contenido (ver anexo).

Confiabilidad:

La confiabilidad de la Escala de Asertividad de Rathus, aplicando una muestra piloto de 50 estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú (35) y Universidad Continental (15) y, evaluando con el coeficiente alfa de Cronbach.

El coeficiente de confiabilidad alfa de Cronbach de 0,877, superior a 0,7, confiabilidad buena (0,8 a 0,9), el cual indica que el Test de Comunicación Asertiva es confiable.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Perfil de la muestra

Tabla 2
Sexo y edad de los estudiantes por universidad y semestres de estudios

Sexo y edad	Universidad Nacional del Centro del Perú			Universidad Continental			Total		
	1 y 2	9 y 10	Total	1 y 2	9 y 10	Total	1 y 2	9 y 10	Total
Femenino	61	8	69	23	16	39	84	24	108
< 19	39		39	15		15	54		54
19 a +	22	8	30	8	16	24	30	24	54
Masculino	33	3	36	26	11	37	59	14	73
< 19	17		17	11		11	28		28
19 a +	16	3	19	15	11	16	31	14	45
Total	94	11	105	49	27	76	143	38	181
< 19	56		56	26		26	82		82
19 a +	38	11	49	23	27	50	61	38	99

En la tabla 2 se aprecia que la muestra de estudio está constituida por 181, de los cuales 105 son de la Universidad Nacional del Centro del Perú (58%) y 76 de la Universidad Continental (42%); 108 son mujeres (59,7%) y 73 varones (40,3%); 143 estudian los primeros semestres (I y II: 79%) y 38 los últimos semestres (IX y X: 21%); 82 tienen menos de 19 años de edad (45,3%) y 99 más de 19 años (54,7%).

4.2. Análisis de la comunicación asertiva

4.2.1. Comunicación asertiva por universidad

Tabla 3
Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad

Nivel de comunicación asertiva	Universidad Nacional del Centro del Perú		Universidad Continental		Total	
	Est.	%	Est.	%	Est.	%
Definitivamente inasertivo	1	1,0			1	0,6
Muy inasertivo	7	6,7	5	6,6	12	6,6
Inasertivo	13	12,4	14	18,4	27	14,9
Asertividad confrontativa	59	56,2	40	52,6	99	54,7
Asertivo	19	18,1	14	18,4	33	18,2
Muy asertivo	5	4,8	3	3,9	8	4,4
Definitivamente asertivo	1	1,0			1	0,6
Total	105	100	76	100	181	100

En la tabla 3 se observa que la mayoría de los estudiantes poseen asertividad confrontativa (54,7%), el 23,6% son asertivos y el 22,1% inasertivos (figura 1).

De igual manera, en la Universidad Nacional del Centro del Perú, la mayoría de los estudiantes poseen asertividad confrontativa (56,2%), el 23,9% son asertivos y el 20,1% inasertivos (figura 2). Asimismo, en la Universidad Continental, la mayoría de los estudiantes poseen asertividad confrontativa (52,6%), el 22,3% son asertivos y el 25% inasertivos (figura 2).

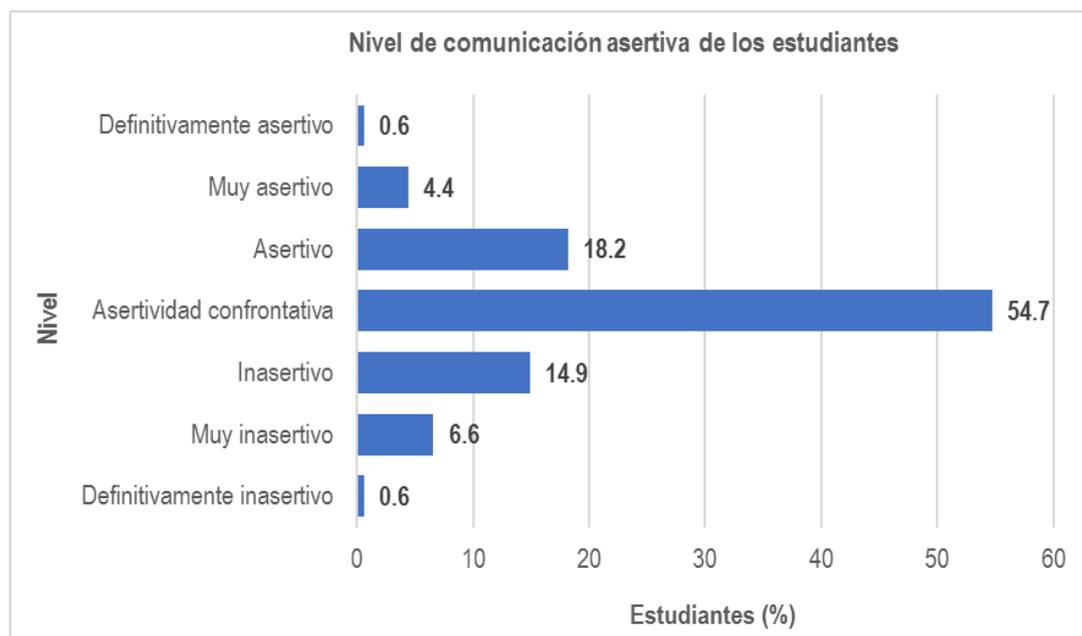


Figura 1. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad.

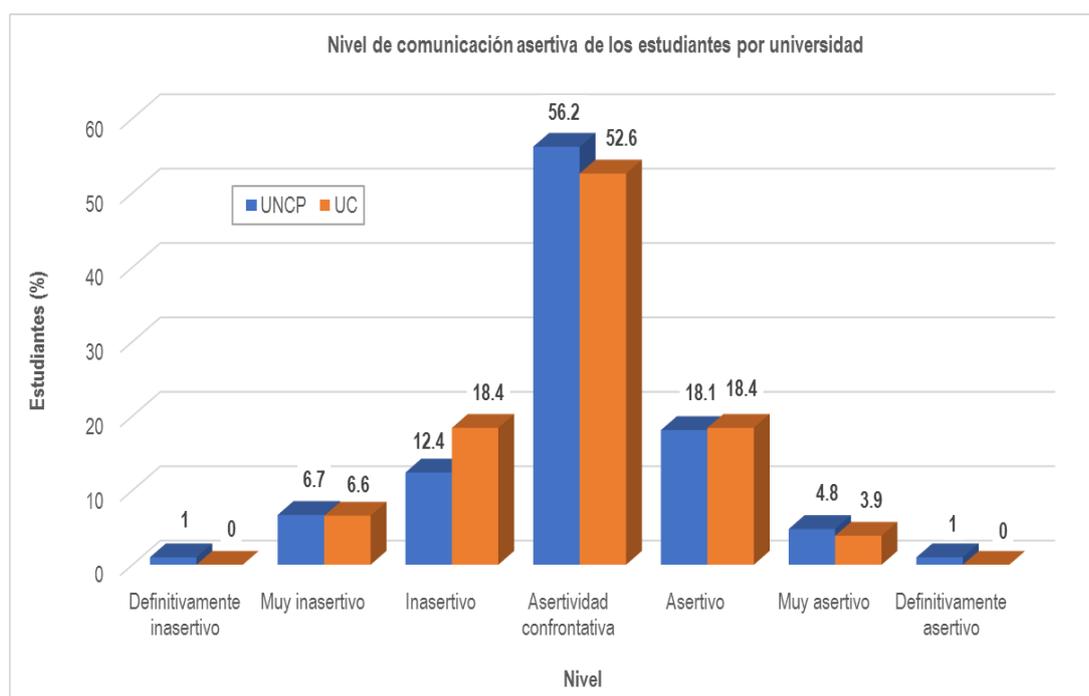


Figura 2. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad.

De los resultados de la tabla y figura 2 se deriva que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la

Universidad Nacional del Centro del Perú y Universidad Continental, con predominio de la asertividad confrontativa.

4.2.2. Comunicación asertiva por universidad y semestres de estudios

Tabla 4

Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y semestres de estudios (en %)

Nivel de comunicación asertiva	Universidad Nacional del Centro del Perú		Universidad Continental		Total	
	1 y 2 (94)	9 y 10 (11)	1 y 2 (49)	9 y 10 (27)	1 y 2 (143)	9 y 10 (38)
	Definitivamente inasertivo	1,1				0,7
Muy inasertivo	5,3	18,2	4,1	11,1	4,9	13,2
Inasertivo	13,8		22,4	11,1	16,8	7,9
Asertividad confrontativa	57,4	45,5	51,0	55,6	55,2	54,7
Asertivo	17,0	27,3	18,4	18,5	17,5	18,2
Muy asertivo	4,3	9,1	4,1	3,7	4,2	4,4
Definitivamente asertivo	1,1				0,7	0,6

En la tabla 4 se constata que la mayoría de los estudiantes de los primeros semestres (55,2%) y últimos semestres (54,7%) poseen asertividad confrontativa, con tendencia a la Comunicación asertiva (figura 3).

De igual manera, en la Universidad Nacional del Centro del Perú, la mayoría de los estudiantes de los primeros semestres (57,4%) y el 45,5% de los últimos semestres poseen asertividad confrontativa, con tendencia a la Comunicación asertiva (figura 4). Asimismo, en la Universidad Continental, la mayoría de los estudiantes de los primeros semestres (51%) y últimos semestres (55,6%) poseen asertividad confrontativa, con tendencia a la inasertividad en los primeros semestres y a la asertividad en los últimos semestres (figura 4A).

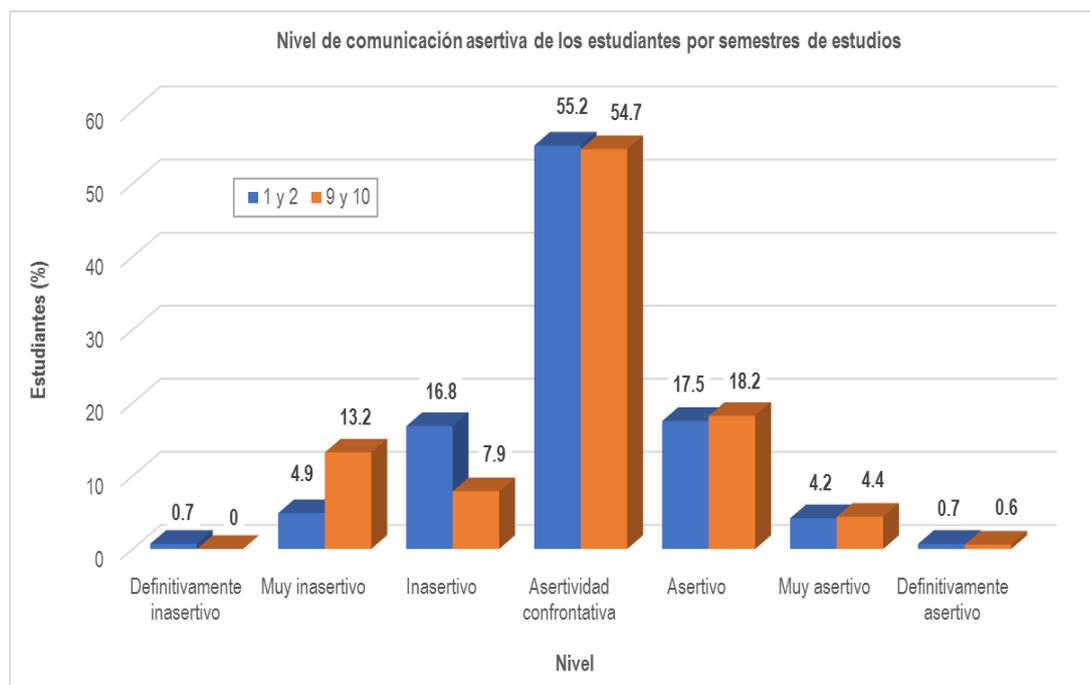


Figura 3. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por semestres de estudios.

De los resultados de la tabla 4 y figura 3 se establece que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros semestres y últimos semestres, con predominio de la asertividad confrontativa.

De igual modo, de los resultados de la tabla 4 y figuras 4 y 4A, se afirma que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros semestres y últimos semestres, tanto de la Universidad Nacional del Centro del Perú como de la Universidad Continental, con predominio de la asertividad confrontativa.

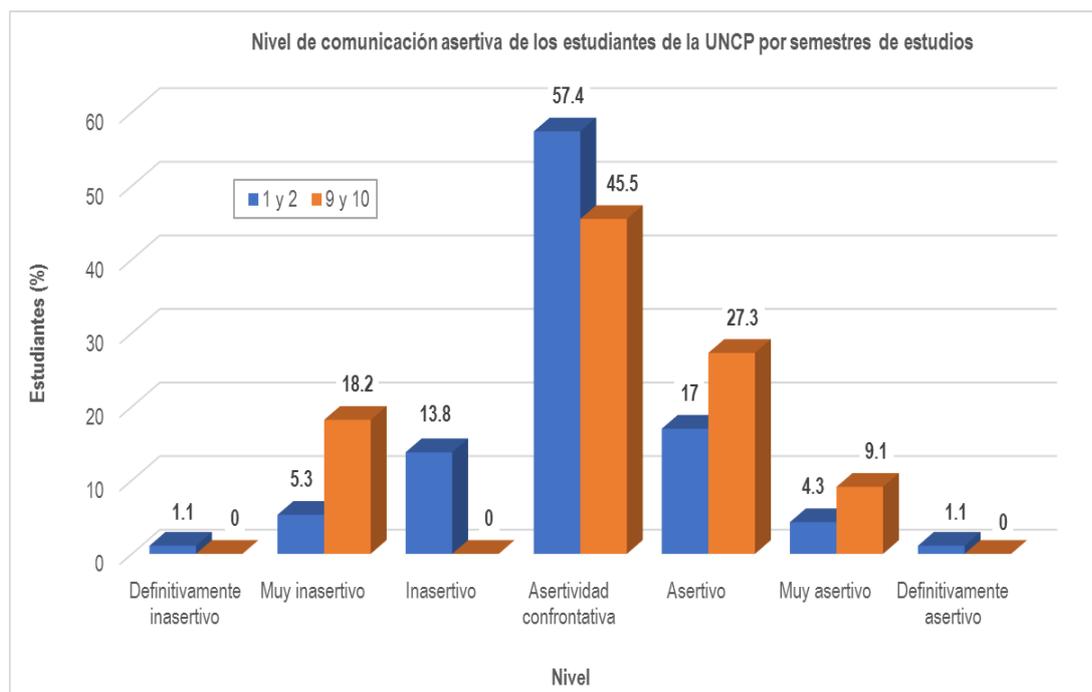


Figura 4. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por semestres de estudios.

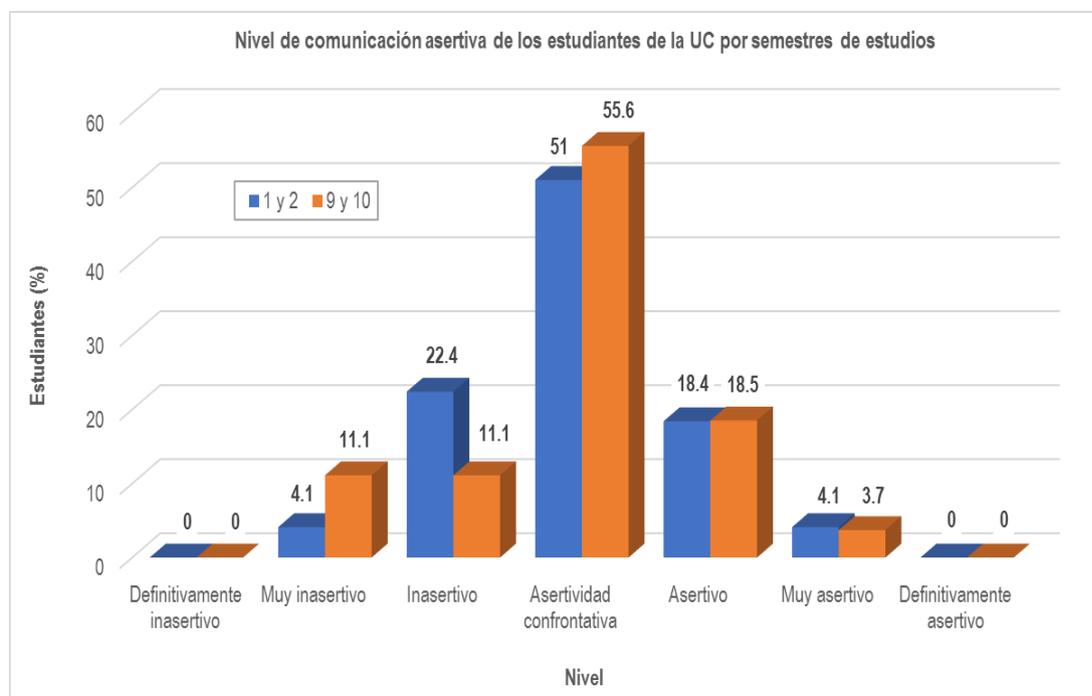


Figura 4A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por semestres de estudios.

4.2.3. Comunicación asertiva por universidad y sexo

Tabla 5
Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y sexo (en %)

Nivel de comunicación asertiva	Universidad Nacional del Centro del Perú		Universidad Continental		Total	
	F (69)	M (36)	F (39)	M (37)	F (108)	M (73)
Definitivamente inasertivo		2,8				1,4
Muy inasertivo	5,8	8,3	10,3	2,7	7,4	5,5
Inasertivo	15,9	5,6	20,5	16,2	17,6	11,0
Asertividad confrontativa	55,1	58,3	46,2	59,5	51,9	58,9
Asertivo	18,8	16,7	17,9	18,9	18,5	17,8
Muy asertivo	4,3	5,6	5,1	2,7	4,6	4,1
Definitivamente asertivo		2,8				1,4

En la tabla 5 se descubre que la mayoría de los estudiantes de sexo femenino (51,9%) y masculino (58,9%) poseen asertividad confrontativa, con tendencia a la inasertividad en las mujeres y a la asertividad en los varones (figura 5).

De igual manera, en la Universidad Nacional del Centro del Perú, la mayoría de los estudiantes de sexo femenino (55,1%) y masculino (58,3%) poseen asertividad confrontativa, con tendencia a la Comunicación asertiva (figura 6). Asimismo, en la Universidad Continental, el 46,2% de los estudiantes de sexo femenino y la mayoría de sexo masculino (59,5%) poseen Comunicación asertiva confrontativa, con tendencia a la inasertividad en las mujeres y a la asertividad en los varones (figura 6A).

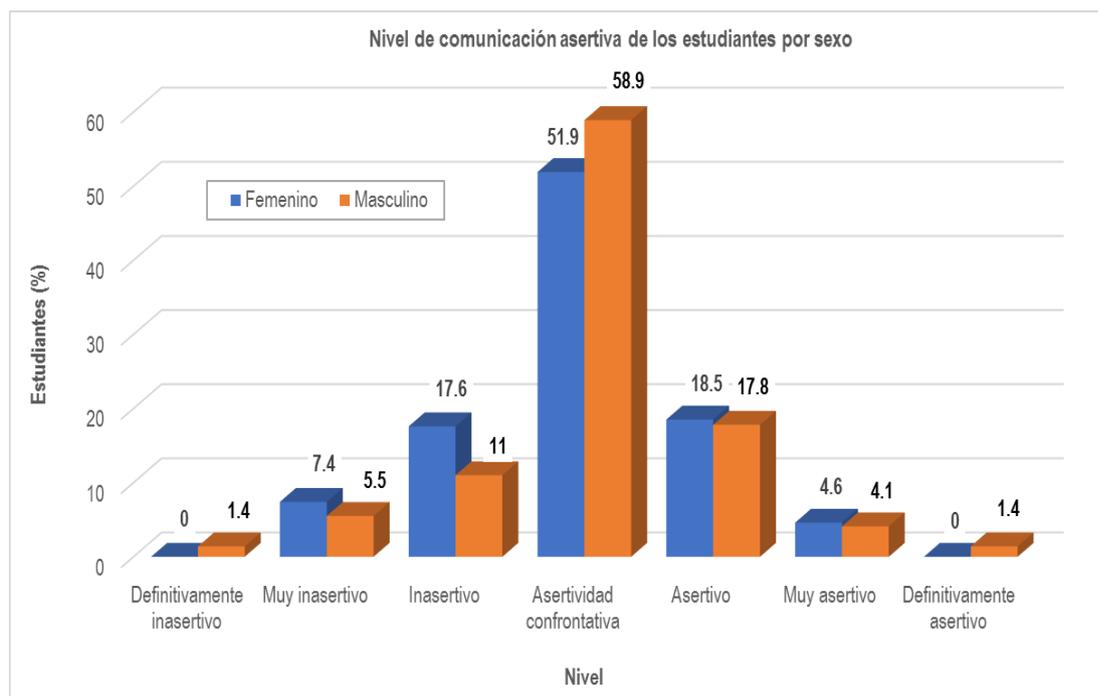


Figura 5. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por sexo.

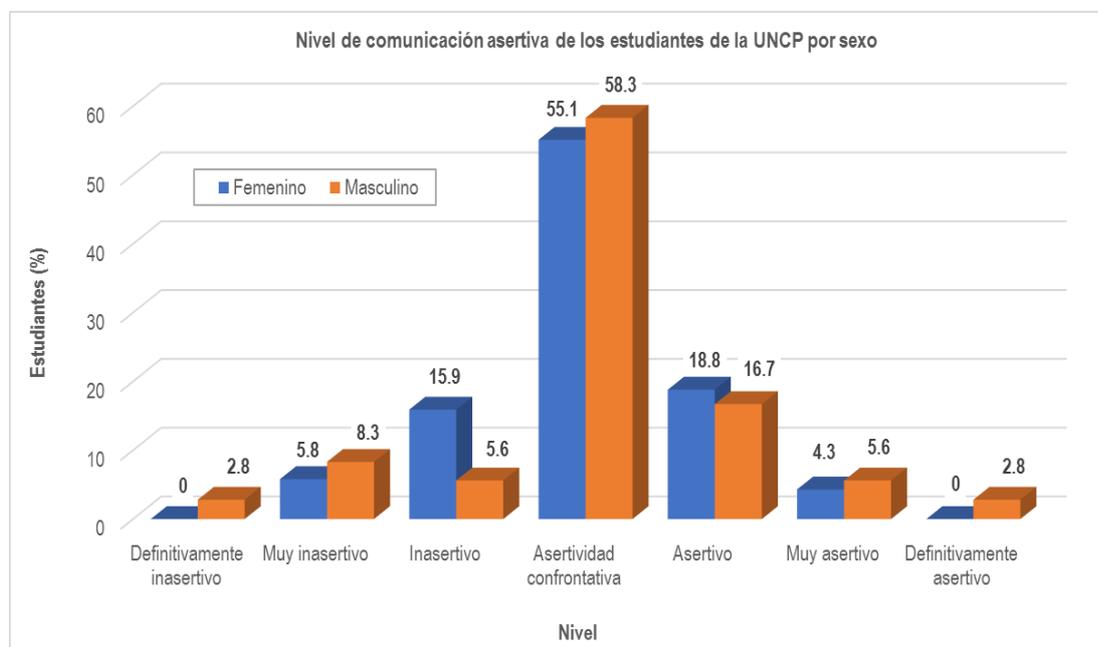


Figura 6. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por sexo.

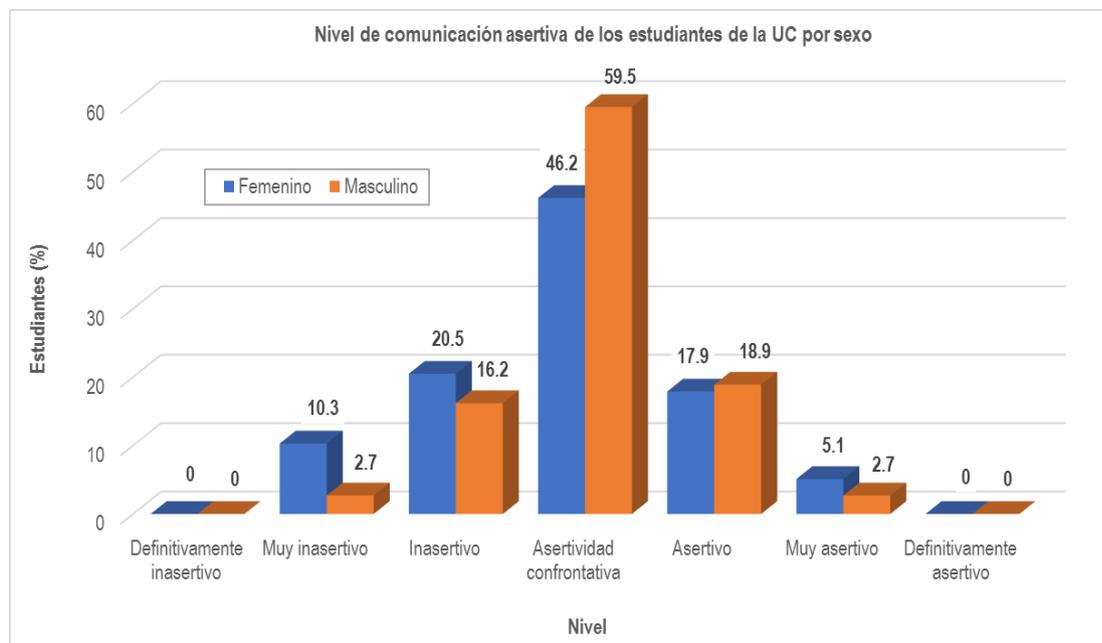


Figura 6A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por sexo.

De los resultados de la tabla 5 y figura 5 se deriva que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de sexo femenino y masculino, con predominio de la Asertividad confrontativa.

De igual modo, de los resultados de la tabla 5 y figuras 6 y 6A, se afirma que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de sexo femenino y masculino, tanto de la Universidad Nacional del Centro del Perú como de la Universidad Continental, con predominio de la asertividad confrontativa.

4.2.4. Comunicación asertiva por universidad y edad

Tabla 6

Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por universidad y edad (en %)

Nivel de comunicación asertiva	Universidad Nacional del Centro del Perú		Universidad Continental		Total	
	< 19	19 a	< 19	19 a	< 19	19 a
	(56)	+ (49)	(26)	+ (50)	(82)	+ (99)
Definitivamente inasertivo		2,0				1,0
Muy inasertivo	3,6	10,2	3,8	8,0	3,7	9,1
Inasertivo	14,3	10,2	30,8	12,0	19,5	11,1
Asertividad confrontativa	57,1	55,1	42,3	58,0	52,4	56,6
Asertivo	23,2	12,2	19,2	18,0	22,0	15,2
Muy asertivo		10,2	3,8	4,0	1,2	7,1
Definitivamente asertivo	1,8				1,2	

En la tabla 6 se aprecia que la mayoría de los estudiantes de 19 años a más (56,6%) y menores de 19 años (52,4%) poseen comunicación asertiva confrontativa, con tendencia a la asertividad (figura 7).

De igual manera, en la Universidad Nacional del Centro del Perú, la mayoría de los estudiantes de 19 años (57,1%) y menores de 19 años (55,1%) poseen Asertividad confrontativa, con tendencia a la asertividad (figura 8). Asimismo, en la Universidad Continental, el 42,3% de los estudiantes de 19 años a más y la mayoría de estudiantes menores de 19 años (58%) poseen comunicación asertiva confrontativa, con tendencia a la inasertividad en los estudiantes de 19 años a más y a la asertividad en los menores de 19 años (figura 8A).

De los resultados de la tabla 6 y figura 7 se establece que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por edad, con predominio de la asertividad confrontativa.

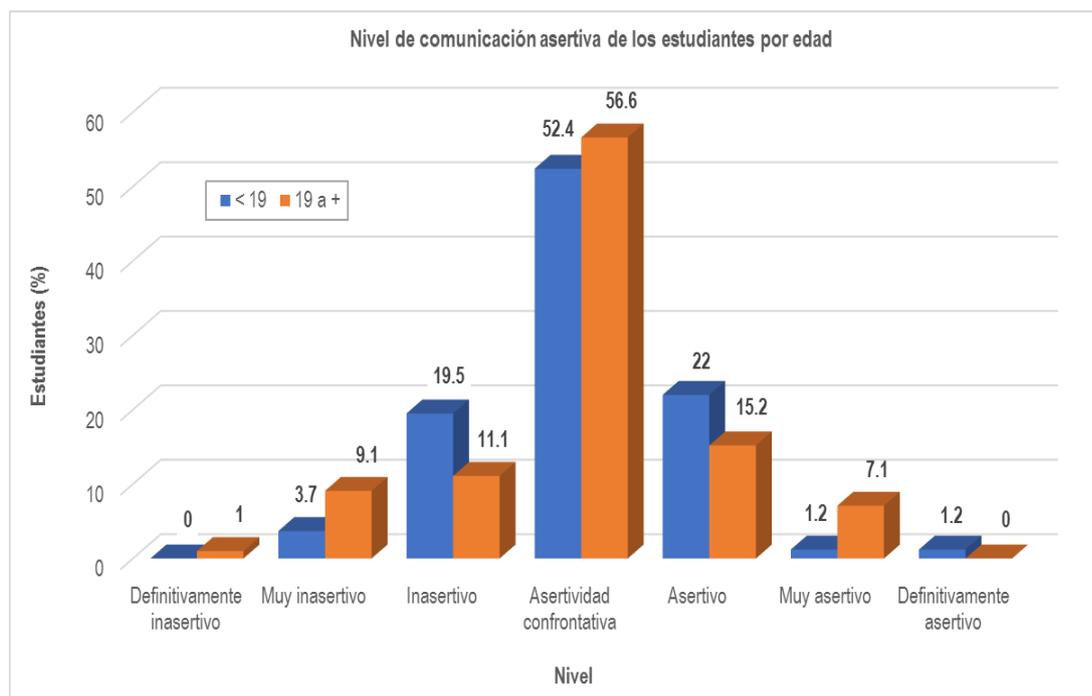


Figura 7. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por edad.

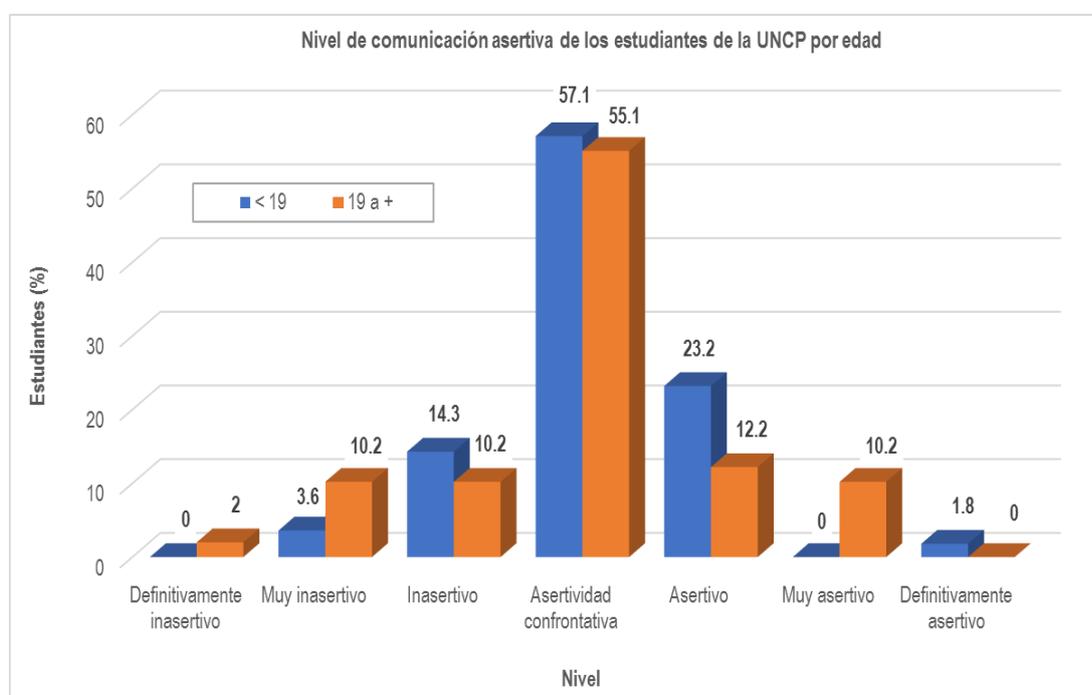


Figura 8. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UNCP por edad.

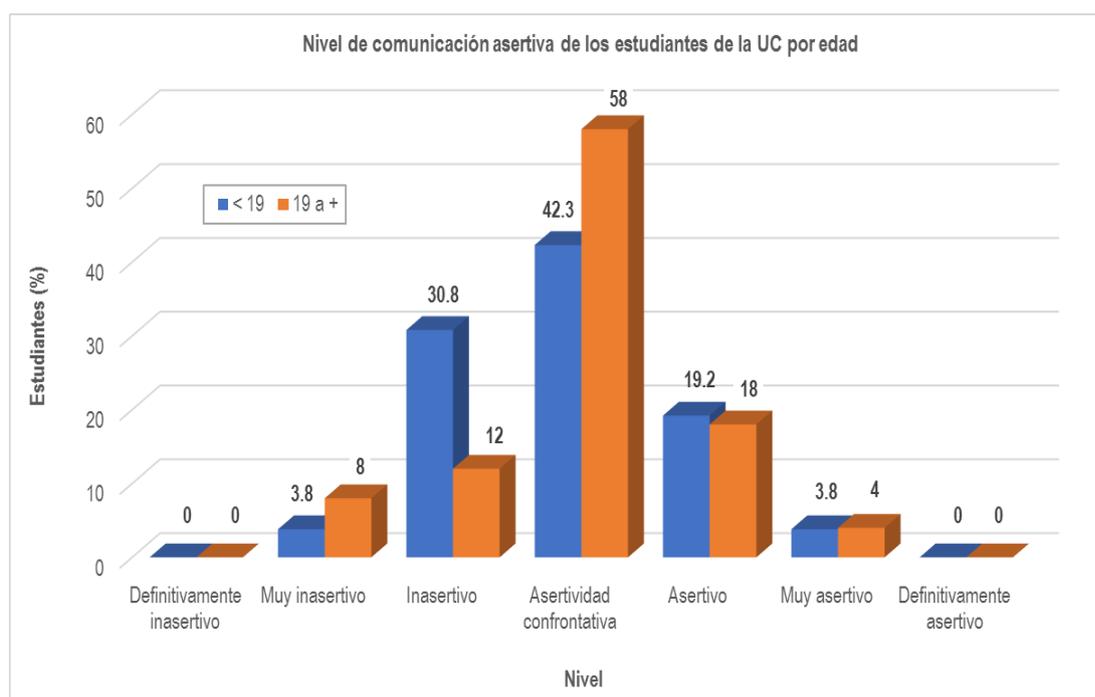


Figura 8A. Nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de la UC por edad.

De igual modo, de los resultados de la tabla 6 y figuras 8 y 8A, se afirma que no hay diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes por edad, tanto de la Universidad Nacional del Centro del Perú como de la Universidad Continental, con predominio de la asertividad confrontativa.

4.2 Prueba de hipótesis

4.5.1. Contraste estadístico de la hipótesis general

Hipótesis de investigación:

“Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo”.

El contraste estadístico de la hipótesis se realizó con la prueba Chi cuadrada para la homogeneidad de muestras, al 95% de confianza estadística. El procedimiento se desarrolla a continuación.

1) Hipótesis estadísticas

H0: No existen diferencias en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

H1: Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

2) Estadística de prueba

En vista que la muestra es grande ($n = 181$, $n > 30$), la estadística de prueba es la función Chi cuadrada (χ^2) de Pearson, con distribución Chi cuadrada, definida como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^F \sum_{j=1}^C \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Esta función tiene distribución Chi cuadrada con $GL = (F-1)*(C-1)$ grados de libertad, donde F es el número de filas y C es el número de columnas de la tabla de contingencia de F filas y C columnas que resumen las variables nivel de comunicación asertiva y universidad, respectivamente.

O_{ij} y E_{ij} son las frecuencias observadas y esperadas correspondientes a las categorías i y j de las variables filas y columnas, respectivamente.

3) Regla de decisión

En la tabla 2 se observa que $F = 7$ y $C = 2$; por ello, el valor teórico de la distribución Chi cuadrado con seis grados de libertad para un contraste unilateral superior y 95% de probabilidad es 12,59. Con ello, se rechazará la hipótesis nula H_0 , a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 12,59; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 . En términos del valor P, la hipótesis nula H_0 será rechazada, a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor P es menor que el nivel de significación de 0,05; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 .

4) Valores calculados

El programa estadístico SPSS v_24 reporta el valor calculado de la Chi cuadrada de Pearson de 2,697 y el valor P de 0,846 (figura 9).

Pruebas de chi-cuadrado			
Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	2,697	6	,846
N de casos válidos	181		

Figura 9. Prueba de homogeneidad de muestras

5) Decisión estadística

Dado que el valor calculado de la Chi cuadrada (2,697) es menor que su valor teórico (12,59) (se encuentra en la región de aceptación de la hipótesis nula H_0), se acepta la hipótesis nula H_0 , en contra de la hipótesis alterna H_1 . Asimismo, el valor P (0,846) es mayor que el nivel de significación habitual de 0,05, con lo cual se ratifica la decisión anterior.

6) Conclusión

Al 95% de confianza estadística, se acepta que no existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la UC y la UNCP.

Con los resultados, se rechaza la hipótesis general de investigación, y, por tanto, se rechaza que el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de comunicación de la Universidad Continental es menor al nivel de comunicación asertiva respectiva de la Universidad Nacional del Centro del Perú.

4.5.2. Contraste estadístico de la primera hipótesis específica

Hipótesis de investigación:

“Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú”.

El contraste estadístico de la hipótesis se realizó con la prueba Chi cuadrada para la homogeneidad de muestras, al 95% de confianza estadística. El procedimiento se desarrolla a continuación.

1) Hipótesis estadísticas

H_0 : No existen diferencias en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

H_1 : Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos

semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

2) Estadística de prueba

En vista que las muestras son grandes (Total: $n = 181$, $n > 30$, Primeros (1 y 2): $n = 143$, $n > 30$, Ultimos (9 y 10): $n = 38$, $n > 30$), la estadística de prueba es la función Chi cuadrada (χ^2) de Pearson, con distribución Chi cuadrada, definida como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^F \sum_{j=1}^C \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Esta función tiene distribución Chi cuadrada con $GL = (F-1)*(C-1)$ grados de libertad, donde F es el número de filas y C es el número de columnas de la tabla de contingencia de F filas y C columnas que resumen las variables nivel de comunicación asertiva, y semestre de estudios y universidad, respectivamente.

O_{ij} y E_{ij} son las frecuencias observadas y esperadas correspondientes a las categorías i y j de las variables filas y columnas, respectivamente.

3) Regla de decisión

En la tabla 3 se observa que para la muestra total: $F = 7$ y $C = 2$; en la UNCP: $F = 7$ y $C = 2$; en la UC: $F = 5$ y $C = 2$. La distribución Chi cuadrada para la muestra total y la UNCP tiene seis grados de libertad, para la UC, cuatro. Por ello, para un contraste unilateral superior y 95% de probabilidad, el valor teórico de la distribución Chi cuadrado con seis grados de libertad es 12,59, y con cuatro grados de libertad es 9,488.

Con ello, para la muestra total y la UNCP, se rechazará la hipótesis nula H_0 , a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 12,59; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 . Para la UC, se rechazará la hipótesis nula H_0 , a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 9,488; en caso contrario, será

aceptada H_0 , en contra de H_1 . En cualquiera de las muestras, en términos del valor P, la hipótesis nula H_0 será rechazada, a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor P es menor que el nivel de significación de 0,05; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 .

4) Valores calculados

El programa estadístico SPSS v_24 reporta los valores calculados de la Chi cuadrada de Pearson y sus valores P respectivos en las figuras 10 y 10A.

Pruebas de chi-cuadrado			
Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	5,538	6	,477
N de casos válidos	181		

Figura 10. Prueba de homogeneidad de muestras – Total.

Pruebas de chi-cuadrado				
Universidad	Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
UNCP	Chi-cuadrado de Pearson	5,507	6	,481
	N de casos válidos	105		
UC	Chi-cuadrado de Pearson	2,597	4	,627
	N de casos válidos	76		

Figura 10A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidades.

5) Decisión estadística

Dado que los valores calculados de la Chi cuadrada (5,538, 5,507 y 2,597) son menores que su valor teórico respectivo (12,59 y 9,488) (se encuentran en la región de aceptación de la hipótesis nula H_0), se acepta la hipótesis nula H_0 , en contra de la hipótesis alterna H_1 . Asimismo, los valores P (0,477, 0,481 y 0,627) son mayores que el nivel de significación habitual de 0,05, con lo cual se ratifica la decisión anterior.

6) Conclusión

Al 95% de confianza estadística, se acepta que no existen diferencias significativas, según semestre de estudios, en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Con los resultados, se rechaza la primera hipótesis específica de investigación, y, por tanto, se rechaza que el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, decrece en los últimos semestres.

4.5.3. Contraste Estadístico de la segunda Hipótesis Específica

Hipótesis de investigación:

“Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo”.

El contraste estadístico de la hipótesis se realizó con la prueba Chi cuadrada para la homogeneidad de muestras, al 95% de confianza estadística. El procedimiento se desarrolla a continuación.

1) Hipótesis estadísticas

H_0 : No existen diferencias en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

H_1 : Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

2) Estadística de prueba

En vista que las muestras son grandes (Total: $n = 181$, $n > 30$, Femenino: $n = 108$, $n > 30$, Masculino: $n = 73$, $n > 30$), la estadística de prueba es la función Chi cuadrada (χ^2) de Pearson, con distribución Chi cuadrada, definida como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^F \sum_{j=1}^C \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Esta función tiene distribución Chi cuadrada con $GL = (F-1)*(C-1)$ grados de libertad, donde F es el número de filas y C es el número de columnas de la tabla de contingencia de F filas y C columnas que resumen las variables nivel de comunicación asertiva, y sexo y universidad, respectivamente.

O_{ij} y E_{ij} son las frecuencias observadas y esperadas correspondientes a las categorías i y j de las variables filas y columnas, respectivamente.

3) Regla de decisión

En la tabla 4 se observa que para la muestra total: $F = 7$ y $C = 2$; en la UNCP: $F = 7$ y $C = 2$; en la UC: $F = 5$ y $C = 2$. La distribución Chi cuadrada para la muestra total y la UNCP tiene seis grados de libertad, para la UC, cuatro. Por ello, para un contraste unilateral superior y 95% de probabilidad, el valor teórico de la distribución Chi cuadrado con seis grados de libertad es 12,59, y con cuatro grados de libertad es 9,488.

Con ello, para la muestra total y la UNCP, se rechazará la hipótesis nula H_0 , a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 12,59; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 . Para la

UC, se rechazará la hipótesis nula H_0 , a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 9,488; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 . En cualquiera de las muestras, en términos del valor P, la hipótesis nula H_0 será rechazada, a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor P es menor que el nivel de significación de 0,05; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 .

4) Valores calculados

El programa estadístico SPSS v_24 reporta los valores calculados de la Chi cuadrada de Pearson y sus valores P respectivos en las figuras 11 y 11A.

Pruebas de chi-cuadrado			
Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	4,923	6	,554
N de casos válidos	181		

Figura 11. Prueba de homogeneidad de muestras – Total.

Pruebas de chi-cuadrado				
Universidad	Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
UNCP	Chi-cuadrado de Pearson	6,302	6	,390
	N de casos válidos	105		
UC	Chi-cuadrado de Pearson	2,768	4	,597
	N de casos válidos	76		

Figura 11A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidades.

5) Decisión estadística

Dado que los valores calculados de la Chi cuadrada (4,923, 6,302 y 2,768) son menores que su valor teórico respectivo (12,59 y 9,488) (se encuentran en la región de aceptación de la hipótesis nula H_0), se acepta la hipótesis nula H_0 ,

en contra de la hipótesis alterna H_1 . Asimismo, los valores P (0,554, 0,390 y 0,597) son mayores que el nivel de significación habitual de 0,05, con lo cual se ratifica la decisión anterior.

6) Conclusión

Al 95% de confianza estadística, se acepta que no existen diferencias significativas, según sexo, en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Con los resultados, se rechaza la segunda hipótesis específica de investigación, y, por tanto, se rechaza que el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, es mayor en las mujeres.

4.5.4. Contraste estadístico de la tercera hipótesis específica

Hipótesis de investigación:

“El nivel de comunicación asertiva, según edad, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, disminuye en los estudiantes de mayor edad”.

El contraste estadístico de la hipótesis se realizó con la prueba Chi cuadrada para la homogeneidad de muestras, al 95% de confianza estadística. El procedimiento se desarrolla a continuación.

1) Hipótesis estadísticas

H_0 : No existen diferencias en el nivel de comunicación asertiva, según edad, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

H₁: Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según edad, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

2) Estadística de prueba

En vista que las muestras son grandes (Total: n = 181, n > 30, Menos de 19: n = 82, n > 30, 19 a más: n = 99, n > 30), la estadística de prueba es la función Chi cuadrada (χ^2) de Pearson, con distribución Chi cuadrada, definida como:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^F \sum_{j=1}^C \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Esta función tiene distribución Chi cuadrada con GL = (F-1)*(C-1) grados de libertad, donde F es el número de filas y C es el número de columnas de la tabla de contingencia de F filas y C columnas que resumen las variables nivel de comunicación asertiva, y edad y universidad, respectivamente.

O_{ij} y E_{ij} son las frecuencias observadas y esperadas correspondientes a las categorías i y j de las variables filas y columnas, respectivamente.

3) Regla de decisión

En la tabla 5 se observa que para la muestra total: F = 7 y C = 2; en la UNCP: F = 7 y C = 2; en la UC: F = 5 y C = 2. La distribución Chi cuadrada para la muestra total y la UNCP tiene seis grados de libertad, para la UC, cuatro. Por ello, para un contraste unilateral superior y 95% de probabilidad, el valor teórico de la distribución Chi cuadrado con seis grados de libertad es 12,59, y con cuatro grados de libertad es 9,488.

Con ello, para la muestra total y la UNCP, se rechazará la hipótesis nula H₀, a favor de la hipótesis alterna H₁, si el valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 12,59; en caso contrario, será aceptada H₀, en contra de H₁. Para la UC, se rechazará la hipótesis nula H₀, a favor de la hipótesis alterna H₁, si el

valor calculado de la χ^2 de Pearson es mayor que 9,488; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 . En cualquiera de las muestras, en términos del valor P, la hipótesis nula H_0 será rechazada, a favor de la hipótesis alterna H_1 , si el valor P es menor que el nivel de significación de 0,05; en caso contrario, será aceptada H_0 , en contra de H_1 .

4) Valores calculados

El programa estadístico SPSS v_24 reporta los valores calculados de la Chi cuadrada de Pearson y sus valores P respectivos en las figuras 12 y 12A.

Pruebas de chi-cuadrado			
Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,905	6	,091
N de casos válidos	181		

Figura 12. Prueba de homogeneidad de muestras – Total.

Pruebas de chi-cuadrado				
Universidad	Estadísticos	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
UNCP	Chi-cuadrado de Pearson	11,565	6	,072
	N de casos válidos	105		
UC	Chi-cuadrado de Pearson	4,535	4	,338
	N de casos válidos	76		

Figura 12A. Prueba de homogeneidad de muestras – Universidades.

5) Decisión estadística

Dado que los valores calculados de la Chi cuadrada (10,905, 11,565 y 4,535) son menores que su valor teórico respectivo (12,59 y 9,488) (se encuentran en la región de aceptación de la hipótesis nula H_0), se acepta la hipótesis nula H_0 ,

en contra de la hipótesis alterna H_1 . Asimismo, los valores P (0,091, 0,072 y 0,338) son mayores que el nivel de significación habitual de 0,05, con lo cual se ratifica la decisión anterior.

6) Conclusión

Al 95% de confianza estadística, se acepta que no existen diferencias significativas, según edad, en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Con los resultados, se rechaza la tercera hipótesis específica de investigación, y, por tanto, se rechaza que el nivel de comunicación asertiva, según edad, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, disminuye en los estudiantes de mayor edad.

4.3 Discusión de resultados

La investigación propuso como objetivo general: determinar la diferencia entre el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Como hipótesis general: existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

La investigación halló que los indicadores de nivel de comunicación asertiva son ligeramente mayores en estudiantes de la UNCP (56.2%), frente a estudiantes de la Universidad Continental (52.6%), sin embargo, esa diferencia no es significativa, situándose ambas muestras en el mismo nivel de comunicación asertiva confrontativa.

A partir de los hallazgos se rechaza la hipótesis general alterna de la investigación y se aprueba la hipótesis general nula de la investigación, de tal manera que se ratifica lo afirmado por Sánchez (2003), que refiere que una misma persona puede mostrar asertividad en mayor o menor escala dependiendo de la situación en la que esta se encuentre. Tal como infieren los axiomas de la comunicación en la teoría planteada por la Escuela de Palo Alto (1985), es imposible no comunicar, pues incluso nuestros gestos y comportamientos transmiten cierta información; por ello no solo depende de lo que se dice, sino incluso de que es lo que quiere dar a entender el emisor y como el receptor recibe dicho mensaje; acotando también el nivel de relación que existe entre ambos y/o el nivel de relación que haya desarrollado el comunicador con las personas que absorbe la información que este brinda.

Mientras que la asertividad confrontativa se expresa, como menciona Castanyer (1999), cuando una persona impone sus ideas y pensamientos, fuera de defenderlos de forma sustentada, muchas veces hasta se deja de lado el respeto hacia otros solo para resaltar los de uno mismo, sin importar los medios. Sin embargo, Beltrán (2000) menciona que la comunicación tiene como objetivo la búsqueda de la armonía y complementación del ser humano ante otros miembros de la sociedad e incluso con el mismo universo. Por ello, lograr tener un nivel de comunicación asertiva confrontativa no es lo adecuado para estudiantes de Ciencias de la Comunicación, quienes por la naturaleza de su carrera deberían de estar, por lo menos en un nivel inmediatamente superior. La asertividad confrontativa representa una debilidad en las competencias aptitudinales de los estudiantes de ambas universidades. Resultados similares encontró Salgado (2014), en su estudio de asertividad en los estudiantes de la carrera de diseño figura en la unidad educativa “Carlos Calderón Chico” en Guayaquil, Ecuador; quienes rebelaron debilidades en la comunicación asertiva, no solo en el ámbito familiar, sino también en facetas estudiantiles, como expresar ideales y pensamientos de dañar a los demás. Zaldívar (2009), halló debilidades asertivas en estudiantes de psicología de la Universidad Enrique Guzmán y Valle; determinando que predomina un nivel moderado (35%) en la comunicación asertiva, resultado similar a la presente investigación, pues un nivel moderado de

asertividad estaría en los márgenes del nivel de asertividad confrontativa, y también presenta una debilidad al tratarse de futuros profesionales de la psicología.

La investigación propuso como objetivos específicos:

Determinar la diferencia en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Determinar la diferencia en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Como hipótesis específicas:

Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo.

La investigación halló que los indicadores de nivel de comunicación asertiva son ligeramente mayores en estudiantes de la UNCP del 1er y 2do semestre (57.4%), frente a estudiantes del 1er y 2do semestre de la Universidad Continental (51%), sin embargo, esa diferencia no es significativa situándose ambas muestras en el mismo nivel de comunicación asertiva confrontativa. Acotando a estos resultados; el nivel de comunicación asertiva es mayor en estudiantes de 9no y 10mo de la Universidad Continental (45.5%), frente a estudiantes del 9no y 10mo semestre de la UNCP (55.6%), sin embargo, ambos están situados en el nivel de asertividad confrontativa, al igual que los estudiantes que cursan los primeros

semestres. No obstante, si se hace una comparación entre los totales de cada semestre, el porcentaje es incluso menor, pues los indicadores en estudiantes de 1er y 2do semestre de ambas universidades son de 55.2% y en estudiantes de 9no y 10mo es de 54.7%; ubicando a este total también en un nivel de asertividad confrontativa.

Lo mismo sucede con el segundo objetivo; pues los indicadores de comunicación asertiva son menores en estudiantes varones de la UNCP (58.3%), frente a estudiantes varones de la Universidad Continental (59.5%), sin embargo, esa diferencia no es significativa situándose ambas muestras en el mismo nivel de asertividad confrontativa. Por otro lado, el nivel de comunicación asertiva es mayores en estudiantes mujeres de la UNCP (55.1%), frente a estudiantes mujeres de la Universidad Continental (46.2%), sin embargo, ambos están situados en el nivel de asertividad confrontativa, al igual que los estudiantes varones. No obstante, si se hace una comparación entre los totales de cada sexo, los indicadores de comunicación asertiva son mayores en estudiantes varones (58.9%), frente a estudiantes mujeres (51.9%); manteniéndose ubicados en el nivel de asertividad confrontativa.

Al analizar los resultados de la investigación, es preocupante que al agrupar los niveles de inasertivo, muy inasertivo y definitivamente inasertivo en ambas universidades, los estudiantes de Ciencias de la Comunicación superan el 20%, lo que implicaría que no tendrían las capacidades óptimas para la carrera. Al compararse los resultados entre los estudiantes de semestre iniciales, con los estudiantes de semestres finales de la carrera de Ciencias de la Comunicación en ambas universidades, se halló que los porcentajes son similares y el nivel el mismo. Ello nos dice que la formación profesional de ambas universidades no contribuye al desarrollo, reforzamiento o potenciamiento de la comunicación asertiva. Caputo (1984), recalca que un profesional de la información debe de contar con distintos elementos y estrategias que le permitan transmitir un mensaje de manera asertiva y logrando eficacia al comunicarse, teniendo en cuenta el lugar, tiempo, forma, entre otros aspectos. Por ser un comunicador social, también requiere que este mantenga cierta relación con los miembros de la sociedad; Beltrán (2000), infiere que a pesar que la Comunicación para el Buen Vivir es

utópica en ciertos casos, los procesos comunicativos son para trabajar relaciones solidarias, participativas e incluyentes para lograr llevar una vida sana y conocer la filosofía de grupos para entender su pensar, sentir y actuar; pero cómo lograr ello, si un comunicador a puertas de egresar, no logra comunicarse de forma asertiva, sino al contrario, solo de forma confrontativa.

Es menester que a partir de los hallazgos de la presente investigación y la interpretación que se le ha dado a los resultados se tome en cuenta los logros como contribución a la mejora continua de la enseñanza – aprendizaje, planificación curricular, evaluación de las competencias de los egresados y esfuerzos por la acreditación, la formación integral del profesional en Ciencias de la Comunicación debe considerar el reforzamiento y potenciamiento de habilidades blandas como premisa para el éxito y protagonismo social del comunicador; la sociedad necesita y demanda comunicadores altamente asertivos.

CONCLUSIONES

1. La investigación demostró que no existen diferencias significativas, en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú - 2017; sin embargo, el nivel de asertividad confrontativa que presentan, no es la adecuada para estudiantes de Ciencias de la Comunicación.
2. La investigación demostró que no existen diferencias significativas, en el nivel de comunicación asertiva según semestre académico, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo - 2017.
3. La investigación demostró que no existen diferencias significativas, en el nivel de comunicación asertiva según sexo, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo - 2017.

SUGERENCIAS

Que, la Carrera de Ciencias y Tecnologías de la Comunicación Universidad Continental y la Facultad de Ciencias de la Comunicación Universidad Nacional del Centro del Perú implementen estrategias y acciones de reforzamiento de la comunicación asertiva de sus estudiantes.

Que, se refuerce la formación integral de los estudiantes de los últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, por estar próximos a egresar.

Que, las acciones y estrategias de reforzamiento de las habilidades de comunicación asertiva que se implementen en las carreras de Ciencias de la Comunicación de Universidad Continental y Universidad Nacional del Centro del Perú, deben complementarse con otras capacidades como la equidad, empatía y control de reacciones emocionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adler, F. (1977). Factory councils, Gramsci and the industrialists. *Telos Press*, 31, 67-90.
- Beltrán, R. (2000) *Investigación sobre comunicación en Latinoamérica: Trascendencia y proyección*. La Paz: Universidad Católica.
- Caputo, J. S. (1984). *The Assertive Librarian*. Canada: Oryx Press.
- Carrasco, I., Clemente, M. y Llavona, M. (1989). *Análisis del inventario de aserción de Gambrill y Richey*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Castanyer, O. (1999). *La asertividad: Expresión de una sana autoestima*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Celis, J. (2017) *Libertad emocional*. Recuperado de: <http://www.sebascelis.com/libertad-emocional/>
- Defleur, H. (2006). *Fundamentos de Comunicación Humana*. (3º ed.) Mexico D.F.: McGraw Hill.
- Dongil, E. y Cano, A. (2014). Habilidades sociales. *Sociedad Española para el estudio de la Ansiedad y el Estrés (SEAS)*. Recuperado de http://www.bemocion.msssi.gob.es/comoEncontrarmeMejor/guiasAutoayuda/docs/guia_habilidades_sociales.pdf
- Fernández, R. (2017). Inteligencia Emocional. *Sobre la asertividad y la comunicación interpersonal*. Recuperado de <https://blogs.eitb.eus/inteligenciaemocional/2017/07/07/sobre-la-asertividad-y-la-comunicacion-interpersonal/>
- Galassi, J., Delo, J., Galassi, M. y Bastien, S. (1974). The college selfexpression scale: A measure of assertiveness. *Behavior Therapy*. 5, 165-171.
- Garrido, V. y Gómez, A.M. (1998). *Diccionario de criminología*. Valencia: Tirant lo Blanch.

- Gestión (2013). *¿Cuáles son las habilidades que necesita para alcanzar el éxito en su empresa?* Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/management-empleo/son-habilidades-necesita-alcanzar-exito-empresa-53127>
- Heimberg, R., Montgomery, D., Madsen, C. y Heimberg, J. (1977). Entrenamiento de la asertividad: Una revisión de la literatura. *Terapia de conducta*. 8, 953-971.
- Hernández (2003) Asertividad en el trabajo. *Hipócrita net*. Recuperado de http://www.hipocrita.net/asertividad/asertividad_en_el_trabajo.php
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (sexta ed.) México D.F.: Mc Graw Hill.
- Herrera A. H. (2007). Asertividad, la palabra adecuada en el momento oportuno. *La Rioja. España*. Recuperado de http://www.larioja.com/prensa/20070704/tribuna/asertividad-palabra-adecuada-momento_20070704.html
- Hopkins, L. (2005). *Assertive Communication - 6 Tips For Effective Use. Ezine Articles*. Recuperado de <https://ezinearticles.com/?Assertive-Communication---6-Tips-For-Effective-Use&id=10259>
- Hybels y Weaver (1982). *La comunicación*. México D.F.: Logos – Consorcio.
- Lazarus, A. (1980). *Más allá de la terapia de conducta*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Lee Hecht Harrison DBM. (2014). *Habilidades “blandas” es la mayor debilidad de jóvenes para inserción laboral*. Gestión. Recuperado de <https://lhh.pe/prensa/habilidades-blandas-es-la-mayor-debilidad-de-jovenes-para-insercion-laboral/>
- León, M. y Vargas, T. (2009). *Validación y estandarización de la escala de asertividad de Rathus (R.A.S.) en una muestra de adultos costarricenses*. Revista Costarricense de Psicología, 28 (41-42), 169-185
- Leuro, E. (2001). *Comunicación eficaz y positiva*. Madrid: El Libro Hobby.
- Ludeña, A. (2004). *La formación por competencias laborales*. Lima: Programa de Capacitación laboral-CAPLAB

- Marroquín, M. y Villa, A. (1995). *La comunicación interpersonal*. España: Ediciones mensajero.
- Navas-Robledo, J.J. (1985). *Cómo tomar decisiones y solucionar problemas racionalmente: guía práctica y comprensiva para una vida más efectiva y saludable*. San Juan: Librotex Inc.
- Ñaupas-Paitán, H., Mejía-Mejía, E., Novoa-Ramírez, E., & Villagomez-Páucar, A. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Real Academia Española [RAE]. (2016). Asertivo(a). *Edición del Tricentenario*. *Rae.es*. Recuperado de: <https://dle.rae.es/?id=3yQsnyJ>
- Salgado, C. (2014). *La comunicación asertiva, a través del diseño figura en la unidad educativa "Carlos Calderón Chico" en la ciudad de Guayaquil*. Ecuador: Repositorio Universidad de Guayaquil.
- Sánchez, R. (2003). Síntomas de falta de asertividad. *Carme Saltó – Psicología y Terapia*. Recuperado de <http://www.csalto.net/?s=asertividad>
- Salter, A. (1949). *Conditioned Reflex Therapy*. (2ª ed.). New York: Capricorn.
- Scott, M. y Powers, W. (1985). *La comunicación interpersonal como necesidad*. Madrid: Narcea.
- Watzlawick, P., Helmick, J. y Jackson, D. (1985) *Teoría de la Comunicación Humana*. Barcelona: Editorial Herder.
- Zaldivar, P. (2009). *Relación entre la formación universitaria y las habilidades en los estudiantes de la especialidad de psicología de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades de la UNE Enrique Guzmán y Valle*. Perú: Repositorio UNE Enrique Guzmán y Valle.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia

Título: Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de Ciencias de la Comunicación de las universidades de Huancayo.

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA
<p>Problema General: ¿Cuál es el nivel de comunicación asertiva en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Cuál es el nivel de comunicación asertiva, según semestre académico, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo? ¿Cuál es el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo? 	<p>Objetivo General: Determinar el nivel de comunicación asertiva en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ol style="list-style-type: none"> Describir el nivel de comunicación asertiva según semestre académico en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo. Describir el nivel de comunicación asertiva según sexo en estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y Universidad del Centro del Perú de Huancayo. 	<p>Hipótesis General: Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva de los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo</p> <p>Hipótesis Específicas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según semestre de estudios, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo. Existen diferencias significativas en el nivel de comunicación asertiva, según sexo, en los estudiantes de los primeros y últimos semestres de las carreras de Ciencias de la Comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú de Huancayo. 	<p>Variable 1: Comunicación Asertiva</p> <p>Indicadores: D1: Demostrar disconformidad. D2: Manifestación de sentimientos y creencias. D3: Eficacia D4: Interacción con organizaciones. D5: Expresión de opiniones. D6: Decir no.</p> <p>Variables de comparación: C1: Nivel de estudios. C2: Sexo.</p> <p>Rangos de calificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> Definitivamente asertivo. Muy asertivo. Asertivo. Asertividad confrontativa. Inasertivo. Muy inasertivo. Definitivamente inasertivo 	<p>Población: Estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de comunicación de la Universidad Continental y la Universidad Nacional del Centro del Perú.</p> <p>Muestra:</p> <p>M1: Alumnos del primer (45), segundo (45) y décimo (30) semestre de la Universidad Nacional del Centro del Perú.</p> <p>M2: Alumnos del primer (40), segundo (40), noveno y décimo (30) semestre de la Universidad Continental.</p>	<p>Tipo: Básica, por su propósito.</p> <p>Alcance: Descriptivo</p> <p>Diseño: descriptivo comparativo.</p> <p>$M_1 \longrightarrow O_1$</p> <p>$M_2 \longrightarrow O_2$</p> <p>Técnica: Encuesta</p> <p>Instrumento: Cuestionarios</p>

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

TEST DE ASERTIVIDAD DE RATHUS

INSTRUCCIONES: Indica mediante el código siguiente, hasta qué punto te describen o caracterizan cada una de las frases siguientes.

- +3 Muy característico de mí, extremadamente descriptivo.
- +2 Bastante característico de mí, bastante descriptivo.
- +1 Algo característico de mí, ligeramente descriptivo.
- -1 Algo no característico de mí, ligeramente no descriptivo.
- -2 Bastante poco característico de mí, no descriptivo.
- -3 Muy poco característico de mí, extremadamente no descriptivo.

Lee detenidamente las siguientes afirmaciones y coloca su puntuación sobre la casilla situada a la derecha.

SEXO: ____ EDAD: ____ UNIVERSIDAD: _____

SEMESTRE: _____

N°	ítem	MUY CARACTERÍSTICO DE MÍ	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MÍ	ALGO CARACTERÍSTICO DE MÍ	ALGO NO CARACTERÍSTICO DE MÍ	POCO CARACTERÍSTICO DE MÍ	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MÍ
1	Mucha gente parece ser más agresiva que yo.						
2	He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.						
3	Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.						
4	Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.						
5	Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".						
6	Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.						
7	Hay veces en que provocho abiertamente una discusión.						

8	Lucho, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.						
9	En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.						
10	Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.						
11	Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.						
12	Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.						
13	En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.						
14	Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.						
15	Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.						
16	He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.						
17	Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.						
18	Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.						
19	Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.						
20	Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.						
21	Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.						
22	Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.						
23	Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".						
24	Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.						
25	En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.						
26	Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.						
27	Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.						
28	Si alguien se me cuele en una fila, le llamo abiertamente la atención.						
29	Expreso mis opiniones con facilidad.						
30	Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.						

HOJA DE CORRECCIÓN

INSTRUCCIONES:

- A las siguientes preguntas hay que cambiarles el signo a negativo 1, 2, 4, 5, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 19, 23, 24, 26 y 30.
- Suma todas las respuestas a todas las preguntas.
- El resultado oscila entre -90 y +90. La interpretación se lleva a cabo considerando que un signo positivo en la puntuación final significa una mayor asertividad y los valores absolutos indican la frecuencia de aparición de los comportamientos.

Número	Categoría	Puntuación
1	Definitivamente asertivo	61 a 90
2	Muy asertivo	31 a 60
3	Asertivo	16 a 30
4	Asertividad confrontativa	-15 a 15
5	Inasertivo	-16 a -30
6	Muy inasertivo	-31 a -60
7	Definitivamente inasertivo	-61 a -90

RESULTADO:	
-------------------	--

Anexo 3: Validez del instrumento de recolección de datos

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Rafael de la Cruz, Marcos

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

Mg. en Estadística

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		
PORCENTAJE	100		100		100		100		100

DECISIÓN DE EXPERTO :

Mg. Marcos



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

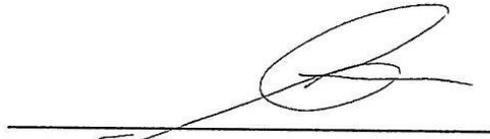
Rafael de la Cruz V. V. V.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

Mg. en Estadística

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GERSON LOAYZA YARINGAÑO

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		100%
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO :

Aprobado

 Gerson Loayza Yaringaño
Productor audiovisual
Universidad Continental

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huari

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GERSON LOAYZA YARINGANO

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%

 Gerson Loayza Yaringano
Productor audiovisual
Universidad Continental

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA VARIABLE COMUNICACION ASERTIVA

TITULO DEL PROYECTO:
Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	ALGO POCO CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	POCO CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI RESPUESTA	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		
										SI	NO	SI	NO	
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.							✓	✓	✓	✓	
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.								✓	✓	✓	✓
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	18. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.								✓	✓	✓	✓
			19. Evito disculpar sobre precios con dependientes o vendedores.								✓	✓	✓	✓
		Logra demostrar disconformidad en situaciones de negociación.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.								✓	✓	✓	✓
			28. Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.								✓	✓	✓	✓
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.								✓	✓	✓	✓
			17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.								✓	✓	✓	✓
		Logra expresar sus sentimientos con sinceridad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.								✓	✓	✓	✓
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.								✓	✓	✓	✓
		Sabe aclarar situaciones con claridad y respeto.	29. Expreso mis opiniones con facilidad.								✓	✓	✓	✓
			Sabe expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.								✓	✓	✓	✓
Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.								✓	✓	✓	✓	
		2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.								✓	✓	✓	✓	
	Sabe expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.	4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.								✓	✓	✓	✓	
		9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.								✓	✓	✓	✓	
	Muestra seguridad con personas del sexo opuesto.	11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.								✓	✓	✓	✓	
		24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.								✓	✓	✓	✓	
Intracción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas	12. Rehúyo telefonar a Instituciones y empresas.								✓	✓	✓	✓	
		13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.								✓	✓	✓	✓	
	Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.								✓	✓	✓	✓	
		20. Cuando he hecho algo impertinente o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.								✓	✓	✓	✓	
Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública lo que se opina, por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provoco abiertamente una discusión.								✓	✓	✓	✓	
		10. Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.								✓	✓	✓	✓	
	Tiene seguridad al preguntar.	16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.								✓	✓	✓	✓	
		26. Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.								✓	✓	✓	✓	
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra reconocer sus habilidades y virtudes.	30. Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.								✓	✓	✓	✓	
		5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".								✓	✓	✓	✓	
	Logra expresar ideas de negación ante familiares.	6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.								✓	✓	✓	✓	
		15. Si un parlante cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.								✓	✓	✓	✓	
Logra mostrar intereses negativos.	23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".								✓	✓	✓	✓		

 **Gerson Lopez**
 Profesor Universitario
 Universidad Nacional del Altiplano
 Huancayo, Perú

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR:

Ruben Alanca Centenas

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR:

DOCTOR EN EDUCACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		100%
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO :

APROBADO

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huar

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Ruben Alania Contreras

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: DOCTOR EN EDUCACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%


FIRMA DEL EVALUADOR

TITULO DEL PROYECTO:
Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA VARIABLE COMUNICACION ASERTIVA

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES	
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO NO CARACTERÍSTICO DE MI	POCO CARACTERÍSTICO DE MI	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM			
										SI	NO	SI	NO		
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que exista la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.								X	X	X		
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.									X	X	X	
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	16. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.									X	X	X	
			19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.									X	X	X	
			27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.									X	X	X	
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.									X	X	X	
			17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.									X	X	X	
		Logra controlar sus niveles de irritabilidad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.									X	X	X	
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.									X	X	X	
		Sabe expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.	29. Expreso mis opiniones con facilidad.									X	X	X	
	Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.									X	X	X	
			2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.									X	X	X	
		Sabe expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.	4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.									X	X	X	
			9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.									X	X	X	
		Logra demostrar seguridad en sus posiciones.	11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.									X	X	X	
	Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas.	12. Rehuí yo telefonar a instituciones y empresas.									X	X	X	
			13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución prefería escribir cartas a realizar entrevistas personales.									X	X	X	
		Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.									X	X	X	
		Adquiere crédito y reconocimiento por las actividades que realiza.	20. Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.									X	X	X	
	Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública disconformidad.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provoqué abiertamente una discusión.									X	X	X	
10. Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.											X	X	X		
Logra opinar y/o entablar conversaciones con otros.		16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.									X	X	X		
		26. Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.									X	X	X		
Tiene seguridad al preguntar.		30. Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.									X	X	X		
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".									X	X	X		
		6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.									X	X	X		
	Logra manifestar sus dudas con respecto a una situación.	15. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.									X	X	X		
Logra expresar ideas de negación ante familiares.	23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".									X	X	X			


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

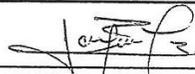
APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GUTIERREZ GALA ZAYURI KARIN

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		100
PORCENTAJE	100		100		100		100		

DECISIÓN DE EXPERTO : Muy Buena



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

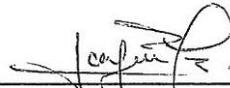
DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GUTIERREZ GALA ZAYURI KARIM

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%

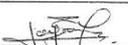


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TÍTULO DEL PROYECTO:
Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES					
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	RAZONABLE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	ALGUNOS CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	MUY CARACTERÍSTICO DE MI	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM							
										SI	NO	SI	NO						
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espere ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de inatención.	3. Cuando le comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.									✓	✓	✓					
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.											✓	✓				
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	18. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.											✓	✓	✓			
			19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.											✓	✓	✓			
		Muestra tolerancia con las personas ante situaciones que le generan molestia.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.											✓	✓	✓			
			28. Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.											✓	✓	✓			
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.											✓	✓	✓			
			17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.												✓	✓			
		Logra expresar sus sentimientos con sinceridad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.												✓	✓	✓		
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.													✓	✓		
	Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.												✓	✓	✓		
			2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.													✓	✓	✓	
Muestra seguridad en sí mismo ante los demás.		4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.													✓	✓	✓		
		9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.													✓	✓	✓		
Logra expresar emociones a costa de generar malos ratos.		11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.													✓	✓	✓		
		24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.													✓	✓	✓		
Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas.	12. Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.													✓	✓	✓		
		13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución prefería escribir cartas o realizar entrevistas personales.														✓	✓	✓	
	Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.													✓	✓	✓		
Expresión de opiniones: tiene la capacidad de expresar de forma pública lo que se opina, por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provooco abiertamente una discusión.													✓	✓	✓		
		10. Disfruto entablando conversaciones con conocidos y extraños.														✓	✓	✓	
	Logra reconocer sus habilidades y virtudes.	16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.														✓	✓	✓	
		26. Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.														✓	✓	✓	
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios positivos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante posiciones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".													✓	✓	✓		
		6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.														✓	✓	✓	
	Logra mostrar intereses negativos.	15. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.													✓	✓	✓		
			23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".												✓	✓	✓		


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

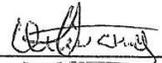
APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MARRAÑI QUINCHO, MANUEL

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO : APROBADO



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huar

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MARANI QUINCHO, MANUEL

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100 %

Manuel Quincho

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA VARIABLE COMUNICACION ASERTIVA

TITULO DEL PROYECTO:
Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCION DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO NO CARACTERÍSTICO DE MI	POCO CARACTERÍSTICO DE MI	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACION ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCION DE RESPUESTA		
										SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o disgrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.									X	X	X				
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.											X	X	X		
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	18. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo exponería públicamente mi punto de vista.											X	X	X		
			19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.											X	X	X		
		Logra demostrar disconformidad en situaciones de negociación.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.											X	X	X		
			28. Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.											X	X	X		
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.											X	X	X		
			17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.											X	X	X		
		Logra controlar sus niveles de irritabilidad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.											X	X	X		
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.											X	X	X		
		Sabe aclarar situaciones con claridad y respeto.	29. Expreso mis opiniones con facilidad.											X	X	X		
			Sabe expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.											X	X	X		
Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan consistente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.											X	X	X			
		2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.											X	X	X			
	Muestra seguridad en sí mismo ante los demás.	4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.											X	X	X			
		9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.											X	X	X			
	Logra demostrar seguridad en sus posiciones.	11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.											X	X	X			
		24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.											X	X	X			
Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas.	12. Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.											X	X	X			
		13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución prefería escribir cartas a realizar entrevistas personales.											X	X	X			
	Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.											X	X	X			
Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública lo que se opina por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Adquiere crédito y/o reconocimiento por las actividades que realiza.	20. Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.											X	X	X			
		7. Hay veces en que provooco abiertamente una discusión.											X	X	X			
	Logra opinar y/o entablar conversaciones con otros.	10. Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.											X	X	X			
		16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.											X	X	X			
	Logra reconocer sus habilidades y virtudes.	26. Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.											X	X	X			
		30. Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.											X	X	X			
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".											X	X	X			
		6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.											X	X	X			
	Logra manifestar sus dudas con respecto a una situación.	15. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.											X	X	X			
		23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".											X	X	X			


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GIANINO MARQUEZ AWAREZ

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		100%
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO :


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

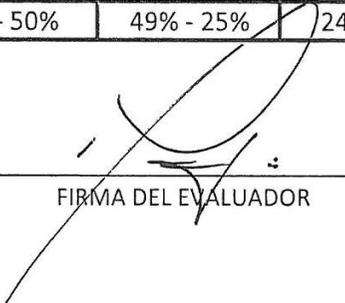
DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huari

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: GIANINO MARQUEZ ÁLVAREZ

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%

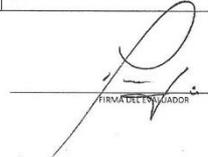

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE LA VARIABLE COMUNICACION ASERTIVA

TITULO DEL PROYECTO:
Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCION DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES		
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO NO CARACTERÍSTICO DE MI	POCO CARACTERÍSTICO DE MI	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACION ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCION DE RESPUESTA				
										SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO			
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.									X	X	X						
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.											X	X	X				
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	18. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.											X	X	X				
			19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.											X	X	X				
		Muestra tolerancia con las personas ante situaciones que le generan molestia.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.											X	X	X				
			28. Si alguien se me cuela en una fila, le llamo abiertamente la atención.											X	X	X				
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, creencias y valores que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.											X	X	X				
			17. Durante una discusión, con frecuencia tengo alfilerame tanto como para ponerme a temblar.											X	X	X				
		Logra controlar sus niveles de intubilidad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.											X	X	X				
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.											X	X	X				
		Sabe expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.	29. Expreso mis opiniones con facilidad.											X	X	X				
			20. Expreso mis opiniones con facilidad.											X	X	X				
	Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones conflictivas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.											X	X	X				
			2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.											X	X	X				
		Sabe expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.	4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado											X	X	X				
			9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.											X	X	X				
		Muestra seguridad con personas del sexo opuesto.	11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.											X	X	X				
			24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.											X	X	X				
	Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas	12. Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.											X	X	X				
			13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.											X	X	X				
		Adquiere crédito y/o reconocimiento por las actividades que realiza.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.											X	X	X				
			20. Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.											X	X	X				
	Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública lo que se opina por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provooco abiertamente una discusión.											X	X	X				
			10. Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.											X	X	X				
Tiene seguridad al preguntar.		16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.											X	X	X					
		26. Cuando me alaban con frecuencia, no sé qué responder.											X	X	X					
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".											X	X	X					
		6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.											X	X	X					
	Logra expresar ideas de negación ante familiares.	15. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.											X	X	X					
		23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".											X	X	X					

FIRMA DEL EVALUADOR



MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Victor Hugo Navarro Rague

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Licenciado en Ciencias de la Comunicación

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		27		30		30		
PORCENTAJE	100%		49%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO : Aprobado


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huar

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Victor Hugo Navarro Roque

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Licenciado en Ciencias de la comunicación

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y últimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Martínez Cartagena Vanessa

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Lic Psicología

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO : Aprobado

ds.
FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MARTÍNEZ CARTAGENA VANESSA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LIC. PSICOLOGÍA

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%


FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TÍTULO DEL PROYECTO:

Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA							CRITERIOS DE EVALUACIÓN								OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO NO CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE POCO CARACTERÍSTICO DE MI	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI	RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE LA DIMENSION Y EL INDICADOR		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM		RELACION ENTRE EL ÍTEM Y LA OPCIÓN DE RESPUESTA			
										SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO		
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que exista la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espere su atención de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.									/	/	/	/				
			25. En el restaurante o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.										/	/	/	/			
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debate.	18. Si un eminente conferenciante hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.							/	/	/	/	/	/	/	/		
		Logra demostrar disconformidad en situaciones de negociación.	19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.							/	/	/	/	/	/	/	/		
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Muestra tolerancia con las personas ante situaciones que le generan molestia.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.										/	/	/	/			
		Muestra mesura al expresar molestia.	28. Si alguien se me queja en una fila, le llamo abiertamente la atención.										/	/	/	/			
		Sabe defender su punto de vista.	8. Luchó, como la mayoría de la gente, por mantener mi posición.											/	/	/	/		
		Logra controlar sus niveles de irritabilidad.	17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.											/	/	/	/		
	Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Logra expresar sus sentimientos con sinceridad.	21. Soy abierto y franco en lo que respecta a mis sentimientos.										/	/	/	/			
		Sabe aclarar situaciones con claridad y respeto.	22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o lo busco cuanto antes para dejar las cosas claras.										/	/	/	/			
		Sabe expresar sus opiniones y darse a entender con facilidad.	29. Expreso mis opiniones con facilidad.										/	/	/	/			
		Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.											/	/	/	/		
Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales debe hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Muestra seguridad en sí mismo ante los demás.	2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.											/	/	/	/			
	Sabe expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.	4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado.											/	/	/	/			
	Logra demostrar seguridad en sus posiciones.	9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.										/	/	/	/				
	Muestra seguridad con personas del sexo opuesto.	11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.											/	/	/	/			
Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública lo que se opina, por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Logra expresar emociones a costa de generar malos ratos.	24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.											/	/	/	/			
	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas.	12. Rehuíyo telefonar a instituciones y empresas.											/	/	/	/			
	Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.											/	/	/	/			
	Adquiere crédito y/o reconocimiento por las actividades que realiza.	20. Cuando he hecho algo importante o meritório, trato de que los demás se enteren de ello.											/	/	/	/			
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la enunciación de no ante peticiones que se considerarían inadecuadas o irracionales.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provooco abiertamente una discusión.											/	/	/	/			
	Logra opinar y/o entablar conversaciones con otros.	10. Difícilmente entablando conversación con conocidos y extraños.											/	/	/	/			
	Tiene seguridad al preguntar.	16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.										/	/	/	/				
	Logra reconocer sus habilidades y virtudes.	26. Cuando me elaban con frecuencia, no sé qué responder.											/	/	/	/			
	Logra expresar opiniones sin miedo a desaprobación.	30. Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.											/	/	/	/			
	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".											/	/	/	/			
	Logra manifestar sus dudas con respecto a una situación.	6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.											/	/	/	/			
	Logra expresar ideas de negación ante familiares.	15. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.											/	/	/	/			
	Logra mostrar intereses negativos.	23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".											/	/	/	/			

FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: FUENTES TORPOCO, JOSSEVIN LEONOR.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

	Relación entre la variable y la dimensión		Relación entre la dimensión y el indicador		Relación entre el indicador y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		TOTAL
	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	
TOTAL	6		28		30		30		100%
PORCENTAJE	100%		100%		100%		100%		100%

DECISIÓN DE EXPERTO : Aprobar



FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Escala de asertividad de Rathus

OBJETIVO: Recabar información concerniente a la variable comunicación asertiva

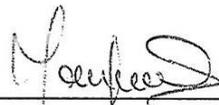
DIRIGIDO A: Estudiantes de los primeros y ultimos semestres de la carrera de Comunicación de la Universidad Continental y la U.N.C.P. de Huancayo

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: FUENTES TOROCCO, YOSSELIN LEONOR.

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: LICENCIADA EN CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN

VALORACIÓN

Muy Alto	Bueno	Regular	Malo	Porcentaje %
100% - 76%	75% - 50%	49% - 25%	24% - 0%	100%



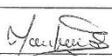
FIRMA DEL EVALUADOR

MATRIZ DE VALIDACIÓN

TÍTULO DEL PROYECTO:

Nivel de comunicación asertiva en estudiantes de las carreras de comunicación de las universidades de Huancayo.

VARIABLE	DIMENSION	INDICADOR	ITEMS	OPCIÓN DE RESPUESTA						CRITERIOS DE EVALUACIÓN				OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES			
				MUY CARACTERÍSTICO DE MI	BASTANTE CARACTERÍSTICO DE MI	ALGO CARACTERÍSTICO DE MI	POCO CARACTERÍSTICO DE MI	MUY POCO CARACTERÍSTICO DE MI		RELACION ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSION		RELACION ENTRE EL INDICADOR Y EL ÍTEM					
										SI	NO	SI	NO				
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Demostrar disconformidad: capacidad para expresar molestia o desagrado ante situaciones en las que existe la expectativa de satisfacer una necesidad planteada por la persona y que espera ser atendida de una determinada manera.	Sabe expresar molestia en situaciones de insatisfacción.	3. Cuando la comida que me han servido en un restaurante no está hecha a mi gusto me quejo al mesero/a.								X						
			25. En el restaurant o en cualquier sitio semejante, protesto por un mal servicio.									X					
		Sabe dar a conocer su punto de vista ante situaciones de debata.	18. Si un emite una conferencia hiciera una afirmación que considero incorrecta, yo expondría públicamente mi punto de vista.										X				
			19. Evito discutir sobre precios con dependientes o vendedores.							X				X			
		Muestra tolerancia con las personas ante situaciones que le generan molestia.	27. Si dos personas en el teatro o en una conferencia están hablando demasiado alto, les digo que se callen o que se vayan a hablar a otra parte.									X		X			
			28. Si alguien se me cuesta en una fila, le llamo abiertamente la atención.									X		X			
	Manifestación de sentimientos y creencias: disposición para expresar de una forma clara, concisa y espontánea sentimientos, pensamientos y creencias que las personas pueden experimentar bajo ciertas circunstancias.	Sabe defender su punto de vista.	8. Lucho, como la mayoría de la genta, por mantener mi posición.									X		X			
			17. Durante una discusión, con frecuencia temo alterarme tanto como para ponerme a temblar.									X		X			
		Logra controlar sus niveles de irritabilidad.	21. Soy abierto y franco en lo que respeta a mis sentimientos.								X		X				
			22. Si alguien ha hablado mal de mí o me ha atribuido hechos falsos, o la busco cuanto antes para dejar las cosas claras.									X		X			
	Eficacia: evaluación de la autoeficacia para manejar eventos. Es un juicio individual acerca de qué tan competente se puede ser en situaciones cotidianas de interacción social.	Sabe manejar situaciones, manteniendo la compostura.	1. Mucha gente parece ser más agresiva que yo.									X		X			
			2. He dudado en solicitar o aceptar citas por timidez.									X		X			
Sabe expresar sus opiniones sin ofender a otras personas.		4. Me esfuerzo en evitar ofender los sentimientos de otras personas aun cuando me hayan molestado									X		X				
		9. En realidad, la gente se aprovecha con frecuencia de mí.									X		X				
Muestra seguridad con personas del otro sexo.		11. Con frecuencia no sé qué decir a personas atractivas del otro sexo.									X		X				
		24. Suelo reprimir mis emociones antes de hacer una escena.									X		X				
Interacción con organizaciones: capacidad para interactuar en el ámbito organizacional (institucional o empresarial) en situaciones en las cuales deba hacer solicitudes o responder a demandas específicas.	Logra controlar la inhibición ante situaciones nuevas	12. Rehúyo telefonar a instituciones y empresas.										X		X			
		13. En caso de solicitar un trabajo o la admisión en una institución preferiría escribir cartas a realizar entrevistas personales.										X		X			
	Logra mostrar disconformidad en aspectos académicos.	14. Me resulta embarazoso devolver un artículo comprado.									X		X				
		20. Cuando he hecho algo importante o meritorio, trato de que los demás se enteren de ello.									X		X				
Expresión de opiniones: temor a expresar de forma pública lo que se opina por miedo a la burla o al juicio social negativo.	Logra expresar de forma pública disconformidad.	7. Hay veces en que provoco abiertamente una discusión.										X		X			
		10. Disfruto entablando conversación con conocidos y extraños.										X		X			
	Logra reconocer sus habilidades y virtudes.	16. He evitado hacer preguntas por miedo a parecer tonto/a.										X		X			
		26. Cuando me ataban con frecuencia, no sé qué responder.										X		X			
	Logra expresar opiniones sin miedo a desaprobación.	30. Hay ocasiones en que soy incapaz de decir nada.										X		X			
Decir no: capacidad para expresar negación, comentarios opuestos a los intereses de los otros o la renunciacón del no ante peticiones que se consideran inadecuadas o irracionales.	Logra manifestar su negación ante otras personas.	5. Cuando un vendedor se ha molestado mucho mostrándome un producto que luego no me agrada, paso un mal rato al decir "no".										X		X			
		6. Cuando me dicen que haga algo, insisto en saber por qué.										X		X			
	Logra expresar ideas de negación ante familiares.	18. Si un pariente cercano o respetable me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi disgusto.										X		X			
Logra mostrar intereses negativos.		23. Con frecuencia paso un mal rato al decir "no".										X		X			


FIRMA DEL EVALUADOR

Anexo 4: Base de datos

Anexo 5: Fotografías de la aplicación del instrumento

