

Capítulo II

2. MARCO DE REFERENCIA

2.1 MARCO HISTÓRICO

No resulta fácil decir no a ciertas peticiones. Es muy común chantajear a los demás para que hagan lo que queremos. Así se da la desigualdad en las relaciones interpersonales. Uno gana y el otro pierde. A veces somos agresivos al expresar sentimiento o maneras de pensar. También mucha gente se siente culpable de haberse negado a hacer un favor a otra persona.

La asertividad la palabra aserto proviene del latín y expresa el hecho de afirmar, sostener y dar por cierta y asentada una cosa. En inglés, el verbo "assert" significa manifestar, expresar con fuerza, afirmar positiva, segura y plenamente. Asertividad es, entonces, una conducta que busca AFIRMAR, o mejor dicho autoafirmar nuestra conducta.

(Galaz, 2002) menciona:

El interés por las habilidades sociales y la conducta asertiva se ha venido manifestando, desde hace ya varias décadas, en la psicología. Este interés no es de extrañar ya que una de las partes más importantes de nuestra vida son las relaciones sociales. En cada una de las cosas que hacemos cotidianamente estamos relacionándonos con los demás, y la manera en que lo hacemos permite que estas relaciones se faciliten o se entorpezcan. Aunado a lo anterior, en las sociedades contemporáneas con un ritmo acelerado y complejo, las personas están inmersas en muchos sistemas distintos en donde las reglas varían y los roles no están claramente definidos.

(Gismero, 2000). Señala: Raramente en la vida, los individuos van a poder escapar de los efectos de las relaciones sociales, ya sea en su lugar de trabajo, de estudios, con los amigos e incluso dentro de la propia familia, lo cual hace necesario que desarrollen habilidades sociales. Entendiéndose éstas, como aquellos repertorios conductuales en el individuo que le posibilitan una

interacción con una alta probabilidad de reforzamiento en una amplia variedad de circunstancias. Al respecto, Caballo (1987) menciona que: "La conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas". Desarrollarse en cada una de las diferentes situaciones interpersonales requiere de una gran destreza social, muy probablemente en alguna ocasión hayamos tenido dificultad en defender nuestros derechos, expresar sentimientos, opiniones, defender nuestro punto de vista sin agredir a los demás, iniciar nuevas relaciones o simplemente poner punto final a una conversación.

En psicología, el concepto de asertividad surge originalmente en Estados Unidos, en el contexto clínico, a fines de la década de 1940. Así, el estudio de la conducta asertiva se remonta a los escritos de Andrew Salter (1949), en su libro *Conditioned Reflex Therapy*, donde describe las primeras formas de adiestramiento asertivo. Más tarde, a Wolpe (1958) se le señala como el responsable del desarrollo del concepto de asertividad que se utiliza con mayor frecuencia.

En la década de los setenta, varios autores se interesan en el concepto de asertividad y en el entrenamiento asertivo, dando paso a su expansión y desarrollo.

Durante esta época surgieron enfoques tales como el enfoque humanista, que aborda la asertividad como una técnica para el desarrollo de la realización del ser humano; el enfoque conductual, que desde la perspectiva del aprendizaje social de Bandura (1969) plantea que la conducta asertiva o no asertiva se aprende a través de la observación de modelos significativos; el enfoque cognoscitivo, representado por Lange y Jakubowski (1976), quienes sostienen la necesidad de la incorporación de cuatro procedimientos básicos en el entrenamiento asertivo: enseñarla diferencia entre asertividad, agresividad;

ayudar a identificar y a aceptar los derechos propios y los derechos de los demás; reducir obstáculos cognoscitivos y afectivos para actuar de manera asertiva y reducir ideas irracionales, ansiedades, culpas y a su vez desarrollar destrezas asertivas a través de la práctica activa de dichos métodos. Con ello, surgiría un marcado auge del enfoque ecléctico donde algunos terapeutas integraban los modelos conductuales, humanistas y cognoscitivos (Galassi y Galassi, 1978).

La década de los ochenta se caracterizó por la falta de una escuela de pensamiento dominante en dicha área y por el libre albedrío de los terapeutas de utilizar los enfoques de su preferencia (Galassi y Galassi, 1978). En la actualidad, los modelos teóricos que abordan el tema del asertividad siguen siendo los mismos; con un auge en investigaciones centradas en la utilización de instrumentos para la medición de asertividad y en la implementación del entrenamiento asertivo.

Desde la perspectiva psicológica, Wolpe (1958) formuló su definición: "La conducta asertiva es la expresión adecuada socialmente aceptable dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad" (p.399). Lazarus (1973), quien sostiene un punto de vista semejante al de Wolpe, define la conducta asertiva en términos de sus componentes, que pueden dividirse en cuatro patrones de respuesta especificados y separados: la habilidad de decir "no", la habilidad para pedir favores y hacer demandas, para expresar sentimientos positivos y negativos y para iniciar, continuar y terminar conversaciones generales. Por su parte, Alberti y Emmons (1978) consideran que el asertividad es la conducta que permite a una persona actuar para implantar su propio interés, defenderse a sí mismo sin ansiedad y expresar sus derechos sin destruir los derechos de otros.

Una definición que incluye conceptos vertidos por otros autores es la ofrecida por Bartolomé Carroroles, Costa del Ser (1979), quienes mencionan que se suele aplicar el término conducta asertiva para referirse a la conducta de aquellos individuos capaces de expresar directa o adecuadamente sus opiniones y sentimientos (tanto positivos como negativos) en situaciones

sociales e interpersonales. Quizás la definición más citada en el área, es la que postulan Jakubowski y Lange (1978), para ellos actuar asertivamente significa hacer valer los derechos, expresando lo que uno cree, siente y quiere en forma directa, honesta y de manera apropiada respetando los derechos de la otra persona.

El asertividad involucra la declaración de los derechos personales expresando pensamientos, sentimientos y creencias, que no viola los derechos de otras personas.

El mensaje básico del asertividad es: "Esto es lo que pienso, esto es lo que yo siento, ésta es la forma en la que yo veo la situación". Este mensaje expresa "quién es la persona" y lo dice sin dominar, humillar o degradar a la otra persona. Con base en lo anterior, se puede observar que las definiciones de asertividad se han centrado en torno de la expresión emocional de la autoexpresión, del autodescubrimiento y de la capacidad de establecer valoración por sí mismo. También se habla de formas de comunicación sobre la intimidad, la expresión de los derechos, los efectos de la autoafirmación en el medio ambiente y las clases de respuestas específicas capaces de ser generadas ante determinadas situaciones.

Bibliografía

CASTENYER, O. (2000). «La Asertividad. Expresión. «La Asertividad. Expresión, pág. <https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/quipukamayo/c/2000/segundo/asertividad.htm>.

Galaz, M. M. (2002). Asertividad: una habilidad social necesaria en el mundo de hoy. revista UADY, 1-14.

Galaz, M. M. (2002). Asertividad: una habilidad social necesaria en el mundo de hoy. . revista UADY, 1-14.

mente, p. y. (s.f.). psicología y mente . Obtenido de <https://psicologiaymente.com/personalidad/personas-asertivas-caracteristicas#:~:text=En%20resumen%2C%20son%20tres%20l os,de%20manera%20adecuada%20y%20respetuosa.>

significados. (s.f.). significados. Obtenido de <https://www.significados.com/asertividad/>

Universidad Cooperativa de Colombia. (30 de junio de 2015). Universidad Cooperativa de Colombia,. Obtenido de <https://www.ucc.edu.co/pereira/prensa/2015/Paginas/conferencia-importancia-de-la-comunicacion-asertiva-en-el-mundo-laboral.aspx#:~:text=La%20persona%20que%20se%20comunica,l as%20de%20las%20dem%C3%A1s%20personas.>

2.2 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION

(Flores, 2015) Realizo una tesis llamada asertividad y estrategias de aprendizaje en alumnos del nivel superior". El autor elaboró esta tesis para obtener el título de licenciado en psicología, consiste en un estudio que se realizó la Universidad Autónoma del Estado de México Facultad de Ciencias de la conducta, debido a que desde que el niño nace se encuentra diferentes agentes que pueden formar parte de su vida cotidiana ,y un agente son los adultos que conforman la sociedad y que le ayudaran a ver el niño el mundo y que este pueda enfrentar cualquier obstáculo y así permitir que el niño se comuniqué asertivamente cada día.

El objetivo de esta tesis fue identificar el nivel de asertividad y asimismo el tipo de estrategias de aprendizaje que manifiestan los alumnos que cursan el Nivel Medio Superior.

En la presente investigación, en un principio se hace una revisión de los distintos planteamientos teóricos que han surgido acerca de la asertividad y que sirven de sustento para el tema. Se exploran los temas relacionados con la asertividad como: ¿qué es la asertividad?, los tipos de asertividad, así como el perfil de la persona asertiva; y desde otro punto, lo relacionado con las estrategias de aprendizaje, definición, concepción en la historia, y la clasificación de las mismas.

En esta investigación se consideró importante describir el nivel de asertividad y el tipo de estrategias de aprendizaje que se presentó en los estudiantes del nivel medio superior. La importancia de la asertividad y las estrategias de aprendizaje en el ámbito escolar, permitiendo que los alumnos tengan un mejor manejo de las situaciones que se les presenten, de tal manera, que les permita emplear los conocimientos que van adquiriendo a su vida diaria y que pueden desarrollarse de una manera en la cual puedan expresar sus ideas, opiniones, sentimiento sin sobrepasar a los demás.

Posteriormente, en el capítulo dos, se aborda la metodología de investigación utilizada en el presente trabajo, tomando en cuenta el planteamiento del

problema, los objetivos, el universo de estudio, la muestra, la definición de variables, así como el instrumento elegido y su aplicación. En el capítulo tres de la investigación, se lleva a cabo la exposición de los datos obtenidos, así como el análisis que se desprende de los mismos. Finalmente se presenta la discusión, las conclusiones que se arrojaron de la presente investigación, así como algunas propuestas y sugerencias las cuales podrían coadyuvar en el ejercicio de futuras investigaciones acerca del tema en cuestión.

La asertividad se entiende como la capacidad de decir no sin agresividad no sentimiento de culpa, si uno está convencido de que tiene razón. También se considera como asertividad a tener una respuesta adecuada para cada situación. De esta manera, la asertividad no es un don especial, sino una cualidad que se aprende y que se basa en un profundo deseo de plantear las situaciones reales sin violencia y constructivamente.

El temperamento determina la expresividad general del individuo, al menos Inicialmente, y este nivel de expresividad tendría importantes implicaciones Sociales y emocionales. Los niños más inhibidos van a disponer de menos Oportunidades de aprender y practicar conductas sociales, y probablemente Reciban menos esfuerzo, bajo la forma de alabanzas, sonrisas, etc. por parte delas personas de su entorno.

Posiblemente a los niños más desinhibidos le ocurra lo contrario, estando expuestos a interacciones sociales en las que el comportamiento de los demás será más agradable y recompensante y más expresivo ante la conducta manifiesta por dichos niños.

En esta tesis se aplicaron dos instrumentos, los cuales se llevo en la escuela Preparatoria Plantel Número 1 “Lic. Adolfo López Mateos” del segundo semestre del turno Vespertino, en total serán 8 grupos, en los cuales 96 mujeres y 75 hombres son de 15 años, 50 mujeres y 46 hombres son de 16 años y 8 mujeres y 11 hombres son de 17 años de edad, dando un total de 286 alumnos.

Esta tesis coincide con la nuestra porque nosotros hablamos del nivel de asertividad en jóvenes de UDS campus Comalapa donde buscaremos

estrategias de como los estudiantes puedan defender sus derechos tanto de aprendizaje como personales que les ayudaran a tener una salud mental buena y que pueda beneficiar a nuestra sociedad .

Esta tesis concluye con que la asertividad es usada de forma honesta, directa y apropiada, de tal manera que los alumnos se llegan a sentir bien con ellos mismos, sin menospreciar o desatender los derechos e intereses de las demás personas.

(Romero, 2018) Realizó una tesis llamada asertividad y agresividad en estudiantes de psicología y medicina humana de una universidad particular en lima aplicando el inventario de Bakker adaptado". El autor realizo esta tesis para obtener el título de licenciado en psicología, consiste en la identificación de los niveles de asertividad y agresividad que presentan los estudiantes de la Universidad Ricardo Palma considerando las diferentes carreras que tiene por ello se usa el método de Bekker que considera a la asertividad como un comportamiento que surge ante una conducta agresiva y que lleva al individuo a defender y, por consiguiente, conservar su territorio, privilegios y estatus.

Esta tesis tuvo como objetivo general conocer los niveles de asertividad en los estudiantes de la carrera de Psicología y los niveles de asertividad en los estudiantes de Medicina Humana, comparar los niveles de asertividad en los estudiantes de género femenino con los niveles de asertividad en los estudiantes de género masculino, comparar los niveles de asertividad en los estudiantes de la carrera de Psicología con los niveles de asertividad en los estudiantes de Medicina Humana.

En este caso, el nivel de significación para las muestras de Asertividad y Agresividad fue de .054 y .052, respectivamente. La distribución estadística es normal, por lo que se utilizó la prueba t de Student para grupos independientes. Esta tesis es similar a la de nosotros porque habla de la asertividad que tienen alumnos de una universidad y los obstáculos que ellos pasan .

En la presente investigación, de carácter descriptivo-comparativo, se describieron y midieron, según la propuesta de Bakker, los niveles de

asertividad y de agresividad en los estudiantes universitarios de las carreras relativas a la salud, específicamente, psicología y medicina humana. Así mismo, se realizaron comparaciones en función al género, ciclos cursados, y carreras para comprobar si existían diferencias significativas entre estas variables.

En términos generales, el nivel de asertividad de los estudiantes de psicología se encuentra dentro del nivel considerado Medio, según los planteamientos teóricos del inventario y el desarrollo de los niveles teóricos realizados. El promedio obtenido fue de 63.96 puntos. El nivel de asertividad de los estudiantes de medicina también se encuentra en el nivel considerado Medio, con 63.78 puntos. Ambos niveles de asertividad son muy parecidos entre sí. Las demás comparaciones referidas a la asertividad realizadas mostraron diferencias similares a las referidas en el párrafo anterior, es decir, son estadísticamente no significativas. Casi todos los grupos de comparación, hombres, mujeres, de primeros ciclos y últimos ciclos, y en ambas carreras, muestran una asertividad que oscila entre los valores comprendidos en el nivel Medio.

Estos resultados similares pueden explicarse porque la muestra estuvo conformada por estudiantes universitarios de una misma casa de estudios, por lo que es razonable suponer que comparten, hasta cierta medida, similar idiosincrasia y nivel socioeconómico. Análogos resultados fueron encontrados por García (2006), que también concluyó que los estudiantes de la Universidad Rafael Urdaneta poseían niveles medios de asertividad.

El planteamiento inicial de esta investigación esperaba encontrar diferencias significativas en los niveles de asertividad teniendo en cuenta el género de los estudiantes; asumiendo, además, que las mujeres obtendrían los puntajes más elevados.

Sin embargo, los resultados hallados revelaron una diferencia poco significativa, donde, incluso, las mujeres presentaron puntajes 75 ligeramente menores al de los hombres en lo relativo a la asertividad. Estos resultados pueden explicarse, en parte, porque en nuestra cultura la conducta asertiva en

una mujer tiende a ser calificada en términos negativos. Incluso, en algunos contextos culturales, la asertividad es confundida con la agresividad, según reporta Flores (en Gaeta y Galvanovskis, 2009).

Muchas veces, las mujeres se preocupan por mantener relaciones armoniosas con los demás y mostrarse asertivas provocaría fricciones y, ante ello, optan por la pasividad. Respecto al nivel de asertividad presentado por los estudiantes de Medicina según el ciclo académico, no se encontraron, otra vez, diferencias significativas. Sin embargo, se puede observar tendencia hacia una mayor asertividad en los estudiantes de los últimos ciclos de la carrera. Los resultados obtenidos se explican teniendo en cuenta la definición de Bakker (1978) acerca de asertividad como un comportamiento que lleva al individuo a defender y, por consiguiente, conservar su territorio, privilegios y estatus. Por ejemplo, cuando un médico hace respetar el horario de las citas pactadas o cuando defiende los criterios que usa para llegar a diagnósticos. De acuerdo con los resultados observados en los estudiantes de Psicología en relación al ciclo académico, se puede apreciar que los de los últimos ciclos presentan puntajes menores de asertividad en comparación con los estudiantes de los primeros ciclos, no siendo esta diferencia estadísticamente significativa.

Si bien esto podría parecer a primera vista contradictorio, se explicaría en el sentido de que el estudiante de último ciclo, al momento de realizar sus prácticas profesionales, se encuentra con la dura realidad de un mercado de oportunidades limitadas; entonces, se ve “obligado” a negociar su asertividad, entendida como su defensa de derechos, estatus y territorios por un puesto laboral.

Esta tesis concluye que, respecto a los niveles de asertividad y a la agresividad, no se encontraron diferencias significativas en relación a la carrera. Así mismo, se concluye que respecto a los niveles de asertividad y agresividad no se encontraron diferencias significativas en relación al género. Por último, se concluye que, con respecto a los niveles de asertividad y

agresividad, no se encontraron diferencias significativas considerando el ciclo académico.

El presente estudio, al examinar la asertividad en el ejercicio profesional, resalta la necesidad de incentivar en los futuros profesionales de la salud actitudes asertivas, para lo cual se requiere de ciertas acciones específicas, como el generar un ambiente de confianza y de seguridad basándose en una comunicación global asertiva.

MARCO TEÓRICO

1.1 DEFINICIÓN DE LA ASERTIVIDAD

(Eva Peñafiel) menciona la asertividad como : el comportamiento que fomenta la igualdad en las relaciones humanas , permitiéndonos actuar en defensa de los intereses propios , defendernos sin ansiedad injustificada , expresar sincera y agradablemente nuestros sentimientos y poner en practica nuestro derechos personales respetando los derechos de los demás.

Se trata de una categoría de comunicación compleja vinculada con la alta autoestima y que puede aprenderse como parte de un proceso amplio de desarrollo emocional.

La define como una forma de expresión consciente, congruente, clara, directa y equilibrada, cuya finalidad es comunicar nuestras ideas y sentimientos o defender nuestros legítimos derechos sin la intención de herir, actuando desde un estado interior de autoconfianza, en lugar de la emocionalidad limitante típica de la ansiedad, la culpa o la rabia.

1.2 CARACTERÍSTICAS DE LA ASERTIVIDAD

De acuerdo a (alberti, 2010) propone las siguientes características de la asertividad:

a) Se trata de una característica de la conducta, no de las personas.

- b) Es aprendida. La capacidad de respuesta tiene que adquirirse.
- c) Es una característica específica a la persona y a la situación, no universal.
- d) Debe contemplarse en el contexto cultural del individuo, así como en términos de otras variables situacionales.
- e) Está basada en la capacidad de un individuo de escoger libremente su acción.
- f) Es una característica de la conducta socialmente eficaz, no dañina.

Estas características consisten en un conjunto de capacidades de actuación aprendidas. No son datos definitivos sobre cómo y cuándo se aprenden, pero la niñez es sin duda un periodo crítico. Las primeras experiencias de aprendizaje podrían interaccionar con predisposiciones biológicas para determinar ciertos patrones relativamente consistentes de funcionamiento social. El temperamento determina la expresividad general del individuo, al menos inicialmente, y este nivel de expresividad tendría importantes implicaciones sociales y emocionales. Los niños más inhibidos van a disponer de menos oportunidades de aprender y practicar conductas sociales, y probablemente reciban menos esfuerzo, bajo la forma de alabanzas, sonrisas, etc. por parte de las personas de su entorno. Posiblemente a los niños más desinhibidos les ocurra lo contrario, estando expuestos a interacciones sociales en las que el comportamiento de los demás será más agradable y recompensante y más expresivo ante la conducta manifiesta por dichos niños.

1.3 TIPOS DE ASERTIVIDAD

(Jersey, s.f.) Hay tres tipos de comportamiento según la asertividad el inhibido o pasivo, el asertivo y el agresivo. La persona asertiva es la que es capaz de defender sus ideas y derechos sin pasar por encima de los otros, sabe expresarse y es responsable de sus acciones.

Éste sería el comportamiento ideal, que lleva a unas mejores relaciones con las otras personas y una autoestima más alta. En los otros dos extremos tenemos estos dos tipos de comportamiento:

1.3.3.1 INHIBIDO O PASIVO:

- Estas personas suelen caracterizarse por tener un tono de voz bajo e inseguro y evitar el contacto visual con los demás.
- Es la persona que hace todo lo que le dicen sin importar lo que él piensa o siente.
- Toma sus decisiones por impulsos o por miedo a la opinión de los demás.
- No es capaz de defender sus derechos.
- Se siente incapaz de resolver los problemas.
- Se siente inferior en las relaciones con otras personas. Los demás le manipulan.
- No defiende sus opiniones ni sentimientos y deja que los demás le pasen por encima o les ignoren, por lo que se siente desgraciado.
- Ventajas de este comportamiento: No reciben el rechazo de los demás.

Desventajas: Los demás se aprovechan de él. Vive siempre en función de los otros y sus deseos siempre están en segundo plano por lo que acumulan resentimiento.

1.3.3.2 AGRESIVO:

- Se caracteriza por tener un tono de voz alto, movimientos rápidos y bruscos, mirada fija y agresiva...
- Usa la pelea, las acusaciones o las amenazas.
- Siempre intenta imponer sus decisiones y derechos, sin importar lo demás.
- Actúa haciendo que los demás se sientan inferiores. Le gusta manipular y controlar a las personas de su alrededor.
- No es capaz de expresar abiertamente sus sentimientos de una forma que no sea agresiva ya que lo considera un síntoma de debilidad.
- Ventajas: Los demás no se meten con él y muchas veces consigue lo que quiere.
- Desventajas: Nadie quiere relacionarse con ellos

1.4 COMPONENTES DE LA COMUNICACIÓN ASERTIVA

(Adler, 1977) Señala que existen tres componentes básicos involucrados en toda comunicación asertiva: lo visual, lo vocal y lo verbal. En seguida se especificarán cada uno de ellos.

- elementos visuales para poder establecer una comunicación asertiva, los elementos visuales constituirán la piedra angular, y en ellos se destacan el contacto visual, la proxémica o distancia corporal, la expresión facial y los gestos, y la postura y movimientos. en adelante se verán cada uno de ellos y su posible impacto en la interacción comunicativa.
- elementos vocales los elementos vocales no se refieren al contenido de lo que se dice, sino a la forma cómo se dicen las cosas, es decir, existe una clara distinción entre la manera que una persona emplea las palabras (comunicación verbal) y cómo emplea su voz (hybels, 1982). albert mehrabian (1971) estima que el 38% del significado social del proceso de comunicación reside en la percepción de la voz. en cuanto a los elementos vocales podemos identificar los siguientes:
 - a) volumen
 - b) velocidad
 - c) tono y entonación

1.5 COMPONENTES COGNITIVOS

(Rosenthal, 2005) Propone las siguientes características sobre el componente cognitivo:

- Competencias cognitivas: es la capacidad para transformar y emplear la información de forma activa y para crear pensamientos y acciones. Un individuo asertivo posee: conocimiento de la conducta habilidosa apropiada, conocimiento de las costumbres sociales, conocimiento de las

diferentes señales de respuesta, empatía (saber ponerse en el lugar del otro) y capacidad de solución de problemas.

- Estrategias de codificación y constructos personales: “Diferentes personas pueden agrupar y codificar los mismos acontecimientos de maneras diferentes y atender selectivamente a las distintas clases de información. Los individuos más habilidosos socialmente son descodificadores más precisos”, mientras que las personas ansiosas sobreestiman las señales de rechazo. Las creencias de un individuo, una vez establecidas, funcionan con esquemas para organizar y procesar la información futura relacionada con uno mismo.
- Expectativas: Se refiere a las predicciones del individuo sobre las consecuencias de la conducta y guían la selección de conductas. Una persona asertiva, utiliza expectativas de autoeficacia, en cambio en personas no asertivas encontramos sentimientos de indefensión o desamparo.
- Autoestima: Es la evaluación por parte del individuo de su propio valor, adecuación y competencia. La asertividad y la autoestima están positivamente correlacionadas, ya que un individuo que actúa habilidosamente tiene un éxito mayor en las relaciones interpersonales y se siente de forma más positiva consigo mismo.
- Autoverbalizaciones negativas: Son conocidas también como habla con uno mismo, diálogos internos o pensamientos automáticos. Los sujetos poco asertivos tienen sistemáticamente más autoverbalizaciones negativas que los sujetos de alta asertividad.

1.6 PERFIL DE LA PERSONA ASERTIVA

Ser asertivo se ha definido como el hecho de defender los derechos personales y expresar los pensamientos, sentimientos y creencias de maneras directas, honestas y apropiadas que no violen los derechos de otra persona.

(A. J. Lange y P. Jakubowski, Responsible Assertive Behavior: Cognitive/Behavioral Procedures for Trainers citado por Beverly, 2003).

(Pereda, s.f.) La persona asertiva siente una gran libertad para manifestarse, para expresar lo que es, lo que piensa, lo que siente, y quiere sin lastimar a los demás. (Es empático).

- Es capaz de comunicarse con facilidad y libertad con cualquier persona, sea ésta extraña o conocida y su comunicación se caracteriza por ser directa, abierta, franca y adecuada.
- En todas sus acciones y en manifestaciones se respeta a sí misma y acepta sus limitaciones, tiene siempre su propio valor y desarrolla su autoestima; es decir, se aprecia y se quiere a sí misma, tal como es.
- Su vida tiene un enfoque activo, pues sabe lo que quiere y trabaja para conseguirlo, haciendo lo necesario para que las cosas sucedan, en vez de esperar pasivamente a que éstos sucedan por arte de magia. Es más proactivo que activo.
- Acepta o rechaza, de su mundo emocional, a las personas: con delicadeza, pero con firmeza, establece quiénes van a ser sus amigos y quiénes no.
- -Se manifiesta emocionalmente libre para expresar sus sentimientos. Evita los dos extremos: por un lado la represión y por el otro la expresión agresiva y destructiva.

1.7 VENTAJAS DE COMPORTAMIENTO ASERTIVO

Según (Posada, 2016) estas son algunas ventajas:

- Menos estrés al no comprometerse en actividades que no podrá cumplir, sin sentirse culpable.
- Más posibilidades de llegar a un acuerdo en el que las dos partes ganen.
- Mayor autoestima y autoconfianza al emprender actividades propias.

- Mayor capacidad para resolver problemas propios, y como mediador en conflictos de terceros.

1.8 PASOS PARA LA ASERTIVIDAD

Para lograr la asertividad es importante lograrlo como habilidad. Para (Higuera, s.f.) La Asertividad se define como: "la habilidad de expresar nuestros deseos de una manera amable, franca, abierta, directa y adecuada, logrando decir lo que queremos sin atentar contra los demás. Negociando con ellos su cumplimiento". Está en el tercer vértice de un triángulo en el que los otros dos son la pasividad y la agresividad. Situados en el vértice de la pasividad evitamos decir o pedir lo que queremos o nos gusta, en la agresividad lo hacemos de forma tan violenta que nos descalificamos nosotros mismos.

(Puchol, 2010) Menciona que la asertividad consiste en tres sencillos pasos. Cuando se está aprendiendo a ser asertivo es importante entender y practicar los tres pasos correlativamente.

Estos son: 1. Escuchar activamente lo que se dice y mostrar a la otra persona que se le presta atención y se la atiende. Este paso obliga a concentrarse de pleno en la otra persona. Al escuchar atentamente se demuestra comprensividad sobre la situación o punto de vista de la otra persona, aunque no se esté totalmente de acuerdo con ella.

2. Decir lo que uno mismo opina permite expresar los propios sentimientos o pensamientos, sin insistir ni pedir disculpas. La expresión sin embrago (u otras alternativas razonables como no bastante, por otra parte, además, aun así,...) es una buena conexión entre el paso uno y dos.

3. Decir lo que una desea que suceda es el paso esencial para que pueda indicar qué acción o resultado se desea. Hay que hacerlo de forma clara y directa, sin vacilar no insistir.

Además la forma de expresarse del asertivo se adapta al contexto donde se desarrolla la comunicación, lo que contribuye a facilitar que se resuelvan los problemas inmediatos que se puedan presentar en el proceso de comunicación, y se minimiza el riesgo de que en futuros intercambios puedan aparecer problemas.

2. ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

2.1 DEFINICIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

(Mayer, 1998) Las estrategias de aprendizaje pueden ser definidas como conductas y pensamientos que un aprendiz utiliza durante el aprendizaje con la intención de influir en su proceso de codificación.

Los estudios sobre estrategias de aprendizaje puede considerarse una de las líneas de investigación más fructíferas a lo largo de los últimos años dentro del ámbito del aprendizaje escolar y de los factores que inciden en el mismo. Para algunos autores (ver p. ej., Entwistle y Marton, 1991), las investigaciones sobre las estrategias de aprendizaje junto con la teoría del procesamiento de la información constituyen las aportaciones más relevantes de la psicología cognitiva al estudio del aprendizaje escolar la importancia de las estrategias de aprendizaje viene dada por el hecho de que engloban aquellos recursos cognitivos que utiliza el estudiante cuando se enfrenta al aprendizaje; pero, además, cuando hacemos referencia a este concepto no sólo estamos contemplando la vertiente cognitiva del aprendizaje, sino que vamos más allá de los aspectos considerados estrictamente cognitivos para incorporar elementos directamente vinculados tanto con la disposición y motivación del estudiante como con las actividades de planificación, dirección y control que el sujeto pone en marcha cuando se enfrenta al aprendizaje. Por tanto, aunque el hablar de estrategias suele ser sinónimo de "cómo aprender", también es verdad que las razones, intenciones y motivos que guían el aprendizaje junto con las actividades de planificación, dirección y control de todo este proceso constituyen elementos que forman parte de un funcionamiento estratégico de

calidad y que puede garantizar la realización de aprendizajes altamente significativos.

2.2 CLASIFICACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

(Mayer, 1998) Las estrategias cognitivas hacen referencia a la integración del nuevo material con el conocimiento previo. En este sentido, serían un conjunto de estrategias que se utilizan para aprender, codificar, comprender y recordar la información al servicio de unas determinadas metas de aprendizaje (González y Tourón, 1992). Para Kirby (1984), este tipo de estrategias serían las microestrategias, que son más específicas para cada tarea, más relacionadas con conocimientos y habilidades concretas, y más susceptibles de ser enseñadas.

Dentro de este grupo, Weinstein y Mayer (1986) distinguen tres clases de estrategias: estrategias de repetición, de elaboración, y de organización. La estrategia de repetición consiste en pronunciar, nombrar o decir de forma repetida los estímulos presentados dentro de una tarea de aprendizaje. Se trataría, por tanto, de un mecanismo de la memoria que activa los materiales de información para mantenerlos en la memoria a corto plazo y, a la vez, transferirlos a la memoria a largo plazo (Beltrán, 1993).

Por otro lado, mientras que la estrategia de elaboración trata de integrar los materiales informativos relacionando la nueva información con la información ya almacenada en la memoria, la estrategia de organización intenta combinar los elementos informativos seleccionados en un todo coherente y significativo (Beltrán, 1993).

Además, dentro de esta categoría de estrategias cognitivas también estarían las estrategias de selección (Beltrán, 1993, 1996) o especialización (ver p.ej., Hernández y García, 1991), cuya función principal es la de seleccionar aquella información más relevante con la finalidad de facilitar su procesamiento.

La mayor parte de las estrategias incluídas dentro de esta categoría; en concreto, las estrategias de selección, organización y elaboración de la información, constituyen las condiciones cognitivas del aprendizaje

significativo (Mayer, 1992). Este autor define el aprendizaje significativo como un proceso en el que el aprendiz se implica en seleccionar información relevante, organizar esa información en un todo coherente, e integrar dicha información en la estructura de conocimientos ya existente.

2.3 DIAGNOSTICAR LA ASERTIVIDAD DE LOS JÓVENES

(Solano, 2017) La asertividad es la habilidad y competencia comunicativa que nos permite resolver situaciones y conflictos de manera adecuada, expresar emociones, pensamientos y sentimientos sin pasar por encima del otro y que nos pone en una actitud de escucha para ser escuchado.

Ahora bien la comunicación es un proceso innato que nos acompaña desde el nacimiento desde entonces nos comunicamos por medio de gestos o palabras, y es en efecto lo que nos permite explorar y ver el mundo desde percepciones tan diferentes pero que a su vez nos hace re-significar espacios y contextos.

Esta categoría abarca la importancia de la comunicación como un proceso socializador, pero para efectos de la investigación puntualiza en propender por una comunicación asertiva en el aula para lograr formar relaciones distintas que busquen no sólo el desarrollo de procesos y habilidades sino que también se vincule la asertividad como la forma para expresar emociones y sentimientos entre lo que se dice y hace en el aula además de permitirle al joven afrontar las diferentes situaciones que se puedan generar.

2.5 CONCIENTIZAR LOS ERRORES QUE SE COMENTEN AL MOMENTO DE EXPRESARSE

(CNDH, 2016) Toda persona tiene derecho a la libertad de pensamiento y expresión. Este derecho comprende la libertad de buscar, recibir y difundir informaciones e ideas, ya sea oralmente, por escrito, o a través de las nuevas

tecnologías de la información, el cual no puede estar sujeto a censura previa sino a responsabilidades ulteriores expresamente fijadas por la ley.

No se puede restringir el derecho de expresión por medios indirectos, como el abuso de controles oficiales o particulares de papel para periódicos; de frecuencias radioeléctricas; de enseres y aparatos usados en la difusión de información; mediante la utilización del derecho penal o por cualquier medio encaminado a impedir la comunicación y la circulación de ideas y opiniones.

(Ramírez, 2007) La libertad de expresión posee un papel esencial, al ser una pieza clave para el funcionamiento de la democracia.

Con todo, y a pesar que diversos documentos regionales y la jurisprudencia desarrollada por la Corte la tutelan de manera contundente, este derecho podría debilitarse bastante en el futuro, de entrar en vigor la reciente Convención Interamericana contra toda Forma de Discriminación e Intolerancia, debido a las amplias facultades que ella otorga al Estado a fin de prevenir actos de esta especie.

De ahí que el objetivo principal del presente trabajo sea indagar si son compatibles esos documentos y jurisprudencia con la convención mencionada. Desde ya debe advertirse que dicha compatibilidad resulta bastante discutible. También se indagará de qué manera podría verse afectada la libertad de expresión con motivo de lo anterior, así como parte de la evolución que ha sufrido la jurisprudencia de la Corte a su respecto.

Para ello, primero se estudiarán los principales documentos del sistema interamericano que protegen la libertad de expresión, así como la jurisprudencia de la Corte atinente al tema y su evolución. Luego, se hará un comentario crítico de la convención contra la discriminación y la intolerancia. Finalmente, se analizará la compatibilidad entre ambas normativas y se comentarán algunas de las consecuencias que lo anterior podría originar para la libertad de expresión.

2.6 PROMOVER VALORES QUE GENEREN EL RESPETO

(Palma, 2011) La afirmación y práctica de valores son indispensables en toda agrupación humana para la convivencia pacífica en el ecosistema familiar, las instituciones y la misma sociedad. Nacemos como todo animal con algunos instintos que son comportamientos que no tienen que ser aprendidos, por ejemplo, llorar cuando tenemos hambre o sed y succionar la leche de nuestra madre. Pero como seres racionales tenemos también que aprender muchas conductas indispensables para sobrevivir en este mundo, no llegamos a él como un producto terminado.

El comportamiento de cada persona puede ser saludable o no. Lo indispensable para que lo sea, es que siempre sea correcto y que, para este propósito, se fundamente en valores morales cultivados y adquiridos preferentemente desde edad muy temprana en su medio familiar y social.

En la formación de los hábitos de toda persona influye en diverso grado una serie de factores guías, “mapas mentales”, condicionamientos económicos y del medio ambiente, preceptos o patrones culturales, normas sociales, procesos psico-afectivos propios de cada individuo, convicciones religiosas y valores morales. Algunos de estos factores actúan preferentemente en los primeros años de vida; otros, como los valores que suponen más reflexión, requieren mayor madurez.

En este trabajo nos referiremos a los valores especialmente en algunas conductas: respeto y protección activa del entorno físico en que vivimos, lealtad, justicia, equidad de género, solidaridad, empatía, tolerancia, serenidad, conciliación, libertad de conciencia, respetuoso manejo de la sexualidad, entre otras. Muchas de las reflexiones y recomendaciones que presentaremos, tendrán como marco de referencia la gestión familiar.

En el presente estudio analizaremos cómo los valores juegan un papel protagónico en el proceso de toma de decisiones como en la formación de conductas y de hábitos de vida. El tema del ecosistema familiar se convierte en el punto central cuando vamos a hablar de comportamientos y hábitos. La

familia es la organización básica de toda sociedad; ella forja a las mujeres y los hombres que han de manejarla; tiene un papel determinante en la construcción de actitudes humanas saludables que nacen en su seno – y hasta en ocasiones son adulteradas en su interior- muy importantes todas en el diario vivir; y, finalmente, contribuye muy eficazmente a la formación de conductas y de hábitos muy importantes para la persona y para la inter – acción con su comunidad.

2.7 GENERAR ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS

(Bandler, s.f.) En todos los aspectos de la vida nos tenemos que enfrentar a diario a numerosas decisiones y a grandes o pequeños problemas que tenemos que solucionar. Gran parte del trabajo de quien asume un puesto de responsabilidad consiste en resolver problemas y en tomar decisiones, dos de las áreas más difíciles del trabajo profesional. Muchas veces las soluciones se buscan por reacción y no como prevención a los problemas.

Los directivos siempre encuentran escaso el tiempo para resolver problemas y la tendencia es buscar fórmulas salvadoras que hayan funcionado en el pasado; ¿pero es ésta la mejor alternativa? No siempre. Es muy importante tener en cuenta el trabajo en equipo para la toma de decisiones, ya que se tiene el concepto y la visión de varias personas para llegar a la más óptima; aunque para conformar estos equipos se deben tener en cuenta las capacidades, el compromiso y la responsabilidad de cada uno de los integrantes, para así lograr ser un verdadero equipo de trabajo.

La decisión que tomemos puede ser acertada o errónea, cualquiera de las dos genera un aprendizaje, lo que implica que, si nos equivocamos, debemos esforzarnos por aprender de nuestros errores, en lugar de castigarnos por ello, pues si no lo hacemos estaremos destinados a repetirlos en el futuro.

2.8 DISMINUIR CONDUCTAS AGRESIVAS

(Leones, 2013) La familia está implicada en la formación de los hijos para que se inserten y se desarrollen de forma efectiva en la sociedad. Sin embargo en los actuales momentos la familia viene teniendo un proceso de transformación dado en función de los cambios sociales, políticos, económicos, culturales y religiosos, lo que ha hecho que esta cambie en relación a las familiar de los siglos pasados.

Se considera a la familia el lugar primario de desarrollo del individuo en donde se permiten o se limitan las expresiones de afecto, comunicación, respeto y consideración por el otro, crecimiento individual, entre otras características que se cree, impulsarán o reprimirán el desarrollo individual de sus miembros.

A nivel mundial se han dado muy pocos estudios que hagan referencia a las influencia de las familias disfuncionales sobre las conductas asociadas en adolescentes, sin embargo existe mucha información sobre las agresiones o conductas disruptivas en los adolescentes, teniendo como variables aisladas embarazo en adolescentes, delincuencia, violencia, consumo de drogas y alcohol, entre otras variables que están directamente relacionadas con las familias disfuncionales.

2.9 REFORZAR CONDUCTAS, COMPORTAMIENTOS Y ACTITUDES

(Pereira, 2008) El entrenamiento para lograr una conducta y una comunicación asertivas, fue una de las primeras técnicas desarrolladas por los terapeutas de la conducta en la década de 1950 y comienzos de la década de 1960, de acuerdo con Janda (1998). La palabra asertivo, de aserto, proviene del Latín asertus y significa afirmación de la certeza de una cosa, por lo que se deduce que una persona asertiva es aquella que afirma con certeza.

Se considera que la asertividad es una conducta y no una característica de la personalidad, por lo que se habla de asertividad como una habilidad en el campo de las habilidades sociales.

De ahí que es posible realizar un entrenamiento de la autoafirmación, que permita mejorar las habilidades sociales de las personas. Las teorías de la conducta que proponen las técnicas asertivas se basan en el principio de que cuando una persona modifica sus actos, también modifica sus actitudes y sus sentimientos. Es posible desarrollar estrategias para cambiar la conducta, al margen de posibles motivos inconscientes que conduzcan a ésta. Siendo así, la autoafirmación o asertividad pueden ubicarse en el campo de la psicología conductista.

2.4 MARCO CONCEPTUAL

AUGE: Crecimiento o desarrollo notables y progresivos de algo, en especial de un proceso o una actividad.

"el auge del comercio y la necesidad de reorganizar convenientemente la Real Armada potenció los estudios dedicados a la navegación".

AUNADO: Unir o reunir para algún fin: varias organizaciones aúnan esfuerzos para reconstruir las aldeas. Unificar, juntar o armonizar varias cosas: su prosa aúna belleza y horror.

COADYUVAR: verbo intransitivo

Contribuir o ayudar a la consecución de una cosa.

"las medidas adoptadas por el gobierno coadyuvaron a la expansión turística".

DESINHIBIDOS: Adjetivo. Que no se siente cohibido y actúa sin reservas, con desenfado y vivacidad ante otros; libre de inhibiciones. Sinónimos: espontáneo, desenvuelto.

DISRUPTIVAS: se utiliza como adjetivo para hacer indicar a una ruptura brusca. Por otro lado, el término disruptivo hace referencia a algo que ocasiona un cambio determinante. La palabra disruptiva es de origen francés "disruptif" y del inglés "disruptive".

ELECTICO: adjetivo · nombre masculino y femenino

[persona] Que en su manera de pensar o de actuar adopta una posición intermedia o indefinida, sin oponerse a ninguna de las posiciones posibles; a Juan no le gusta participar de esas discusiones acaloradas, él es muy ecléctico y huye de extremos.

ENSERES: nombre masculino plural

Conjunto de muebles, ropas o instrumentos que son propiedad de una persona o que se usan en una profesión.

"la inundación hizo que muchas familias perdieran todos sus enseres personales".

FRICCIONES: es el rozamiento entre dos superficies en contacto. También se denominan fricciones los roces o altercados entre personas o bandos que piensan u obran de manera diferente.

INHIBIDOS: tr. Impedir o reprimir el ejercicio de facultades o hábitos.

Der. Impedir que [un juez] intervenga o prosiga en el conocimiento de una causa

IDIOSINCRAIA: es una característica de comportamiento, manera característica de pensar, sentir, actuar, rasgos y carácter propios o culturales, distintivos y peculiares de un individuo o un grupo, y es la palabra de origen griego ἰδιοσυγκρασία, que se define como temperamento particular.

IDIOSINCRASIA: nombre femenino

Modo de ser que es característico de una persona o cosa y la distingue de las demás.

"la idiosincrasia de los pueblos del Caribe es muy distinta a la de los del norte de Europa".

OSCILAR: es un verbo intransitivo que designa el tipo de movimiento donde un cuerpo se balancea, en vaivén, de un extremo al otro, pasando siempre por el mismo punto medio, a la manera de un péndulo. ... La palabra, como tal, proviene del latín *oscillāre*, que significa, precisamente, 'balancearse'.

RE-SIGNIFICAR: Al referirnos al término de re significar, su mismo nombre lo indica, otorgarle un nuevo significado a algo.

ULTERIORES: Que sigue en el tiempo a otra cosa o persona que se toma como referencia.

"los progresos técnicos de la cirugía ulterior a 1890 han sido fabulosos".

VERTIDOS: Conjunto de materiales de desecho que se vierten en algún lugar, especialmente los procedentes de instalaciones industriales o energéticas.

"vertidos radiactivos"