



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

CARRERA DE PSICOLOGÍA CLÍNICA

INFORME DE INVESTIGACIÓN SOBRE:

“RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DÉFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA”

Requisito previo para optar por el Título de Psicóloga Clínica

Autor: Hidalgo Coloma, Belén Michelle

Tutor: Psic. Cli. Gaibor González, Ismael Álvaro Mg.

Ambato – Ecuador

Febrero, 2016

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Investigación sobre el tema: **“RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DÉFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA”**, de Belén Hidalgo Coloma estudiante de la Carrera de Psicología Clínica, considero que reúne los requisitos y Méritos suficientes para ser sometida a la evaluación del jurado examinador designado por el H. Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias de la Salud.

Ambato, Octubre de 2015

EL TUTOR

.....

Psic. Cli. Gaibor González, Ismael Álvaro Mg

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADO

Los criterios emitidos en el Trabajo de Investigación “**RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DEFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACION DE SORDOS DE TUNGURAHUA**”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este trabajo de grado.

Ambato, Octubre de 2015

LA AUTORA

.....
Hidalgo Coloma, Belén Michelle

DERECHOS DE AUTOR

Autorizó a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de esta tesis o parte de ella, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi tesis con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de esta tesis, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Octubre de 2015

LA AUTORA

.....
Hidalgo Coloma, Belén Michelle

APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Informe de Investigación, sobre el tema: **“RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DÉFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA”**, de Belén Michelle Hidalgo Coloma, estudiante de la Carrera de Psicología Clínica.

Ambato, Febrero del 2016

Para constancia firman

PRESIDENTE/A

1er VOCAL

2do VOCAL

DEDICATORIA

La presente investigación se encuentra dedicada a mi familia, hermanas, a mis padres quienes me apoyaron durante todo el proceso de formación universitaria y con sus consejos día a día me dieron las fuerzas necesarias para alcanzar este sueño.

A mi hermana Catherine en especial le dedico esta tesis ya que ha sido mi inspiración durante toda mi carrera universitaria y es por eso que realice este trabajo tomando en cuenta a toda la población no oyente de la Ciudad de Ambato ya que se son personas con grandes necesidades y que muy pocas veces son tomadas en cuenta para este tipo de estudios, una de ellas mi hermana.

A mis amigos y amigas que confiaron en mi capacidad para cumplir con esta investigación y me dieron su apoyo incondicional.

A todas las personas que han estado durante este arduo proceso y no han dudado en darme su ayuda y ánimos cada vez que lo requería, gracias por ser parte de esta meta y gracias por ser la fuerza durante la lucha por conseguir mis sueños.

“La vida es fácil cuando no se logran metas, pero al realizarlas valoramos cada sacrificio como obstáculo que se nos presenta, es así que el día de mañana buscaremos nuevos retos.”

Hidalgo Coloma, Belén Hidalgo

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a mi Dios Padre, por ser quien me ha guiado día a día para lograr mis objetivos como metas, y ser mi luz en cada paso que he dado durante este arduo proceso.

Además extendiendo mi gratitud a las personas más importantes en mi vida que son mis padres quienes con su ejemplo de vida me han demostrado que con trabajo y esfuerzo las metas se cumplen a pesar de las dificultades que se puedan presentar en ella.

De la misma forma agradezco a mis hermanas, Andrea quien ha sido mi motivación y apoyo para avanzar, luchar y no flaquear en cada paso dado, y Caty quien ha sido mi inspiración para la realización de esta investigación por su déficit auditivo, y seguirá siendo mi motivación durante toda mi vida.

Así también a mis profesores, quienes aportaron en mi formación como profesional, especialmente al Psc. Ismael Gaibor Mg. por su tiempo, experiencia y dedicación brindada.

Una mención especial a la Dra. María Villalba por los conocimientos y la sabiduría compartida durante mi formación académica.

Por último agradezco a la Fundación de Sordos de Tungurahua en la ciudad de Ambato por haberme facilitado la entrada y ejecución de la investigación y a todas las personas que en ella cooperaron para cumplir esta meta.

Hidalgo Coloma, Belén Michelle

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADO.....	iii
DERECHOS DE AUTOR.....	iv
APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	viii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
ABSTRACT.....	xviii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO.....	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Tema de investigación.....	3
1.2 Planteamiento del problema.....	3
1.2.1 Contextualización.....	3
1.2.2 Análisis crítico.....	11
1.2.4 Formulación del problema.....	14
1.2.5 Preguntas Directrices.....	14
1.3 Justificación.....	15
1.4 Objetivos.....	17
1.4.1 Objetivo General.....	17
1.4.2 Objetivos Específicos.....	17
CAPÍTULO II.....	18
MARCO TEÓRICO.....	18
2.1 Investigaciones previas.....	18
2.2 Fundamentación.....	20
2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	25

2.4.1 Marco conceptual variable independiente: Relaciones Interpersonales	28
2.4.2 Marco conceptual variable dependiente: Asertividad	32
2.5 Hipótesis	38
2.6 Señalamiento de variables.....	38
CAPÍTULO III	39
METODOLOGÍA	39
3.1 Enfoque investigativo.....	39
3.2 Modalidad básica de la investigación.....	39
3.2.1 De campo.....	39
3.2.2 Bibliográfica-Documental	39
3.3 Nivel o tipo de investigación.....	40
3.3.1. Investigación descriptiva	40
3.3.2 Investigación exploratoria.....	40
3.3.3 Población y muestra	40
3.5 Operacionalización de las variables.....	41
3.5.1 Variable Independiente: Relaciones Interpersonales	41
3.6 Técnicas e instrumentos	45
3.7 Plan de recolección de información.....	51
3.8 Plan de procesamiento de la información.....	53
CAPÍTULO IV	54
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	54
4.1 Análisis del aspecto cuantitativo	54
4.2 Análisis de resultados	126
4.3 Verificación de hipótesis	128
CAPÍTULO V	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	129
5.1 Conclusiones:.....	129
5.2 Recomendaciones.....	130
CAPÍTULO VI	131
PROPUESTA	131

6.1 Datos informativos	131
6.1.1 Tema de la propuesta	131
6.1.2 Institución Ejecutora	131
6.2 Antecedentes de la propuesta	132
6.3 Justificación	135
6.4 Objetivos	136
6.5 Fundamentación Teórica	137
6.6 Metodología. Plan de Acción	144
6.7 Modelo Operativo	152
6.8 Administración de la propuesta	164
6.9 Previsión de la evaluación	171
BIBLIOGRAFÍA	172
LINKOGRAFÍA	174
CITAS BIBLIOGRÁFICAS - BASE DE DATOS UTA	176

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro 1. Preguntas Básicas	51
Cuadro 2. Preguntas Básicas	52
Cuadro 3. Resultado Relaciones Interpersonales	54
Cuadro 4. Resultado Relaciones Interpersonales	55
Cuadro 5. Resultado Pregunta 2 Relaciones Interpersonales	57
Cuadro 6. Resultado Pregunta 19 Relaciones Interpersonales	58
Cuadro 7. Resultado Pregunta 36 Relaciones Interpersonales	59
Cuadro 8. Resultado Pregunta 53 Relaciones Interpersonales	61
Cuadro 9. Resultado Pregunta 67 Relaciones Interpersonales	62
Cuadro 10. Resultado Pregunta 70 Relaciones Interpersonales	63
Cuadro 11. Resumen Asertividad	65
Cuadro 12. Resultado Pregunta 1 Asertividad	66

Cuadro 13. Resultado Pregunta 2 Asertividad	67
Cuadro 14. Resultado Pregunta 3 Asertividad	69
Cuadro 15. Resultado Pregunta 4 Asertividad	70
Cuadro 16. Resultado Pregunta 5 Asertividad	71
Cuadro 17. Resultado Pregunta 6 Asertividad	73
Cuadro 18. Resultado Pregunta 7 Asertividad	74
Cuadro 19. Resultado Pregunta 8 Asertividad	75
Cuadro 20. Resultado Pregunta 9 Asertividad	77
Cuadro 21. Resultado Pregunta 10 Asertividad	78
Cuadro 22. Resultado Pregunta 11 Asertividad	79
Cuadro 23. Resultado Pregunta 12 Asertividad	81
Cuadro 24. Resultado Pregunta 13 Asertividad	82
Cuadro 25. Resultado Pregunta 14 Asertividad	83
Cuadro 26. Resultado Pregunta 15 Asertividad	85
Cuadro 27. Resultado Pregunta 16 Asertividad	86
Cuadro 28. Resultado Pregunta 17 Asertividad	87
Gráfico 32. Representación Pregunta 17 Asertividad	88
Cuadro 30. Resultado Pregunta 19 Asertividad	90
Cuadro 31. Resultado Pregunta 20 Asertividad	91
Cuadro 32. Resultado Pregunta 21 Asertividad	93
Cuadro 33. Resultado Pregunta 22 Asertividad	94
Cuadro 34. Resultado Pregunta 23 Asertividad	95
Cuadro 35. Resultado Pregunta 24 Asertividad	97
Cuadro 36. Resultado Pregunta 25 Asertividad	98
Cuadro 37. Resultado Pregunta 26 Asertividad	99
Cuadro 38. Resultado Pregunta 27 Asertividad	101
Cuadro 39. Resultado Pregunta 28 Asertividad	102
Cuadro 40. Resultado Pregunta 29 Asertividad	103
Cuadro 41. Resultado Pregunta 30 Asertividad	105
Cuadro 42. Resultado Pregunta 31 Asertividad	106

Cuadro 43. Resultado Pregunta 32 Asertividad	107
Cuadro 44. Resultado Pregunta 33 Asertividad	109
Cuadro 45. Resultado Pregunta 34 Asertividad	110
Cuadro 46. Resultado Pregunta 35 Asertividad	111
Cuadro 47. Resultado Pregunta 36 Asertividad	113
Cuadro 48. Resultado Pregunta 37 Asertividad	114
Cuadro 49. Resultado Pregunta 38 Asertividad	115
Cuadro 50. Resultado Pregunta 39 Asertividad	117
Cuadro 51. Resultado Pregunta 40 Asertividad	118
Cuadro 52. Resultado Pregunta 41 Asertividad	119
Cuadro 53. Resultado Pregunta 42 Asertividad	121
Cuadro 54. Resultado Pregunta 43 Asertividad	122
Cuadro 55. Resultado Pregunta 44 Asertividad	123
Cuadro 56. Resultado Pregunta 45 Asertividad	125
Cuadro 57. Análisis de Resultados Asertividad	126
Cuadro 58. Análisis de Resultados Relaciones Interpersonales.....	126
Cuadro 59. Verificación de Hipótesis, Chi Cuadrado.....	128
Cuadro 60. Primera etapa de la propuesta.....	152
Cuadro 61. Segunda etapa de la propuesta.....	153
Cuadro 62. Tercera etapa de la propuesta	154
Cuadro 64. Quinta etapa de la propuesta	156
Cuadro 65. Sexta etapa de la propuesta	157
Cuadro 66. Séptima etapa de la propuesta	158
Cuadro 67. Octava etapa de la propuesta	159
Cuadro 68. Novena etapa de la propuesta.....	160
Cuadro 69. Décima etapa de la propuesta.....	161
Cuadro 70. Décima Primera etapa de la propuesta	162
Cuadro 71. Décima Segunda etapa de la propuesta	163
Cuadro 72. Recursos humanos.....	164
Cuadro 73. Recursos Materiales	164

Cuadro 74. Recursos Oficina	165
Cuadro 75. Otros Recursos	165
Cuadro 76. Recursos Financieros.....	166
Cuadro 78. Cronograma de actividades 1	168
Cuadro 79. Cronograma de actividades 2	170

GRÁFICOS

Gráfico 1 N° 1: Árbol de Problemas.....	10
Gráfico 2: Categorías Fundamentales	25
Gráfico 3: Subordinación conceptual Variable Independiente	26
Gráfico 4 Subordinación conceptual Variable Dependiente.....	27
Gráfico 5. Operacionalización Variable Independiente	42
Gráfico 6. Operacionalización Variable Dependiente	44
Gráfico 7. Resumen Relaciones Interpersonales.....	54
Gráfico 8. Representación Relaciones Interpersonales.....	56
Gráfico 9. Representación Pregunta 2 Relaciones Interpersonales.....	57
Gráfico 10. Representación Pregunta 19 Relaciones Interpersonales.....	59
Gráfico 11. Representación Pregunta 36 Relaciones Interpersonales.....	60
Gráfico 12. Representación Pregunta 53 Relaciones Interpersonales.....	61
Gráfico 13. Representación Pregunta 67 Relaciones Interpersonales.....	63
Gráfico 14. Representación Pregunta 70 Relaciones Interpersonales.....	64
Gráfico 15. Representación Resumen Asertividad	65
Gráfico 16. Representación Pregunta 1 Asertividad.....	67
Gráfico 17. Representación Pregunta 2 Asertividad.....	68
Gráfico 18. Representación Pregunta 3 Asertividad.....	69
Gráfico 19. Representación Pregunta 4 Asertividad.....	71

Gráfico 20. Representación Pregunta 5 Asertividad	72
Gráfico 21. Representación Pregunta 6 Asertividad	73
Gráfico 22. Representación Pregunta 7 Asertividad	75
Gráfico 23. Representación Pregunta 8 Asertividad	76
Gráfico 24. Representación Pregunta 9 Asertividad	77
Gráfico 25. Representación Pregunta 10 Asertividad	79
Gráfico 26. Representación Pregunta 11 Asertividad	80
Gráfico 27. Representación Pregunta 12 Asertividad	81
Gráfico 28. Representación Pregunta 13 Asertividad	83
Gráfico 29. Representación Pregunta 14 Asertividad	84
Gráfico 30. Representación Pregunta 15 Asertividad	85
Gráfico 31. Representación Pregunta 16 Asertividad	87
Cuadro 29. Resultado Pregunta 18 Asertividad	89
Gráfico 33. Representación Pregunta 18 Asertividad	89
Gráfico 34. Representación Pregunta 19 Asertividad	91
Gráfico 35. Representación Pregunta 20 Asertividad	92
Gráfico 36. Representación Pregunta 21 Asertividad	93
Gráfico 37. Representación Pregunta 22 Asertividad	95
Gráfico 38. Representación Pregunta 23 Asertividad	96
Gráfico 39. Representación Pregunta 24 Asertividad	97
Gráfico 40. Representación Pregunta 25 Asertividad	99
Gráfico 41. Representación Pregunta 26 Asertividad	100
Gráfico 42. Representación Pregunta 27 Asertividad	101
Gráfico 43. Representación Pregunta 29 Asertividad	103
Gráfico 44. Representación Pregunta 29 Asertividad	104
Gráfico 45. Representación Pregunta 30 Asertividad	105
Gráfico 46. Representación Pregunta 31 Asertividad	107
Gráfico 47. Representación Pregunta 32 Asertividad	108
Gráfico 48. Representación Pregunta 34 Asertividad	109
Gráfico 49. Representación Pregunta 34 Asertividad	111

Gráfico 50. Representación Pregunta 35 Asertividad	112
Gráfico 51. Representación Pregunta 36 Asertividad	113
Gráfico 52. Representación Pregunta 39 Asertividad	115
Gráfico 53. Representación Pregunta 38 Asertividad	116
Gráfico 54. Representación Pregunta 39 Asertividad	117
Gráfico 55. Representación Pregunta 40 Asertividad	119
Gráfico 56. Representación Pregunta 41 Asertividad	120
Gráfico 57. Representación Pregunta 42 Asertividad	121
Gráfico 58. Representación Pregunta 43 Asertividad	123
Gráfico 59. Representación Pregunta 44 Asertividad	124
Gráfico 60. Representación Pregunta 45 Asertividad	125
Gráfico 61. Representación Resultados Asertividad y Relaciones	127

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
CARRERA PSICOLOGÍA CLÍNICA

“RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DÉFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA”

Autor: Hidalgo Coloma, Belén Hidalgo

Tutor: Psic. Cli. Gaibor González, Ismael Álvaro Mg

Fecha: Octubre, 2015

RESUMEN

La presente investigación consistió en estudiar la influencia que mantienen las relaciones interpersonales en la asertividad de personas con déficit auditivo entre los 18 y 25 años de edad en la fundación de sordos creada en la provincia de Tungurahua cantón Ambato, la muestra fue de 30 personas comprendidas entre las edades mencionadas en donde se les aplico dos test psicométricos, en el primero se utilizó la Plantilla guía de Interpretación 16 pf de Raymonds Cattell que evalúa tipos de personalidad pero dentro del mismo existe un apartado llamado Afabilidad en donde se medirá el nivel de relación interpersonal que posee el evaluado, adicionalmente se continuo con la aplicación de la Escala Multidimensional de Asertividad (EMA) que mide la asertividad de una persona. Luego de realizar la evaluación se determinó que las relaciones interpersonales si influyen de manera positiva y negativa en la asertividad de personas con déficit auditivo. Se encontró también que las personas con déficit auditivo prefieren mantener relaciones interpersonales muy cerradas, es decir su círculo social o familiar está conformado por personas con la misma deficiencia auditiva y familia nuclear, debido al miedo de ser rechazados por el medio

oyente y es por eso que despiertan un mecanismo de defensa para preservar su yo y así minimizan el círculo social que podrían poseer. Por otro lado la asertividad se vio ambivalente ya que las personas con una mayor aceptación al medio y con un círculo social amplio mantuvieron una mejor asertividad que las personas con déficit auditivo que su círculo social era más selecto y cerrado.

PALABRAS CLAVES: RELACIONES_INTERPERSONALES, ASERTIVIDAD, FAMILIA_NUCLEAR, DÉFICIT_AUDITIVO, MECANISMO_DEFENSA,

**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF HEALTH SCIENCES
CLINICAL PSYCHOLOGY CAREER**

**“INTERPERSONAL RELATIONSHIPS AND THEIR INFLUENCE ON THE
ASSERTIVENESS OF PERSONS WITH HEARING DEFICIT OF THE
FOUNDATION FOR THE DEAF OF TUNGURAHUA”**

AUTHOR: Hidalgo Coloma, Belén Hidalgo

TUTOR: Psic. Cli. Gaibor González, Ismael Álvaro Mg

DATE: October, 2015

ABSTRACT

The present investigation was to study the influence that maintain the interpersonal relationships in the assertiveness of persons with hearing deficit between the 18 and 25 years of age in the association of the deaf was established in the province of Tungurahua canton Ambato, the sample was composed of 30 people between the ages listed in where they were applied two psychometric test measurement, the first method used the template guide of interpretation 16 pf of Raymonds Cattell which assesses personality types but within the same there is a section to measure interpersonal relations and this is the section that we will take into account for the investigation, additionally continued with the implementation of the multidimensional scale of assertiveness (EMA) .After performing The evaluation found that interpersonal relationships if influence of positive and negative manner in the assertiveness of persons with hearing deficit. It was also found that people with hearing deficit prefer maintaining interpersonal relationships very closed, that is to say, their family or social circle is comprised of persons with the same hearing impairment as nuclear family, due to the fear of being rejected by the average listener and that is why wakes up its defense mechanism to preserve his ego by minimizing

the social circle that could possess. On the other hand, the assertiveness was ambivalent, since it the people with a greater acceptance of the medium and with a broad social circle in their interpersonal relationships possessed a better assertiveness that people with hearing deficit that his social circle was more upscale and closed.

KEY WORDS: RELATIONS_INTERPERSONAL, ASSERTIVENESS, FAMILY_NUCLEAR, DEFICIT_AUDITORY, MECHANISM_DEFENSE,

INTRODUCCIÓN

Antes de Wundt, la psicología era concebida como el estudio o ciencia del alma, a la cual asociaban a la consciencia y aquella facultad exclusiva del ser humano siendo la razón del entendimiento, también se ha distinguido a la psicología en 2 etapas: Precientífica que se remota desde los estudios de los griegos hasta los mediados del siglo XIX. Y la Científica que dice que la psicología es ciencia desde el año 1879, con la creación del primer laboratorio experimental de Wundt y de ahí en adelante aparece escuelas y corrientes psicológicas.

La psicología social es el estudio científico de cómo los pensamientos, sentimientos y comportamientos de las personas son influidos por la presencia real, imaginada o implícita de otras personas. Junto con la psicología clínica, la educativa y la organizacional, la psicología social es una de las cuatro grandes ramas de la psicología, así como una de las ramas clásicas de la sociología. Sus orígenes se remontan a 1879 con la aparición de la *Völkerpsychologie* o Psicología de los pueblos, desarrollada por Wilhelm Wundt y que actualmente es una de las especialidades de estudio, focalizando el individuo en la sociedad y la incidencia de esta en el individuo ya que lo humano y lo social están estrechamente relacionados y se complementan mutuamente.

Los términos pensamientos, sentimientos y comportamientos incluyen todas las variables psicológicas que se pueden medir en un ser humano, la afirmación de que otras personas pueden ser imaginadas o implícitas sugiere que de manera indefectible estamos influenciados socialmente. Es por eso la necesidad de encontrar como influye el medio en la asertividad de las personas con déficit auditivo encontrándonos en una interrogante en relación a sus relaciones interpersonales y en como mantienen relación con las mismas así podríamos detectar si influyen o no en la buena

asertividad del no oyente, es por eso que para llegar a una confirmación y respuesta a la interrogante planteada.

Se realizó la presente investigación con una población de 30 sordos de la Asociación de Sordos de Tungurahua en el Territorio Ecuatoriano en la Ciudad de Ambato, tomándolos de muestra para la siguiente investigación en donde se ha podido determinar que las Relaciones Interpersonales, es decir la interacción recíproca y social entre dos o más personas si influyen directamente en la Asertividad de las personas con déficit auditivo, encontrando en la variable dependiente la Asertividad se evidencia que el 46.67% presenta asertividad indirecta, el 33.33% mostró asertividad, mientras que el 20.00% revelo no asertividad. En la variable independiente las relaciones interpersonales se evidencia que el 46.67% de los participantes son hombres, mientras que el 53.33% son mujeres, lo que indica que existe mayor prevalencia de mujeres con deficit auditivo que hombres en relacion a la poblacion d estudio.

Con la aplicación de la prueba estadística del Chi² a través del programa SPSS se comprobó estadísticamente que las relaciones interpersonales se relacionan con la asertividad, la siguiente formula comprueba lo dicho: [$\chi^2(2)=23.874$; N=30; P<0.050] por lo tanto se acoge la hipótesis alterna. En donde llegamos a la conclusión que las relaciones interpersonales sin son un factor influyente en la asertividad de las personas con déficit auditivo y viéndonos de esta manera en la necesidad de poder guiar a las personas con esta problemática en mejorar sus relaciones interpersonales con la finalidad de que mejoren su asertividad utilizando n manual como guía práctica para las personas no oyentes con once simples pasos que pueden seguir con la ayuda del manual realizado.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema de investigación

“RELACIONES INTERPERSONALES Y SU INFLUENCIA EN LA ASERTIVIDAD DE PERSONAS CON DÉFICIT AUDITIVO DE LA FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA”

1.2 Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

1.2.1.1 Macro

En la conducta y la comunicación asertiva el entrenamiento es una técnica que al principio han desarrollado terapeutas conductuales de 1950 hasta principios de 1960, de acuerdo con Janda en 1998.

Asertivo viene de la palabra ASERTO, y este a su vez del Latín asertus que quiere decir afirmación de la certeza de una cosa, por ende cuando se menciona que una persona es asertiva significa que esa persona afirma con certeza. Por lo contrario, en personas no oyentes en el mundo este tipo de asertividad puede ser disminuido o carente debido al refuerzo negativo que reciben del mundo. Diecinueve países contestaron que sus gobiernos no reconocen a las personas Sordas como ciudadanos en igualdad y tan sólo en 44 países está reconocida formalmente la lengua de signos principalmente en los ámbitos de la enseñanza como los servicios sociales, hay países que rompen este sistema las personas con déficit auditivo no se les prohíbe el derecho a voto o a establecer una familia; pero sí tienen un acceso limitado a los medios de comunicación y otra información, existen altos porcentajes de analfabetismo y los graves prejuicios sociales

provocan la violación de los derechos humanos de las personas Sordas y denigran su estatus como ciudadanos en igualdad. (Haualand & Allen, 2009)

A nivel mundial aproximadamente más del 5% de la población es decir 360 millones de personas, tienen la audición disminuida parcial o totalmente perdida e incluso. Entre 328 millones de personas en etapa de adultez así como 32 millones de niños padecen de este mal y proceden de países de ingresos bajos y medianos. Este problema de salud es típico en la etapa de la vejez o tercera edad. (OMS, 2013)

España por su parte sobre la población con pérdida de la audición según el INE en el 2000, reporta que existe cerca de un millón de personas con sordera, cien mil personas tienen sordera profunda. De estos datos se conoce que más del 90% de sordos se comunican de manera oral y de 6-8% con lenguaje de signos. Siendo un dato importante que la sanidad y educación de esta población es avanzada y similar a la del resto de europeos. (Ministero de Educación y Ciencia,2008)

De acuerdo con todo lo analizado, parece importante con frecuencia se ha observado que en muchos países se reprime la lengua de signos y su uso no está permitido en la educación. Como consecuencia de ello las personas Sordas no son conscientes de sus derechos y viven como un colectivo marginado especialmente en los países en vías de desarrollo y normalmente el acceso a la información por parte de las personas Sordas es muy limitado o inexistente, lo que significa que estas personas desconocen incluso lo que sucede en la sociedad inmediata y más aún en el mundo. Aunque estos factores se han observado ampliamente, apenas se dispone de datos o estadísticas de los últimos 20 años sobre la situación de las personas Sordas en las distintas regiones del mundo, esta falta de datos supone una barrera a la hora de planificar o fijar objetivos para los proyectos de cooperación para el desarrollo de una manera eficiente, así mismo la falta de conocimiento respecto a la situación de las personas Sordas en cada país y región hace que la educación y la mejora de la sensibilización sean más problemáticas.

Así mismo en España los datos que reporta la Comisión para la Detección Precoz de la Hipoacusia cada año uno de cada mil niños nace con sordera profunda bilateral y cinco de cada mil recién nacidos tiene algún tipo y grado de sordera. El 95% de recién nacidos sordos pertenecen a padres oyentes, 80% de la sordera está presente al nacer, y 40% de los niños y niñas con sordera severa y profunda es candidato a implantes de coclea. (Ministerio de Educación y Ciencia,2008)

Parece que no hay ningún país que deniegue por completo el derecho de las personas Sordas a la educación, pero el sistema educativo y/o los niveles de alfabetización de los niños Sordos no son satisfactorios en ninguno de los países encuestados. Tan sólo en 23 países se ofrece una educación bilingüe en lengua de signos y la lengua nacional a los niños Sordos en algunas escuelas. En el resto de centros educativos y países, el acceso de los niños Sordos a la educación es limitado. La mayoría de encuestados dicen que la calidad de la educación de las personas Sordas es baja y que el nivel de analfabetismo es elevado lo que indica que existe una ignorancia enorme dentro de los sistemas educativos respecto de la importancia de la lengua de signos en la educación Sorda. (Hilde Haualand, Colin Allen, 2009)

En 77 países reconocen que las personas Sordas disfrutan del derecho al trabajo y perciben un salario, pero tan sólo 47 países cuentan con una legislación en el ámbito Personas Sordas y Derechos Humanos frente a la discriminación en el trabajo. Cincuenta y cinco países afirmaron que las personas Sordas pueden acceder a la educación universitaria, pero que únicamente 18 países ofrecen servicios de interpretación a lengua de signos en las universidades. En el resto de países el acceso de las personas Sordas a la educación superior es muy limitado. (Hilde Haualand, Colin Allen, 2009)

La asertividad no es cuestión de personalidad sino más bien de conducta, es por esto que al hablar de asertividad se hace referencia a la habilidad del campo social.

Por ello se hace los entrenamientos de autoafirmación, mismos que permiten que las habilidades sociales mejoren entre seres humanos.

Cuando una persona posee cualidades de comunicación asertiva suele sentirse satisfecha consigo misma debido que se nota unas relaciones sociales buenas con componentes éticos debido que su principal componente es jamás aprovecharse de las demás. La autoafirmación es parte de la igualdad y del derecho de que cada se manifieste con sus opiniones. (Sosa, 2011)

En otros países de Europa se hizo una evaluación a personas dentro de su campo laboral y sus relaciones interpersonales que poseían en dicho lugar, se aplicó en el lugar de trabajo de los encuestados donde se utilizó la regresión logística ordinal para el análisis estadístico debido a que la variable SLG es ordinal de 5 niveles y se utilizó el método de comparación AIC para la selección del modelo. Dado que los datos son ordinales se debió utilizar el pseudo R² de Nagelkerke para obtener una medida de cuanto explica el modelo la SLG. Los resultados muestran que la SLG es explicada en mayor grado (51,03%) considerando la satisfacción con sus relaciones interpersonales con los pares y la jefatura. Al evaluar en forma separa cada factor de la escala SRIT, se obtuvo que la satisfacción con las relaciones interpersonales con la jefatura explica un 47,01% la SLG, en cambio, las relaciones interpersonales con los pares explica un 37,77%. (Rodrigo Yañez Gallardo; Mallén Arenas Carmona; Miguel Ripoll Novales, 2010)

De esta manera podemos ver que las relaciones como la asertividad se ven alteradas según el ambiente y las características de cada población evaluada, si en ella existe una población con deficiencia auditiva se alterarían estos resultados a favor o en contra según el ambiente y factores que rodeen al sujeto encuestado o evaluado.

1.2.1.2 MESO

A nivel conductual cuando se refiere a las técnicas asertivas trata de que una persona pueda modificar sus actos y a la vez las actitudes y los sentimientos. Por lo que la autoafirmación o asertividad se encuentra dentro de esta corriente psicológica. (Pereira, 2008)

En Chile según el FONADIS, existen 292.720 personas con discapacidad auditiva, de donde el 1,8% de la población, la mitad pertenece a adultos mayores a 65 años. Los discapacitados auditivos corresponde a 8,7% del total de la población. Así mismo menos de la mitad de la población con discapacidad auditiva poseen educación primaria completa y 11% no posee estudios aprobados debido al fracaso por la discapacidad.

Respecto a la educación de los niños, niñas y adolescentes con discapacidad auditiva se dispone de dos opciones educativas dentro de ellas están las escuelas especiales con 1210 niños y niñas y en las escuelas regulares se encuentran 1200. (Herrera, 2010)

La Convención de las Naciones Unidas sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad o CRPD no concede ningún derecho humano nuevo a las personas con discapacidad, pero sí es un documento que garantiza el disfrute de los mismos derechos humanos que cualquier otra persona. Se trata de un tratado que tiene como fin promover, proteger y asegurar que las personas con discapacidad auditiva gocen de condiciones de igualdad haciendo efectivos sus derechos humanos. (CRPD, 2014).

La Lengua de Señas en Latinoamérica (LSL) es una lengua natural que posee todas las propiedades que los lingüistas han descrito para las lenguas humanas, entre la inmensa variedad de lenguas humanas estudiadas en Latinoamérica, los lingüistas han hallado propiedades comunes: productividad, arbitrariedad, discreción, relaciones gramaticales y doble articulación. La productividad es la

posibilidad que tiene el hombre de producir y entender infinito número de oraciones no dichas ni escuchadas antes. La lengua es una forma de comportamiento social, los hablantes la usan en un contexto social que es variable. El hablante hará diferentes elecciones lingüísticas según normas o expectativas sociales. Es difícil pensar en un aspecto social en particular que no esté relacionado con una diferenciación en el uso de la lengua, es posible que distintos grupos sociales necesiten intercambiar distintos tipos de mensajes y que, en consecuencia, expresen diferentes significados por medio de la elección de distintas formas" (Lavandera, 1984).

En Colombia 1925 se creó en Antioquia la primera escuela para niños con discapacidad visual y auditiva que actualmente se llama CIESOR, a partir de ello el gobierno ha ofrecido mejores condiciones a la educación de este sector poblacional. Según los datos estadísticos reportados por el Instituto Nacional para Sordos INSOR 1998 en Medellín existen 7785 mil personas con alguna discapacidad, de 11 a 20 años se considera como el grupo poblacional más vulnerable y corresponde al 31%. (Ruiz, 2008)

En Colombia se hizo una evaluación con un límite de población donde arrojaron los siguientes resultados en las puntuaciones del pre-test y el post-test se observan diferencias entre las medias, encontrándose un puntaje t de Habilidades sociales ($t = -4,1$), mayor al t esperado ($2,0$), con una probabilidad asociada correspondiente a $p = 0,0003$; siendo el nivel de significancia menor a $0,05$. El valor negativo de t indica un puntaje mayor alcanzado por el grupo en el pos-test. Lo anterior indica que a pesar de presentarse una mínima diferencia entre las medias, surgieron efectos representativos en la población atribuibles a la intervención, teniendo en cuenta que tal atribución es parcial debido al carácter pre-experimental del estudio. Estos resultados muestran que el grupo presentó comportamientos más favorables en las habilidades sociales blanco de la intervención: Defensa asertiva de derechos personales, escucha atenta, expresión de reclamos responsables, respuesta eficaz ante la crítica. Este repertorio de comportamientos evidencia en los sujetos

participantes una interacción social con el grupo, en la cual existe una mayor capacidad para la expresión asertiva de necesidades, expectativas y deseos, así como la defensa de los propios derechos ante los demás en un marco de interdependencia y respeto. (Ramírez, 2009)

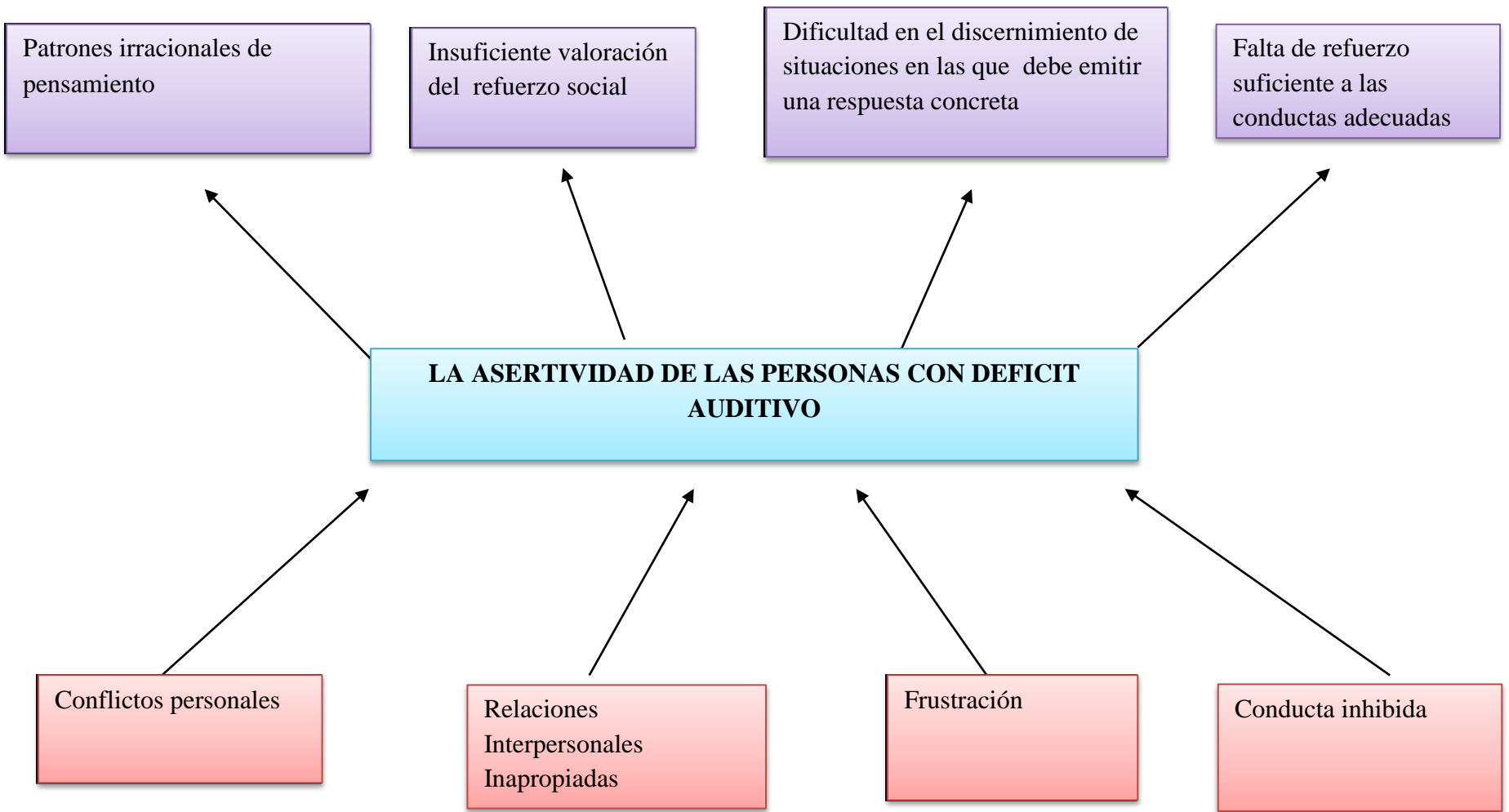
1.2.1.3 MICRO

Situación de las personas sordas en Ecuador dentro de las estadísticas oficiales de 1996 señalan 213.000 personas sordas, sin embargo, las estadísticas más recientes son establecidas por la Fundación contra el ruido contaminante FUNCORAT, y señala que el 20% de la población ecuatoriana tiene algún grado de sordera, esto significa 2.890.000 personas.

Las personas sordas profundas cuentan con la lengua de señas como su lengua natural y las personas con pérdida parcial pueden acceder a ciertas ayudas técnicas con las cuales podrán oír más y comunicarse por vía oral. Algunas personas sordas profundas pueden ser aptas para una cirugía de implante coclear, que consiste en implantarles un dispositivo para que puedan escuchar sonidos. En los tres casos, las necesidades son diferentes y deben ser tratadas desde su especificidad. (Fundación DHEX - Ecuador, 2012)

Asimismo, en la vida cotidiana con las personas oyentes la persona sorda se encuentra a la vez con la falta de adaptación de la información en los lugares públicos y con dificultades de comunicación en las relaciones interpersonales. En el estudio de Díaz Estébanez, se usa un apartado especial para el grado de satisfacción vital, observando que hay un índice alto de la satisfacción general con la vida (72.2%), y lo mismo ocurre con aspectos concretos, tales como relaciones familiares (75.5%), vecindario (80.1%), etc., excepto con el enunciado "estoy satisfecho con mis vecinos", con el que sólo están de acuerdo 38.4% de las personas entrevistadas. Lo anterior, refleja las dificultades en las relaciones de la vida cotidiana de la persona sorda con las oyentes. (Corvera J , González F, 2000)

ÁRBOL DE PROBLEMAS



**Gráfico 1 N° 1: Árbol de Problemas
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

1.2.2 Análisis crítico

La asertividad es una habilidad social utilizada para mejorar las relaciones humanas, pero cuando existen conflictos personales es esperado se experimenten diferentes conflictos porque encontrar la complementariedad del tipo de carácter es algo que lleva bastante trabajo en todos los ambientes donde las personas se relacionan.

Toda relación interpersonal implica comunicación, de las personas para obtener información respecto a su entorno y compartirla con el resto de la gente, pero esto dependerá también del tipo de relaciones interpersonales que posea el sujeto, es decir si son apropiadas o inapropiadas donde nacerán los objetivos primordiales de las relaciones interpersonales que serán procurar mejorar la convivencia, promover la eficacia y facilitar la comunicación interpersonal buscando armonía individual como social.

Pero existen personas que mantienen una inhibición en su conducta donde mantienen una constante interrupción de las respuestas o secuencia de la misma, que anteriormente han sido automatizadas o aprendidas, para resolver alguna tarea o acción, y esto podría desencadenar frustración siendo una respuesta emocional común a la oposición a su conducta y a lo que la sociedad espera del sujeto y la causa de la frustración puede ser interna o externa dando como resultado una asertividad afectada. También las relaciones interpersonales inapropiadas podrían causar la formación de una asertividad esperada debido que al mantener aceptación dentro del grupo nacen los objetivos primordiales de las relaciones interpersonales que son procurar mejorar la convivencia, promover la eficacia y facilitar la comunicación interpersonal buscando así la armonía individual o social, , buscar en todo momento el bienestar individual y proyectarlo al nivel del bien social, aceptando las limitaciones humanas como algo natural y saber que está influido por las diferencias individuales.

Al mantener relaciones personales inapropiadas no se eliminara las causas de las fricciones y como mencione anteriormente las personas con frustración interna tiene

objetivos contrapuestos que interfieran unos con otros y crear una disonancia cognitiva. Las causas externas de la frustración implican condiciones fuera de un individuo, como un camino bloqueado o una tarea difícil. Haciendo difícil identificar las causas originales de su frustración, ya que las respuestas son indirectas. Resumiendo todo esto podemos decir que el resultado de una conducta social acertada no es la ausencia de conflictos sino la minimización de consecuencias desfavorables pero al no haber esto la asertividad será expuesta y no se mantendrá al nivel que se espera, otra razón donde la asertividad pueda verse afectada son los conflictos personales que pueden llevar a una mayor o menor reflexión y encontrar soluciones asertivas o no asertivas en los problemas, lo cual crea tensiones y una posible baja en la inteligencia emocional.

La asertividad al ser una autoafirmación tiene componentes éticos debido que promueve la comunicación respetando la integridad propia así como la ajena con estas cualidad se pretende que la expresión de pensamientos y sentimientos sea adecuada, así mismo favorece la libertad, autonomía, madurez, integridad del yo y la identidad propia. Las características de una persona asertiva son:

- Evita la manipulación.
- Control emocional.
- Conducta respetuosa.
- Comunicación abierta y directa.
- Autorespeto y respeto por los otros.

Esto se espera de una persona asertiva pero con las distintas causas ya mencionadas anteriormente podríamos ver una persona con reacciones, comportamiento, comunicación, emociones respuesta, etc. alteradas siendo este su proceso comunicativo como conductual que podría estar formado por emisión de señales (sonidos, gestos, señas) dando a conocer su mensaje pero con patrones irracionales de pensamiento, creencias que suelen ser menos flexibles, con obstáculos en el camino, y generando un estrés tan intenso como el de las creencias irracionales, de

esta manera se daría la dificultad en el discernimiento de situaciones en las que debe emitir una respuesta concreta o conducta operante la cual es constante y emitida sin necesariamente ser solicitada.

Dado que la conducta operante afecta al ambiente, derivará por consiguiente en consecuencias donde el reforzamiento solamente puede ocurrir si la respuesta ha ocurrido y si esta no fue asertiva debido a las distintas causas podría existir una falta de refuerzo suficiente a las conductas adecuadas siendo la extinción cuando se descontinúa o se corta el reforzamiento de una conducta adecuada y existirá una declinación notable en la frecuencia de la respuesta, lo cual con llevará eventualmente a una desaparición total de la conducta esperada , a este proceso los conductistas le llaman extinción.

El comportamiento asertivo al ser reforzado permite mejorar las relaciones intra e inter personales. En donde interviene toda relación interpersonal pero si esto no es reforzado, si la conducta es inhibida y existe una relación personal inapropiada entre otras causas la insuficiente valoración del refuerzo social será notable atrayendo estos efectos y muchos más lo cual es perjudicial para el bienestar del individuo y la homeostasis que debe existir dentro de las áreas más importantes de su vida.

1.2.3 Prognosis

Conociendo que la asertividad es fundamental para el desempeño en conductas y respuestas de comunicación y de interrelación social, es relevante saber que si no existe un buen refuerzo de los comportamiento asertivos, existirán comportamientos como manipulación, agresiones, sentimientos de culpa, ansiedad, baja autoestima y principalmente podrían existir los patrones irracionales de pensamiento, la insuficiente valoración del refuerzo social como la dificultad en el discernimiento de situaciones en las que debe emitir una respuesta concreta debido a que existirá también una falta de refuerzo suficiente para las conductas adecuadas.

Estos efectos serán causa del déficit asertivo y al poco reforzamiento que en la persona pudo existir, es por eso que la conducta y comunicación poco asertivas afectan a la personalidad y a la manera de desenvolverse socialmente.

Por lo tanto el no realizar esta investigación se verá reflejado en la sintomatología patológica en cuanto a las relaciones intrapersonales y la falta de asertividad en esta población que ha sido poco estudiada como son las personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU”.

1.2.4 Formulación del problema

¿Influye las relaciones interpersonales en la asertividad de personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU” en el periodo septiembre-febrero del 2014-2015?

1.2.5 Delimitación del problema

- **Delimitación del Contenido**
- **Campo:** Psicológico
- **Área:** Problemas de relación social
- **Aspecto:** Relaciones Interpersonales y Asertividad
- **Delimitación Espacial**
Provincia: TUNGURAHUA, Cantón: AMBATO, Parroquia: FICOA,
Fundación: FUNDACIÓN DE SORDOS DE TUNGURAHUA “ASTU”.
- **Delimitación Temporal**
Esta investigación se realizó entre Septiembre y Febrero del 2014-2015.

1.2.5 Preguntas Directrices

- ¿Qué estilos de relaciones interpersonales presentan las personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU”?

- ¿Cuál es el nivel de asertividad que presentan las personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU”?
- ¿Qué alternativas se pueden plantear para solucionar este problema?

1.3 Justificación

La presente investigación va dirigida al bienestar psicológico de las personas con déficit auditivo, ya que a pesar de su deficiencia son personas proactivas en nuestra sociedad y al adaptar métodos de intervención psicológica o técnicas en su idioma de señas ayudaríamos de manera sorprendente a este grupo con deficiencia en una población de oyentes y que cada sistema de intervención ha sido creado en los idiomas nativos de cada localidad.

Mi interés nació a partir de experiencia que obtuve al trabajar dentro de una comunidad de no oyentes puede evidenciar un déficit de asertividad en hombres y mujeres, es por eso que veo la necesidad de hacer una exhaustiva investigación en relación a la influencia que puede tener las relaciones interpersonales para fortalecer o disminuir la asertividad en las personas con un déficit auditivo. Es sorprendente ver como el déficit de asertividad puede llevar a varias reacciones y comportamientos en personas con déficit auditivo y aún más cuando su método de comunicación no es de conocimiento general ya que utilizan un sistema de señas para lograr comunicarse e interactuar con la sociedad.

Lastimosamente en muchas investigaciones no se toma a la población con déficit auditivo para sus respectivos análisis y estudios al contrario es excluida en investigaciones o proyectos en donde buscan responder el porqué de un comportamiento o encontrar alternativas para mejorar y buscar una homeostasis psíquica. Es por eso que la presente investigación está dirigida a la búsqueda del área en conflicto y así buscar alternativas para mejorar o reforzar estas áreas, logrando así que

las personas con déficit auditivo se desenvuelvan y respondan de la manera esperada dentro de una comunidad donde la mayor parte de población es de personas oyentes.

Esta investigación es factible ya que la comunidad de personas con déficit auditivo pueden desempeñarse igual que lo hiciera un oyente, a diferencia que tienen su propio idioma conocido como lenguaje de señas pero la gran parte de no oyentes puede leer, escribir y hasta leer los labios con los cuales la aplicación de un reactivo o evaluación psicológica sería viable dentro de esta población, de igual manera en base a los resultados se puede utilizar técnicas o métodos para mejorar o reforzar el déficit que posean en la área investigada pero adaptada en el idioma de señas que esta población utiliza para así lograr un mejor entendimiento e identificación con el mismo, logrando de esta manera una mayor aceptación al cambio o mejoramiento en las áreas que mantengan un grado de conflicto.

La investigación obtendrá un impacto social significativo ya que al enfocarnos en una población que pocas veces ha formado parte de una investigación donde se busca el nivel de asertividad o sus relaciones interpersonales, por lo cual estamos contribuyendo con el crecimiento individual de cada persona con déficit auditivo y al mismo tiempo integrarlos a una comunidad oyente mejorando así su asertividad. La cultura sorda va cambiando y adaptándose a la comunidad oyente ya que están dispuestos a ser evaluados y estudiados en busca de una mejoría en su asertividad e interesados por ser partícipes en una investigación que conocen será en beneficio para su salud mental y para la población de no oyentes. De esta manera obtendremos resultados en una comunidad nueva de estudio investigativo contribuyendo a datos nuevos en la influencia interpersonal para personas no oyentes y su influencia en la asertividad de los mismos, siendo este un gran aporte de estudio en nuestra población como para la investigación psicológica, utilizando recursos accesibles para cualquier persona que busque mejorar sus relaciones interpersonales y al mismo tiempo marcará una gran diferencia en todo su entorno social como conductual al incrementarse su asertividad.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

- Determinar la influencia de las relaciones interpersonales en la asertividad de personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU” en el periodo septiembre-febrero del 2014-2015

1.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar el estilo de relaciones interpersonales en personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU”.
- Detectar los niveles de asertividad que presentan las personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU”.
- Generar una solución a manera de propuesta para la problemática que se ha planteado en esta investigación.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Investigaciones previas

Argentina – Rosario en el 2011 se investiga el tema: “Influencia de la asertividad en el estilo comunicacional de los miembros de parejas de entre uno y cinco años de convivencia”, donde su principal objetivo fue buscar el tipo de relación que existe entre asertividad de cada integrante de la pareja y a su vez el estilo comunicacional que poseen. Se concluye que el 30% de ellos son asertivos y el 70% posee estilos comunicativos agresivos o pasivos, se comprueba la hipótesis donde a mayor asertividad en los integrantes de la pareja, mayor calidad comunicacional. (Sosa, 2011)

Colombia – Bogotá en el 2011 se investiga funcionalidad familiar, conductas externalizadas y rendimiento académico en un grupo de adolescentes, con el objetivo de determinar la relación existente entre la funcionalidad familiar y las conductas externalizadas, se concluyó en los adolescentes se percibieron que la disfunción familiar fue moderada y el rendimiento académico es medio, además que las características propias del adolescente con sus pares se convierten en una fuerte fuente de apoyo mutua. (Cucha & Gómez, 2011)

Colombia 2011, se investiga a 35 adultos sordos congénitos y eran usuarios de la Lengua de Señas Colombiana, debido que la persona sorda es vista como un ser deficiente, se desconocen sus habilidades comunicativas como las viso-gestual; debido que se tiene pocos conocimientos que expliquen la dimensión interpersonal de la comunicación del sordo señante y de los factores micro contextuales que influyen en la interacción. Los resultados de dicho estudio muestran el papel que desempeña la competencia interactiva como parte de la dimensión interpersonal de la comunicación bajo un modelo sistémico. (Rodríguez H.Y, Pachón E. M., 2011)

En América Latina los deficientes auditivos con respecto a su educación y socialización, tienen un gran auge en la lengua de señas, sobre todo en canales televisivos, gracias a esta iniciativa se ha logrado que estas personas sean relegados por ende dejan de ser oyente defectuoso, incapaz e incluso inválidos. Gracias a ese intercambio comunicativo entre personas con audición y sin audición los procesos de socialización son más fáciles e integradores.

Morales en el 2015 informan a través de su investigación con el tema "Estudio sobre las representaciones construidas por profesores de personas Sordas de escuelas de la Región Metropolitana", realizado con 20 participantes de 18 a 65 años. Se obtuvo que la representación de los profesores son muy elevadas por lo que su trabajo es arduo y de continua preparación para así transmitir y entender las interacciones maestro-estudiante y entre pares. (Morales, 2015)

Este trabajo se propone una acción tutorial para una educación a distancia inclusiva donde se pone énfasis en el dominio afectivo y emocionales, clave para explorar cuando uno trata de entender e interpretar la experiencia del alumnado y en la formación de una correcta asertividad permitiendo que las condiciones de flujo se experimenten como el establecimiento de un sistema claro de metas, aportación de información retroactiva inmediata y establecimiento de un balance entre los retos percibidos y las habilidades percibidas. (Hernández, Alba , & Ortega, 2015)

En otros estudios un grupo de enfermeras están expuestas a una serie de situaciones de conflicto y el hacer frente a tales situaciones es un papel importante es jugado por habilidades de asertividad siendo esta la necesidad de una comunicación eficaz entre las enfermeras y los pacientes. Por lo tanto el desarrollo de estas habilidades puede mejorar la confianza del paciente en la profesión de enfermería, con una muestra de 87 enfermeras del hospital. Se encontró que la mayoría de los sujetos expresaron un nivel medio de la asertividad, es decir, que podrían ser considerados como personas relativamente asertiva. También entre más asertivas creían que tenían más éxito en la

resolución de conflictos que los sujetos no asertivas. (Stojčić Ž, Perković L, Stašević I, Stojčić N, Ropac D., 2014)

Universidad Técnica de Ambato en el 2011 indaga sobre: Déficit de Relaciones Interpersonales en etapas tempranas de la adolescencia y la presencia de síntomas propios del trastorno de fobia social. Donde se concluye que existe una relación muy cercana entre el grado de déficit de relaciones interpersonales en la adolescencia, con la incidencia e intensidad de síntomas del trastorno de fobia social, durante la adolescencia las conductas que evidencian el déficit de relaciones interpersonales, se ponen de manifiesto en contextos sociales que combinan principalmente dos factores que son ambiente ajeno a su círculo familiar e interacción directa con el sexo opuesto. (Sánchez, 2012)

2.2 Fundamentación

2.2.1 Filosófica

El presente se basó en el paradigma crítico propositivo, debido que tuvo un carácter objetivo y a su vez propuso soluciones, estructurando un marco metodológico orientado a la verificación del análisis deductivo de los resultados.

Fue crítico debido que se estudió la dinámica familiar y su interacción, por otro lado propositivo porque se buscó una solución oportuna a la problemática.

2.2.2 Epistemológica

El abordaje de la presente fue holístico debido que se limita a la relación dualística causa, efecto de las condiciones familiares, económicas y ambientales que son las que determinan el pasado, presente y futuro de un individuo.

2.2.3. Ontológica

El presente trabajo de investigación consideró la realidad de las condiciones de vida de la población investigada, tanto sus creencias, estilos de crianza, edad, sexo, todo esto permitió realizar una investigación con resultados amplios y confiables.

2.2.4. Legal

CONSTITUCIÓN REPUBLICA DEL ECUADOR

LEY ORGÁNICA DE DISCAPACIDADES

En la ley orgánica de discapacidades en el 2012 la presidencia de la república indico nuevas reformas para amparar de una manera más viable a todas las personas que mantengan un tipo de discapacidad. En la actualidad estas reformas se encuentran ya vigentes y son las siguientes. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, La Constitución de la República regula en su artículo 120 las atribuciones y facultades de la Asamblea Nacional, entre las que consta expedir, codificar, reformar y derogar leyes;

Que, El artículo 84 de la Constitución de la República dispone que en ningún caso, la reforma de la Constitución, leyes, otras normas jurídicas ni los actos de poder público atentarán contra los derechos que reconoce la Constitución; (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, El numeral segundo del artículo 11 de la Constitución de la República dispone que nadie podrá ser discriminado entre otras razones por motivos de discapacidad y que el Estado adoptará medidas de acción afirmativa que promuevan la igualdad real a favor de los titulares de derechos que se encuentre en situación de desigualdad; (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, El artículo 47 de la Constitución de la República dispone que el Estado garantizará políticas de prevención de las discapacidades y, procurará la equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad y su integración social, reconociendo sus derechos, como el derecho a la atención especializada, a la rehabilitación integral y la asistencia permanente, a las rebajas en servicios públicos y en servicios privados de transporte y espectáculos, a exenciones en el régimen

tributario, al trabajo en condiciones de igualdad de oportunidades, a una vivienda adecuada, a una educación especializada, a atención psicológica, al acceso adecuado a bienes, servicios, medios, mecanismos y formas alternativas de comunicación, entre otros; (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, El artículo 48 de la Constitución de la República dispone que el Estado adoptará medidas que aseguren: la inclusión social, la obtención de créditos y rebajas o exoneraciones tributarias, el desarrollo de programas y políticas dirigidas a fomentar su esparcimiento y descanso, la participación política, el incentivo y apoyo para proyectos productivos y la garantía del ejercicio de plenos derechos de las personas con discapacidad. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, El artículo 424 de la Constitución de la República dispone que las normas y los actos del poder público deberán mantener conformidad con las disposiciones constitucionales; en caso contrario carecerán de eficiencia jurídica. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Que, El tema de la discapacidad se ha constituido en un área de atención prioritaria, encaminada a la atención equitativa, transparente y de calidad de este grupo. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

En la “LEY ORGÁNICA DE DISCAPACIDADES” dentro de los principios y disposiciones fundamentales encontramos dentro del Capítulo primero el objeto, ámbito y fines que poseen las leyes que respaldas a las personas con capacidades especiales, en donde se haya los siguientes artículos:

Artículo 1.- Objeto.- La presente Ley tiene por objeto asegurar la prevención, detección oportuna, habilitación y rehabilitación de la discapacidad y garantizar la plena vigencia, difusión y ejercicio de los derechos de las personas con discapacidad, establecidos en la Constitución de la República, los tratados e instrumentos internacionales; así como, aquellos que se derivaren de leyes conexas, con enfoque de

género, generacional e intercultural. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Artículo 2.- **Ámbito.**- Esta Ley ampara a las personas con discapacidad ecuatorianas o extranjeras que se encuentren en el territorio ecuatoriano; así como, a las y los ecuatorianos en el exterior; sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, su cónyuge, pareja en unión de hecho y/o representante legal y las personas jurídicas públicas, semipúblicas y privadas sin fines de lucro, dedicadas a la atención, protección y cuidado de las personas con discapacidad. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

El ámbito de aplicación de la presente Ley abarca los sectores público y privado en donde las personas con deficiencia o condición incapacitante se encuentran amparadas por la presente Ley, en lo que fuere pertinente. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

Artículo 3.- **Fines.**- La presente Ley tiene los siguientes fines:

1. Establecer el sistema nacional descentralizado y/o desconcentrado de protección integral de discapacidades. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

2. Promover e impulsar un subsistema de promoción, prevención, detección oportuna, habilitación, rehabilitación integral y atención permanente de las personas con discapacidad a través de servicios de calidad. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

3. Procurar el cumplimiento de mecanismos de exigibilidad, protección y restitución, que puedan permitir eliminar, entre otras, las barreras físicas, actitudinales, sociales y comunicacionales, a que se enfrentan las personas con discapacidad. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

4. Eliminar toda forma de abandono, discriminación, odio, explotación, violencia y abuso de autoridad por razones de discapacidad y sancionar a quien incurriere en estas acciones. (Tribunal Constitucional de la Republica del Ecuador, 2012)

2.2.5. Psicológica

El tema de investigación “relaciones interpersonales y su influencia en la asertividad de personas con déficit auditivo de la Fundación de Sordos de Tungurahua”. Tiene sus fundamentos en la psicología evolutiva, psicoterapia cognitiva conductual y psicohigiene, estudiando aspectos relacionados con la evolución de las personas con déficits auditivos y sus respectivas características, además del nivel de asertividad con el que se comunican, considerando como objetivo erradicar posibles trastornos emocionales y de autoestima.

La corriente psicológica que surge del proyecto tiene bases en la teoría de la psicología social con un enfoque sistémico, la conceptualización de los principales exponentes de dichas corrientes para cada variable, además contribuirá en el análisis de relaciones interpersonales para así proveer la salud mental en el dicho grupo.

2.4 CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

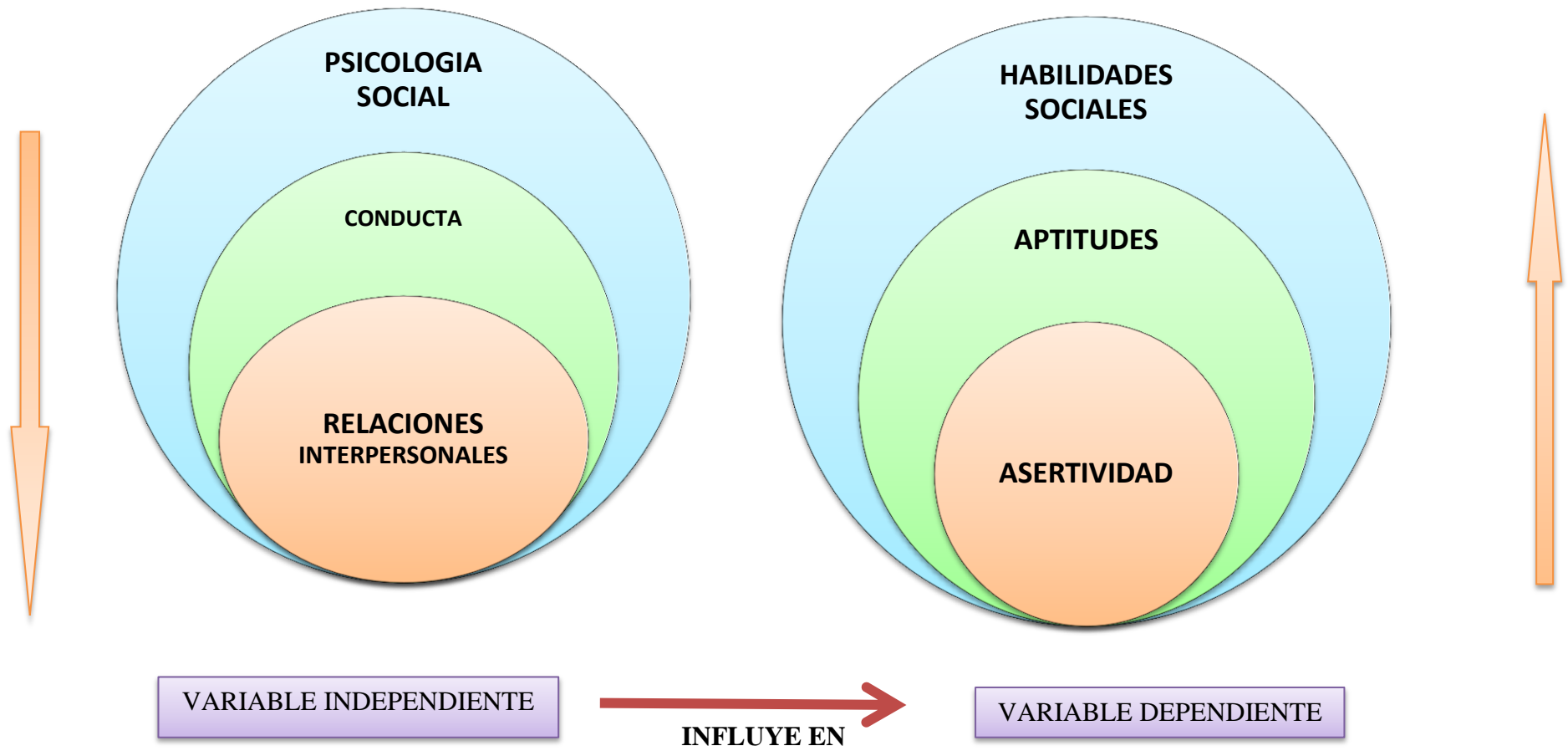


Gráfico 2: Categorías Fundamentales
Elaborado por: Hidalgo, B 2015

Subordinación Conceptual: VI: Relaciones Interpersonales

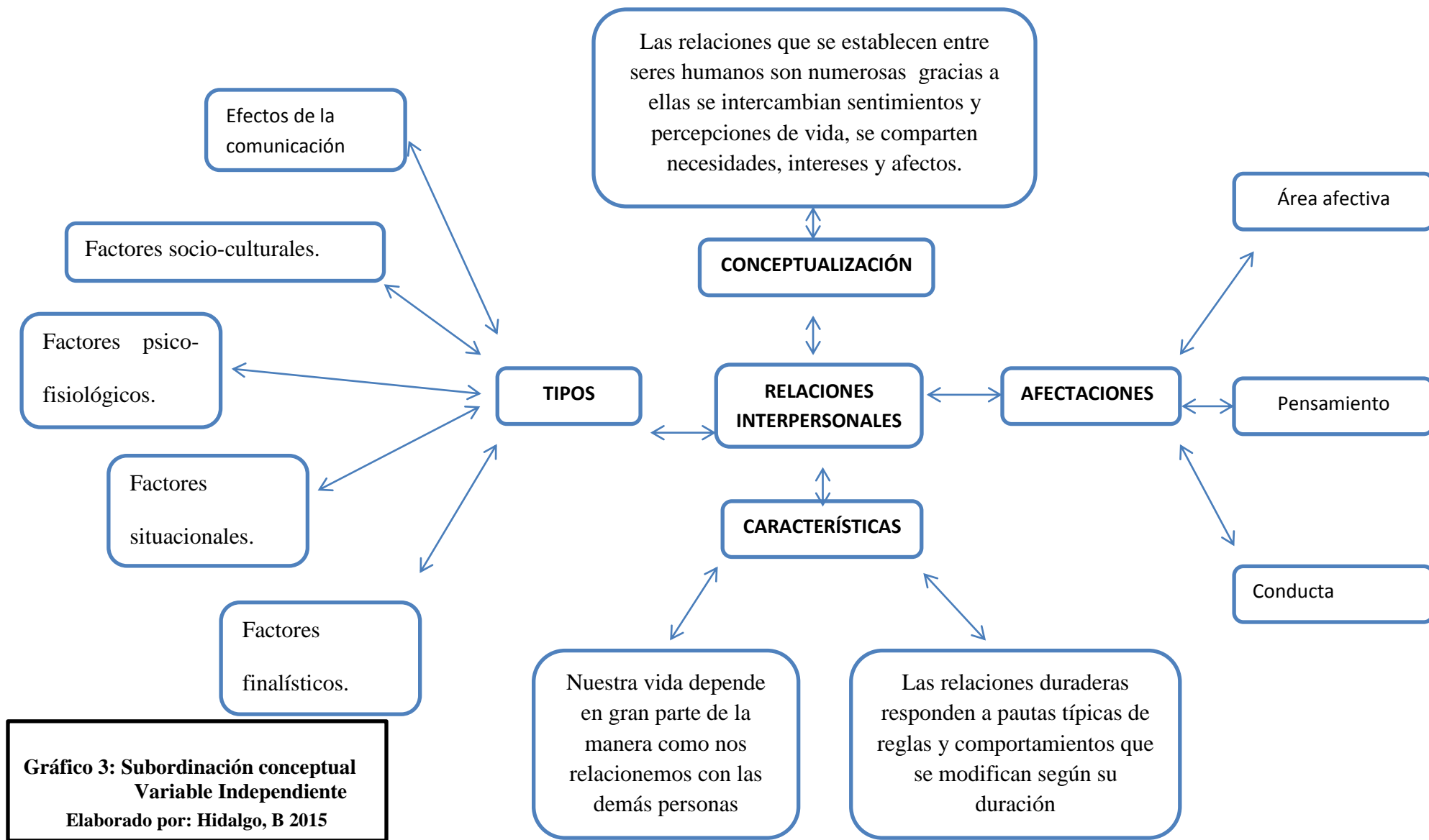


Gráfico 3: Subordinación conceptual
Variable Independiente
 Elaborado por: Hidalgo, B 2015

Subordinación Conceptual: VD: Asertividad

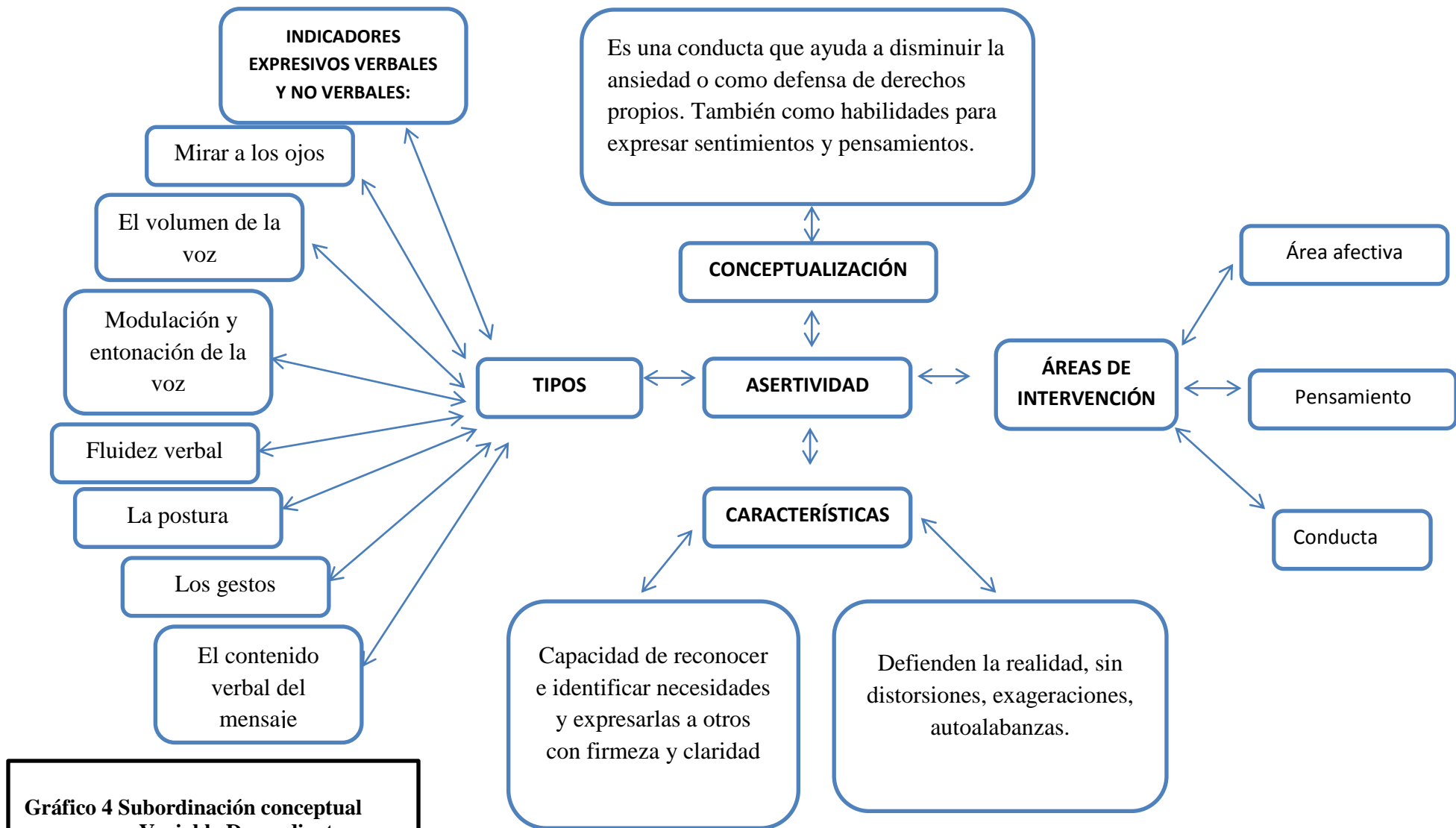


Gráfico 4 Subordinación conceptual Variable Dependiente
Elaborado por: Hidalgo, B 2015

2.4.1 Marco conceptual variable independiente: Relaciones Interpersonales

Como es de conocimiento casi general dentro de la carrera de Psicología la palabra tal psicología proviene de dos términos griegos: psyché y logos, que significan respectivamente alma (entendida como lo que anima o da vida al cuerpo), en donde podemos llegar en síntesis y junto con la etimología la psicología significa la ciencia del alma, y para llegar a una mejor definición en nuestro contexto actual nos encontramos con un variado y amplio campo de estudio que comprende desde nuestra biología hasta nuestra conducta social, pasando por la percepción y el lenguaje, en donde la psicología es una ciencia compleja que estudia y comprende la conducta de los individuos que pueden ser observados como registrados, también analiza los procesos cognitivos que son el conjunto de procesos mentales que tienen lugar entre la recepción de estímulos como respuesta a éstos, se encarga de estudiar la fisiología del individuo , incluyendo las influencias que se producen en su entorno físico y social.

Ahora bien como sabemos la psicología mantiene varias ramas pero nos enfocaremos en una principalmente que es la Psicología social la cual analiza como los pensamientos, sentimientos y comportamientos de las personas son influidos por lo real, imaginario o lo implícito que puede tener una persona, asume como supuesto la existencia independiente y observable de todo proceso psicológico social del sujeto lo cual nos ayudara a comprender de una mejor manera cuales son los comportamientos de los individuos dentro de un grupo, también su manera de reaccionar como de pensar en un medio social.

Manifiesta Blejer “*que la conducta es toda manifestación del individuo*” es decir que la conducta de un individuo dependerá y variara según el ambiente familiar o social, los cuales serán unos de los factores más influyentes para que cierto individuo tenga respuestas o conductas esperadas o poco esperadas. Existen conductas que pueden ser inconscientes o consientes según lo estipulo Freud en uno de sus libros, pero según el conductismo las conductas son aprendidas según los ambientes ya mencionados.

Existen varios tipos de conductas como la Conducta de adaptación que es una respuesta encaminada a evitar o reducir la tensión, escapar de ella o afrontar una fuente determinada de tensión, la Conducta anormal que es la conducta considerada anormal cuando se caracteriza por notorias deficiencias de autocontrol, de funcionamiento social o cognoscitivo o por angustia incontrolable, la Conducta establecida por el sexo en donde tendrá pautas conductuales características de los machos y las hembras, existe la Conducta estereotipada la cual se refiere a una conducta ocasionada por un conflicto, varía poco, tiene una cualidad ritual y raramente es modificada por sus consecuencias, la Conducta psicopática (personalidad antisocial) en donde existe un desorden de la personalidad caracterizada por pautas conductuales que hacen que las personas estén en conflicto con la sociedad, la Conducta refleja que es provocada automáticamente por estímulos del ambiente manteniendo una respuesta rápida, congruente y no aprendida que, en circunstancias ordinarias, no está sujeta al control voluntario. (Davidoff)

Por otro lado Mercedes Rodriguez Velázquez nos dice que *“las relaciones interpersonales son contactos profundos o superficiales que existen entre las personas durante la realización de cualquier actividad”*

Pereira (2008) nos habla de que varios de los especialistas de esta área se han interesado también por las relaciones de amistad y de amor, mostrando, por ejemplo, que las relaciones duraderas responden a pautas típicas de reglas y comportamientos que se modifican según su duración. Distintas teorías han tratado de explicar el balance de costes - beneficios que se da en estas relaciones. El éxito de las relaciones personales está, además, ligado a la salud física y mental.

El psicólogo Marshall B. Rosenberg enumera las conductas que pueden hacer surgir un conflicto en una relación interpersonal, y que hay que evitar. Son las siguientes:

- 1.- Hacer juicios moralistas culpando o criticando al otro
- 2.- Hacer comparaciones de tipo crítico

3.- Negar la propia responsabilidad

4.- Usar un lenguaje exigente

5.- La conducta de premio / castigo

En general, la crítica genera conflictos y la asertividad los evita.

Se entiende por conducta prosocial toda conducta social positiva con o sin motivación altruista. Positiva significa que no daña, que no es agresiva. A su vez se entiende por motivación altruista el deseo de favorecer al otro con independencia del propio beneficio. Por el contrario, la motivación no altruista es aquella que espera o desea un beneficio propio además del, o por encima del, ajeno. Como se ve, la definición incluye un aspecto conductual (alude a conductas) y otro motivacional (alude a motivaciones).

Márquez Briceño (2005), en su trabajo “Principios de la Comunicación” comenta que los factores se particularizan en cada situación de comunicación, adquieren en ellas características propias. No obstante, pueden clasificarse en función de su naturaleza, ya sea que deriven del contexto socio-cultural, de las condiciones psico-físicas de los participantes, del contexto situacional en que se desarrolla la relación comunicativa o de los propósitos particulares o fines que orientan la comunicación.

En este sentido, el autor considera pertinente organizar la siguiente clasificación de los factores determinantes del efecto de la comunicación, a saber factores:

- Socio-culturales, psico-fisiológicos, situacionales y finalísticos.

En esta clasificación los factores no actúan separados sino más bien se integran y superponen, algunos también son inobservables.

El autor indica que, dependiendo de la situación particular, algunos factores tendrán mayor importancia que otros. En cualquier caso ellos actúan sobre los elementos humanos que intervienen en la comunicación, condicionando el funcionamiento de

los mismos, en cuanto a las decisiones que éstos toman en la selección y uso de códigos, elaboración del mensaje, formas particulares de expresión y relación con los otros, preferencia sobre determinado tipo de canal entre otros.

La comunicación en las relaciones interpersonales: El éxito que experimentemos en nuestra vida depende en gran parte de la manera como nos relacionemos con las demás personas, y la base de estas relaciones interpersonales es la comunicación. Hablo particularmente de la manera en que solemos hablarles a aquellos con quienes usualmente entramos en contacto a diario, nuestros hijos, esposos, amigos o compañeros de trabajo. (Pereira, 2008)

Muchas veces, ya sea en forma pública o privada, nos referimos a otras personas en términos poco constructivos, especialmente cuando ellas se encuentran ausentes. Yo siempre he creído que es una buena regla el referirnos a otras personas en los términos en que quisiéramos que ellos se refiriesen a nosotros.

El Doctor Shad Helmstetter autor del libro “Que decir cuando esté hablando consigo mismo” dice que durante los primeros 18 años de nuestra vida, la persona promedio ha oído por lo menos 148,000 veces las expresiones NO!! O NO HAGA ESO!!. Y durante ese mismo período de tiempo son muy pocas las veces que hemos escuchado que podemos ser capaces o que tan lejos podemos llegar. Por supuesto que todos nosotros tenemos áreas en nuestra vida o actitudes personales que necesitamos mejorar; pero también, todos tenemos grandes cualidades. (Helmstetter, 1999)

Los psicólogos sociales consideran el lenguaje y la comunicación como algo central en la organización de la vida social. Hay una larga tradición de investigaciones sobre comunicación no verbal que muestran cómo una compleja comunicación inconsciente que utiliza el lenguaje del cuerpo es básica para el funcionamiento armónico de la interacción social (la simpatía y el afecto se expresan en general de este modo). Recientemente, se ha dado en la psicología social un interés creciente por el discurso. El papel del lenguaje en la construcción del mundo social es examinado utilizando métodos provenientes de la crítica literaria y la lingüística.

Las relaciones interpersonales son asociaciones de largo plazo entre dos o más personas. Estas asociaciones pueden basarse en emociones y sentimientos, como el amor y el gusto artístico, el interés por los negocios y por las actividades sociales, las interacciones y formas colaborativas en el hogar, etc. Las relaciones interpersonales tienen lugar en una gran variedad de contextos, como la familia, los grupos de amigos, el matrimonio, las amistades, los entornos laborales, los clubes sociales y deportivos, los entornos barriales, las comunidades religiosas, etc. Las relaciones interpersonales pueden ser reguladas por ley, por costumbre o por acuerdo mutuo, y son una base o un entramado fundamental de los grupos sociales y de la sociedad en su conjunto. Las relaciones interpersonales juegan un papel fundamental en el desarrollo integral de las personas. A través de ellas, el individuo obtiene importantes refuerzos sociales del entorno más inmediato, lo que favorece su adaptación e integración al mismo. Es importante tomar en cuenta los valores más relevantes para así mejor favorecer las relaciones interpersonales. (Solis, 2014)

2.4.2 Marco conceptual variable dependiente: Asertividad

Para llegar a la esencia e importancia de la asertividad nos debemos enraizar desde su origen, es decir, partir desde las habilidades sociales la misma que abarca las conductas del sujeto y los aspectos observables, medibles y modificables; pero este no es un rasgo innato de un sujeto, si no ira determinado por su código genético o por su condición de discapacidad, en donde también entrara en juego el otro sujeto, es decir, no se refieren a habilidades de autonomía personal como lavarse los dientes o manejar el cajero automático, sino a aquellas situaciones en las que participan por lo menos dos personas. En esta relación con el otro deberá ser efectiva y mutuamente satisfactoria para que la persona con habilidades sociales defienda lo que quiere y exprese su acuerdo o desacuerdo sin generar malestar en la otra persona. (León, 2011)

A partir de lo ya mencionado aparece una parte importante de las habilidades sociales que es la aptitud de una persona, en psicología es cualquier característica que permite

pronosticar diferencias interindividuales en situaciones futuras de aprendizaje carácter o conjunto de condiciones que hacen a una persona especialmente idónea para una función determinada. Buscando y profundizando un poco más la palabra aptitud viene del latín “aptus” que significa “capaz para”, mientras que en el lenguaje común la aptitud sólo se refiere a la capacidad de una persona para realizar adecuadamente una tarea, en psicología engloba tantas capacidades cognitivas y procesos como características emocionales y de personalidad.

La aptitud son potencialidades que cuando se desarrollan, permiten desplegar las capacidades, de cada ser que obviamente posee aptitudes o capacidades diferenciales para la realización de tareas, estas lo convierten en un ser distinto y algunas veces más apto en algunas actividades que otras. También se conoce que a inteligencia como la capacidad para resolver problemas de la vida cotidiana, con componentes de aptitud, suelen ser aptitudes innatas, que con el tiempo se perfeccionan o mantienen como potencialidades, bajo la influencia del ambiente en el que se desenvuelven. (edukavita, 2013)

Pero bien si la aptitud es la posesión de potencialidades dentro de ella encontramos a nuestras habilidades sociales en donde se hayan las conductas necesarias para interactuar y relacionarse con los demás de forma efectiva y mutuamente satisfactoria.

Menciona Riso en el 2002 que las características de la asertividad en personas practican con conducta asertiva son seguras de sí mismas, transparentes y fluidas en la comunicación y no recurren seguido al perdón, debido a su honestidad que impiden al resentimiento surgir.

Güell y Muñoz 2000 definen que *“la persona que es asertiva evita que la manipulación por lo tanto es libre en las relaciones y vínculos que establece con otros, además tiene autoestima alta, autocontrol emocional y una conducta respetuosa a los demás”*. Por lo que los autores consideran que este modelo de conducta asertiva es difícil de llevar a la práctica, pues muchas veces durante el

proceso de socialización se aprende la pasividad, pero también el entorno social, los medios de comunicación y una educación competitiva fomentan la conducta agresiva. Por consiguiente, comportarse de una manera asertiva implica a veces conducirse de manera contraria a los modelos de conducta que se practican más frecuentemente.

Las personas asertivas tienen la capacidad de reconocer e identificar sus necesidades y hacérselas saber a otras personas con firmeza y claridad. A la vez, aceptan que éstas tienen exactamente el mismo derecho de hacerse valer. Por esta razón, expresan sus ideas o reclamaciones con cortesía y escuchan con respeto las reclamaciones o ideas que manifiestan las demás personas, señalan Neidharet, Weinstein y Conry (1989). Agregan que la sinceridad es la característica más distintiva de las personas asertivas. Defienden la realidad y por tal razón narran los hechos según ocurrieron, sin distorsiones, exageraciones, autoalabanzas o vanaglorias. Desean saber quiénes son ellas en realidad y quiénes son en realidad las personas que las rodean. La base de la asertividad personal consiste en afirmar el verdadero yo; no un yo imaginario, inventado para manipular a las otras personas. (Pereira, 2008)

Riso se refiere concretamente a los indicadores expresivos verbales y no verbales de la asertividad explicándolos de la siguiente manera:

Mirar a los ojos. La mirada huidiza es típica de las personas inasertivas. La persona asertiva no escapa a la mirada, la sostiene el tiempo suficiente para establecer un buen contacto. Cuando se esquiva la mirada, generalmente se experimenta desconfianza porque se presume que la otra persona tiene algo que esconder o bien, que ésta no nos valida como su interlocutor.

El volumen de la voz. Las personas que se sienten intimidadas por figuras de autoridad suelen bajar el volumen de su voz, al considerar que de esa forma el impacto de su mensaje no ofuscará al receptor la receptora. Quienes son inasertivos emplean un volumen de la voz demasiado bajo, lo que, además de dificultar la comunicación, provoca que se vean como personas tímidas o inseguras.

Modulación y entonación de la voz. La entonación comunica e implica interés. Si el interlocutor es parco, la persona se siente poco apreciada. Cuando alguien habla con una entonación pobre y sin modulación afectiva, se experimenta aburrimiento, desconexión y pereza de responder.

Fluidez verbal. Esta requiere espontaneidad y seguridad. Los tiempos muy prolongados para dar una respuesta, debido a que se piensa demasiado, generan angustia en la persona que está esperándola. Las personas inseguras o inasertivas consideran que cada pregunta es un problema que deben resolver. Emplean diversos recursos inadecuados, tales como muletillas, silencios entre una frase y otra, repeticiones y aclaraciones innecesarias, reiteradas disculpas e insinúan en vez de afirmar. Cuando se conversa con alguien que carece de fluidez verbal se siente impaciencia y desesperación.

La postura. Comunica actitudes y la persona inasertiva, con su sola presencia física, da la impresión de que lo único que desea es no molestar. Es difícil acercarse afectivamente a una persona que no se acepta a sí misma. La sumisión generalmente produce rechazo.

Los gestos. El gesto es la entonación del cuerpo. Acompaña físicamente al lenguaje y completa su sentido. Es lenguaje no verbal. Es en el rostro donde más se manifiesta lo que la persona es. Cuando se observa a alguien no solo se miran sus ojos, también las cejas, la boca, las comisuras. Los gestos de las personas no asertivas suelen estar desfasados respecto del lenguaje hablado.

El contenido verbal del mensaje. Es la transcripción en palabras de lo que se desea. El mensaje deber ser claro, explícito, directo, franco, considerado y respetuoso de los derechos de las demás personas. Hay personas que al expresar sus pensamientos o sentimientos terminan diciendo otra cosa o cambian de tema, por temor o por inseguridad. Cuando se descubre que una persona no dice lo que piensa se siente indignación. (Riso, 1988)

Comportamientos no asertivos

Las conductas no asertivas son la agresiva y la pasiva. Diversos autores han estudiado las consecuencias negativas y los conflictos de personalidad y de comportamiento que ocasionan estos tipos de conducta.

La conducta pasiva. Güell y Muñoz en el año 2000 comentan, respecto de la conducta pasiva, que se ha comprobado que se encuentra relacionada con sentimientos de culpabilidad, ansiedad y sobre todo, con baja autoestima. Las personas pasivas siempre tienen temor de molestar a las demás, tienen dificultad para afrontar una negativa o un rechazo y sufren de un sentimiento de inferioridad. Por otra parte, en la conducta agresiva, las consecuencias a corto plazo pueden parecer favorables, por cuanto las personas consiguen de forma agresiva o violenta sus propósitos y manifiestan sus pensamientos y sentimientos. No obstante, esta conducta anula el derecho de las otras personas y genera odio y resentimiento. De esta forma, a largo plazo, el comportamiento agresivo provoca que las personas eviten la relación interpersonal con el agresor o la agresora. (Güell, Manuel y Muñoz, Josep., 2000)

A continuación se explican estos tipos de comportamientos, atendiendo las explicaciones de estos autores.

La agresividad o intimidación. Probablemente la forma más común de falsa asertividad es la agresividad, la cual con frecuencia solo constituye una fachada tras de la cual se oculta una debilidad interior en vez de una fortaleza. La asertividad y la agresividad son comportamientos que pertenecen a categorías distintas, de forma que una persona que se hace más asertiva no tiene justificación para hacerse más agresiva.

El desvalimiento o conducta pasiva. Es la conducta contraria a la agresividad. En lugar de provocar temor mediante una conducta agresiva y amenazas violentas, la persona con un comportamiento desvalido toca la sensibilidad de otras personas, su buena voluntad, simpatía o piedad.

La culpabilidad. La persona que utiliza la manipulación puede intentar provocar sentimientos de culpabilidad para forzar a otra a actuar de cierta manera. Esta forma de manipulación suele consistir en acusaciones de egoísmo o en la reclamación de ciertos deberes u obligaciones.

La crítica. Otra forma de manipulación es criticar la conducta de otra persona. En estas situaciones, el propósito que se persigue con la crítica es poner a la otra persona a la defensiva, evitando que continúe centrando su atención en la persona que hace la crítica. Muy pocas veces se trata en realidad de ofrecer un consejo u opinión constructiva.

El ridículo. Con frecuencia se trata de una crítica no solicitada. Es probable que la persona intente desviar la atención que en ese momento está centrada sobre ella. No obstante, lo más corriente es que se utilice como una forma indirecta de persuadir, a base de avergonzar o poner en ridículo a otra persona para que realice algo que no desea hacer.

Dudar de los motivos. La persona que pregunta sobre los motivos de la conducta de otra probablemente quiera criticar su decisión o sus razones, pero no tiene el valor suficiente para expresar la crítica de forma directa. Por otra parte, puede ser que esa persona se sienta con derecho de recibir una explicación y quiere que se le presente alguna excusa o disculpa.

Pasivo y asertivo. Las personas que utilizan un estilo agresivo son rudas con otras, exigen, son groseras y se comportan de manera hostil. Las personas que usan un estilo manipulativo intentan obtener lo que desean haciendo sentir a otras culpables o afligidas por ellas. En vez de asumir la responsabilidad para satisfacer sus propias necesidades, desempeñan el papel de víctimas o mártires, para lograr que otras personas hagan las cosas para ellas. (Pereira, 2008)

La asertividad mejora la posición social, el respeto y la aceptación de los demás, ya que al practicarla se hace un reconocimiento de la capacidad de uno mismo de

afirmar nuestras creencias y opiniones, sin embargo, conviene recordar que ser asertivo no significa querer tener siempre la razón, sino expresar nuestros puntos de vista, sean o no correctos pero solo se lograra con una adecuada interacción social. (Casanova I, Lozano L, 2012)

2.5 Hipótesis

Las relaciones interpersonales influyen en la asertividad de personas con déficit auditivo

Las relaciones interpersonales no influyen en la asertividad de personas con déficit auditivo

2.6 Señalamiento de variables

Unidades de observación:

Personas que poseen déficit auditivo perteneciente a la Fundación de Sordos de Tungurahua “ASTU” del cantón Ambato.

Variable Independiente

Relaciones Interpersonales

Variable Dependiente

Asertividad

Termino de la relación

Influencia

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Enfoque investigativo

El enfoque fue cualitativo porque buscó comprender fenómenos sociales como: características, cualidades, valores, estilos parentales, y relaciones interpersonales de los deficientes auditivos, lo cual favoreció en cuanto a conclusiones para la solución y abordaje oportuno.

Abarcó además el enfoque cuantitativo, debido al análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron datos estadísticos fiables.

3.2 Modalidad básica de la investigación

3.2.1 De campo

La investigación fue de campo porque pretendió realizar la recolección de datos y fuentes primarias mismas que fueron aplicadas con personas con déficit auditivo de la fundación de sordos de Tungurahua “ASTU” del cantón de Ambato. Se utilizó una encuesta y una evaluación psicométrica para evaluar las distintas áreas de interés para la investigación.

3.2.2 Bibliográfica-Documental

Fue bibliográfica porque desarrolló y profundizó la problemática mediante distintas fuentes bibliográficas a manera teórica, con distintos enfoques, teorías así como criterios de expertos dentro del área, así también se basó en los distintos documentos bibliográficos psicológicos, investigaciones previas, proyectos, revistas o artículos científicos.

3.3 Nivel o tipo de investigación

3.3.1. Investigación descriptiva

3.3.2 Investigación exploratoria

3.3.3 Población y muestra

La presente investigación se realizara con personas que poseen déficit auditivo perteneciente a la Fundación de Sordos de Tungurahua “ASTU” del cantón de Ambato, siendo un total de 60 personas, por lo cual se trabajara con la totalidad de la misma.

3.5 Operacionalización de las variables

3.5.1 Variable Independiente: Relaciones Interpersonales

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Es una interacción recíproca y social entre dos o más personas, las cuales se encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la misma interacción social. (Herrea, 2013)</p>	<p>PRIMER ORDEN</p> <p>PRIMERA ESCALA</p> <p>A -Afabilidad</p> <p>Positiva (A+)</p>	<p>Se refiere a la afabilidad interpersonal, sociabilidad y deseo de comprometerse en intercambios con otros.</p> <p>Si obtiene una calificación Positiva no presentan ninguna dificultad el momento de establecer contacto y manifestar abiertamente sus pensamientos y</p>	<p>2. ¿Estoy dispuesto a contestar todas las cuestiones con sinceridad?</p> <p>19. ¿Cuándo algo realmente me pone furioso, suelo calmarme muy pronto?</p> <p>36. ¿En mi adolescencia pertenecía a equipos deportivos?</p>	<p>CUESTIONARIO DE PERSONALIDAD DE CATTELL. 16PF</p> <p>PRIMER ORDEN</p> <p>UTILIZACIÓN DE PLANTILLA GUÍA DE INTERPRETACIÓN 16 PF FORMA C DE RAYMONDS CATTELL</p>

	Negativa (A-)	<p>sentimientos.</p> <p>Si obtiene calificación negativa son personas reservadas, en cuanto a sus relaciones interpersonales en ocasiones prefieren no manifestar sus ideas, sentimientos y pensamientos, esto les impide relacionarse de manera adecuada dentro de los ambientes que se desenvuelve</p>	<p>53. ¿A veces los demás me advierten que yo muestro mi excitación demasiado claramente en la voz y en los modales?</p> <p>67. ¿Tengo un buen sentido de la orientación (sitúo fácilmente los puntos cardinales), cuando me encuentro en un lugar desconocido?</p> <p>70. ¿Me gustaría más andar con personas corteses que con individuos rebeldes y toscos?</p>	<p>SE COMPARA LAS NOTAS POSITIVAS Y CON LAS NEGATIVAS OBTENIDAS</p>
--	---------------	--	---	---

Gráfico 5. Operacionalización Variable Independiente

Elaborado por: Hidalgo, B 2015

3.5.2 Variable Dependiente: Asertividad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>El término “Asertividad” suele definirse como:</p> <p>Es la habilidad de poder expresar nuestros deseos de una forma amable, franca, abierta, directa y adecuada, donde logra decir lo que piensa sin atentar con los derechos del otro y expresando sus sentimientos de forma clara. (Riso, Entrenamiento asertivo, 1988)</p>	<p>ASERTIVIDAD INDIRECTA</p> <p>NO ASERTIVIDAD</p>	<p>Expresa la habilidad e inhabilidad de autoafirmarse de manera evitativa o indirecta en las diversas situaciones dentro de su entorno social.</p> <p>Expresa la inhabilidad que tiene la persona para autoafirmarse en diversas situaciones en su entorno social.</p>	<p>¿Me es difícil expresar mis deseos?</p> <p>¿Me cuesta trabajo hacer amigos?</p>	<p>Escala Multidimensional de Asertividad (EMA)</p> <p>Utilización de plantillas de calificación y tablas normativas de conversión</p>

	ASERTIVIDAD	Expresa la habilidad que tiene la persona para autoafirmarse en diversas situaciones en su entorno social.	¿Cuándo discuto con otra persona a donde ir a comer, yo expreso mi preferencia?	
--	-------------	--	---	--

Gráfico 1. Operacionalización Variable Dependiente

Elaborado por: Hidalgo, B 2015

3.6 Técnicas e instrumentos

Se aplicó los siguientes instrumentos de evaluación psicológica

Test psicométrico número 1 aplicado:

Prueba creada por Cattell y colaboradores, sobre la base del léxico de rasgos de Allport y Odbert (1936), un conjunto de 18 mil adjetivos que en inglés describen a las personas. La metodología usada por Cattell y su equipo fue la siguiente: pidieron a unos “observadores” que calificaran mediante estos adjetivos a un grupo de personas conocidas; luego, sometió a análisis factorial estas calificaciones, con lo que logró identificar 16 rasgos o factores primarios de la conducta para explicar el espectro total de la personalidad.

Los 16 rasgos de primer orden dan una información rica y detallada de la personalidad del sujeto. Estos factores utilizan una terminología actual y son fácilmente entendibles a través de la descripción mediante adjetivos de las polaridades altas y bajas.

Las dimensiones globales, por su parte, se asemejan a los factores resultantes del modelo de los “Big Five”, por lo que la comparación con otras pruebas y la comprensión de estas dimensiones de segundo orden se hace muy sencilla, incluso para profesionales con poca experiencia en el campo de la evaluación de la personalidad.

Las escalas sobre estilos de respuesta pueden servir como filtro para aquellas situaciones en las que la deseabilidad social o ciertas tendencias en las respuestas puedan estar sesgando los resultados en el test.

Se recomienda interpretar el cuestionario empezando por los estilos de respuesta, siguiendo por las dimensiones globales para acabar con los 16 rasgos de primer orden.

El 16PF-5 permite interpretar ciertas combinaciones específicas de escalas que pueden resultar muy útiles en la práctica clínica en especial para determinar el nivel de relación interpersonal que posee determinado sujeto.

Este instrumento puede resultar muy útil en la investigación de cualquier rama de la Psicología en la que la personalidad sea una variable implicada como son en este caso las relaciones interpersonales.

Los dieciséis rasgos primarios que evalúa son: Afabilidad (A), Razonamiento (B), Estabilidad (C), Dominancia (E), Animación (F), Atención a las normas (G), Atrevimiento (H), Sensibilidad (I), Vigilancia (L), Abstracción (M), Privacidad (N), Aprensión (O), Apertura al cambio (Q1), Autosuficiencia (Q2), Perfeccionismo (Q3) y Tensión (Q4). Las cinco dimensiones globales de personalidad son: Extraversión (Ext), Ansiedad (Ans), Dureza (Dur), Independencia (Ind) y Auto-control (AuC).

La comprensión de los constructos se facilita mediante una descripción a través de adjetivos de los polos o decatipos altos (+) o bajos (-). Incluye además tres medidas para evaluar estilos de respuesta para controlar los sesgos en las respuestas: Manipulación de la imagen (MI), Infrecuencia (IN) y Aquiescencia (AQ). El instrumento consta de 185 ítems con tres alternativas de respuesta (dos extremos y una alternativa intermedia señalada siempre con un interrogante"?)") con las que se obtienen las puntuaciones de las 16 escalas primarias, los tres índices de estilos de respuesta y las dimensiones globales.

La aplicación puede ser individual o colectiva con una duración de entre 40 y 45 minutos.

A pesar de que los datos sobre validez de contenido son escasos en el manual, dado que se trata de uno de los test con una trayectoria de más de cuatro décadas y basado en una de las teorías de la personalidad con mayor aceptación, se puede considerar que la fundamentación y justificación teórica es más que suficiente.

La versión actual del 16PF-5 no permite la corrección manual para la obtención de las puntuaciones directas. Las respuestas del sujeto se introducen en la aplicación e-perfil de TEA Ediciones, obteniendo así las puntuaciones directas, decatipos y perfil. La aplicación para la corrección del test es sencilla: se dispone de una plantilla

mecanizada donde cada casilla se refiere a una de las preguntas del test y el usuario debe introducir la respuesta que el sujeto ha dado (1 si la respuesta ha sido a la opción A, 2 si la respuesta ha sido a la opción B y 3 si la respuesta ha sido a la opción C, por último se introduce un 0 cuando el sujeto ha dejado el ítem en blanco). Una vez introducidas las respuestas la corrección se realiza de forma automática por el sistema.

La confiabilidad y validez del presente test es mediante de test-retest durante intervalos de 2 a 7 días que se encuentra entre 0.67 y 0.86; en periodos de 2 a 48 meses es de 0.63 a 0.883.

De acuerdo a los estudios de los autores del 16 FP, existe consistencia interna entre los factores ya que se presenta concordancia de puntuación factorial como el propio instrumento. Esta se deriva de correlaciones test-retest a corto plazo y en la réplica después de largo plazo. La validez de constructo está fundamentada en el propio proceso de análisis y selección de los reactivos. (ANEXO 1)

Objetivos del test psicométrico número 2 aplicado:

La asertividad al permitir expresar deseos, opiniones y sentimientos, así como defender los derechos e intereses propios, manejar la crítica positiva y negativa, declinar y aceptar peticiones, respetándose a sí mismo y a los demás se constituye en una muy necesaria habilidad social para establecer relaciones interpersonales armónicas.

Evalúa el tipo y grado de asertividad que presente el individuo.

Es un instrumento autoaplicable que consta de 45 afirmaciones tipo Likert de cinco opciones de respuesta.

Puede administrarse a adolescentes y adultos a partir de los 15 años de edad y permite la medición y entrenamiento en asertividad.

La EMA, desde una perspectiva etnopsicológica, aborda tres dimensiones: Asertividad indirecta, No asertividad y Asertividad, las cuales expresan la habilidad o

inhabilidad que tenga la persona para autoafirmarse en diversas situaciones en su entorno social.

Esta Escala Multidimensional de Asertividad es útil en las áreas clínica, educativa y laboral, y sirve como guía de intervención terapéutica, así como punto de partida para establecer programas de entrenamiento asertivo entre personas cuyas profesiones les hacen entrar en contacto con otros como son los médicos, enfermeras, profesores, altos ejecutivos, vendedores, etc.

Componentes: Manual, Cuestionario, Hoja de respuesta y Perfil, Plantillas de calificación y portafolios.

Aplicación: Individual, colectiva con una estimación de tiempo entre los 20 a 30 minutos.

La interpretación de los resultados obtenidos para cada dimensión que se encuentra dentro de la normalidad Si caen por arriba o por debajo de la puntuación T lineal de 40 o 60, la asertividad obtiene una puntuación que esta fuera de este rango significa que los individuos predominan en uno u otro en relaciones interpersonales o inhabilidades que tenga la persona y autoafirmaciones en diversas situaciones en su entorno social.

Las puntuaciones de la Asertividad indirecta si van arriba del promedio implican que es u individuo u inhábil para decir o expresar abiertamente en diversas situaciones y con distintas personas, se da en la manifestación de opiniones, deseos, sentimientos, entre otras necesidades donde se expresa por medios indirectos como cartas o uso del teléfono, pero sin son Puntaciones por debajo de lo señala que son capaces de expresar sus necesidades directamente.

Cuando es No asertividad las puntuación arriba del promedio se define como personas inhábiles para expresar sus deseos opiniones, sentimientos entre otros, mientras que las puntuación abajo del promedio son indicadores que son personas que carecen de este un tipo de relación interpersonal.

Se compone de 3 dimensiones cada una con 15 reactivos, en asertividad, asertividad directa y no asertividad.

La fiabilidad de la EMA se ha establecido mediante dos procedimientos: el método test-retest, o consistencia temporal y el método de Kuder-Richardson o consistencia interna. Para asegurar que el instrumento realiza una medida fiable de las variables consideradas, se llevó a cabo la aplicación del mismo en dos ocasiones, en las mismas condiciones: lugar, día de la semana, hora del día, aplicador/a, etc. Separadas por un intervalo temporal de cuatro semanas.

Se eligieron al azar tres Centros escolares de distintas Comunidades Autónomas: Madrid, Castilla-La Mancha y Euskadi. Se efectuaron las aplicaciones a un grupo de cada nivel educativo correspondiente a las edades de 12, 13, 14, 15, 16, 17 y 18 años de edad, obteniéndose de manera resumida los resultados siguientes:

Muestra: 836 sujetos

Rango de edad: 12-18 años

Sexo: 421 chicos y 415 chicas

Coefficientes de correlación test-retest:

Adaptación al padre: 0.88

Adaptación a la madre: 0.92

Adaptación al profesorado: 0.84

Adaptación a los compañeros: 0.95

Adaptación genérica a lo escolar: 0.92

Adaptación personal: 0.85

En todos los casos, el análisis realizado proporcionó un nivel de significación para los distintos coeficientes $p < 0.001$

La consistencia interna del instrumento es un indicador razonable de la validez de constructo del mismo; mostrando el grado en que los distintos elementos de cada

escala se encuentran relacionados entre sí, contribuyendo cada uno de ellos a la evaluación de la misma variable.

Se ha utilizado el programa estadístico “reliability”, del paquete SPSS-PC+.

Para su cálculo, se han considerado los datos procedentes de sujetos de varios niveles escolares correspondientes a las edades de 12 a 18 años, de diversos centros educativos de seis Comunidades Autónomas: Galicia, Andalucía, Madrid,

Euskadi, Castilla-La Mancha y Castilla-León.

Los índices de consistencia interna obtenidos en cada una de las escalas fueron los siguientes:

Adaptación al padre: 0.91

Adaptación a la madre: 0.90

Adaptación al profesorado: 0.91

Adaptación a los compañeros: 0.92

Adaptación genérica a lo escolar: 0.81

Adaptación personal: 0.90

En todos los casos, el análisis realizado proporcionó un nivel de significación para los distintos coeficientes de $p < 0.001$.

En la página siguiente se incluyen los índices de homogeneidad de los distintos elementos de cada escala. Si usted desea información más detallada puede ponerse en contacto con nosotros y gustosamente se la remitiremos. (ANEXO 2)

3.7 Plan de recolección de información

En virtud a lo expuesto anteriormente para la presente investigación se utiliza los reactivos psicológicos antes mencionados a las personas con déficit auditivo de la Asociación de Sordos de Tungurahua de la ciudad de Ambato en edades comprendidas entre 18 y 25 años de edad.

Escala Multidimensional de Asertividad (EMA)

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Qué?	El niveles de asertividad existente en cada sujeto evaluado
¿Por qué?	Por interés critico-propositivo
¿Para qué?	Para conocer el grado de interacción de las variables y proponer alternativas de solución a la problemática.
¿Cómo?	Mediante la aplicación de instrumentos de medición
¿Con que?	Con la utilización de la entrevista, observación e inventarios estandarizados.
¿A quiénes?	personas que poseen déficit auditivo perteneciente a la Fundación de Sordos de Tungurahua “ASTU” del cantón de Ambato
¿Cuándo?	En el periodo septiembre-febrero del 2014-2015

**Cuadro 1. Preguntas Básicas
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

CUESTIONARIOS DE PERSONALIDAD DE CATTELL (16PF)

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
¿Qué?	Relación de las relaciones interpersonales y las habilidades emocionales del sujeto
¿Por qué?	Por interés critico-propositivo
¿Para qué?	Para conocer el grado de interacción de las variables y proponer alternativas de solución a la problemática.
¿Cómo?	Mediante la aplicación de instrumentos de medición
¿Con que?	Con la utilización de la entrevista, observación e inventarios estandarizados.
¿A quiénes?	personas que poseen déficit auditivo perteneciente a la Fundación de Sordos de Tungurahua “ASTU” del cantón de Ambato
¿Cuándo?	En el periodo septiembre-febrero del 2014-2015

Cuadro 2. Preguntas Básicas
Elaborado por Hidalgo, B 2015

3.8 Plan de procesamiento de la información

Para el proceso de análisis de la información recogida mediante los instrumentos de evaluación psicológica se llevó a cabo el siguiente proceso:

Revisión exhaustiva de la información recogida, con el objetivo de depurar las evaluaciones que no cumplan con los requerimientos de la investigación planteada.

Tabulación estadística de los datos obtenidos por medio de los instrumentos de evaluación psicológica.

Análisis e interpretación de cada uno de los ítems de los test psicológicos, y de esta manera poder obtener datos estadísticos que permitan el entendimiento de la problemática.

Finalmente y con el programa SPSS.20 realizar un análisis de los resultados y así obtener datos importantes que permitirán comprobar la hipótesis que se había planteado con anterioridad.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 Análisis del aspecto cuantitativo

Género	Número	Porcentajes
Hombres	14	46.67%
Mujeres	16	53.33%
Total	30	100.00%

Cuadro 3. Resultado Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

De acuerdo a las 30 personas que formaron parte de la presente investigación se evidencia que el 46.67% de los participantes son hombres, mientras que el 53.33% son mujeres.

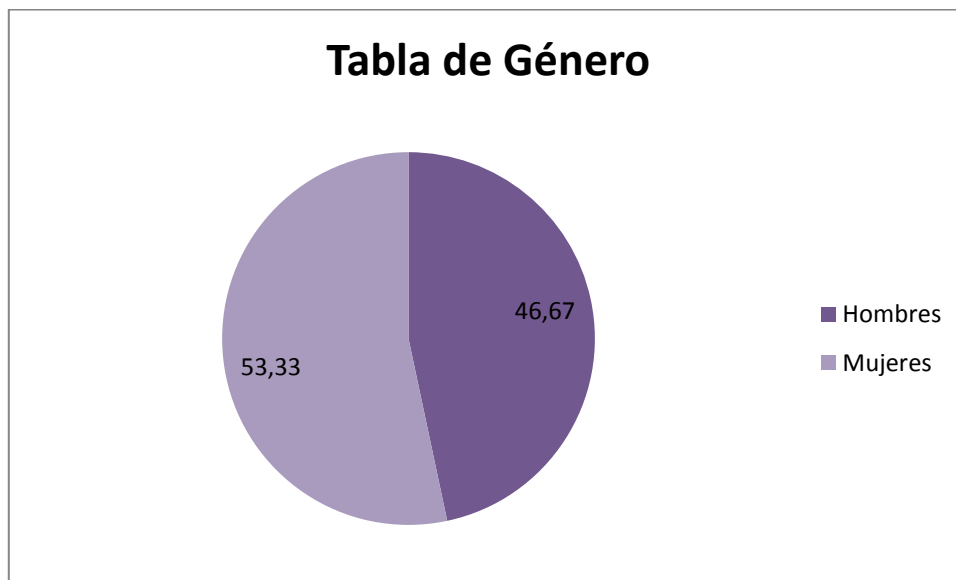


Gráfico 7. Resumen Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretacion

Se observa que del total de personas que formaron parte en la presente investigacion, mas de la mitad de los mismos son mujeres, mientras que menos de la mitad corresponden ahombres, lo que indica que existe mayor prevalencia de mujeres con deficit auditivo que hombres en relacion a la poblacion d estudio.

VARIABLE DEPENDIENTE: Relaciones Interpersonales

Relaciones Interpersonales Afabilidad	Personas	Porcentajes
Positivas: Cálida, afable, cariñosa (A+)	11	36.67%
Negativas: Fría, Impersonal, distante (A-)	19	63.33%
TOTAL	30	100.00

**Cuadro 4. Resultado Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De acuerdo a la tabla anterior considerando el total de participantes se muestra que el 63.33% presentan relaciones interpersonales reservadas, mientras que el 36.67% presento relaciones interpersonales comunicativas.

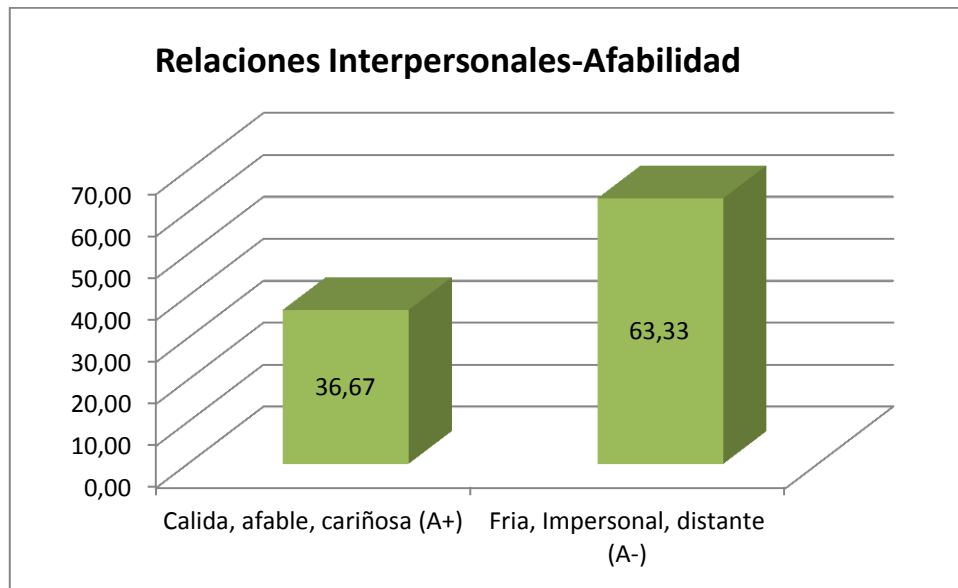


Gráfico 8. Representación Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Según se observa en la gráfica del total de personas se evidencia que un porcentaje elevado se muestra reservado en cuanto a sus relaciones interpersonales, es decir que en ocasiones prefieren no manifestar sus ideas, sentimientos y pensamientos, y esto les impide relacionarse de manera adecuada dentro de los ambientes que se desenvuelve, por otro lado en menor cantidad existe la presencia de personas comunicativas en cuanto a sus relaciones interpersonales, es decir que no presentan ninguna dificultad el momento de establecer contacto y manifestar abiertamente sus pensamientos y sentimientos, la causa para que esto suceda puede ser debido a la ineficacia para la ejecución de habilidades de tipo social, entre ellas la interacción con las demás personas, que podría verse disminuida producto de la ausencia de tacto social.

Se ha considerado 6 preguntas que miden las relaciones interpersonales del apartado A

AFABILIDAD

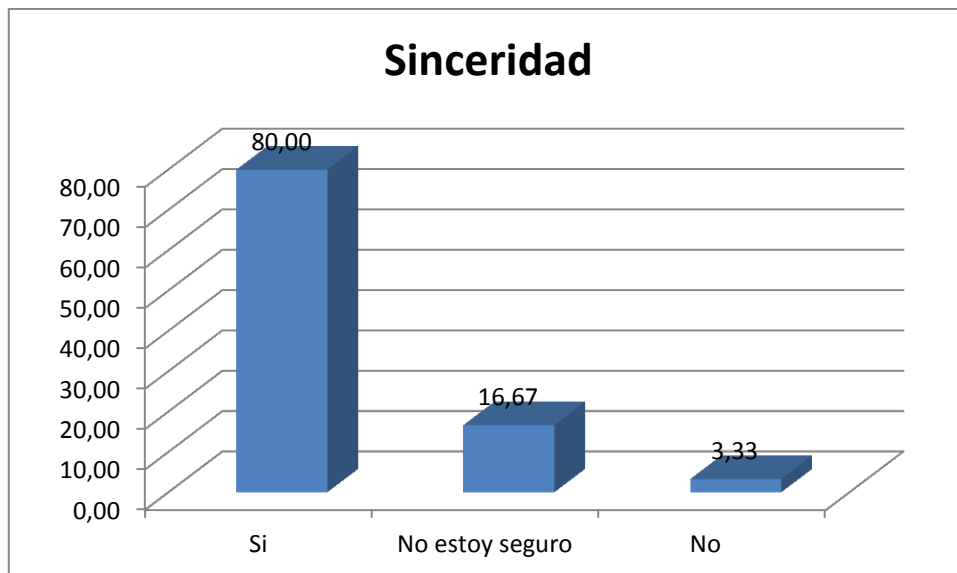
2. ¿Estoy dispuesto a contestar todas las cuestiones con sinceridad?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Si	24	80.00%
No estoy seguro	5	16.67%
No	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 5. Resultado Pregunta 2 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Tomando en cuenta las 30 personas que formaron parte del estudio investigativo se evidencia que el 80.00% respondieron que si están dispuestos a contestar todas las cuestiones con sinceridad, el 16.67% mencionó que no estaba seguro, mientras que el 3.33% manifestó que no lo haría con sinceridad.



**Gráfico 9. Representación Pregunta 2 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Se evidencia que un porcentaje elevado de personas manifestaron que si están dispuestos a responder con sinceridad todas las preguntas del cuestionario, mientras que en mínimas cantidades se observa que no están seguros y que no responderán con sinceridad frente a este cuestionario, lo que indica que del total de personas una gran mayoría presenta la disposición de hacerlo de manera honesta y esto facilitara el trabajo y garantizara la pertinencia de la investigación al tener resultados fiables..

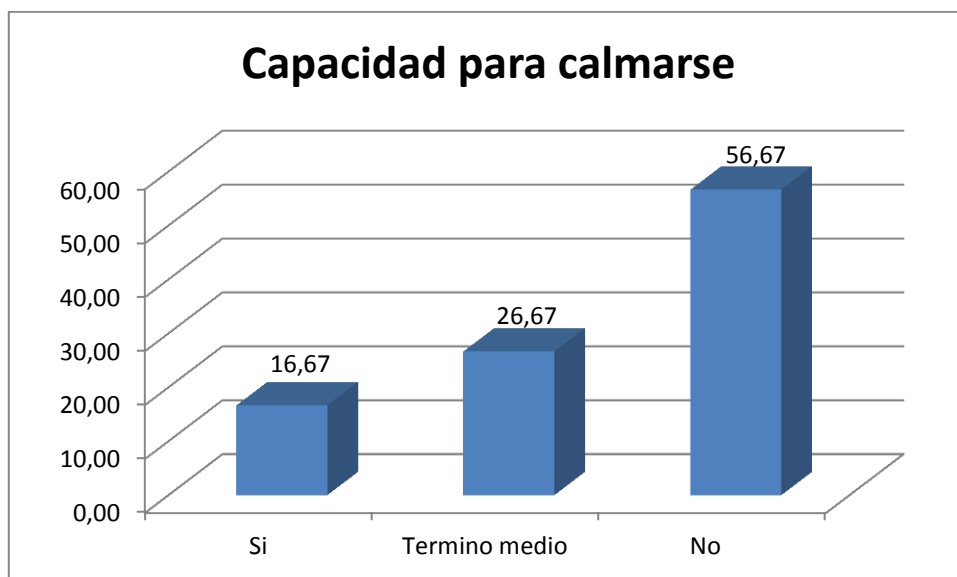
19. ¿Cuándo algo realmente me pone furioso, suelo calmarme muy pronto?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Si	5	16.67%
Término medio	8	26.67%
No	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 6. Resultado Pregunta 19 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

La tabla anterior se evidencia que el 56.67% menciona que no se calma pronto cuando algo le pone furioso, mientras que el 26.67% refiere que lo hace pero en término medio, por otro lado el 16.67% manifestó que si suelen calmarse pronto cuando algo realmente les pone furiosos.



**Gráfico 10. Representación Pregunta 19 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretacion:

Existe un porcentaje mayor de personas que respondieron que no se calman pronto cuando algo les pone furioso, lo que indica la ausencia de control de emociones, lo que podría afectar sus relaciones interpersonales, además se observa que en menor porcentaje están en un punto neutro, por otro lado en menor cantidad mencionan que si suelen calmarse pronto cuando están furiosos, de acuerdo a esta observación se puede manifestar que un alto porcentaje de personas no tienen la posibilidad de controlar un impulso lo que podría ser perjudicial para procesos de socialización.

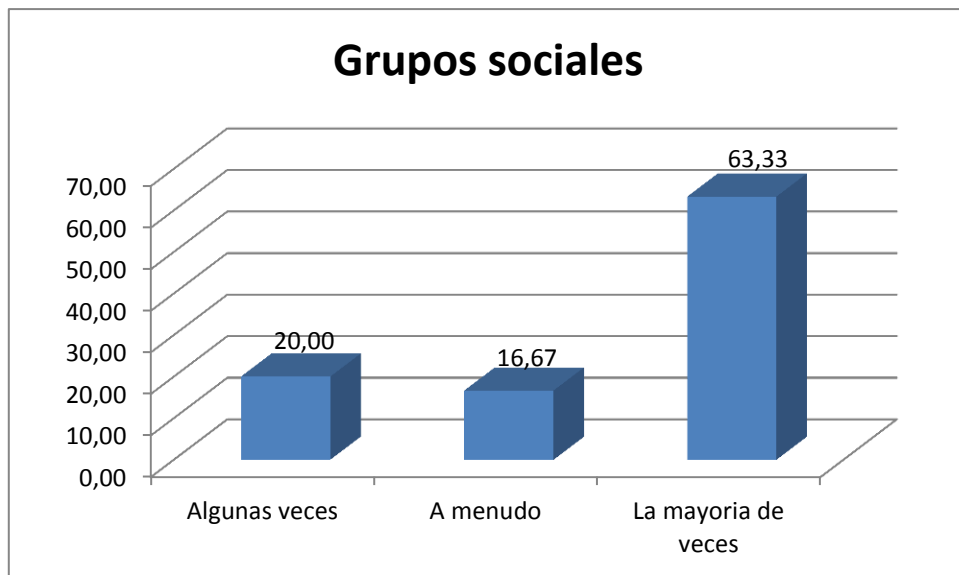
36. ¿En mi adolescencia pertenecía a equipos deportivos?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Algunas veces	6	20.00%
A menudo	5	16.67%
La mayoría de veces	19	63.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 7. Resultado Pregunta 36 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De las 30 personas que formaron parte en el estudio investigativo se obtiene que el 63.33% respondieron que la mayoría de veces en su adolescencia pertenecían a equipos deportivos, el 20.00% menciono que algunas veces, mientras que el 16.67% a menudo.



**Gráfico 11. Representación Pregunta 36 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretacion:

Luego del analisis se observa que un elevado grupo de personas manifesto que durante su adolescencia pertenecian a equipos deportivos, lo que muestra un adecuado nivel de interaccion a nivel social, sin embargo en menores y similares porcentajes se observa que este grupo de personas lo hizo solo algunas veces y a menudo, lo que podria indicar que no todas las personas tienen la facilidad para integrar grupos sociales, hay que tomar en cuenta que durante el proceso de la adolescencia las personas son propensas a dejarse llevar por la influencia social y esta podria ser la causa de la inestabilidad en las relaciones interpersonales.

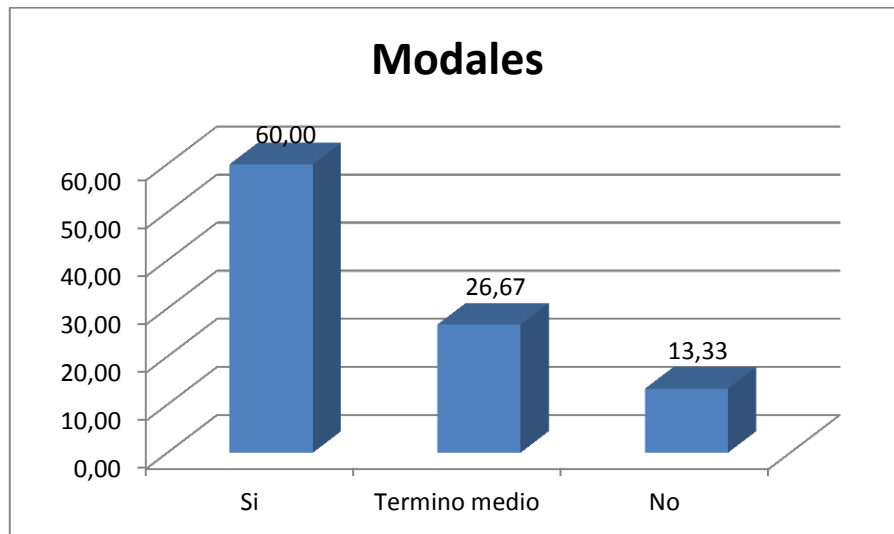
53. ¿A veces los demás me advierten que yo muestro mi excitación demasiado claramente en la voz y en los modales?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Si	18	60.00%
Término medio	8	26.67%
No	4	13.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 8. Resultado Pregunta 53 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Los datos obtenidos aseveran que el 60.00% de las personas mencionaron que a veces los demás si le advierten que muestra su excitación demasiado claramente en su manera de hablar y comportarse, mientras que el 26.67% refiere que término medio, por su parte el 13.33% manifiesta que no les han advertido sobre esta situación.



**Gráfico 12. Representación Pregunta 53 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas mencionaron que a veces los demás si le advierten que muestra su excitación demasiado claramente en su manera de hablar y comportarse, lo que indica una incapacidad para controlar las emociones y las manifestaciones a nivel social, lo que podría dificultar su interacción interpersonal, en menor porcentaje se evidencia que las personas muestran indecisión, y en un mínimo porcentaje se observa que no han sido advertidas por esta situación, dentro de los procesos de interacción que se desarrollan esta la ausencia de poder manejar las emociones inherentes al ser humano.

67. ¿Tengo un buen sentido de la orientación (sitúo fácilmente los puntos cardinales), cuando me encuentro en un lugar desconocido?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Si	4	13.33%
Término medio	9	30.00%
No	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 9. Resultado Pregunta 67 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

El 56.67% manifiesta que no tiene un buen sentido de la orientación, mientras que el 30.00% menciona que término medio o un estado neutro, por su parte el 13.33% refirió que si tiene buen sentido de la orientación.

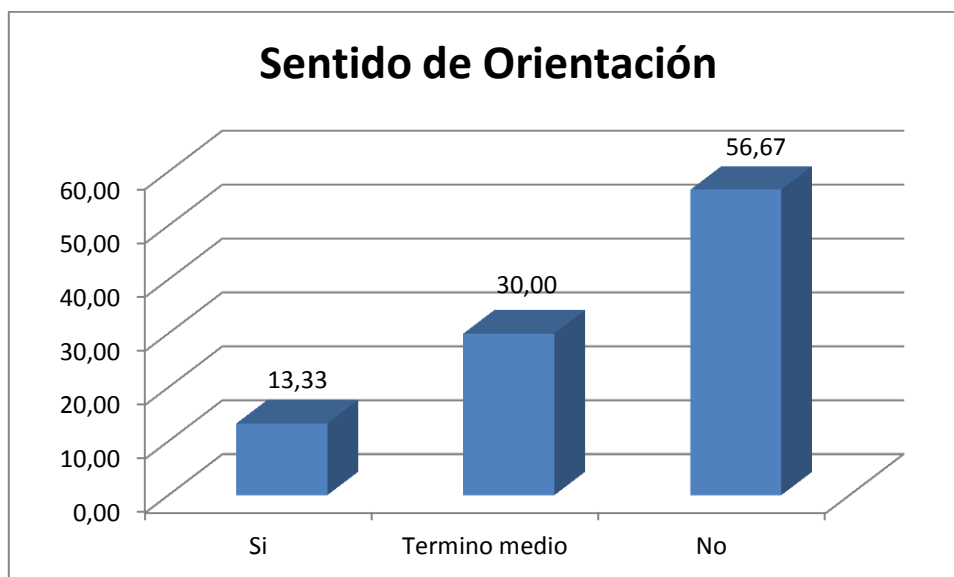


Gráfico 13. Representación Pregunta 67 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretacion:

Se evidencia que un porcentaje elevado de personas manifiesta que no tiene un buen sentido de la orientación, lo que podría dificultar de alguna manera la interacción social, se observa además que un porcentaje menor que existe indecisión, mientras que en un mínimo porcentaje respondieron que si tienen buen sentido de orientación esto podría ser causado al no tener un buen funcionamiento de un sentido que colabora en la orientación del sujeto y por ende facilita los procesos de socialización.

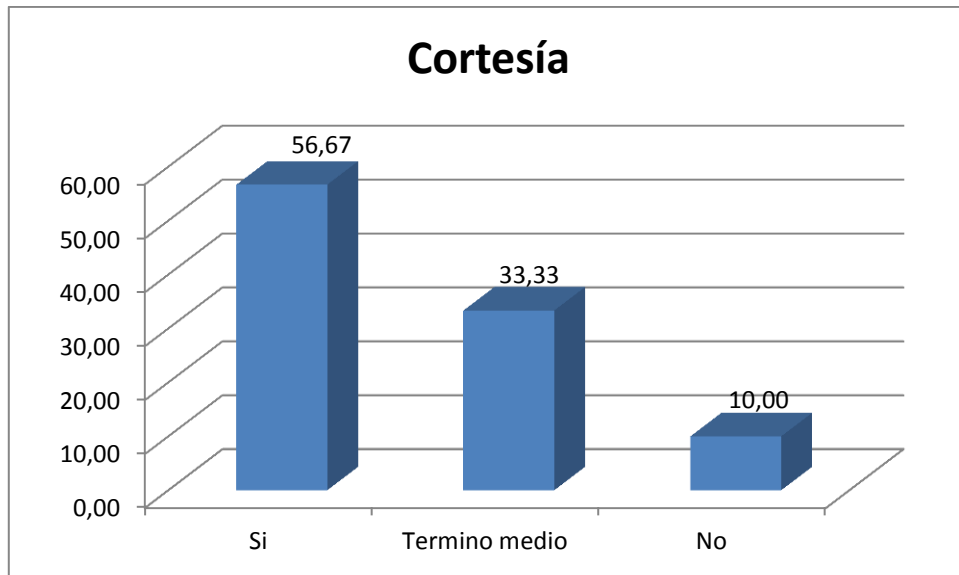
70. ¿Me gustaría más andar con personas corteses que con individuos rebeldes y toscos?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Si	17	56.67%
Término medio	10	33.33%
No	3	10.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 10. Resultado Pregunta 70 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Del grupo de estudio se observa que el 56.67% manifestó que si le gustaría andar con personas corteses que con individuos rebeldes, mientras que el 33.33% menciono que término medio, por otro lado el 10.00% argumento que no.



**Gráfico 14. Representación Pregunta 70 Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretacion:

Existe un mayor porcentaje de personas que si le gustaría andar con personas corteses que con individuos rebeldes, lo que indica al momento de relacionarse las personas toman en cuenta ciertos aspectos de interacción positiva como la cortesía, por otro lado se evidencia que en menor porcentajes existe indecisión, y en mínima cantidad se observa que existen personas que si prefieren compartir tiempo con individuos rebeldes, lo que podría depender de su medio y con las relaciones interpersonales que han establecido.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Asertividad

Tipos de Asertividad	Personas	Porcentajes
Asertividad Indirecta	14	46.67%
Asertividad	10	33.33%
No Asertividad	6	20.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 11. Resumen Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Considerando las 30 personas que participaron en el estudio investigativo se demuestra que el 46.67% presenta asertividad indirecta, el 33.33% mostro asertividad, mientras que el 20.00% revelo no asertividad.

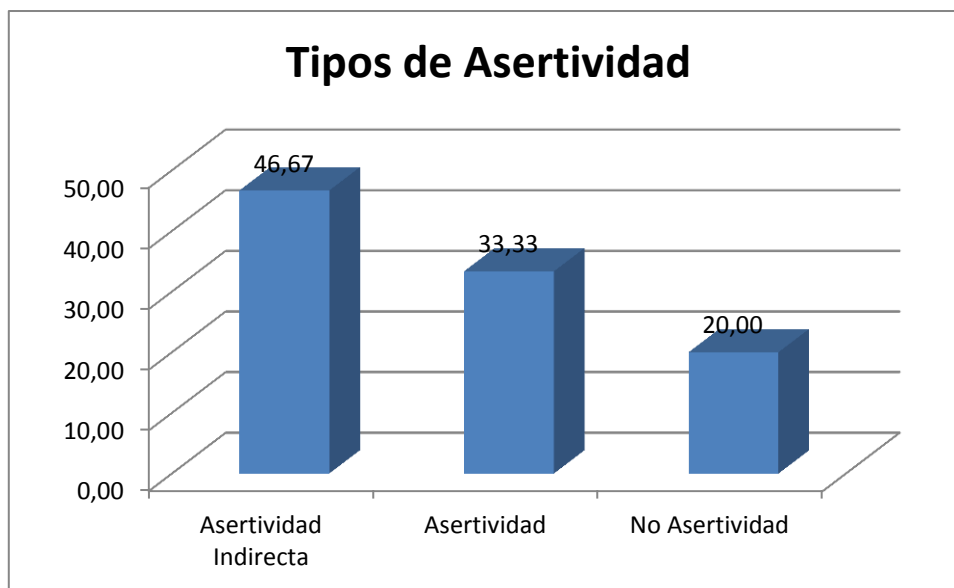


Gráfico 15. Representación Resumen Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Mediante el análisis se observa que un elevado porcentaje de personas presentó asertividad indirecta, lo que significa que la persona es inhábil para decir abiertamente, se le dificulta mantener enfrentamientos directos con otras personas en diversas situaciones, lo que podría causar dificultades en las relaciones interpersonales, en porcentajes menores se evidencia que presentaron asertividad, característica que les permite expresar abiertamente deseos, pensamientos y limitaciones, mientras que una cantidad menor de personas mostro no asertividad, lo que podría ser el causante de dificultades en la socialización.

1. ¿Puedo reconocer públicamente que cometí un error?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 12. Resultado Pregunta 1 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

ANÁLISIS:

Según el número total de personas el 56.67% menciona que está completamente de acuerdo en reconocer públicamente que cometió un error, el 20.00% refiere que está de acuerdo, el 13.33% manifestó que no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 6.67% está en desacuerdo, por otro lado el 3.33% refirió estar completamente en desacuerdo.

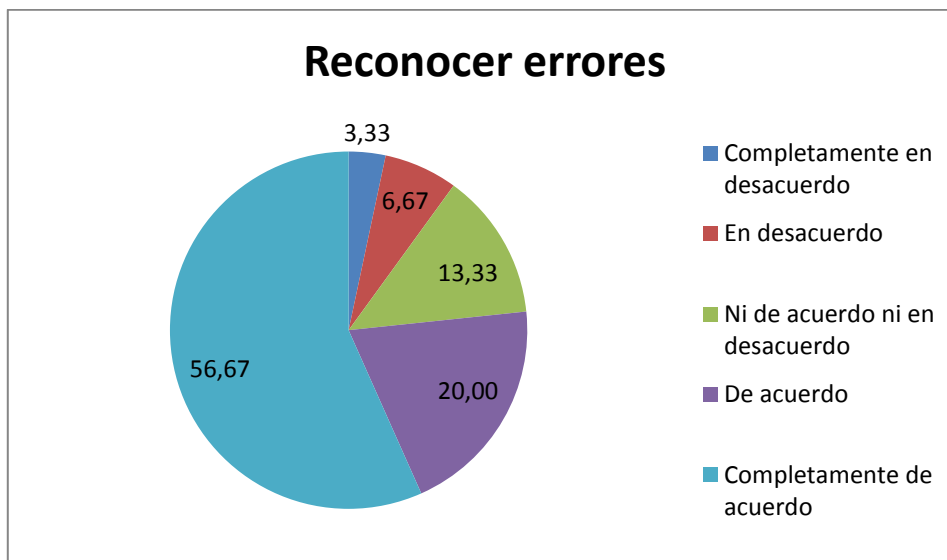


Gráfico 16. Representación Pregunta 1 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que mas de la mitad esta completamente de acuerdo en que pueden reconocer sus errores, pueden ser asertivos de manera directa, mientras que una cuarta parte de las personas manifesto esta de acuerdo, en menor cantidad se evidencia que no estan de acuerdo ni en desacuerdo, y en minimas cantidades manifestaron que estan en desacuerdo y completamente en desacuerdo, lo que podria significar que no presentan asertividad para poder reconocer sus errores.

2. ¿No soy capaz de expresar abiertamente lo que realmente pienso?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	2	6.67%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	8	26.67%
Completamente de acuerdo	13	43.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 13. Resultado Pregunta 2 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

El 43.33% menciona que está completamente de acuerdo en que no es capaz de expresar abiertamente lo que realmente piensa, el 26.67% está de acuerdo, el 16.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 6.67% está en desacuerdo al igual que el 6.67% que está completamente en desacuerdo.

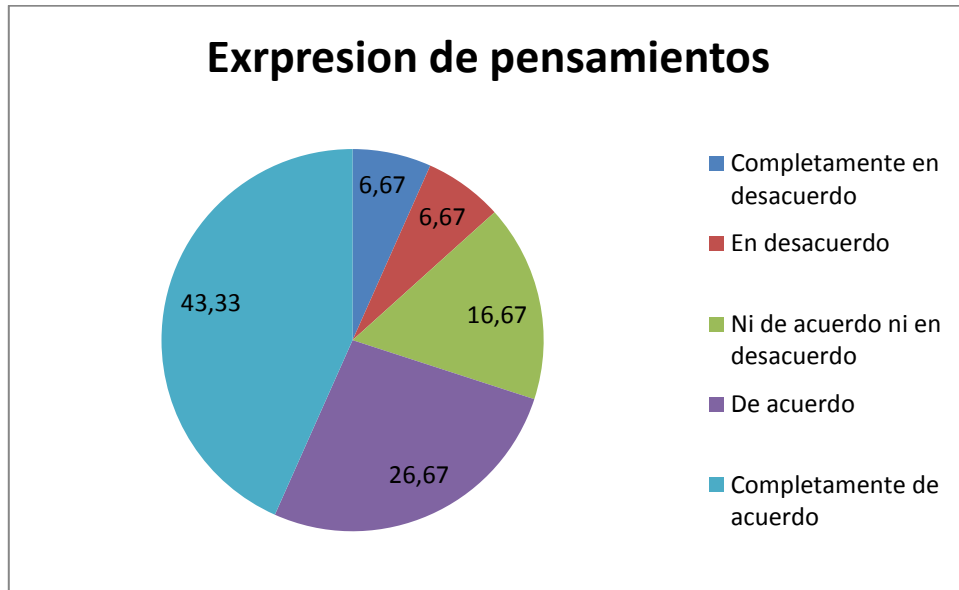


Gráfico 17. Representación Pregunta 2 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas menciona que está completamente de acuerdo en que no es capaz de expresar abiertamente lo que realmente piensa, lo que podría causar inconvenientes en las relaciones interpersonales al no manifestar sus pensamientos dificultando además la socialización, mientras que en menores porcentajes se evidencia que están en desacuerdo y completamente en desacuerdo, lo que indica que existen personas que si tienen la capacidad para expresar sus pensamientos.

3. ¿Me cuesta trabajo expresar lo que pienso en presencia de otros?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	4	13.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.00%
De acuerdo	17	56.67%
Completamente de acuerdo	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 14. Resultado Pregunta 3 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se observa que el 56.67% menciona que está de acuerdo en que les cuesta expresar lo que piensan en presencia de otros, el 20.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 13.33% está en desacuerdo, el 6.67% refiere que está completamente de acuerdo, finalmente el 3.33% está completamente en desacuerdo.

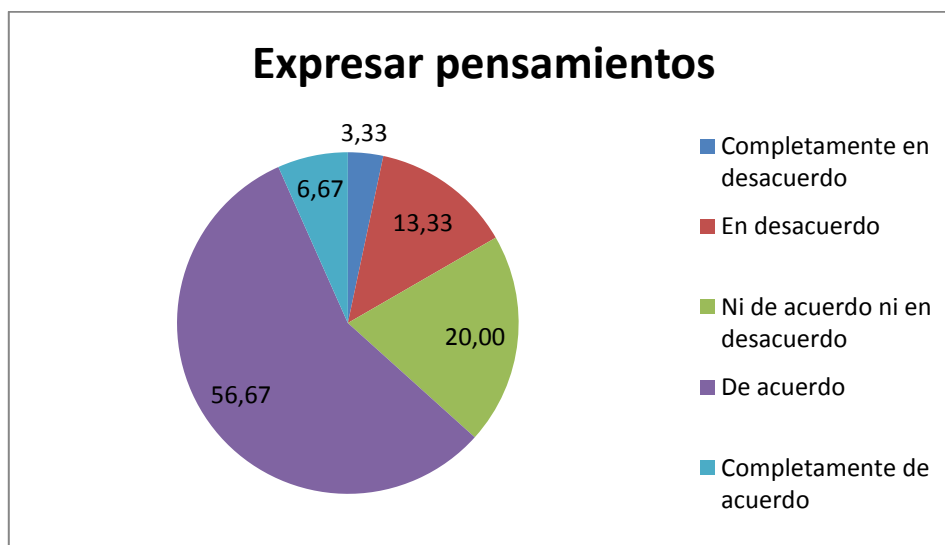


Gráfico 18. Representación Pregunta 3 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se puede mencionar que a un grupo elevado de los que fueron evaluados les cuesta expresar lo que piensan en presencia de otros, lo que indica la ausencia de asertividad en cuanto a la socialización, y en porcentajes mínimos se evidencia que están completamente en desacuerdo, lo que indica que aunque en un número reducido de personas, si existe la habilidad de expresar la opinión frente a otras personas, esto facilita la comunicación y por ende el desarrollo de confianza necesaria para una adecuada convivencia.

4. ¿Me es más fácil decirle a alguien que acepto su crítica a mi persona por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	6	20.005%
Completamente de acuerdo	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 15. Resultado Pregunta 4 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De acuerdo a los 30 participantes del estudio investigativo el 56.67% menciona que está completamente de acuerdo en que es más fácil decirle a alguien que acepta su crítica a su persona por teléfono que personalmente, el 20.00% refiere estar de acuerdo, el 13.33% manifiesta estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 6.67% está en desacuerdo, por otro lado el 3.33% completamente en desacuerdo.

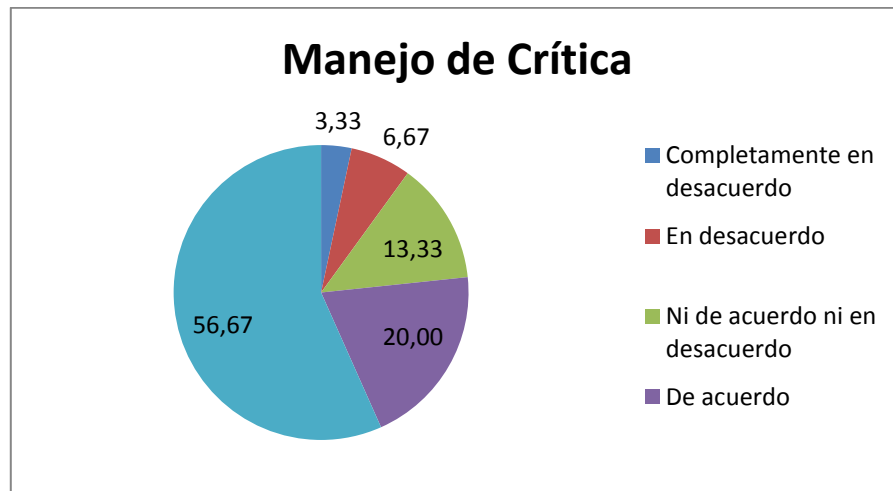


Gráfico 19. Representación Pregunta 4 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas menciona que es más fácil decirle a alguien que acepta su crítica a su persona por teléfono que personalmente, lo que indica que al momento de relacionarse socialmente presentan dificultades, mientras que en mínimos porcentajes existen personas que si pueden aceptar una crítica personalmente, esto muestra que la habilidad de manejar las criticas si se la puede desarrollar y que es necesaria además e indispensable para desarrollarse en los diversos ámbitos sociales.

5. ¿Me es difícil expresar mis deseos?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	13	43.33%
En desacuerdo	8	26.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	3	10.00%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 16. Resultado Pregunta 5 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De las 30 personas que formaron parte en la investigación el 43.33% menciona que está completamente en desacuerdo que es difícil expresar sus deseos, el 26.67% está en desacuerdo, el 16.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 10.00% refiere estar de acuerdo, finalmente el 3.33% manifiesta que está completamente de acuerdo.

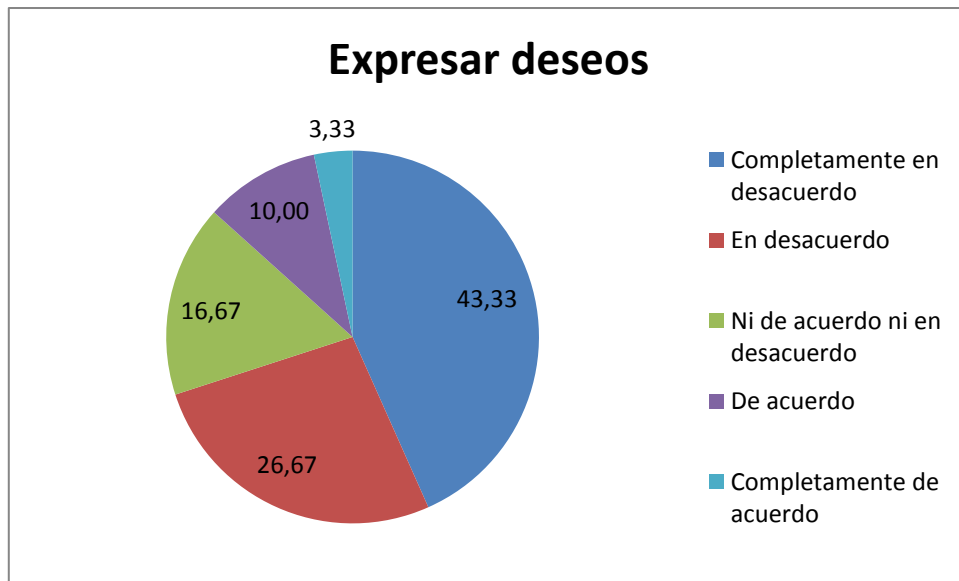


Gráfico 20. Representación Pregunta 5 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas menciona que esta completamente en desacuerdo que es difícil expresar sus deseos, lo que indica que existe la capacidad para manifestar abiertamente los deseos y pensamientos que son características de la asertividad, en menor proporción se observa que las personas que no están de acuerdo y completamente de acuerdo que es difícil expresar sus deseos aspecto que se relaciona directamente con la asertividad, esto podría causar problemas de relación y comunicación.

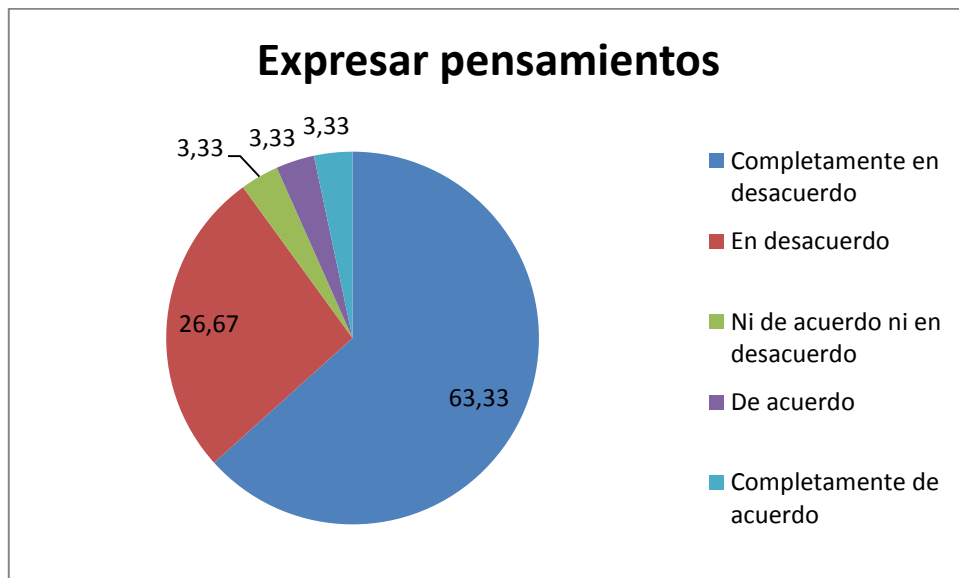
6. ¿Me es difícil expresar abiertamente mis pensamientos?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	19	63.33%
En desacuerdo	8	26.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 17. Resultado Pregunta 6 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Se puede observar que el 63.33% menciona que está completamente en desacuerdo en que le es difícil expresar abiertamente sus pensamientos, el 26.67% está en desacuerdo, mientras que en iguales porcentajes 3.33% mencionan estar de acuerdo, completamente de acuerdo y ni de acuerdo ni en desacuerdo.



**Gráfico 21. Representación Pregunta 6 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Es evidente que un porcentaje elevado de personas menciona que está completamente en desacuerdo en que le es difícil expresar abiertamente sus pensamientos, lo que indica que la gran mayoría de personas si puede expresar abiertamente lo que piensa mostrando así asertividad, sin embargo en mínimos porcentajes se observa que personas si se les hace difícil poder expresar lo que piensa, esto podría causar problemas de relación e interacción.

7. ¿Puedo decirle a alguien directamente que actuó de manera injusta?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	4	13.33%
Completamente de acuerdo	21	70.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 18. Resultado Pregunta 7 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Del grupo de investigación se observa que el 70.00% menciona que está completamente de acuerdo en que pueden decirle a alguien directamente que actuó de manera injusta, el 13.33% menciona estar de acuerdo, el 10.00% argumenta estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, y en iguales cantidades el 3.33% refiere estar en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

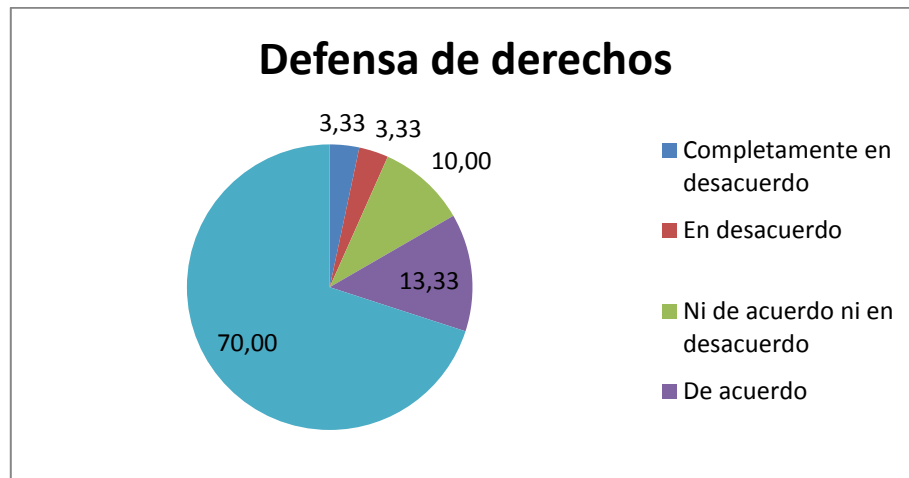


Gráfico 22. Representación Pregunta 7 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Es evidente que un porcentaje elevado de personas menciona que está completamente de acuerdo en que pueden decirle a alguien directamente que actuó de manera injusta, esta es una característica primordial del proceso de interacción que facilita la expresión de opiniones, mientras que en mínimos porcentajes se evidencia que personas no pueden decirle directamente a una persona que su manera de actuar no fue la adecuada, lo que podría causar distanciamiento en las relaciones interpersonales, por la dificultad de hablar sobre la propia opinión, al no manejar adecuadamente el aspecto expresivo.

8. ¿Cuándo discuto con unas personas acerca del lugar donde vamos a comer yo expreso mi preferencia?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	22	73.33%
Completamente de acuerdo	4	13.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 19. Resultado Pregunta 8 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

El 73.33% menciona que está de acuerdo que cuándo discute con unas personas acerca del lugar donde va a comer expreso su preferencia, el 13.33% manifiesta estar completamente de acuerdo, el 10.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 3.33% menciona estar en desacuerdo.



Gráfico 23. Representación Pregunta 8 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

La mayor parte de personas menciona que está de acuerdo que cuándo discute con unas personas acerca del lugar donde va a comer expreso su preferencia, esto indica que este grupo de personas si puede expresar abiertamente sus deseos y defiende su criterio y preferencia frente a otras personas, sin embargo se evidencia también que en mínimos porcentajes se evidencia que las personas no son capaces de expresar su preferencia, esto podría causar en ellos dificultad en el establecimiento de relaciones sociales.

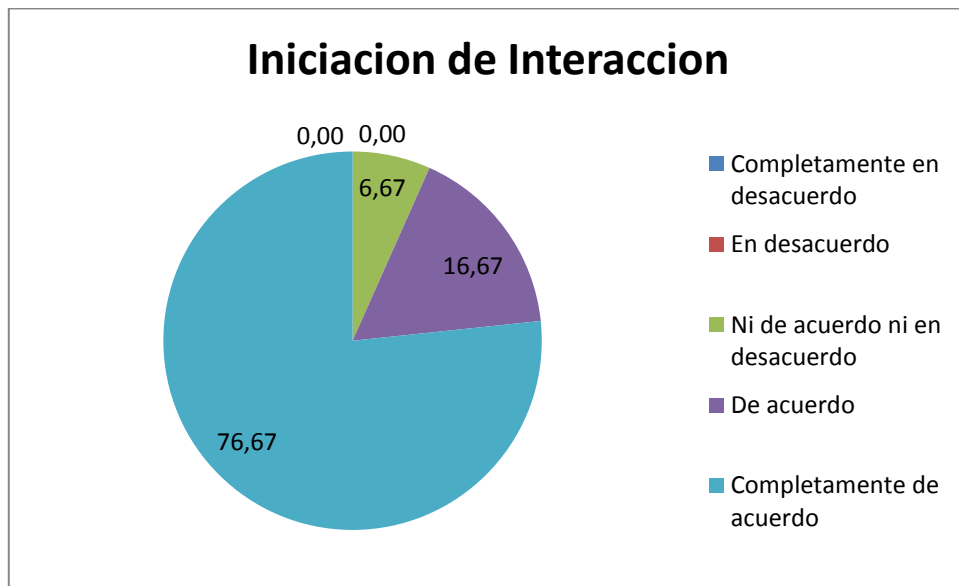
9. ¿Me cuesta trabajo hacer nuevo(a) s amiga(o) s?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	5	16.67%
Completamente de acuerdo	23	76.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 20. Resultado Pregunta 9 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Según la descripción se muestra que el 76.67% menciona que está de completamente de acuerdo en que le cuesta trabajo hacer nuevos amigos, el 16.67% está de acuerdo, mientras que el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo.



**Gráfico 24. Representación Pregunta 9 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

A la mayor parte de las personas en la investigación mencionan que les cuesta trabajo hacer nuevos amigos, lo que indica que al momento de establecer nuevas relaciones interpersonales se ven incapaces de hacerlo por la ausencia de asertividad, mientras que en mínimos porcentajes se observa que existe indecisión al no estar de acuerdo ni en desacuerdo, esto podría ser producto de la inseguridad de las personas al momento de relacionarse lo que dificultaría directamente el desarrollo de habilidades de tipo social.

10. ¿No soy capaz de expresar abiertamente lo que deseo?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	3	10.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	16	53.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 21. Resultado Pregunta 10 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Según lo que se muestra en la tabla anterior el 53.33% menciona que está completamente de acuerdo en que no es capaz de expresar abiertamente lo que desea, el 20.00% está de acuerdo, mientras que el 13.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 10.00% manifiesta estar en desacuerdo, finalmente el 3.33% menciona estar completamente en desacuerdo.

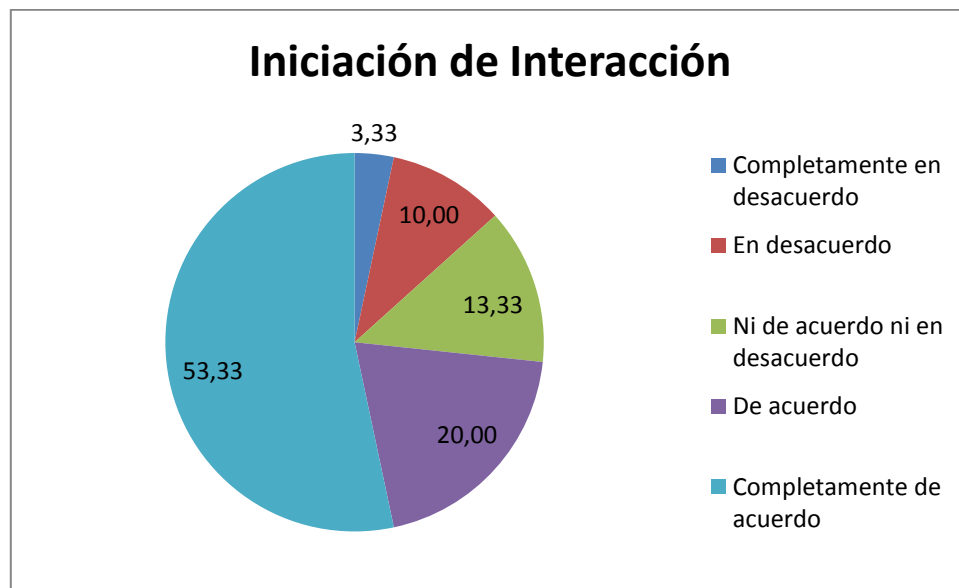


Gráfico 25. Representación Pregunta 10 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se muestra que la mitad de personas de la investigación no es capaz de expresar abiertamente lo que desea, lo que indica que la asertividad como habilidad social no la manifiestan adecuadamente y esto podría causar inconformidad y molestias, en mínimos porcentajes se observa que si existen personas que pueden expresar sin problema lo que desean, destacando así un adecuado manejo de la expresión de pensamientos y deseos.

11. ¿Puedo agradecer un halago hecho acerca de mi apariencia personal?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	9	30.00%
En desacuerdo	15	50.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 22. Resultado Pregunta 11 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se evidencia que el 50.00% menciona que está en desacuerdo en que pueden agradecer un halago hecho acerca de su apariencia personal, el 30.00% está completamente en desacuerdo, el 13.33% refiere estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3.33% manifiesta estar de acuerdo y completamente de acuerdo.

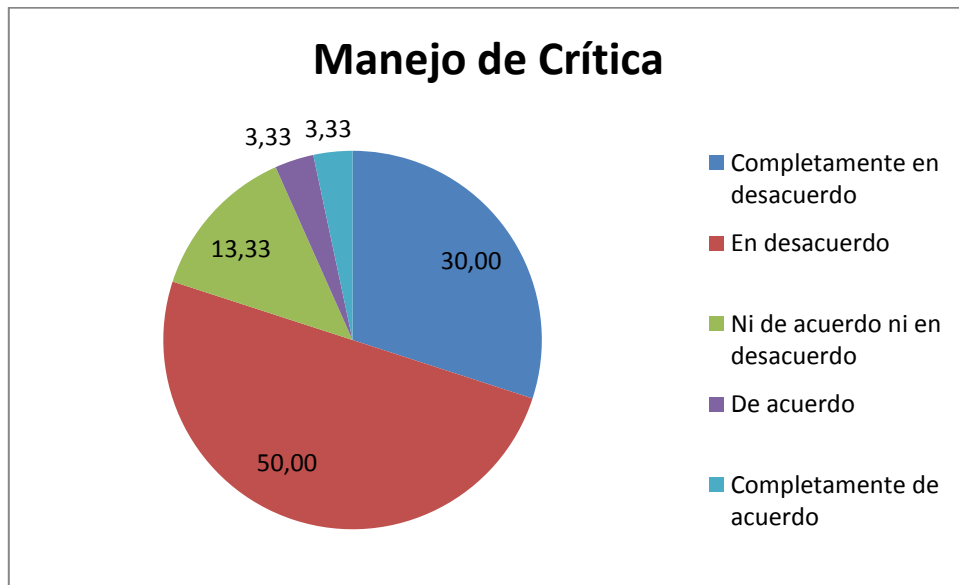


Gráfico 26. Representación Pregunta 11 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Es evidente que más de la mitad de personas si pueden agradecer cuando alguien les hace un halago, lo que indica una cualidad positiva en cuanto a la autoaceptacion que es un factor primordial para la socializacion, por otra parte en menores porcentajes se observa que si existen personas capaces de aceptar los halagos hacia su persona lo que indica un nivel adecuado de asertividad.

12. ¿Si tengo alguna duda, pido que se me aclare?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	20	66.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 23. Resultado Pregunta 12 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De las 30 personas se evidencia que el 66.67% menciona que está completamente de acuerdo en que si tienen alguna duda piden que se les aclare, el 20.00% refiere estar de acuerdo, el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3.33% manifestó que está en desacuerdo y completamente en desacuerdo.

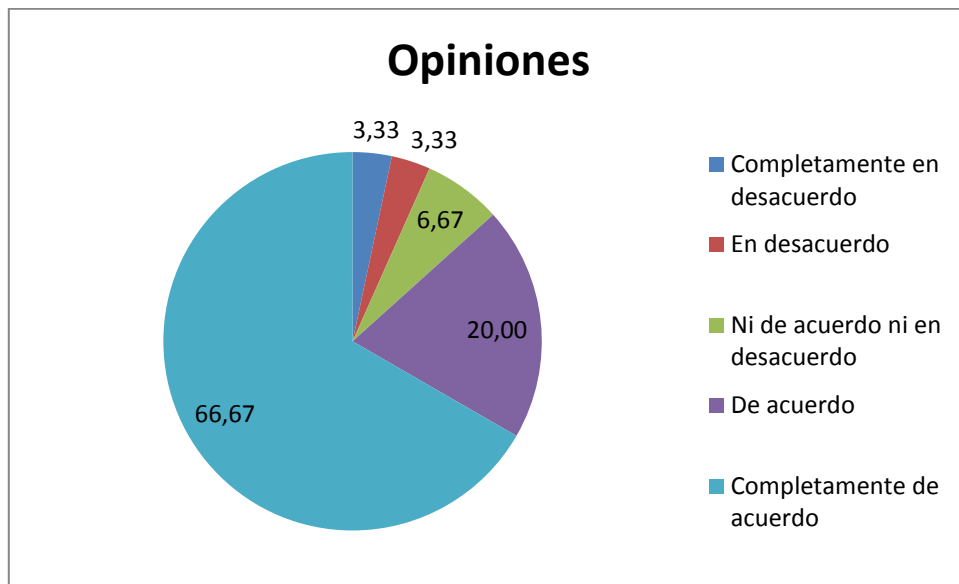


Gráfico 27. Representación Pregunta 12 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas esta de acuerdo en preguntar a alguien cuando tienen alguna duda, lo que indica una habilidad social importante en los diversos ambitos que se desenvuelve las personas, mientras que en minimas cantidades se observa que las personas no son capaces de pedir ayuda cuando algo no entienden, esto podria dificultar la expresion de deseos y pensamientos a nivel social.

13. ¿Cuándo conozco a una personas, usualmente tengo poco que decirle?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	16	53.33%
En desacuerdo	8	26.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 24. Resultado Pregunta 13 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Se puede evidenciar que el 53.33% menciona que está completamente en desacuerdo en que cuando conocen a una persona, usualmente tienen poco que decirle, el 26.67% está en desacuerdo, mientras que el 13.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 3.33% refiere estar de acuerdo y completamente de acuerdo.

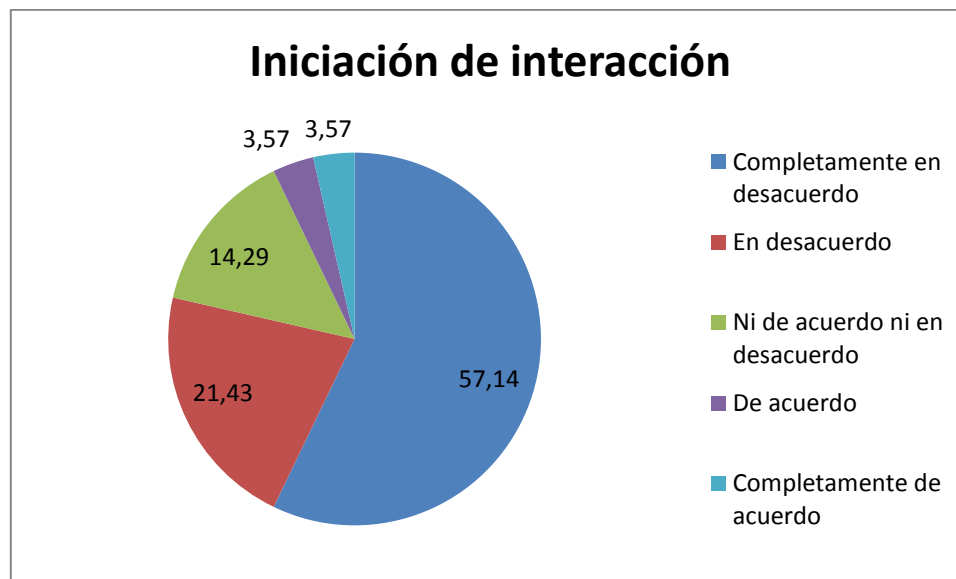


Gráfico 28. Representación Pregunta 13 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se evidencia que un porcentaje elevado de personas manifiestan que si pueden expresarse frente a personas que acaban de conocer y mantienen un dialogo espontaneo, sin embargo en menores porcentajes se observa que existen personas con la incapacidad de tener un dialogo con una persona que conocen por primera vez, esto podría dificultar el proceso de iniciación en la interacción social.

14. ¿Solicito ayuda cuando la necesito?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.57%
En desacuerdo	2	7.14%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	17.86%
De acuerdo	18	64.29%
Completamente de acuerdo	2	7.14%
TOTAL	28	100.005

Cuadro 25. Resultado Pregunta 14 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De las 30 personas el 64.29% menciona que está de acuerdo en que solicita ayuda cuando la necesita, el 17.86% no está de acuerdo ni en desacuerdo, el 7.14% está completamente de acuerdo y en desacuerdo, mientras que el 3.57% está completamente en desacuerdo.

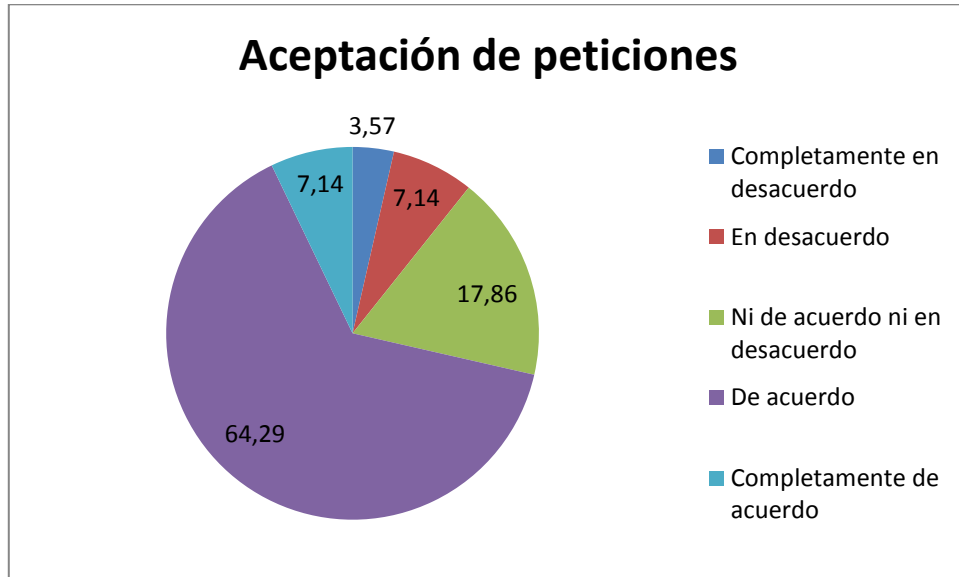


Gráfico 29. Representación Pregunta 14 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se evidencia que de la mitad de personas respondieron que están de acuerdo en que cuando necesitan ayuda la solicitan, lo que indica que no tienen problema en acudir a otras personas para solucionar sus problemas y actividades en su vida, mientras que en menores porcentajes se evidencia que están completamente en desacuerdo, esto podría ser debido a que las personas se sienten autosuficientes y esto podría causar en ocasiones que las personas no cumplan adecuadamente con sus actividades.

15. ¿Cuándo me doy cuenta de que me están cobrando de más me quedo callado?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	16	53.33%
En desacuerdo	6	20.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	2	6.67%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 26. Resultado Pregunta 15 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

El 53.33% menciona que está completamente en desacuerdo que cuando se dan cuenta de que le están cobrando de más se queda callado, el 20.00% está en desacuerdo, mientras que el 16.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 6.67% está de acuerdo, finalmente el 3.33% refiere estar completamente de acuerdo.

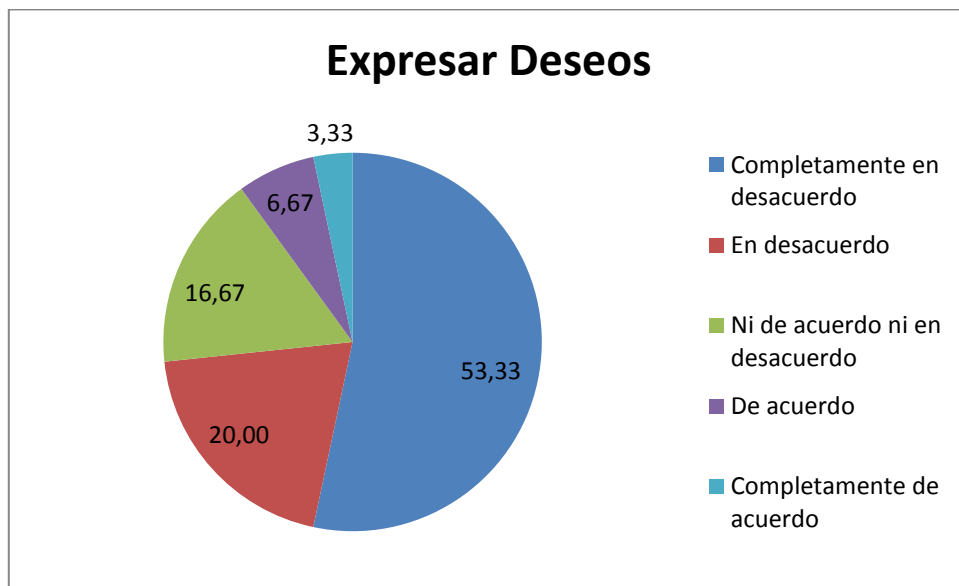


Gráfico 30. Representación Pregunta 15 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación

La mitad de las personas manifiesta que si alguien les da el vuelto en mayor cantidad se quedan callados, lo que indica dificultad en la expresión de deseos, en menor porcentaje se evidencia que las personas suelen actuar adecuadamente frente a situaciones en las que deban devolver si alguien les dio dinero que no les correspondía, esto sería un aspecto importante en la relación familiar, personal e interpersonal.

16. ¿Me es más fácil pedir que me devuelvan las cosas que he prestado por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	5	16.67%
Completamente de acuerdo	23	76.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 27. Resultado Pregunta 16 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De los evaluados el 76.67% menciona que está completamente de acuerdo en que es más fácil pedir que se les devuelvan las cosas por teléfono que personalmente, el 16.67% está de acuerdo, mientras que el 3.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otra parte el 3.33% refiere estar en desacuerdo.

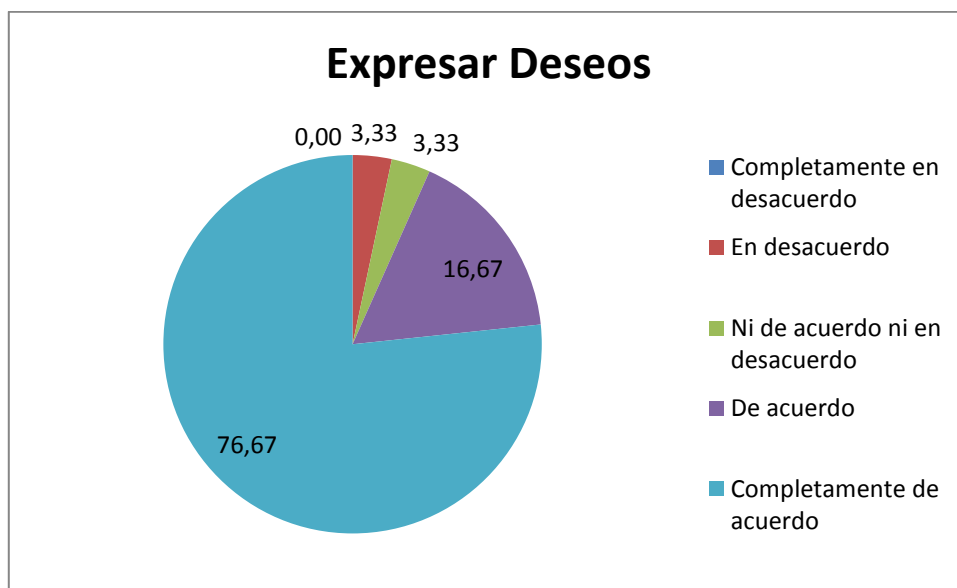


Gráfico 31. Representación Pregunta 16 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se puede observar un porcentaje elevado de las personas manifiesta que se les es más fácil pedir las cosas que han prestado por teléfono que personalmente, esto podría indicar que la comunicación no se establece de manera directa en las personas sino más bien se la hace a través de intermediarios, lo que indica déficit en la interrelación, por otra parte se observa que en mínimos porcentajes las personas refieren que prefieren hacerlo directamente y no utilizar medios externos a la comunicación.

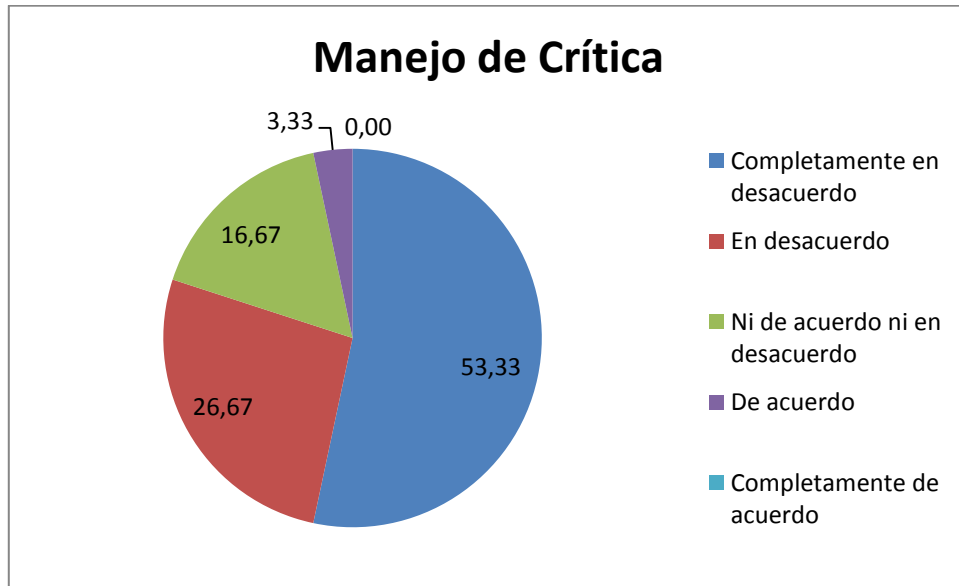
17. ¿Me es más fácil aceptar una crítica?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	16	53.33%
En desacuerdo	8	26.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 28. Resultado Pregunta 17 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De las 30 personas el 53.33% menciona que está completamente en desacuerdo en que les es fácil aceptar una crítica, el 26.67% refiere estar en desacuerdo, mientras que el 16.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otra parte el 3.33% manifiesta estar de acuerdo.



**Gráfico 32. Representación Pregunta 17 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Es evidente que mas de la mitad de personas esta expresa que le es dificil aceptar una critica, lo que podria causar dificultades al momento de establecer relaciones interpersonales ya que las personas no estan en la capacidad de asimilar las criticas, mientras que en minimos porcentajes se evidencia que si existen personas que manejan asertivamente las criticas.

18. ¿Me es más fácil pedir prestado algo por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	20	66.67%
Completamente de acuerdo	3	10.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 29. Resultado Pregunta 18 Asertividad

Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se puede evidenciar que el 66.67% menciona que está de acuerdo en que le es más fácil pedir prestado algo por teléfono que personalmente, el 16.67% manifestó que no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 10.00% argumentó que está completamente de acuerdo, finalmente el 6.67% menciona estar en desacuerdo.

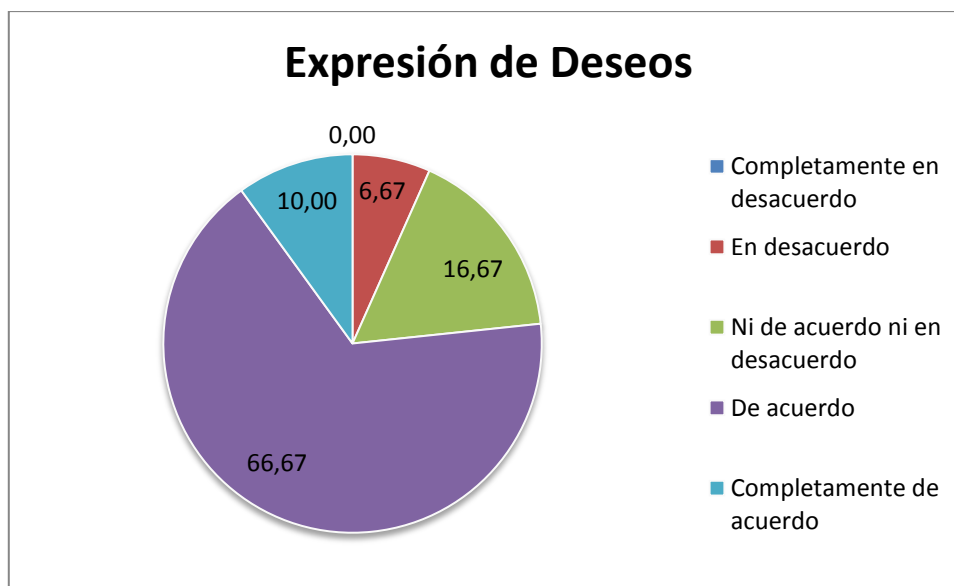


Gráfico 33. Representación Pregunta 18 Asertividad

Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas manifiesta que les es más fácil pedir las cosas por teléfono que en persona, esto podría ser un aspecto que impida el establecimiento de la comunicación directa, mientras que en menor porcentaje se observa que personas sí pueden pedir favores personalmente, estableciendo así una comunicación asertiva y directa.

19. ¿Puedo pedir favores?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	23	76.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 30. Resultado Pregunta 19 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De los 30 participantes el 76.67% menciona que está completamente de acuerdo en que pueden pedir favores, el 20.00% refiere estar de acuerdo, mientras que el 3.33% manifestó que no está de acuerdo ni en desacuerdo.

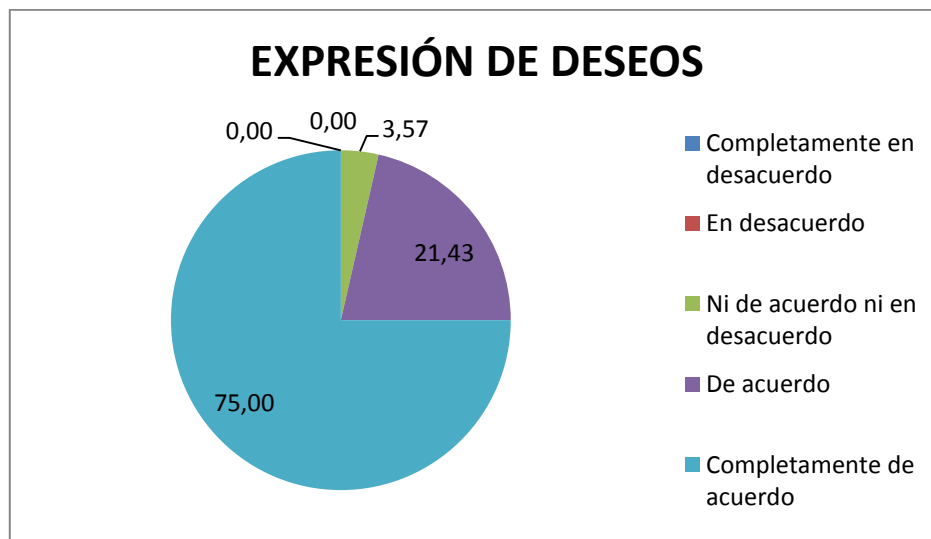


Gráfico 34. Representación Pregunta 19 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas expresan que pueden pedir favores, esto indica un nivel adecuado de comunicación y de interacción social de igual forma la expresión de deseos que son importantes en las relaciones interpersonales, mientras que en menor proporción se encuentra que existe indecisión en las personas en cuanto al pedir o no favores, lo que podría causar niveles de frustración.

20. ¿Expreso con mayor facilidad mi desagrado por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	5	16.67%
Completamente de acuerdo	21	70.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 31. Resultado Pregunta 20 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se observa que el 70.00% menciona que está completamente de acuerdo en que expresa con mayor facilidad su desagrado por teléfono que personalmente, el 16.67% refiere estar de acuerdo, mientras que el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 3.33% está en desacuerdo y de igual forma el 3.33% está completamente en desacuerdo.

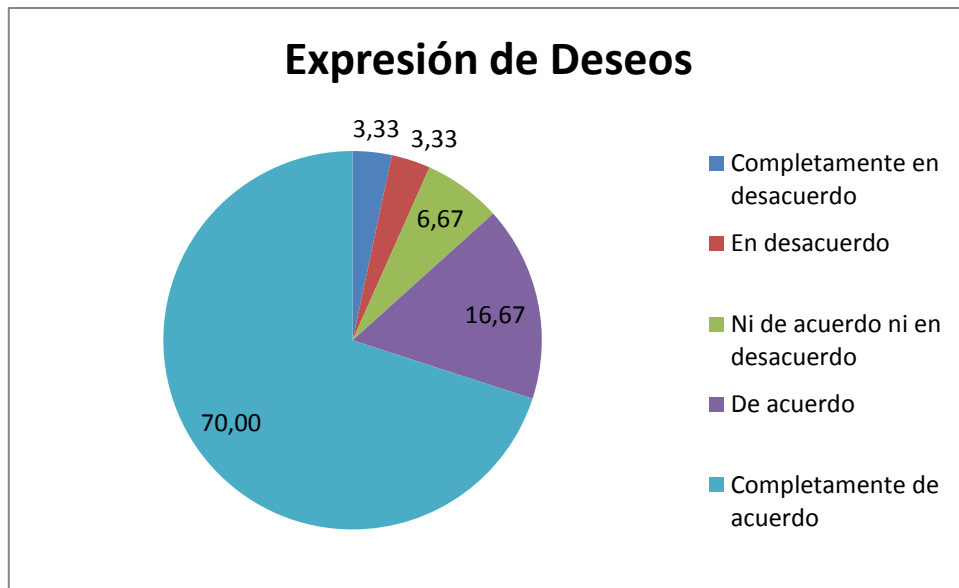


Gráfico 35. Representación Pregunta 20 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas expresa que les es mas facil manifestar su malestar por telefono que personalmente, esto indica que existe dificultad para expresar abiertamente deseos y pensamientos, mientras que en menores porcentajes se observa que si existen personas que son capaces de manifestar su malestar de manera directa, este seria un aspeto positivo que fomente la asertividad.

21. ¿Expreso amor y afecto a la gente que quiero?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	23.33%
De acuerdo	22	73.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 32. Resultado Pregunta 21 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De los 30 participantes en el estudio investigativo el 73.33% menciona que está de acuerdo en que pueden expresar su amor y afecto a la gente que quiere, mientras que el 23.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otro lado el 3.33% refiere estar completamente de acuerdo.

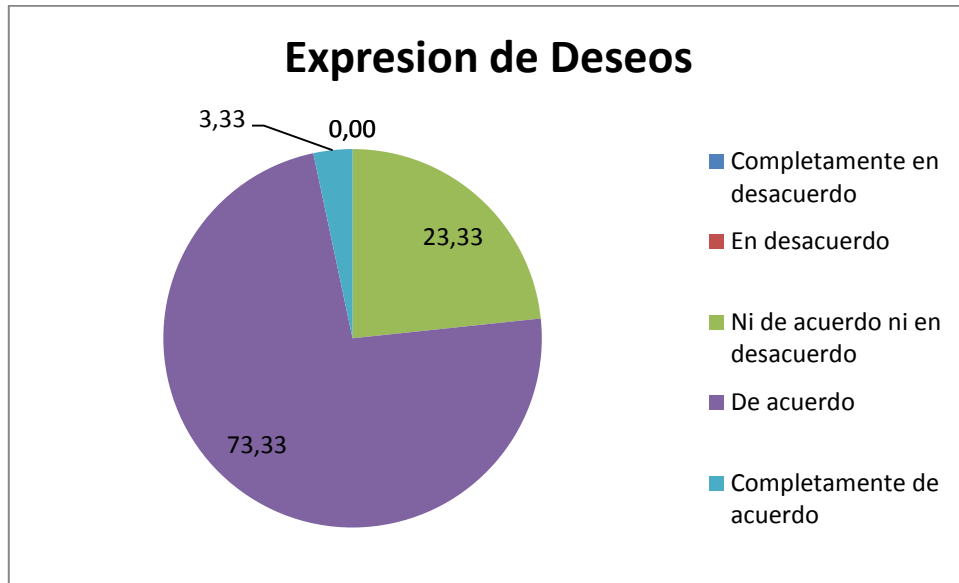


Gráfico 36. Representación Pregunta 21 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se evidencia que un porcentaje elevado de personas manifiesta su capacidad para expresar su afecto y amor a la gente que quiere, lo que indica que tienen niveles adecuados de asertividad, mientras que en menor cantidad se observa que si existen personas con la imposibilidad de expresar su amor y afecto y esto causaria frustracion y baja autoestima al no manifestar sus sentimientos.

22. ¿Me molesta que me digan los errores que he cometido?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	2	6.67%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	8	26.67%
Completamente de acuerdo	15	50.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 33. Resultado Pregunta 22 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Según como se evidencia el 50.00% menciona que está completamente de acuerdo en que le molesta que le digan los errores que ha cometido, el 26.67% refiere estar de acuerdo, el 10.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 6.67% manifiesta estar en desacuerdo y el 6.67% menciona que está completamente en desacuerdo.

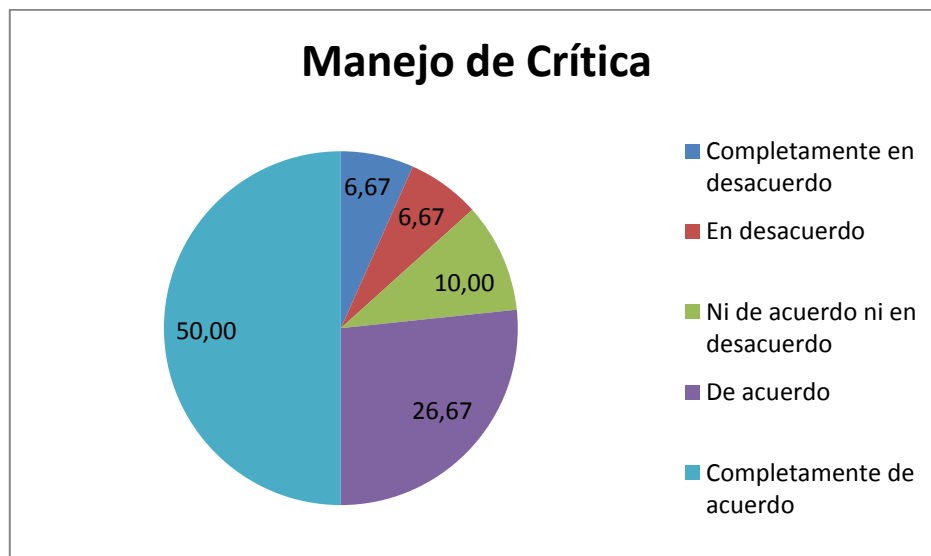


Gráfico 37. Representación Pregunta 22 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se puede observar que un porcentaje elevado de personas ha cometido errores, lo que indica la dificultad para el manejo asertivo de las críticas, mientras que en menores porcentajes se observa que si existen personas que saben manejar las críticas que les hacen, esto muestra que pueden manifestar una conducta asertiva.

23. ¿Puedo expresar mi amor más fácilmente por medio de una carta que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	2	6.67%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 34. Resultado Pregunta 23 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se observa que el 56.67% menciona que está completamente de acuerdo en que pueden expresar su amor más fácilmente por medio de una carta que personalmente, el 20.00% refiere estar de acuerdo, mientras que el 10.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, por otra parte el 6.67% menciona estar en desacuerdo y completamente en desacuerdo

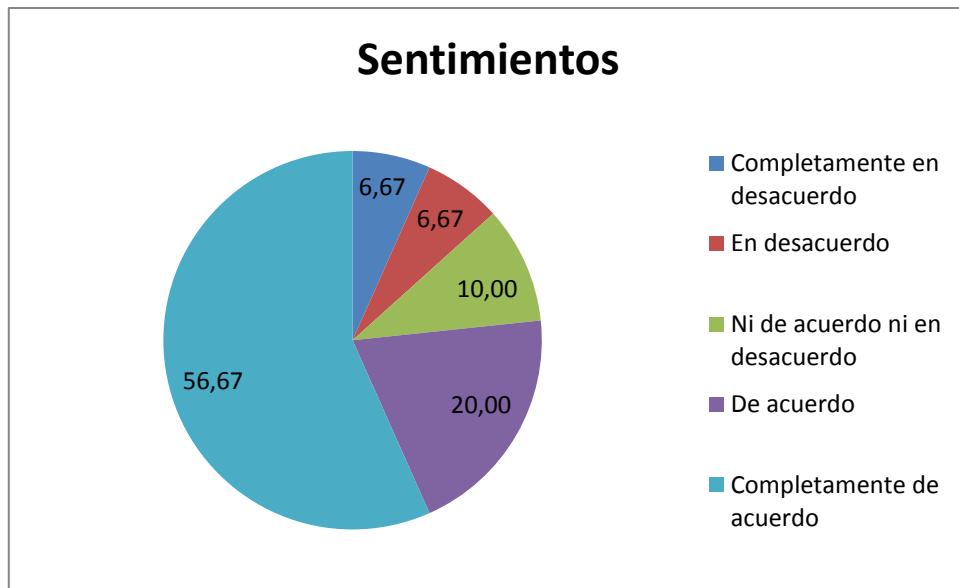


Gráfico 38. Representación Pregunta 23 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

A través del análisis se observa que un porcentaje elevado de personas manifiesta que pueden expresar su amor directamente, esto indica que si existen personas que actúan de manera asertiva en cuanto a la expresión de emociones y sentimientos, por otro lado se observa que en mínimos porcentajes las personas manifiestan que se les hace difícil expresar de manera directa su amor y tienden a hacerlo a través de un carta, esto sería un problema en la comunicación e interacción.

24. ¿Puedo decirle a las personas que actuaron injustamente más fácilmente por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	2	6.67%
Completamente de acuerdo	23	76.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 35. Resultado Pregunta 24 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De las 30 personas que formaron parte en el estudio investigativo, el 76.67% menciona que está completamente de acuerdo en que pueden decirle a las personas que actuaron injustamente más fácilmente por teléfono que personalmente, el 10.00% refiere no estar de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 6.67% está de acuerdo, por otro lado el 6.67% refiere estar en desacuerdo.

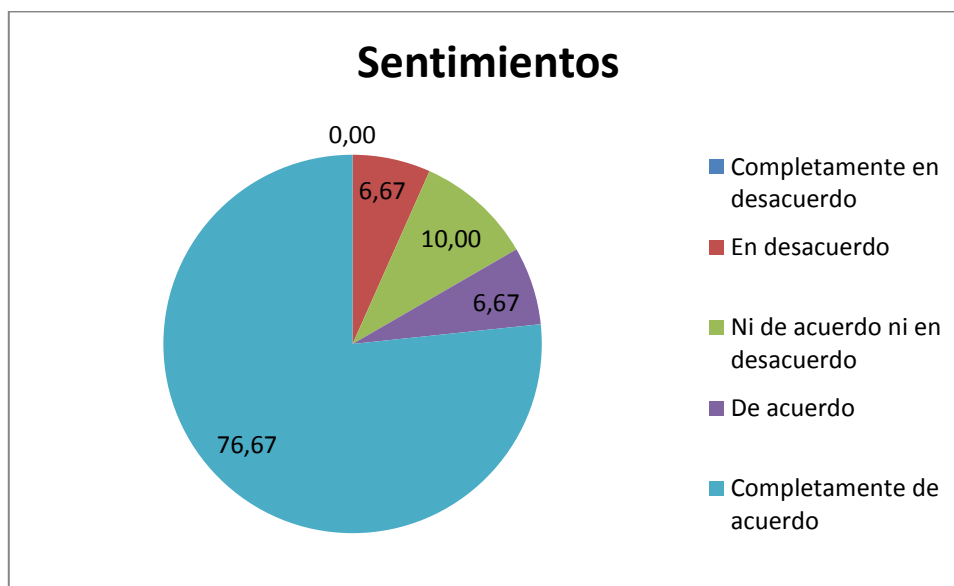


Gráfico 39. Representación Pregunta 24 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas manifiesta que pueden expresar directamente a otras personas cuando actuaron injustamente, lo que muestra que su nivel de asertividad es adecuado ya que les permite manejar correctamente las críticas, en menores porcentajes se observa que existen personas que no pueden manejar asertivamente las críticas y expresión de sentimientos hacia las demás personas y esto podría causarles incomodidad, tristeza.

25. ¿Prefiero decirle a alguien que deseo estar solo(a), por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	9	30.00%
En desacuerdo	14	46.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	5	16.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 36. Resultado Pregunta 25 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De acuerdo a la tabla anterior se observa que el 46.67% menciona que está en desacuerdo en que prefiere decirle a alguien que desea estar solo por teléfono que personalmente, el 30.00% refiere estar completamente en desacuerdo, el 16.67% menciona estar completamente de acuerdo, por su parte el 3.33% argumenta estar de acuerdo y ni de acuerdo ni en desacuerdo.

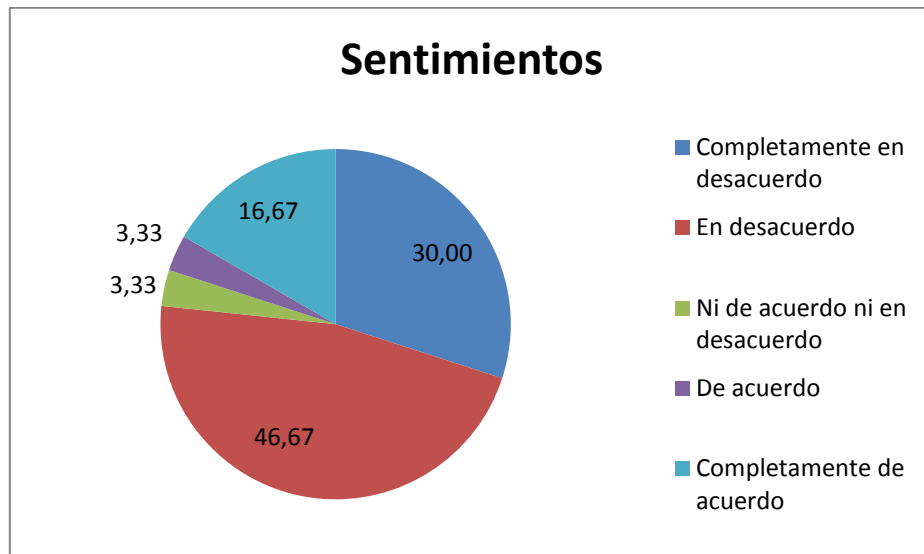


Gráfico 40. Representación Pregunta 25 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Segun se evidencia en la grafica, un porcentaje elevado de personas refiere que prefieren decirle a alguien lo que desean pore telefono que personalmente, esto indica que no tienen un nivel adecuado de seguridad en si mismos para poder manifestar sus deseos de manera directa, mientras que en menores porcentajes se evidencia que si existen personas que pueden expresar de manera directa sus deseos.

26. ¿Platico abiertamente con una persona las críticas hechas a mi persona?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	6	20.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	17	56.67%
De acuerdo	2	6.67%
Completamente de acuerdo	4	13.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 37. Resultado Pregunta 26 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De los 30 participantes en la presente investigación el 56.67% menciona que no está de acuerdo ni en desacuerdo en que platican abiertamente con una persona las críticas que han recibido hacia sí mismo, el 20.00% argumenta estar en desacuerdo, mientras que el 13.33% refiere estar completamente de acuerdo, por otro lado el 6.67% está de acuerdo, finalmente el 3.33% está completamente en desacuerdo.

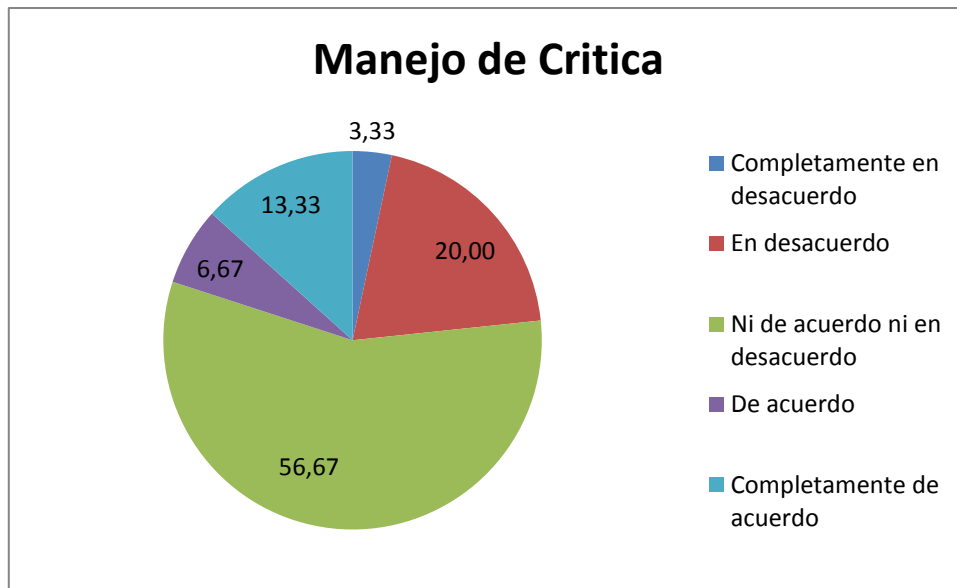


Gráfico 41. Representación Pregunta 26 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el análisis se evidencia que un porcentaje elevado de personas manifiesta su indecisión al momento de platicar con otras personas sobre críticas hechas hacia sí mismas, lo que indica la ausencia de confianza en sí mismos, mientras que en mínimos porcentajes se observa que sí existen personas que son capaces de platicar con otros acerca de críticas hechas hacia sí mismas, lo que indica un buen nivel de tolerancia y asertividad.

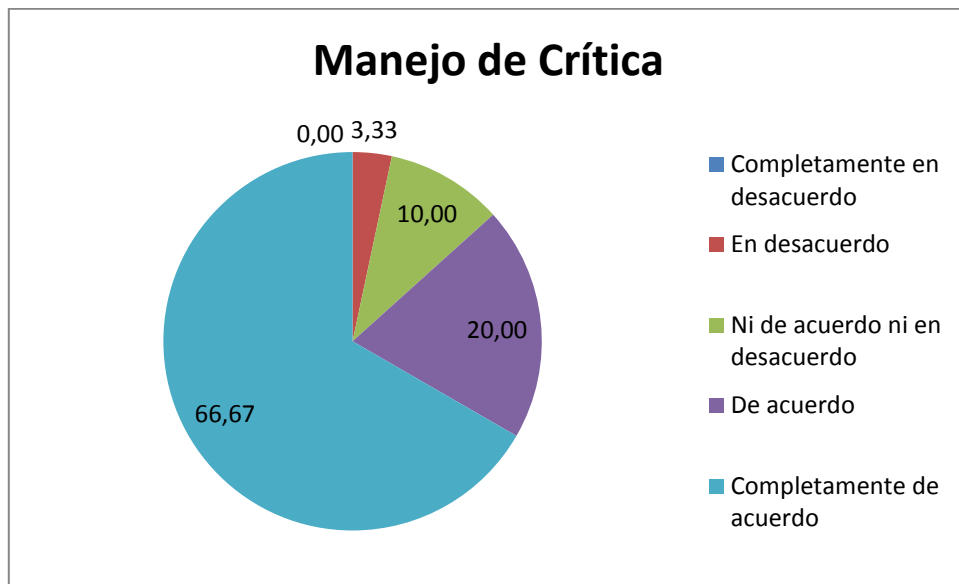
27. ¿Puedo pedir que me enseñen como hacer algo que no sé cómo realizar?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	20	66.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 38. Resultado Pregunta 27 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Según se muestra anteriormente en la tabla el 66.67% menciona que no está completamente de acuerdo en que pueden pedir que se les enseñe como hacer algo que no saben cómo realizar, el 20.00% refiere estar de acuerdo, el 10.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3.33% manifiesta estar en desacuerdo.



**Gráfico 42. Representación Pregunta 27 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas si suelen pedir que se les enseñe algo cuando no lo han entendido, esto muestra la capacidad para conocer las limitaciones propias y saberlas manejar, sin embargo se evidencia que un grupo reducido de personas mencionan que no pueden pedir que algo se les enseñe, e indica que no saben manejar adecuadamente la expresion de deseos característica esencial de la asertividad.

28. ¿Puedo expresar mi cariño con mayor facilidad por medio de tarjetas o cartas que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	19	63.33%
Completamente de acuerdo	9	30.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 39. Resultado Pregunta 28 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Se puede evidenciar que el 63.33% menciona que está de acuerdo en que pueden expresar su cariño con mayor facilidad por medio de tarjetas o cartas que personalmente, mientras que el 30.00% está completamente de acuerdo, por su parte el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo.

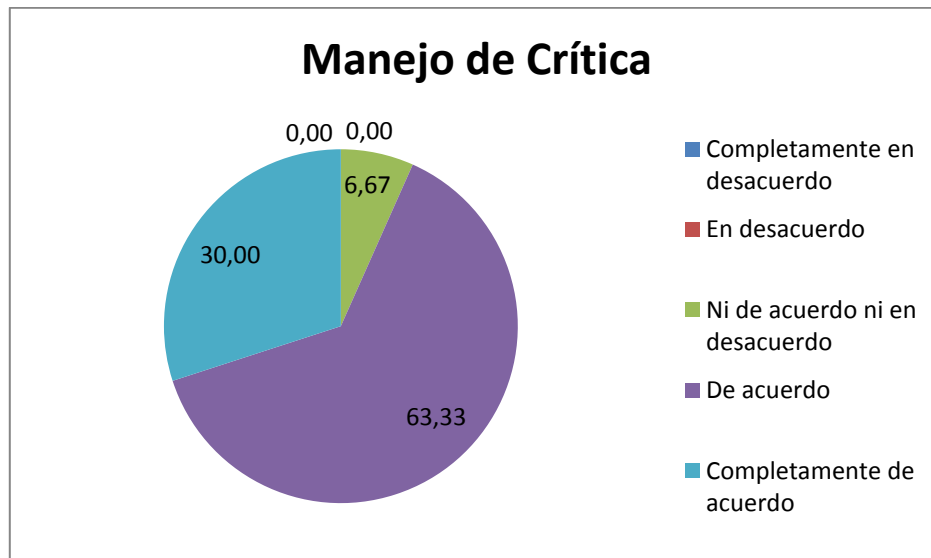


Gráfico 43. Representación Pregunta 29 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se evidencia que un porcentaje elevado de personas mencionan que pueden expresar su cariño con mayor facilidad a través de cartas, esto indica que existe un tipo de comunicación indirecta, característica de asertividad indirecta, mientras que en menor porcentaje se observa que existen personas que si pueden expresar su cariño de forma directa.

29. ¿Me es fácil hacer un cumplido por medio de una tarjeta o carta que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	5	16.67%
En desacuerdo	21	70.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	3	10.00%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 40. Resultado Pregunta 29 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De los 30 participantes en el estudio investigativo el 70.00% menciona que está en desacuerdo en que le es más fácil hacer un cumplido por medio de una tarjeta o carta que personalmente, el 16.67% está completamente en desacuerdo, mientras que el 10.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 3.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo.

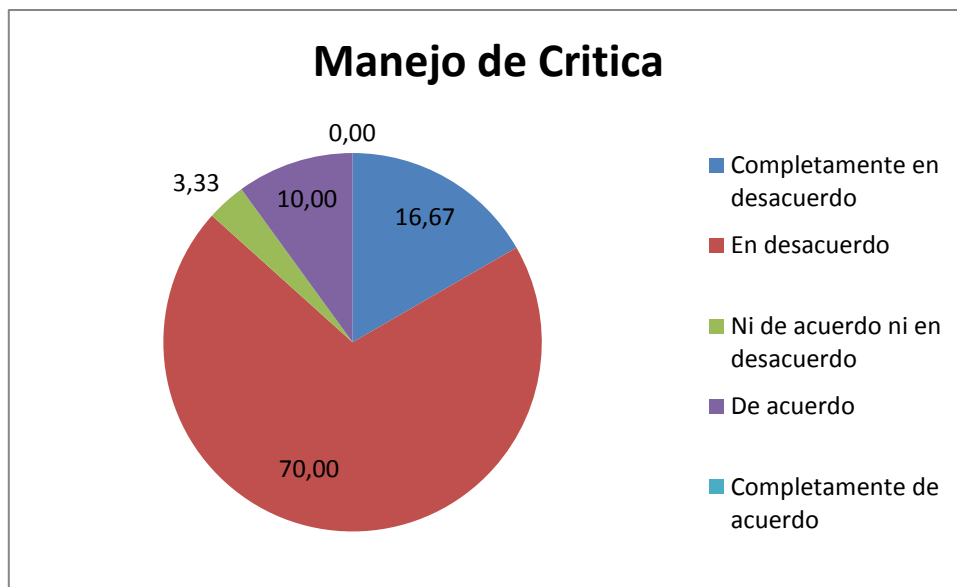


Gráfico 44. Representación Pregunta 29 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el análisis se observa que un porcentaje elevado de personas manifiesta que les dificulta hacer un cumplido, y que les es más fácil hacerlo a través de una carta, lo que indica que no pueden establecer una comunicación directa y asertiva, por otra parte se evidencia que en mínimos porcentajes sí existen personas que prefieren la comunicación directa y esto es favorable en el proceso de interacción social.

30. ¿Es difícil para mí alabar a otros?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	5	16.67%
De acuerdo	22	73.33%
Completamente de acuerdo	3	10.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 41. Resultado Pregunta 30 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Según la tabla se observa que 73.33% menciona que está de acuerdo en que es difícil alabar a otros, mientras que el 16.67% refiere que no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 10.00% menciona estar completamente de acuerdo.

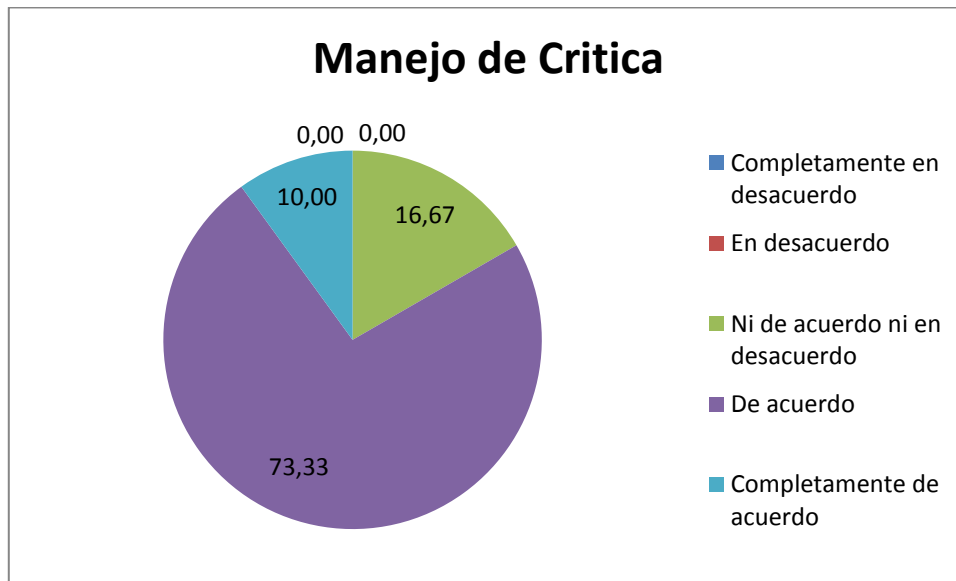


Gráfico 45. Representación Pregunta 30 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas menciona que les es difícil alabar a otros, lo que indica dificultad en la expresión de opiniones y esto podría causar mal entendidos y discusiones a nivel interpersonal, mientras que en menores y similares porcentajes se evidencia que existe indecisión en relación a alabar o no a otras personas.

31. ¿Me es difícil iniciar una conversación?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	3	10.00%
Completamente de acuerdo	24	80.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 42. Resultado Pregunta 31 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De acuerdo a la tabla anterior se muestra que el 80.00% menciona que está completamente de acuerdo en que le es difícil iniciar una conversación, mientras que el 10.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 6.67% menciona estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 3.33% argumenta estar en desacuerdo.

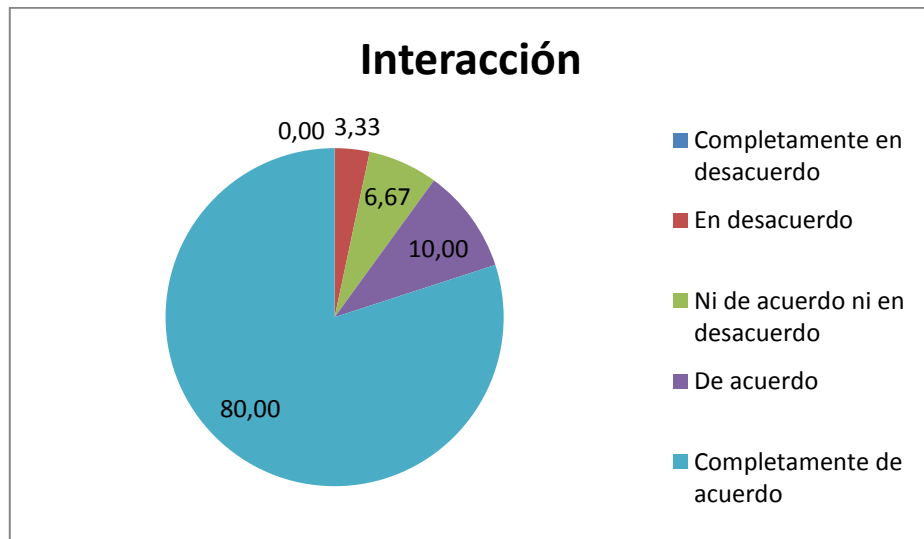


Gráfico 46. Representación Pregunta 31 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el análisis se observa un porcentaje elevado de personas menciona que no les es difícil empezar una conversación, y esto indica que las personas si son capaces de iniciar una nueva interacción social, lo que facilitaría los procesos de relación a nivel laboral, familiar e interpersonal, mientras que en mínimos porcentajes se observa que si existen en menor número personas que les cuesta empezar con este tipo de interacción evidenciado así su déficit en la asertividad.

32. ¿Es más fácil rehusarme ir a un lugar al que no deseo ir por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	4	13.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	20	66.67%
De acuerdo	5	16.67%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 43. Resultado Pregunta 32 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Del total de participantes en la investigación se evidencia que el 66.67% menciona que no está de acuerdo ni en desacuerdo en que les es más fácil rehusarse en ir a un lugar que no desea ir por teléfono que personalmente, el 16.67% refiere estar en desacuerdo, mientras que el 13.33% menciona estar de acuerdo, a su vez el 3.33% argumenta estar completamente en desacuerdo.

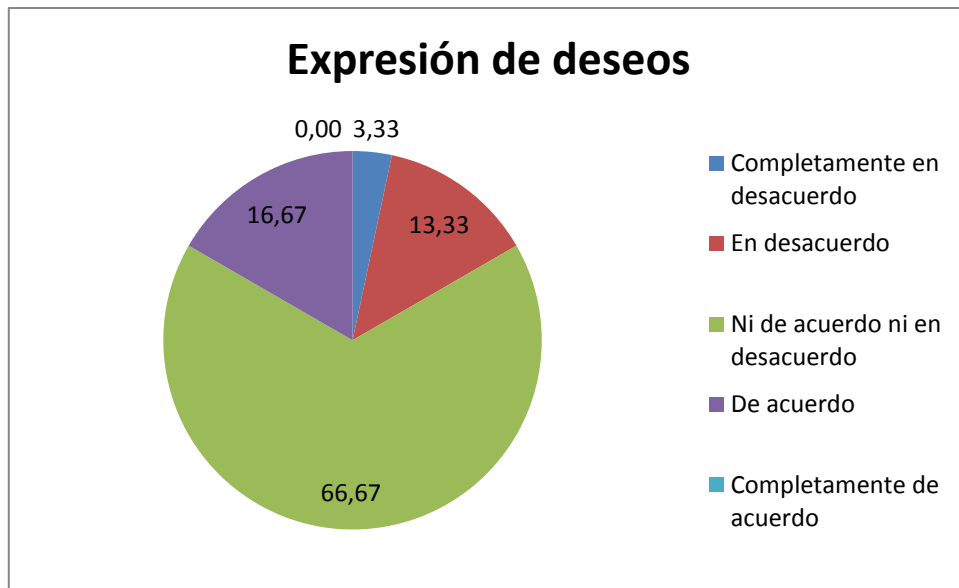


Gráfico 47. Representación Pregunta 32 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Mediante el análisis se observa que un porcentaje elevado de personas muestra indecisión en cuanto a rehusarse en ir a algún lugar y manifestarlo abiertamente, esto podría causar distanciamiento en las relaciones interpersonales e incomodidad con las demás personas, mientras que en menores porcentajes se observa que existen personas que están en desacuerdo, lo que indica la presencia de incapacidad para expresar deseos.

33. ¿Encuentro difícil admitir que estoy equivocado?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	4	13.33%
De acuerdo	8	26.67%
Completamente de acuerdo	15	50.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 44. Resultado Pregunta 33 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

El 50.00% menciona que está completamente de acuerdo en que les es difícil admitir que están equivocados, mientras que el 26.67% refiere estar de acuerdo, por su parte el 13.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 6.67% menciona estar en desacuerdo, a su vez el 3.33% argumenta estar completamente en desacuerdo.

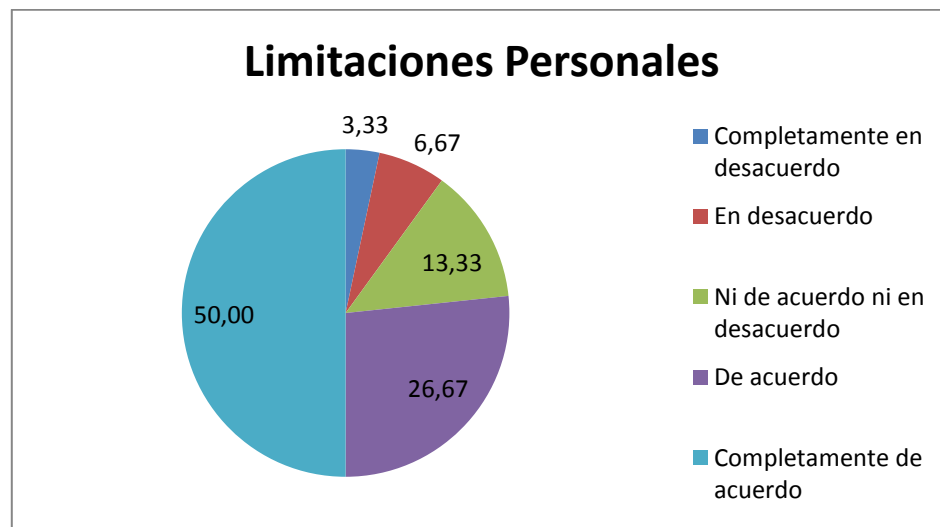


Gráfico 48. Representación Pregunta 34 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas menciona que les cuesta admitir que están equivocados, lo que indica la ausencia de asertividad en relación al reconocimiento de limitaciones en aspectos positivos y negativos, lo que podría causar frustración e inconformidad, mientras que en menor proporción se observa que si existen personas que si pueden admitir que se equivocaron, y muestra un nivel adecuado de asertividad.

34. ¿Me da pena participar en las pláticas por temor a la opinión de los demás?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	19	63.33%
En desacuerdo	8	26.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	1	3.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 45. Resultado Pregunta 34 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De las 30 personas que formaron parte en la investigación el 63.33% menciona que está completamente en desacuerdo en que les da pena participar en las pláticas por temor a la opinión de los demás, mientras que el 26.67% refiere estar en desacuerdo, por su parte el 3.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 3.33% refiere estar de acuerdo al igual que el 3.33% que manifiesta estar completamente de acuerdo.

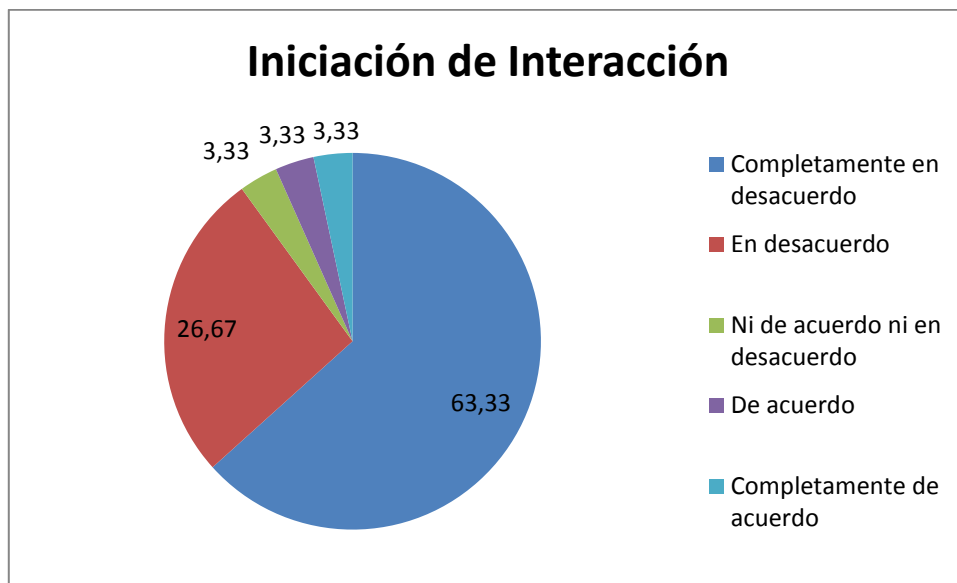


Gráfico 49. Representación Pregunta 34 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un grupo elevado de personas menciona que les da temor a participar en las pláticas de los demás por temor a la opinión, lo que indica la ausencia de seguridad y confianza, lo que podría llevar a generar sentimientos de inferioridad y deterioro en las relaciones interpersonales, mientras que en mínimos porcentajes se observa si existen personas que si participan en las conversaciones de los demás sin temor.

35. ¿Me es más fácil decir que no deseo ir a una fiesta por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	3	10.00%
De acuerdo	9	30.00%
Completamente de acuerdo	17	56.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 46. Resultado Pregunta 35 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Del total de participantes en la investigación se evidencia que el 56.67% menciona que está completamente de acuerdo en que les es fácil decir que no desean ir a una fiesta por teléfono que personalmente, mientras que el 30.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 10.00% menciona estar ni de acuerdo ni en desacuerdo, finalmente el 3.33% argumenta estar en desacuerdo.

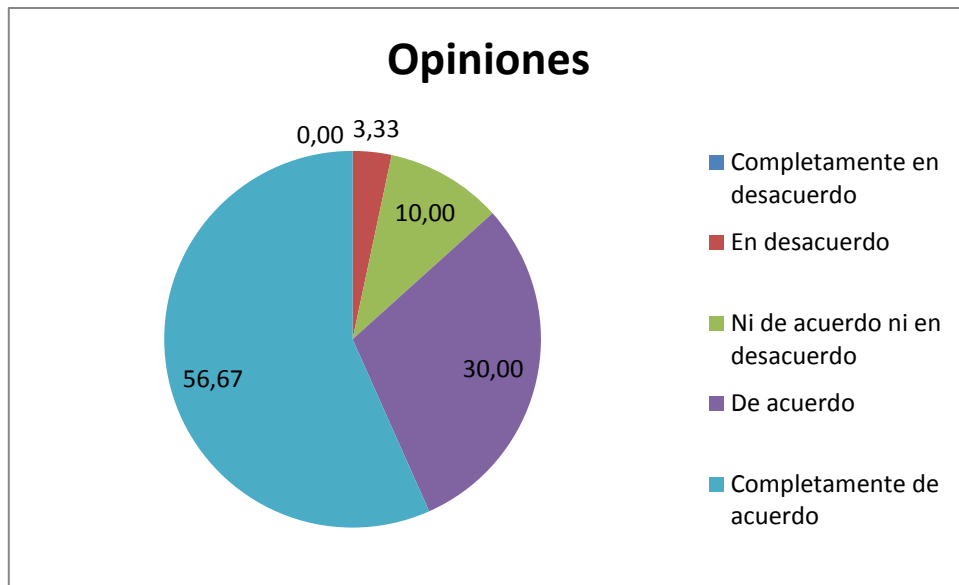


Gráfico 50. Representación Pregunta 35 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el trabajo de investigación se evidencia que un porcentaje elevado de personas expuso que les es más fácil decir a alguien por teléfono que no desean ir a una fiesta, esto indica un inadecuado manejo de la expresión del deseo, y podría traer dificultades de relación a nivel social, mientras que en menores porcentajes se observa que las personas sí pueden mantener una comunicación directa, característica primordial de la asertividad.

36. ¿Puedo expresar mis sentimientos más fácilmente por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.00%
De acuerdo	22	73.33%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 47. Resultado Pregunta 36 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De acuerdo a la tabla anterior se observa que el 73.33% menciona que está de acuerdo en que pueden expresar sus sentimientos más fácilmente por teléfono que personalmente, el 20.00% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 3.33% refiere estar en desacuerdo, a su vez el 3.33% menciona estar completamente de acuerdo.

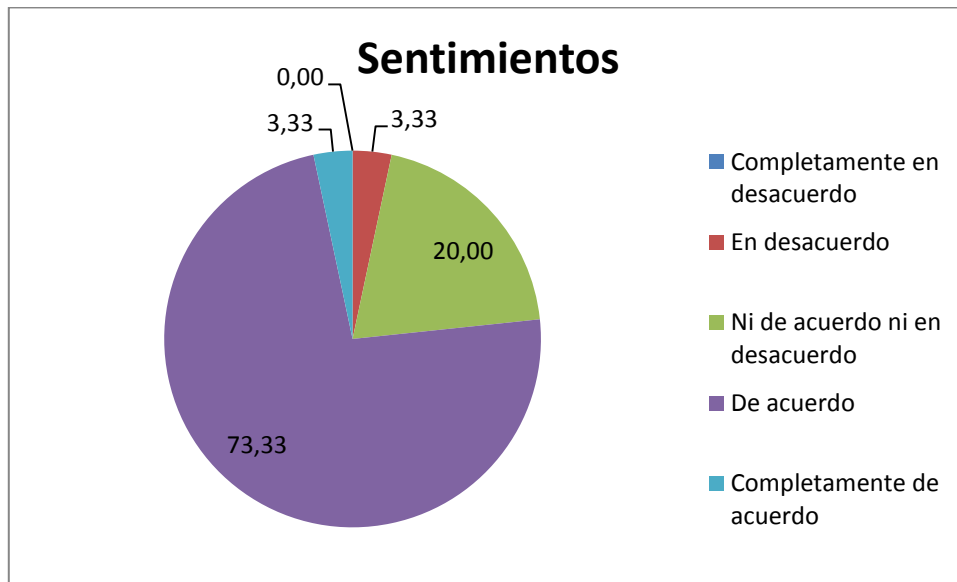


Gráfico 51. Representación Pregunta 36 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se observa que un porcentaje elevado de personas menciona que pueden expresar sus sentimientos más fácilmente por teléfono que personalmente, esto indica el problema en la comunicación, mientras que en mínimos porcentajes se evidencia que las personas si expresan sus sentimientos de manera directa.

37. ¿Puedo admitir que cometí un error, con mayor facilidad por teléfono que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	2	6.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	19	63.33%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	3	10.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 48. Resultado Pregunta 37 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Se puede evidenciar a través de la tabla anterior que el 63.33% menciona que no está de acuerdo ni en desacuerdo en que pueden admitir que cometieron un error, con mayor facilidad por teléfono que personalmente, mientras que el 20.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 10.00% menciona estar completamente de acuerdo, a su vez el 6.67% argumenta estar en desacuerdo.

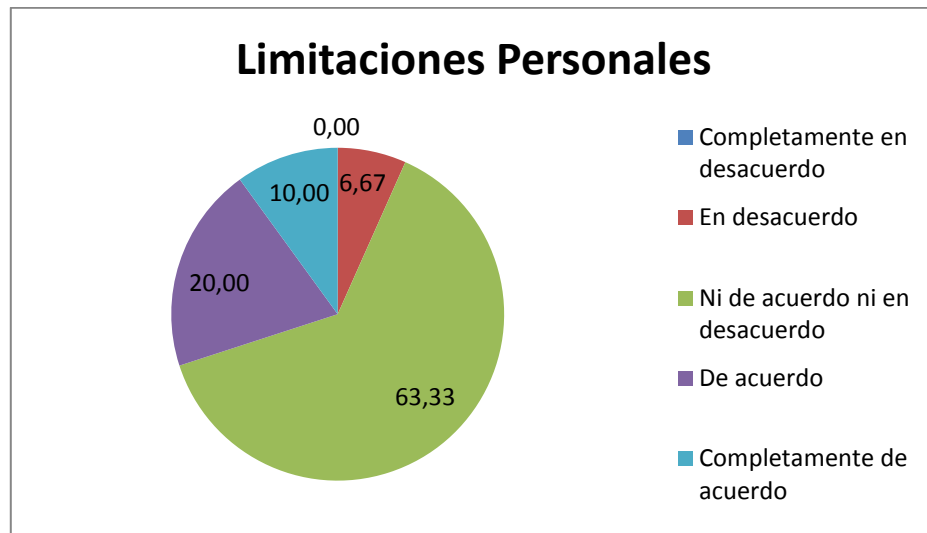


Gráfico 52. Representación Pregunta 39 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se muestra que un elevado porcentaje de personas muestran indecisión al momento de admitir que cometieron un error, esto podría causar confusión y niveles de frustración en las personas, además de verse afectados a nivel social, mientras que en menores porcentajes se observa que si existen personas que son capaces de admitir sus errores, mostrando así su asertividad.

38. ¿Acepto sin temor una crítica?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	18	60.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	8	26.67%
De acuerdo	3	10.00%
Completamente de acuerdo	1	3.33%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 49. Resultado Pregunta 38 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De los 30 participantes en el estudio investigativo el 60.00% menciona que está en desacuerdo en aceptar una crítica sin temor, el 26.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, mientras que el 10.00% refiere estar de acuerdo, a su vez el 3.33% menciona estar completamente de acuerdo.

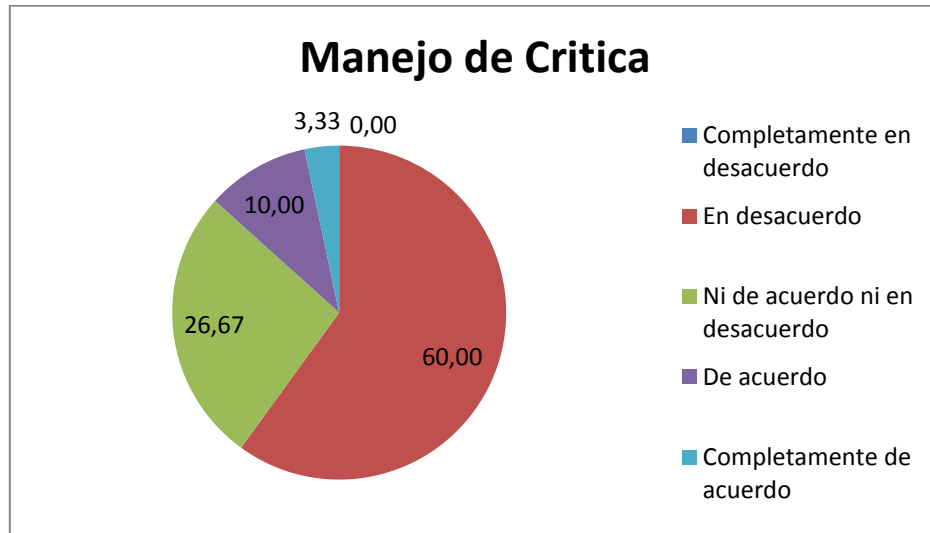


Gráfico 53. Representación Pregunta 38 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

INTERPRETACION:

Se evidencia que un mayor porcentaje de personas mencionan que no pueden aceptar una crítica, lo que indica la ausencia de asertividad en cuanto a la socialización, mientras que en menor porcentaje se observa que si existen personas que pueden manejar de manera asertiva las críticas.

39. ¿Me da pena hablar frente a un grupo por temor a la crítica?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	23.33%
De acuerdo	21	70.00%
Completamente de acuerdo	2	6.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 50. Resultado Pregunta 39 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se evidencia que el 70.00% menciona que está de acuerdo en que les da pena hablar frente a un grupo por temor a la crítica, mientras que el 23.33% no estar de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 6.67% refiere estar completamente de acuerdo.

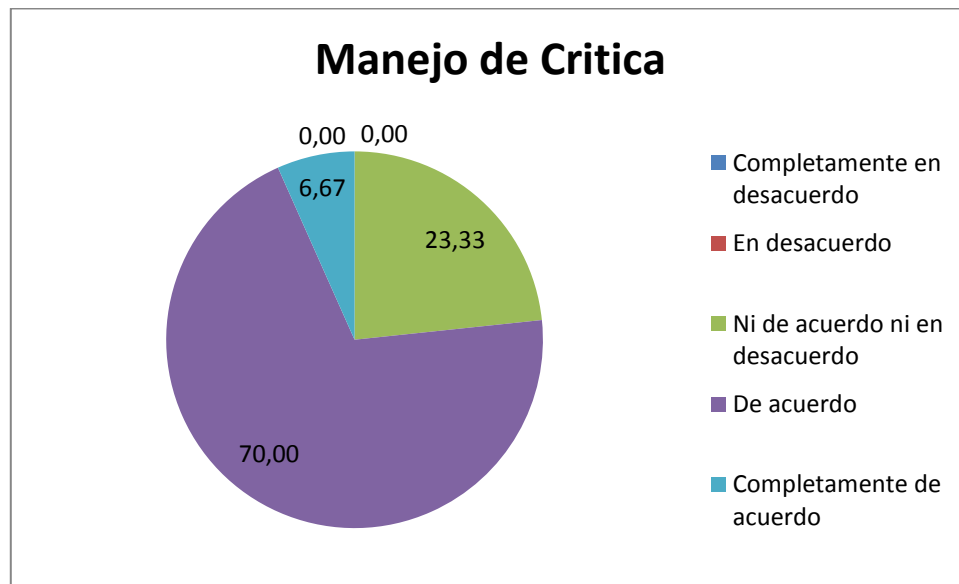


Gráfico 54. Representación Pregunta 39 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el estudio se evidencia que un alto porcentaje de personas que les da pena hablar frente a un grupo por temor a la crítica, esto indica la dificultad para aceptar las opiniones de los demás y manejarlo de manera asertiva, mientras que en menores porcentajes se observa que si estén personas que pueden expresar su criterio frente a un grupo sin temor, y esto indica inadecuado manejo de las críticas.

40. ¿Prefiero decirle a alguien sobre lo que deseo en la vida por escrito que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	2	6.67%
En desacuerdo	1	3.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	20	66.67%
Completamente de acuerdo	5	16.67%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 51. Resultado Pregunta 40 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Del total de participantes en la investigación se evidencia que el 66.67% menciona que está de acuerdo en que prefiere decirle a alguien sobre lo que desea en la vida por escrito que personalmente, el 16.67% refiere estar completamente de acuerdo, mientras que el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 6.67% menciona estar completamente en desacuerdo, por su parte el 3.33% argumenta estar en desacuerdo.

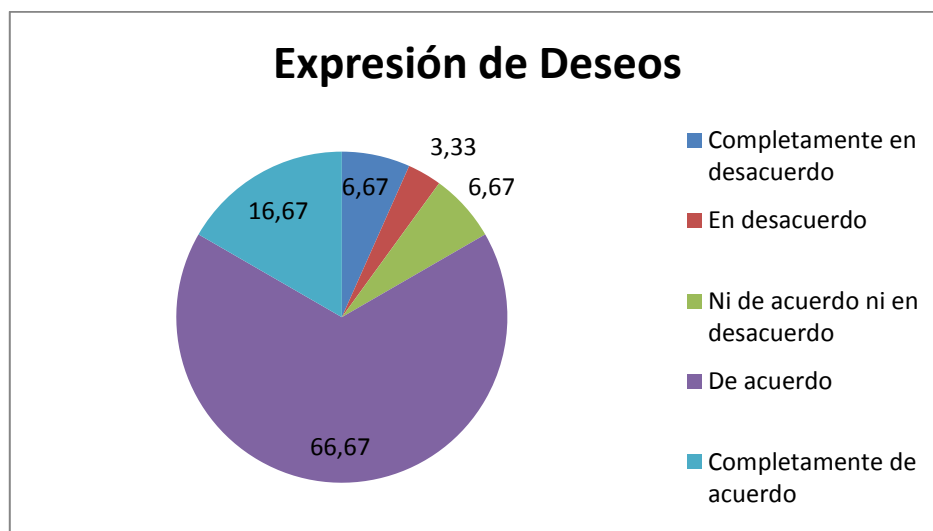


Gráfico 55. Representación Pregunta 40 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un elevado grupo de personas menciona que prefiere decirle a alguien sobre lo que desea en la vida por escrito que hacerlo personalmente, lo que muestra la incapacidad para expresar abierta y directamente lo que desea, mientras que en mínimos porcentajes se observa que existen personas que si son capaces de expresar lo que desean de manera directa, mostrando así su asertividad.

41. ¿Me es difícil disculparme cuando tengo la culpa?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	20	66.67%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	20.00%
De acuerdo	4	13.33%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 52. Resultado Pregunta 41 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

De acuerdo a la tabla estadística anterior se evidencia que el 66.67% menciona que está en desacuerdo en que les es difícil disculparse cuando tienen la culpa, el 20.00 % no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 13.33% refiere estar de acuerdo.

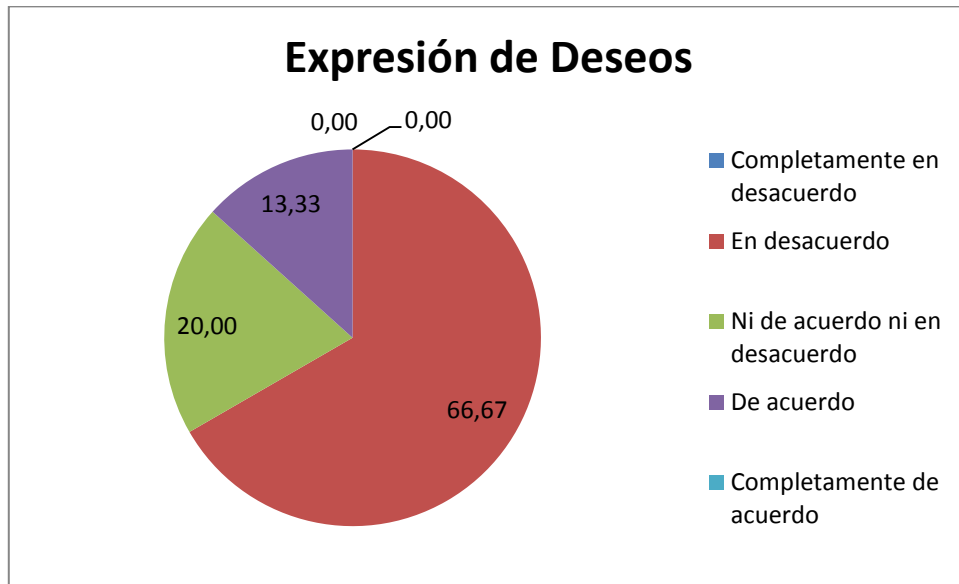


Gráfico 56. Representación Pregunta 41 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

En el análisis se ve un elevado de personas mencionan que si pueden disculparse cuando saben que tienen la culpa, lo que indica un adecuado manejo de los deseos y esto favorece la interacción a nivel social, mientras que en menor porcentajes se observa a personas que no tienen la capacidad de aceptar la culpa y manejarla adecuadamente, y esto podría causar deterioro en la expresión de deseos y emociones.

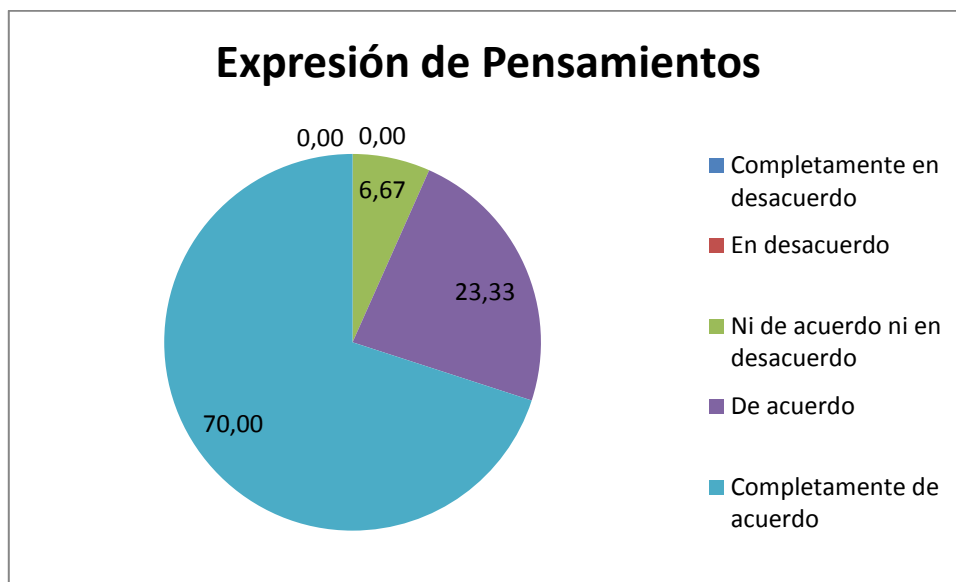
42. ¿Me cuesta trabajo decirle a otros lo que me molesta?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	6.67%
De acuerdo	7	23.33%
Completamente de acuerdo	21	70.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 53. Resultado Pregunta 42 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De los 30 participantes en el estudio investigativo el 70.00% menciona que está completamente de acuerdo en que les cuesta trabajo decirle a otros lo que les molesta, mientras que el 23.33% refiere estar de acuerdo, a su vez el 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo.



**Gráfico 57. Representación Pregunta 42 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Interpretación:

Se observa un grupo elevado de personas mencionan que les cuesta trabajo expresar a otros lo que les molesta, esto podría causar en ellos sentimientos de inferioridad y tristeza que afectan directamente la socialización, mientras que en mínimos porcentajes se observa que si existen personas que son capaces de expresar sus pensamientos en relación a molestias hacia otras personas.

43. ¿Me da pena preguntar cuando tengo dudas?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	22	73.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	23.33%
De acuerdo	0	0.00%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

**Cuadro 54. Resultado Pregunta 43 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

Se evidencia que el 73.33% menciona que está en desacuerdo en que les da pena preguntar cuando tienen dudas, mientras que el 23.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 3.33% refiere estar completamente en desacuerdo.

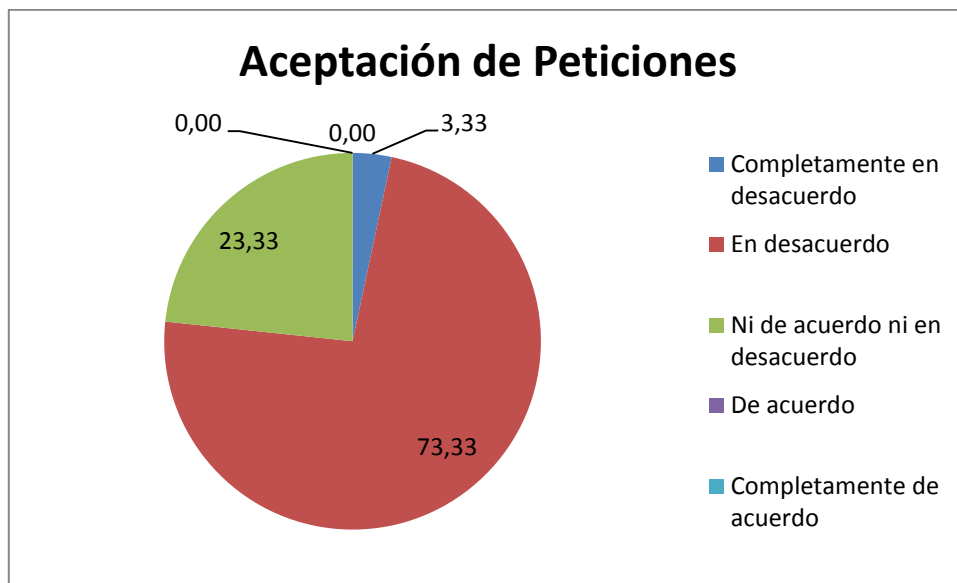


Gráfico 58. Representación Pregunta 43 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Se muestra un porcentaje elevado de personas menciona que si pueden preguntar cuando tienen alguna duda, y se evidencia así un adecuado manejo de los deseos y peticiones que son características de la asertividad, mientras que en mínimos porcentajes se observa que si existen personas que pueden preguntar cuando tienen alguna duda.

44. ¿Me es más fácil expresar mi opinión por medio de una carta que personalmente?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	1	3.33%
En desacuerdo	22	73.33%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	7	23.33%
De acuerdo	0	0.00%
Completamente de acuerdo	0	0.00%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 55. Resultado Pregunta 44 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se evidencia que el 73.33% menciona que está en desacuerdo en que le es fácil expresar su opinión por medio de una carta que hacerlo personalmente, mientras que el 23.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo, a su vez el 3.33% refiere estar completamente en desacuerdo.

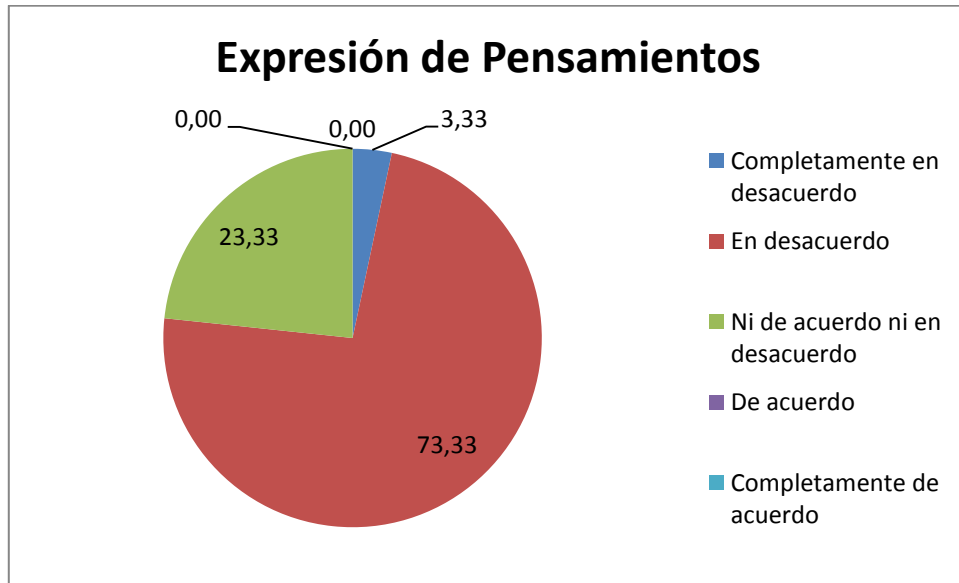


Gráfico 59. Representación Pregunta 44 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un porcentaje elevado de personas les cuesta expresar su opinión por medio de una carta que hacerlo personalmente, lo que indica que existe dificultad en cuanto a la comunicación y directamente en la asertividad, mientras que en mínimas cantidades si existen personas que prefieren expresar directamente su opinión, siendo este un aspecto positivo.

45. ¿Me es difícil empezar una relación con personas que acabo de conocer?

Alternativas	Personas	Porcentajes
Completamente en desacuerdo	0	0.00%
En desacuerdo	0	0.00%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	3.33%
De acuerdo	6	20.00%
Completamente de acuerdo	23	76.67%
TOTAL	30	100.00%

Cuadro 56. Resultado Pregunta 45 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Análisis:

Se observa que el 76.67% menciona que está completamente de acuerdo en que les es difícil empezar una relación con personas, mientras que el 20.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 3.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo.

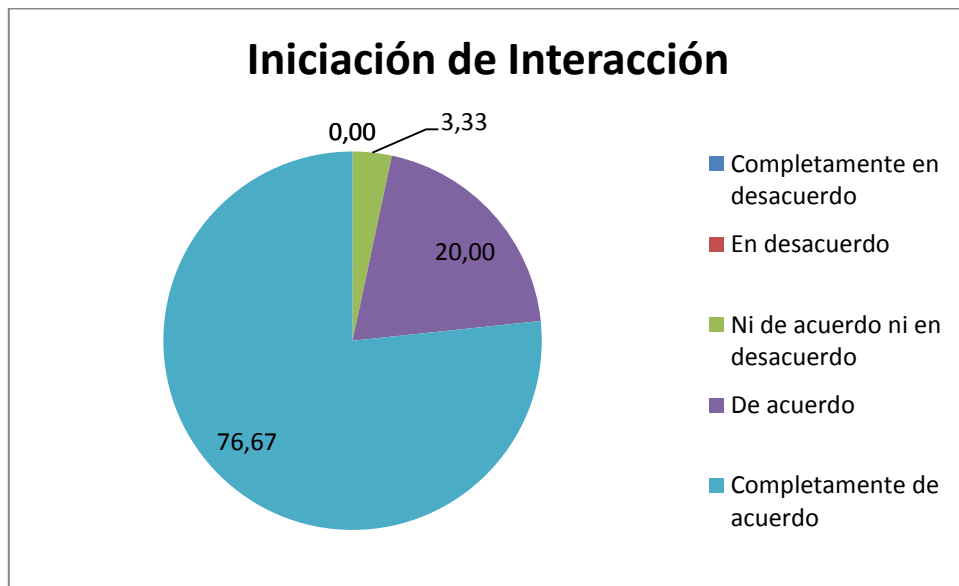


Gráfico 60. Representación Pregunta 45 Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Un elevado porcentaje de personas manifiesta que les es difícil empezar una relación con otras personas, lo que indica que existe un inadecuado manejo de la asertividad, mientras que en mínimos porcentajes se observa que si existen personas que no les es difícil empezar con la interacción social

4.2 Análisis de resultados

Case Processing Summary						
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Relaciones Interpersonales * Asertividad	30	100.0 %	0	0.0%	30	100.0 %

**Cuadro 57. Análisis de Resultados Asertividad
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Relaciones Interpersonales * Asertividad Crosstabulation					
Count					
		Asertividad			Total
		Asertividad Indirecta	Asertividad	No Asertividad	
Relaciones Interpersonales	Positivas	0	10	1	11
	Negativas	14	0	5	19
Total		14	10	6	30

**Cuadro 58. Análisis de Resultados Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015**

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos mediante el programa SPSS se observa que 14 personas presentaron asertividad indirecta y se relaciona con relaciones interpersonales negativas, se observa además que 10 personas presentaron Asertividad y se relaciona con Relaciones interpersonales positivas, finalmente se observa que 6 personas presentaron No asertividad y se relaciona con relaciones interpersonales negativas.

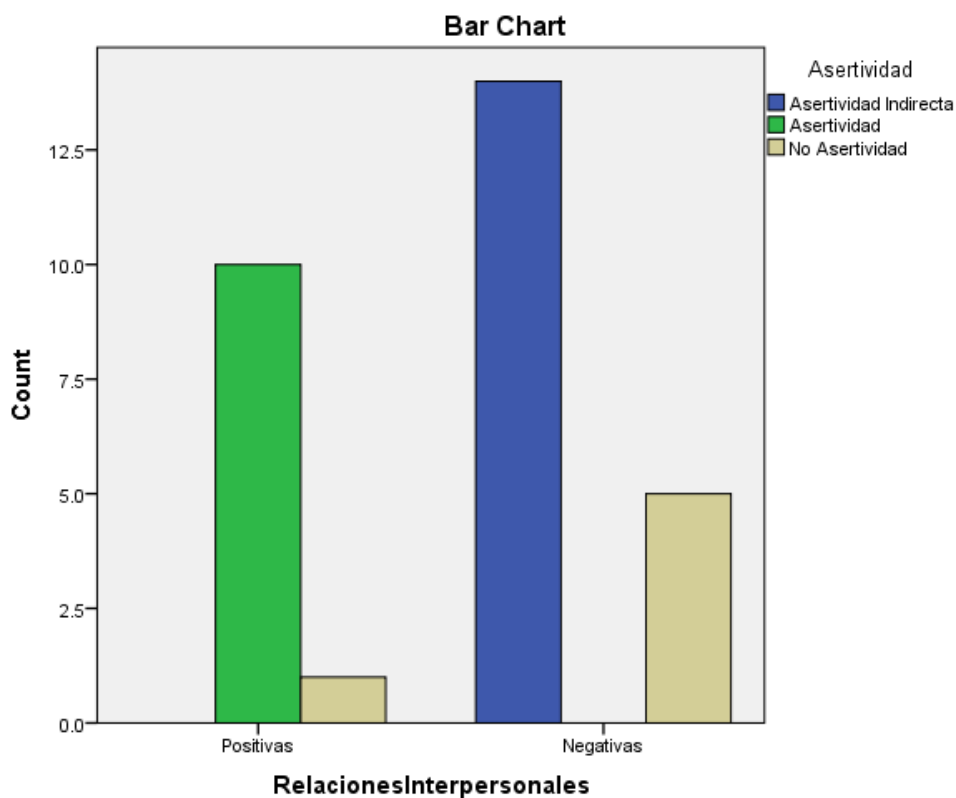


Gráfico 61. Representación Resultados Asertividad y Relaciones Interpersonales
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

De acuerdo a la gráfica se observa que un porcentaje elevado de personas presentaron relaciones interpersonales negativas, es decir no pueden desenvolverse adecuadamente dentro de la sociedad, su comunicación es limitada, no se relacionan,

no expresan sus emociones ni sentimientos, y se relacionan con asertividad indirecta y no asertividad, que se caracteriza por la incapacidad de manejar la crítica, las opiniones, las emociones, pensamientos y sentimientos, se evidencia además que las relaciones positivas se relacionan con asertividad lo que indica que este grupo de personas pueden manifestar abiertamente sus deseos, mostrando así su asertividad.

4.3 Verificación de hipótesis

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	23.874 ^a	2	.000
Likelihood Ratio	28.663	2	.000
Linear-by-Linear Association	.984	1	.321
Fisher-Statistic			.003
N of Valid Cases	30		
a. 4 cells (66.7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1.93.			

Cuadro 59. Verificación de Hipótesis, Chi Cuadrado
Elaborado por Hidalgo, B 2015

Interpretación:

Mediante la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado realizada en el programa SPSS se ha encontrado que las relaciones interpersonales se relaciona directamente con la asertividad, de acuerdo a la siguiente formula, [**$\chi^2(2)=23.874$; N=30; P<0.050**] se acepta la hipótesis alterna.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones:

- ❖ Del total de personas que formaron parte en la presente investigación se evidencia que el 63.33% presentan relaciones interpersonales reservadas, mientras que el 36.67% presento relaciones interpersonales comunicativas, la causa para que esto suceda puede ser debido a la ineficacia para la ejecución de habilidades de tipo social, entre ellas la interacción con las demás personas, que podría verse disminuida producto de la ausencia de tacto social.
- ❖ En la variable dependiente la Asertividad al culminar la evaluación con un total de participantes en la investigación se evidencia que el 46.67% presenta asertividad indirecta, el 33.33% mostro asertividad, mientras que el 20.00% revelo no asertividad, lo que significa que la persona es inhábil para decir abiertamente lo que piensa, se le dificulta mantener enfrentamientos directos con otras personas en diversas situaciones, lo que podría causar dificultades en las relaciones interpersonales, en porcentajes menores de población se evidencia asertividad característica que les permite expresar abiertamente deseos, pensamientos y limitaciones, mientras que una cantidad menor de personas mostro no asertividad, lo que podría ser el causante de dificultades en la socialización.
- ❖ Mediante la presente investigación se ha podido determinar que la interacción recíproca y social entre dos o más personas si influyen directamente en la Asertividad de las personas con déficit auditivo, es decir no pueden desenvolverse adecuadamente dentro de la sociedad, su comunicación es limitada, no expresan sus emociones ni sentimientos, y se relacionan con

asertividad indirecta y no asertividad, por lo cual se debería priorizar y dar la atención oportuna a las personas con déficit auditivo que evidenciaron problemas en las relaciones interpersonales, en especial aquellos que solo interactuaban con su familia nuclear o personas con el mismo déficit, debido a que denotan problemas de relación con el resto de la sociedad.

5.2 Recomendaciones

- ❖ Proporcionar la información necesaria sobre la importancia de las relaciones interpersonales y su influencia en la asertividad en personas con déficit auditivo, para que de esta la comunidad en si pueda intervenir de manera directa para el beneficio de las personas con déficit auditivo.

- ❖ Se sugiere también que se realice un trabajo conjunto con la Fundación de Sordos de Tungurahua para que se pueda dar seguimiento especial a las personas con déficit auditivo que presentaron una no asertividad o asertividad deficiente, de esta manera poder conseguir el alcance de un nivel óptimo de asertividad en estas persona y brindar asesoramiento psicológico a las familias de las personas con déficit auditivo que presentaron problemas en la interacción social y déficit en su asertividad, mediante la utilización de técnicas de intervención psicosociales.

- ❖ Estructurar un manual de intervención para personas con déficit auditivo con el objetivo de dar a conocer la importancia de las relaciones interpersonales y el cómo reforzar las mismas entre el individuo implicado y su medio, fomentando la interacción entre personas oyentes y las personas con déficit auditivo como base para el desarrollo y refuerzo de la asertividad.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos informativos

6.1.1 Tema de la propuesta

“Manual de intervención bajo el enfoque psicosocial, pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales entre defecitarios auditivos y su entorno”

6.1.2 Institución Ejecutora

Universidad Técnica de Ambato, Facultad Ciencias de la Salud, Carrera de psicología Clínica

6.1.3 Asociación beneficiaria

- **Asociación:** Fundación de Sordos de Tungurahua (ASTU)
- **Provincia:** Tungurahua
- **Ciudad:** Ambato
- **Parroquia:** Ficoa-Atocha

6.1.4 Beneficiarios

- **Directos:**

Defecitarios auditivos de 18 a 25 años de edad de la Fundación de Sordos de Tungurahua en la ciudad de Ambato.

- **Indirectos:**

Familiares de las personas con déficit auditivo de la Fundación de Sordos de Tungurahua.

Directivos y compañeros de las instituciones donde los defecitarios auditivos trabajan.

Comunidad en general.

6.1.5 Tiempo estimado para la ejecución

6 meses aproximadamente

6.1.6 Equipo responsable

- **Tutor de la investigación:** Psicólogo Ismael Gaibor Mg.
- **Investigador:** Belén Hidalgo
- **Directora de la ASTU:** Sra. Eulalia Eguiguren

6.2 Antecedentes de la propuesta

De acuerdo a los datos obtenidos en la presente investigación se encontró que las relaciones interpersonales se ven afectadas por la predisposición del sujeto con déficit auditivo a un círculo social cerrado o selecto lo cual causa conflictos personales y la tendencia alta de tener relaciones interpersonales inapropiadas, debido a la identificación que pueda tener el sujeto con las mismas, en este caso el déficit auditivo. Se evidencio que la conducta inhibida se fue creando durante toda su vida por la falta de interacción social creando en las personas con déficit auditivo frustración por no poder expandir su círculo, ya que se ven limitados con la comunicación o interacción que puedan llevar con las personas oyentes, es por eso que prefieren la interacción con personas con su mismo déficit o la familia nuclear, ya que estas son las únicas que podrían entenderlos por su sistema de comunicación que es el lenguaje de señas, pero esta comunicación es limitante para la misma interacción ya que lastimosamente nuestra sociedad carece de una cultura enriquecida con el lenguaje utilizado por las personas con déficit auditivo, por lo tanto las relaciones interpersonales son limitadas y reflejas en las distintas evaluaciones. Es por eso que

en la investigación se refleja la preferencia del no oyente a estar solo, mantener aislamiento, retraimiento, y un escaso deseo por interactuar con la sociedad oyente.

En la variable dependiente la Asertividad al culminar la evaluación se pudo obtener un total de participantes en la investigación en donde se evidencia que el 46.67% presenta asertividad indirecta, el 33.33% mostro asertividad, mientras que el 20.00% revelo no asertividad, mientras que en la variable independiente las relaciones interpersonales del total de personas parte en la presente investigación se evidencia que el 46.67% de los participantes son hombres, mientras que el 53.33% son mujeres, lo que indica que existe mayor prevalencia de mujeres con deficit auditivo que hombres en relacion a la poblacion de estudio.

Con respecto a las mujeres con déficit auditivo dentro de la investigación se comprobó que existe un refuerzo por parte de la familia nuclear, siendo este mas notorio que en el caso de los hombres con déficit auditivo, ya que existe una sobreprotección de los progenitores o cuidadores debido al miedo que salgan heridos o afectados por el medio en especial con las personas que no conocen su déficit ni el sistema de comunicación de lenguaje de señas, por lo tanto limitan aún más sus relaciones interpersonales y provocan el aislamiento. En el caso de la población de hombres con déficit auditivo también existe una sobreprotección por los cuidadores pero no tan significativo.

Los resultados obtenidos a manera global en la investigación previa y mediante el programa SPSS se observó que 14 personas presentaron asertividad indirecta en donde interaccionan con relaciones interpersonales negativas, observándose así además que 10 personas presentaron Asertividad e interaccionan con Relaciones interpersonales positivas, de esta manera finalmente se observa que 6 personas presentaron No asertividad y mantienen relaciones interpersonales negativas, se observó también un elevado porcentaje de personas que manifiestan que les es difícil empezar una relación con otras personas, lo que indica que existe un inadecuado manejo de la asertividad, mientras que en mínimos porcentajes se observa que si existen personas que no les es difícil empezar con la interacción social.

Al ser las relaciones interpersonales limitadas dificultan al reforzamiento y desarrollo de la Asertividad en el individuo dando como efectos patrones irracionales de pensamiento, una insuficiente valoración del refuerzo social, dificultad en el discernimiento de situaciones en las que debe emitir una respuesta concreta y la falta de refuerzo suficiente a las conductas adecuadas. Las personas con déficit auditivo y en base a la investigación realizada mantienen una Asertividad Indirecta las personas que interactúan con su medio en general pero con las distintas limitaciones que posee cada individuo, y se comprobó una notable No Asertividad porque por la escasa interacción social que mantienen con la sociedad oyente y se limitan a interactuar con la familia nuclear o las personas que poseen su mismo déficit.

Con el total de personas que formaron parte en la presente investigación se evidencio que el 63.33% presentan relaciones interpersonales reservadas, mientras que el 36.67% presento relaciones interpersonales comunicativas, la causa para que esto suceda puede ser debido a la ineficacia para la ejecución de habilidades de tipo social, entre ellas la interacción con las demás personas, que podría verse disminuida producto de la ausencia de tacto social. Se evidencio también que el 76.67% menciona que está completamente de acuerdo en que les es difícil empezar una relación con personas, mientras que el 20.00% refiere estar de acuerdo, por su parte el 3.33% no está de acuerdo ni en desacuerdo.

Mediante la aplicación de la prueba estadística del Chi cuadrado realizada en el programa SPSS se ha encontrado que las relaciones interpersonales se relaciona directamente con la asertividad se acepta la hipótesis alterna. De acuerdo con las afirmaciones anteriores se ve la importancia de mantener buenas relaciones interpersonales para la formación y reforzamiento de la asertividad, ya que el ser asertivo significa ser capaz de ejercer o defender los derechos personales como el expresar desacuerdos, dar una opinión contraria o expresar sentimientos negativos sin dejarse manipular, como lo haría una persona sumisa y en nuestro caso las persona con déficit auditivo , sin violar los derechos de los demás como lo haría una persona

agresiva. Estos resultados nos revelan la necesidad de realizar un abordaje terapéutico con un enfoque Psicosocial para mejorar las relaciones interpersonales por medio de la interacción de personas con déficit auditivo y su entorno donde prevalecen las personas oyentes, logrando así fortalecer el bienestar psicológico de las personas con este déficit y ayudar al refuerzo de su asertividad.

6.3 Justificación

La sordera se refiere a la pérdida o anormalidad de una función anatómica y/o fisiológica del sistema auditivo y tiene su consecuencia inmediata en una discapacidad para oír lo que implica un déficit en el acceso al lenguaje oral. Existe un alto porcentaje de población con este déficit pero muy poca investigación a nivel psicológico dentro de esta población es por eso que al ver las dificultades que pueden mantener los no oyentes en relación al medio donde se desenvuelven por el idioma alternativo que utilizan como es el lenguaje de señas mantuvimos una interrogante sobre la asertividad que podrían mantener los sordos, ya que la asertividad es una estrategia de comunicación que nos permite defender nuestros derechos y expresar nuestra opinión, gustos e intereses, de manera libre como clara, sin agredir a otros y sin permitir que nos agredan. Pero para mantener o fortalecer la asertividad se requiere una buena interacción con el ambiente sin importar las limitaciones fisiológicas que puede mantener el sujeto.

Es por eso que al realizar un exhaustivo estudio se obtuvo como resultados que la afabilidad interpersonal que abarca la sociabilidad, deseo de comprometerse en intercambios con otros, en si las relaciones interpersonales del sujeto se encontraron bajas reflejando preferencia por estar solo, aislamiento, retraimiento, y escaso deseo por interactuar, también se obtuvo una asertividad nula concluyendo que las relaciones interpersonales si influyen en la asertividad. Esto nos lleva a la búsqueda de una herramienta que pueda beneficiar a las personas sordas en como mejorar sus

relaciones interpersonales sin afectar su integridad e incluyendo su idioma de señas ya que en esta población es necesaria la utilización de este idioma.

La audición es la vía principal a través de la que se desarrolla el lenguaje y el habla, debemos tener presente que cualquier trastorno en la percepción auditiva a edades tempranas va a afectar a su desarrollo lingüístico y comunicativo, a sus procesos cognitivos, consecuentemente a su posterior integración escolar, social y laboral. Es por eso que las personas sordas tienen dificultad para establecer buenas relaciones interpersonales pero con la realización de un manual de intervención que son pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales entre deficitarios auditivos y su entorno, se podrá guiar a la persona sorda para así mejorar su interacción con la sociedad y lograr optimizar la asertividad en cada individuo, realizando un manual con pasos prácticos que él no oyente pueda entender con facilidad registrados en un manual de manera escrita e interpretado con lenguaje de señas en formato DVD, logrando de esta manera una mayor aceptación del manual en esta comunidad.

6.4 Objetivos

6.4.1 General

- Diseñar un manual de intervención, pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales entre deficitarios auditivos y su entorno

6.4.2 Específicos

- Educar a las personas con déficit auditivo sobre la importancia de mantener buenas relaciones interpersonales.

- Fomentar procesos de cambio en personas con déficit auditivo mediante técnicas de intervención psicológica con el propósito de reforzar la Asertividad.
- Ofrecer herramientas psicológicas a familiares y comunidad en general para que puedan contribuir en la interacción social de los deficitarios auditivos.

6.5 Fundamentación Teórica

6.5.1 Introducción

Todas las personas establecemos numerosas relaciones a lo largo de nuestra vida como las que se dan con nuestros padres, hijos e hijas con amistades o compañeros y compañeras de trabajo y estudio, a través de ellas intercambiamos formas de sentir y de ver la vida, también compartimos necesidades, intereses y afectos. A estas relaciones se les conoce como relaciones interpersonales resultando increíble que día a día podamos relacionarnos con tantas personas considerando que cada individuo mantiene sus propias experiencias, sentimientos, valores, conocimientos y formas de vida. (Reyes, 2009)

Goleman comenta en su libro que la inteligencia emocional se organiza en cinco capacidades, que es la de conocer las emociones y sentimientos propios, manejarlos, reconocerlos, crear la propia motivación, y gestionar las relaciones interpersonales. Es ya en 1995 cuando al fin termina y publica su libro Inteligencia emocional en el cuál habla todo acerca de lo que es la inteligencia emocional definiéndola como una capacidad para reconocer sentimientos propios, ajenos, y la habilidad para manejarlos, hablándonos que la inteligencia emocional es fortalecida con una buena interacción social. (Casanova I, Lozano L, 2012)

Los especialistas de esta área se han interesado también por las relaciones de amistad y de amor, mostrando, por ejemplo, que las relaciones duraderas responden a pautas típicas de reglas y comportamientos que se modifican según su duración. Distintas teorías han tratado de explicar el balance de estas y los beneficios que se da en las relaciones la cual está ligada a la salud física y mental. (Reyes, 2009)

De acuerdo a lo anterior hay que plantear una clara diferencia entre las creencias que tiene la familia y allegados en la interacción social que deben poseer las personas con déficit auditivo y el refuerzo que este será para la asertividad, si bien es cierto cada padre y madre poseen un sistema de creencias único, pero las distintas herramientas psicológicas los guiara para ampliar las relaciones interpersonales en cada uno de sus familiares con déficit auditivo.

En las actividades cotidianas se pueden distinguir dos posibilidades: que la persona oyente conozca el "status" de sorda de la otra y la considere, o que lo ignore e interprete el silencio como un desprecio o falta de atención. Por otra parte, para la persona oyente no informada, la emisión oral de la persona sorda es tan anómala, que con frecuencia la lleva a concluir que la comunicación no es posible y la interrumpe. Long y colaboradores reportan que los problemas sociales más importantes que se presentan a las personas sordas son, en orden de frecuencia: problemas económicos, dificultades para establecer una relación social, control emocional pobre, impulsividad, poca tolerancia y agresividad. El análisis de estos desencuentros en la vida cotidiana hace evidente la necesidad de adaptaciones mutuas, conocimiento objetivo de las competencias de la persona sorda por parte de la oyente y adquisición de las destrezas comunicativas de la sorda hacia la oyente.

Cada familia es la encargada de proporcionar a los hijos características necesarias para la socialización, preparando así a los hijos para afrontar y enfrentar las diversas situaciones que se les presentaran en el futuro. Los padres emplean varias estrategias de socialización con sus hijos que mantienen déficit auditivo para de esta manera

controlar y generar conductas adaptativas, y así tener la interacción social esperada. (Bouquet & Pachajoa, 2009).

Probablemente el déficit auditivo sea la más devastadora de las pérdidas sensoriales, tal vez porque requiere de un reconocimiento, adaptación más compleja que la de un oyente, y una reestructuración de todas las facetas de la vida emocional, interpersonal y profesional. Esto obliga a la sociedad a esforzarse en adoptar todas las medidas necesarias para corregir la falta de interacción social en el individuo cuando sea posible y cuando no, creando de esta manera un entorno favorable a la interacción de los sordos con el resto de la sociedad.

6.5.2 Evaluación de las relaciones interpersonales

Las leyes de algunos países han ejercido una gran presión sobre padres, médicos y educadores, para que éstos participen de manera conjunta en el proceso de planeación y vigilancia educativa, así como de integración a la sociedad normo-oyente, lo cual requiere de padres mejor preparados y adecuados programas de educación tanto escolar como laboral, que deben ser considerados a corto plazo sobre la base de necesidades personales, familiares, escolares, laborales y sociales, sin enfrascarse en metodologías, sino considerando el mejor sistema para la persona sorda y su entorno. (Corvera J , González F, 2000). En virtud a lo anterior se destaca la importancia de la calidad de las relaciones interpersonales con su medio debido a que si no se forma una buena interacción social se tendrá repercusiones en el desarrollo de su vida.

La enseñanza de cómo mejorar las relaciones interpersonales constituye un aspecto fundamental en el proceso de crecimiento en las personas sordas. Vale la pena plantear la pregunta de si ¿existe la posibilidad de que la persona que es sordo, pueda acceder a diferentes medios de expresión comunicativa e, en interacción permanente con la comunidad mayoritaria oyente otorgándole un sentido a la información con la

cual tiene contacto? Para ello debemos reconocer que el punto más importante de este planteamiento no debe estar referido únicamente a una adecuada interacción social y manejo del vocabulario en lengua castellana o el lenguaje de señas, sino a la facultad de otorgarle al no oyente sentido a la información con la que se tiene contacto y las herramienta psicosociales que pueda utilizar para lograr este objetivo. (García A, Márquez S y Herrera D., 2010)

Hasta el momento es muy poco lo que se conoce con certeza en cuanto a las características psíquicas de las personas afectadas por hipoacusia, ya sea congénita o de aparición tardía, aparte de los estereotipos sociales que existen al respecto y que con frecuencia dan una imagen falsa. Es difícil trazar un perfil psicológico o las características que debe poseer una persona con déficit auditivo para poder interactuar de mejor manera con la sociedad, porque son muchas las variables que intervienen en la organización psíquica, y que existen, por supuesto, muchas variedades de individuos. Tampoco se ha escrito sobre las repercusiones de la sordera de un individuo en personas oyentes en su entorno familiar, laboral o social. (Corvera J , González F, 2000)

Es de conocimiento general, que las personas sordas tienen las mismas necesidades de salud mental que las personas normo-oyentes, pero, tienen un acceso más limitado a los servicios apropiados, lo que ha contribuido al crecimiento de programas con servicios de salud mental y adaptarlas en su lenguaje de señas para que se mas fácil su interpretación, de esta manera las personas con déficit auditivo mejoran las relaciones interpersonales con técnicas psicosociales adaptadas al lenguaje que utilizado por los mismos. (García A, Márquez S y Herrera D., 2010)

6.5.3 Enfoques teóricos de la evaluación de relaciones interpersonales

Enfoque psicodinámico

Desde el apareamiento de la corriente psicoanalítica determina formas bien diferentes de concebir la naturaleza, objetivos y curso del proceso analítico. Denominaré “teoría de las relaciones de objeto”, en el contexto de esta discusión, a aquella línea de pensamiento que proviene de las propuestas originales de Freud en “Duelo y melancolía” y “El yo’ y el ello”, pasando a través de las contribuciones pioneras de Ferenczi, para desembocar en las del “grupo intermedio” británico, de Erik Erikson y de la “psicología del self” de Kohut y su escuela. Esta visión destaca la importancia de la matriz interpersonal y social de la que se nutre y en la que crece la organización de la vida psíquica del individuo. Esto por oposición al psicoanálisis freudiano clásico al que considero una versión unilateral y empobrecida del complejo universo abierto por la obra de Freud y la teoría de la fantasía inconsciente de Klein y sus discípulos, con su énfasis en los determinantes exclusivamente intrapsíquicos y pulsionales. (Tubert, 1996)

La teoría de las relaciones objetales rompe desde un comienzo con la teoría de las pulsiones al destacar otras motivaciones del ser humano no relacionadas con la búsqueda del placer impersonal, sino con las necesidades de relación altamente personales, es por eso que Fairbairn afirmó que “*la libido es esencialmente buscadora de objetos*” y no de placer. En la misma línea, Winnicott (1960) distinguió entre las “*necesidades del ello*” es decir los deseos pulsionales y las “*necesidades del yo*”. De estas últimas afirmó que no es adecuado decir que se gratifican o se frustran, ya que nada tiene que ver con la búsqueda del placer como descarga, sino que simplemente encuentran respuesta en el objeto, o no la encuentran. Estas necesidades incluyen anhelos tales como el de ser visto, reconocido o comprendido, o el de compartir la propia experiencia subjetiva con otro ser humano, cuando éstas no encuentran respuesta la reacción emocional del sujeto no es de

frustración sino de vacío y desesperanza, pero cuando sí la encuentran lo que surge no es una experiencia de placer sino de armonía y plenitud. (Tubert, 1996)

Enfoque Sistemico

Desde la perspectiva sistémica, al identificar comunicación con conducta como sinónimos, cualquier conducta es entonces entendida como un acto de influencia y tiene efectos sobre las conductas de quienes interactúan, entendiendo siempre la interacción como un proceso de influencia recíproca en el cual cada sujeto modifica su comportamiento como reacción al comportamiento del otro. Cecchin, (1991) menciona *“Ahora después de años y años de visión sistémica podemos volver a mirar cómodamente lo que hay adentro, ver las emociones, ocuparnos del individuo, teniendo siempre presente que este individuo forma parte de un grupo”* que es un ser relacional. La comunicación se concibe como un sistema de canales múltiples en el que el autor social participa en todo momento, tanto si lo desea como si no: por sus gestos, su mirada, su silencio e incluso su ausencia. (Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2008)

Enfoque Social

Hasta 1920, la psicología social era una disciplina naciente. Es en 1924 con el tercer libro titulado Psicología Social de Floyd Allport, que este campo comenzó a tener un rápido desarrollo y fue Allport quien escribió acerca de tópicos tales como la comprensión de las emociones a partir de las expresiones faciales y sobre las consecuencias de una audiencia en el desempeño de los individuos en donde sostuvo que el comportamiento social proviene de muchos y diferentes factores, inclusive la presencia de otras personas y sus acciones específicas, hizo énfasis en el valor de la experimentación en donde existió temas como la conformidad, la capacidad para

reconocer las emociones de los otros a través de sus expresiones faciales y el impacto de la presencia de los demás en la realización de tareas. (Duran M & Lara M, 2010)

Las Teorías de las relaciones sociales se mueven más al nivel interpersonal, abarcando progresivamente un enfoque más amplio sobre los grupos, las organizaciones y las comunidades. Las relaciones sociales es el área de la psicología social dedicada a entender como interactuamos con otras personas, donde las tres teorías más importantes de las relaciones sociales son la teoría de la equidad, la teoría de los roles y la teoría de los procesos de grupo, la teoría de la equidad ha evolucionado hasta llegar a convertirse en una teoría general de la conducta social, incorporando elementos de otras aproximaciones teóricas tales como el refuerzo, el intercambio, la consistencia cognoscitiva y el psicoanálisis. El problema central de la teoría de la equidad es como decide la gente que ella está siendo tratada justa o injustamente y cómo reacciona a dicho tratamiento, está en una relación se define como una situación donde los productos de todos los participantes son proporcionales a sus entradas o contribuciones a la relación. Aun cuando los individuos tratan de maximizar sus productos, los grupos típicamente tratan de mantener la estabilidad social, desarrollando sistemas de equidad para sus miembros y recompensando a los miembros que tratan a otros equitativamente, pero cuando los individuos perciben que están siendo tratados inequitativamente, ellos se sienten inconformes y tratan de restablecer la equidad, o bien a través de la modificación de las entradas y de los productos de los participantes o psicológicamente distorsionando su percepción de las entradas y productos. El sentimiento de injusticia o de resentimiento que resulta de la inequidad percibida, se denomina regularmente privación o carencia relativa. Es claro que la teoría de la equidad se aplica a muchas áreas de la vida social. Se pueden encontrar aplicaciones en las interacciones de negocios, en las relaciones de apoyo y en las relaciones románticas e íntimas. La teoría de los roles sorprendentemente ha recibido poca atención dentro de la psicología, aun cuando es una orientación muy popular entre los sociólogos. Un rol o papel es un conjunto de patrones de conductas que se espera generalmente en una categoría particular de personas en una sociedad; o

sea, de aquellas personas que comparten la misma posición social. Las posiciones pueden estar basadas en las relaciones de familia, en las relaciones de trabajo, en las recreativas en las políticas o en características sociales. Toda la gente ocupa varias posiciones durante su vida, a veces al mismo tiempo. Por eso surge la posibilidad del conflicto de roles, cuando la conducta esperada por una posición es incompatible con la de otra posición. Los grupos sociales y las organizaciones complejas, con frecuencia tienen sistemas de organización que especifican las posiciones dentro del grupo y algunas de las conductas esperadas en un rol o papel. (Duran M & Lara M, 2010)

En otros casos las conductas del rol no son explícitas, sin embargo pueden estar rígidamente reconocidas y sobrentendidas, también puede presentarse la confusión de roles o controversia. Las teorías de los procesos de grupo son una colección heterogénea, pero todas ellas tratan sobre los procesos que operan en los grupos cuando los miembros están en una interacción cara a cara unos con otros.

6.6 Metodología. Plan de Acción

6.6.1 Sustento teórico científico de la propuesta

6.6.1.1 Modelo de la propuesta

Manual de intervención, pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales entre deficitarios auditivos y su entorno

6.6.1.2 Enfoque

- Psicosocial

6.6.2 Plan de Acción

6.6.2.1 Tiempo

- La presentación del manual de intervención pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales está dirigida a los deficitarios auditivos que fueron parte de la presente investigación y allegados, se llevara a cabo en un periodo de seis meses considerando horario accesibles para las personas involucradas, esto se realizara dos veces por semana con una duración de dos horas por reunión.
- En cada encuentro se abordara la importancia de entablar buenas relaciones interpersonales y como benefician las mismas en la vida de una persona con déficit auditivo, también como reforzarla y posteriormente se les proporcionara información del manual de intervención como las distintas herramientas psicosociales expuestas en el mismo tanto impreso como en formato DVD traducido en su lengua de señas
- Se impartirá dos reuniones semanales con las personas con déficit auditivo, familiares y allegado, la primera reunión será teórico-explicativo y el segundo será práctico de lo que se vio en la reunión anterior, las exposiciones se impartirán de manera oral explicativa y lenguaje de señas.
- Las reuniones se darán semanalmente y estarán constituida de la siguiente manera:
 - ✓ Primera reunión:
 - Introducción, consta de preguntas abiertas sobre el manual que recibieron.
 - Presentación de la metodología que se utilizara ese día.
 - Explicación de las herramientas ofrecidas dentro del manual y su traducción en el formato DVD.
 - Participación activa de las personas con déficit auditivo como allegados.
 - Preguntas y conclusiones sobre lo que se trató ese día.

- ✓ Segunda reunión:
 - Introducción, consta de preguntas abiertas sobre la práctica que se realizara.
 - Presentación corta de la herramienta dada el día anterior.
 - Participación de las personas con déficit auditivo y allegados con lluvia de ideas para ejecutar la práctica.
 - Práctica e interacción entre todos los conformantes del curso.
 - Revisión y finalización de la traducción en señas en DVD sobre la herramienta vista.
- Las reuniones se darán siguiendo la estructura del manual junto con su práctica realizando un avance de dos herramienta por mes.
- Al final de la capacitación sobre el manual se realiza una convivencia entre todos los integrantes de la ASTU, familiares y comunidad interesada con el objetivo de poner en práctica lo aprendido en el proceso de aprendizaje.

6.6.2.2 Numero de técnicas

Técnicas terapéuticas

- Terapia racional explicativa
- Clarificar y recapitular
- Interacciones entre los miembros
- Sesiones plenarias o foros
- Manejar adecuadamente los silencios
- Cuidar la capacidad de escucha
- Obtención del feedback
- Preguntas exploratorias
- Lluvia de ideas o Brainstorming
- Interacción en subgrupos

- Estudio de casos
- Preguntas Reflexivas Circulares.
- Juegos de empresa
- Roleplaying

6.6.2.3 Numero de reuniones o sesiones

- Introducción del manual (La importancia de las relaciones interpersonales)
 - Porque son importantes las relaciones interpersonales
 - Se puede mejorar las relaciones interpersonales
 - Problemas y dificultades de relación interpersonal
 - Objetivos , actividades y propuestas
- Primera herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Mejorar las relaciones familiares)
 - Fomentar valores familiares
 - Plantear actividades en familia
 - Platicas en familia
 - Compartir emociones y dudas con la familia
- Segunda herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Reconocer las emociones de los demás).
 - Alegría
 - Empatía
 - Cólera
 - Miedo.
 - Tristeza

- Preocupación
- Tercera herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Tenga un buen concepto de sí mismo)
 - Usted es tan importante como los demás.
 - Sea educado
 - Afirme tranquilamente los pasos que está dispuesto a seguir
 - Cumpla lo prometido
 - Generar Autoestima
 - Generar confianza en sí mismo
- Cuarta herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Manejar las emociones adecuadamente)
 - Suavizar las emociones negativas
 - Relajación
 - Ejercicio físico
 - Autocontrol
- Quinta herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Motivarse a sí mismo)
 - Generar confianza en sí mismo
 - Establecer contactos con profesionales
 - Servicios de apoyo.
 - Obtener gratificaciones
 - Optimismo
 - Esperanza
 - Planteamiento de metas

- Sexta herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Habilidades para el tiempo libre)
 - Planificación de actividades futuras
 - Buscar actividades de interés
 - Compartir pasatiempos con las personas más cercanas
 - Búsqueda de cursos didácticos y de interés

- Séptima herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Dinámicas de integración)
 - Ofrecer una sonrisa
 - Ofrecer alegría a otros
 - Ser positivos
 - Saludar y despedirse

- Octava herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Desarrollo y mantenimiento de amistades.)
 - Compartir intereses e inquietudes
 - Intercambiar ideas
 - Disposición para conocer al otro
 - Generar confianza

- Novena herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (Prestar tu apoyo cuando creas que puede ser necesario con los demás)
 - Con pequeñas cosas hacemos grandes acciones en la vida de otros.
 - Fíjate que puedes hacer por otros
 - Toma acción siempre que te sea posible.
 - En tu casa, escuela, trabajo o comunidad

- Decima herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (mejorar la comunicación)

- Hablar de manera clara y sencilla.
 - Ver a los ojos de la otra persona
 - Demostrar que se quiere comunicación.
 - Conciliar que expresamos con nuestros gestos
 - Conciliar que decimos con palabras o señas.
 - No juzgar ni afectar la comunicación de otros
 - No tratar de demostrar lo que no se es o no se sabe
 - Buscar alternativas de comunicación (hablar, escribir, señas, dibujos)
- Decima Primera herramienta para mejorar las relaciones interpersonales (interaccionar más pero intimar poco)
- Cada uno de nosotros tiene el derecho de elegir con quién se relaciona
 - Cómo y Cuándo.
 - Nuestra relación con los demás sea lo mejor, sin perder nuestra dignidad
 - Cuidar de nuestra integridad
 - No todos son buenos ni todos son malos
 - Precaución y Seguridad
- **Reunión 2 (Talleres de refuerzo practico al siguiente día de cada herramienta expuesta)**
- Recapitulación,
 - Roleplaying
 - Lluvia de idea
 - Socio drama
 - Interacción en subgrupos
 - Juegos de empresa
 - Metáfora
 - Dinámicas de integración
 - Evaluación del proceso de aprendizaje

6.6.2.4 Duración de la aplicación de la guía práctica para padres e hijos

La duración del Entrenamiento es de 6 meses aproximadamente

6.6.2.5 Participantes

- Jóvenes y Adultos de 18-25 años de edad de la Fundación de Sordos de Tungurahua (ASTU) ubicado en la ciudad de Ambato, siendo un total de 30 personas.
- Familia y allegados de todas las personas con déficit auditivo que formaron parte de la presente investigación.
- Directora encargada de la ASTU y colaboradores.

6.6.2.6 Lugar

Predios de la Fundación, “Fundación de Sordos de Tungurahua”

6.6.2.7 Evaluación

Al culminar la exposición del Manual para mejorar las relaciones interpersonales en las personas con déficit auditivo, se realizara una encuesta dirigida a los familiares y autoridades de la “ASTU” con la finalidad de determinar si el nivel de interacción social aumento desde la presentación del manual en las personas con déficit auditivo y si afecto de alguna manera la vida en cada una de ellas.

6.7 Modelo Operativo

Presentación del Manual de Intervención

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Presentar al equipo responsable que dirigirá el trabajo.	Raport	Realizar una explicación acerca del contenido del Manual	30 minutos de conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Salón de reuniones
Lograr integración y cohesión grupal desde la sesión inicial	Dinámica grupal	Dinámica de comunicación e interacción grupal (Cooperación conmigo) Taller grupal	30 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Rompe cabezas Salón de reuniones Sobres de Cartón
Lograr un compromiso de asistencia a todas las sesiones que se desarrollara el análisis del Manual	Acuerdo informado	Explicación proceso de presentación Entrega del Manual intervención, pasos prácticos para mejorar las relaciones interpersonales entre deficitarios auditivos y su entorno	40 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Hojas de acuerdo informado Salón de reuniones
Lograr un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios

Cuadro 60. Primera etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015

Presentación de la Herramienta Uno

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Lograr que las personas con déficit auditivo se familiaricen con el manual.	Explicación	Entregar del manual y trabajar en la parte introductoria. Intercambio de criterios de los participantes	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Presentación del tema a trabajar durante la sesión	Brindar información	Participación activa de todos los miembro del grupo	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Lograr un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Determinar la importancia de mejorar las relaciones familiares	Psicoeducación	Fomentar valores o normas familiares Compartir emociones y dudas con la familia	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar pautas de intervención familiar.	Psicoeducación	La comunicación Plantear actividades en familia Platicas en familia	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 61. Segunda etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Presentación
de la
Herramienta
a Dos**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre como reconocer las emociones de los demás	Presentación teórica	Explicación sobre sobre como reconocer las emociones de los demás Terapia racional explicativa	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educación a las personas con déficit auditivo sobre como reconocer las emociones de los demás	Brindar información	Presentación sobre cómo interpretar la Miedo Alegría Cólera. Tristeza Preocupación	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar el círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Educación a las personas con déficit auditivo sobre como reconocer las emociones de los demás	Psicoeducación	Presentación sociodrama, tema: "Emociones"	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educación a las personas con déficit auditivo sobre como reconocer las emociones de los demás	Psicoeducación	Presentación, "experiencias reales" Intercambio de experiencias grupo involucrado.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 62. Tercera etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Presentación
de la
Herramienta
Tres**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre que es tener un buen concepto de sí mismo	Presentación teórica	Explicación sobre el autoconcepto.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a las personas con déficit auditivo como tener un buen concepto de si mismos	Brindar información	Presentación sobre la Autoestima. Videos ilustrativos	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Educar a las personas con déficit auditivo como tener un buen concepto de si mismos	Psicoeducacion	Presentación, “Usted es tan importante como los demás ”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a las personas con déficit auditivo como tener un buen concepto de si mismos	Psicoeducacion	Presentación, “Afirmar tranquilamente los pasos que está dispuesto a seguir”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 63. Cuarta etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Presentación
de la
Herramienta
Cuatro**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre la importancia de manejar las emociones adecuadamente.	Exposición y presentación teórica	Formar grupos de trabajo que faciliten el proceso de aprendizaje.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar información sobre como manejar las emociones adecuadamente	Psicoeducación	Presentación sobre las emociones negativas. Videos ilustrativos	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre sobre cómo manejar las emociones adecuadamente	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: “Relajación”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educación a las personas con déficit auditivo sobre cómo manejar las emociones adecuadamente	Psicoeducación	Presentación, “Autocontrol”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 64. Quinta etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

Presentación de la Quinta Herramienta

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo porque es importante tener motivación	Exposición y presentación	Formar grupos de trabajo que faciliten el proceso de aprendizaje.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar información sobre como motivarse a sí mismo	Psicoeducación	Video foro Debate Evaluación	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre como motivarse a sí mismo	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: “motivándonos día a día”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Planificar actividades de recreación en conjunto	Psicoeducación	Optimismo Esperanza Ponerse metas	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 65. Sexta etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Presentación
de la Sexta
Herramienta**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo que es tener Habilidad en mi tiempo libre.	Explicación	Exposición con gráficos Terapia racional explicativa	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar información sobre que habilidades tengo para el tiempo libre	Brindar información	Participación activa de todos los miembro del grupo	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Determinar y aclarar las Habilidades escondidas	Psicoeducación	Compartir pasatiempos con personas cercanas Cursos didácticos y de interés Planificación de actividades	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Planificar actividades de recreación en conjunto	Roleplaying	Presentación Roleplaying, tema: “actividades de interés”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 66. Séptima etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Presentación
de la Séptima
Herramienta**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Educar sobre que es la integración social	Explicación	Formar grupos de trabajo que faciliten el proceso de aprendizaje	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Presentación del tema a trabajar durante la sesión	Brindar información	Exposición con diapositivas Teórico explicativo	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Determinar la importancia de las dinámicas de integración social	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: "Ofrecer alegría a otros"	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar pautas para la integración social	Psicoeducación	La comunicación Ofrecer una sonrisa Ofrecer alegría a otros Ser positivos Saludar y despedirse	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 67. Octava etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

Presentación de la Octava Herramienta

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre la importancia del desarrollo y mantenimiento de amistades	Presentación teórica	Explicación sobre el desarrollo y mantenimiento de amistades Terapia racional explicativa	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a las personas con déficit auditivo sobre el desarrollo y mantenimiento de amistades	Brindar información	Presentación sobre beneficios de crear y mantener amistades. Videos ilustrativos	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Educar a las personas con déficit auditivo sobre el desarrollo y mantenimiento de amistades	Psicoeducación	Presentación, Compartir intereses e inquietudes Intercambiar ideas Generar confianza	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a las personas con déficit auditivo sobre la disposición para conocer al otro	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: "Conociéndonos más "	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 68. Novena etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

**Novena
etapa de la
propuesta**

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo la importancia de dar apoyo a los demás	Presentación teórica	Explicación sobre Toma acción en la sociedad	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a las personas con déficit auditivo a Prestar apoyo cuando creas que puede ser necesario con los demás	Brindar información	Participación activa de todos los miembro del grupo	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Educar a las personas con déficit auditivo a Prestar apoyo cuando pueda ser necesario con los demás	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: “Ayudando para interactuar”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Educar a toma acción siempre que te sea posible	Psicoeducacion	Presentación, Fíjate que puedes hacer por otros En tu casa, escuela, trabajo o comunidad	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 69. Décima etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

Presentación de la Novena Herramienta

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo la importancia de mejorar la comunicación con el medio oyente	Exposición y presentación	Terapia reflexiva Teórico explicativo	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar información a las personas con déficit auditivo la importancia de mejorar la comunicación con el medio oyente	Psicoeducacion	Video Lluvia de ideas foro Debate	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Educar a las personas con déficit auditivo el cómo mejorar la comunicación con el medio oyente	Psicoeducacion	Hablar de manera clara y sencilla. Ver a los ojos Conciliar que expresamos con gestos Conciliar que decimos con palabras o señas.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Instruir a las personas con déficit auditivo el cómo mejorar la comunicación con el medio oyente	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: “Demostrar que se quiere comunicación”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 70. Décima Primera etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

Presentación de la Décima Herramienta

Objetivo	Técnica	Actividad	Tiempo	Responsable	Recursos
Instruir a las personas con déficit auditivo la diferencia entre interaccionar e intimar	Exposición y presentación	Formar grupos de trabajo que faciliten el proceso de aprendizaje.	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Proporcionar información sobre interaccionar más pero intimar poco	Psicoeducación	Video grafico Lluvia de ideas Debate	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Reforzar un círculo de confianza entre todos los participantes	Refrigerio grupal	Entrega del Refrigerio Explicación del lunch grupal intercambiando lugares cada día	20 minutos	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Salón de reuniones Refrigerios
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre la interacción social pero los cuidados que se deben tener	Psicoeducación	elegir con quién se relaciona Cómo y Cuándo. Cuidar de nuestra integridad No todos son buenos ni todos son malos	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones
Instruir a las personas con déficit auditivo sobre la interacción social pero los cuidados que se deben tener	Sociodrama	Presentación sociodrama, tema: “ Precaución y Seguridad”	2 conferencia	Investigador Colaboradores de la ASTU (Interpretes)	Manual de Intervención Sala de reuniones

**Cuadro 71. Décima Segunda etapa de la propuesta
Elaborado por: Hidalgo, B 2015**

6.8 Administración de la propuesta

6.8.1 Recursos institucionales

- Universidad Técnica de Ambato
- Facultad de Ciencias de la Salud
- Carrera de Psicología Clínica
- Asociación de Sordos de Tungurahua “ASTU”

6.8.2 Recursos humanos

Recursos	Nº	Valor/hora	Tiempo/hora	Valor/Actividad
Investigador	1	\$15	53	\$795
Colaboradores de la ASTU	2	\$10	53	\$530
TOTAL				\$1,325

Cuadro 72. Recursos humanos
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.3 Recursos materiales

Recursos	Nº	Valor/unit.	Valor/total	Valor/recurso
Manual de Intervención para personas con déficit auditivo	30	\$4	\$120	\$120
CD compacto	30	\$1	\$30	\$30
Hojas para apuntes	30	\$0.02	\$0.60	\$0,60
Rompecabezas 300 piezas	1	\$30	\$30	\$30
Premios para trabajo en equipo	150	\$1	\$150.00	\$150
TOTAL				\$330.60

Cuadro 73. Recursos Materiales
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.4 Recursos de oficina

Recursos	Nº	Valor/unit.	Valor/total	Valor/recurso
Gigantografía	1	\$20	\$20.00	\$20.00
Cartulinas	200	\$0.05	\$10.00	\$10.00
Esferográficos	40	\$0.40	\$16.00	\$16.00
Lápices	40	\$0.25	\$10.00	\$10.00
Paquete de hojas	3	\$3	\$9.00	\$9.00
Caja de Clips	30	\$0,20	\$6.00	\$6.00
Caja de Colores	15	\$1.50	\$22.50	\$22.50
Caja de Marcadores	15	\$2.00	\$30.00	\$30.00
Cinta de embalaje	2	\$0.50	\$1.00	\$1.00
Revistas	100	\$0.10	\$10.00	\$10.00
Tijeras	32	\$0.30	\$9.60	\$9.60
Adhesivos	10	\$0.15	\$1.50	\$1.50
Pegamento	3	\$1	\$3.00	\$3.00
TOTAL			\$148.60	\$148.60

Cuadro 74. Recursos Oficina
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.5 Otros Recursos

Recursos	Numero	Valor
Refrigerio	-	\$360.00
Transporte	-	\$100.00
TOTAL	-	\$460.00

Cuadro 75. Otros Recursos
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.6 Recursos Financieros

Rubro de gastos	Valor
Humanos	\$1,325.00
Institucionales	\$0.00
Materiales	\$330.60
Oficina	\$148.60
Tecnológicos	\$0.00
Otros	\$460.00
Subtotal	\$2,234.20
Imprevistos (5%)	\$111,72
Total	\$2,375.95

Cuadro 76. Recursos Financieros
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.7 Cronograma de Actividades 1

Nº	Actividades	Agosto 1	Agosto 15	Septiembre 5	Septiembre 19	Octubre 3	Octubre 17
1	Presentación del Módulo de Intervención.						
2	Presentación Herramienta 1 (Mejorar las relaciones familiares)						
3	Presentación Herramienta 2 Reconocer las emociones de los demás. (Alegría).						
4	Presentación Herramienta 3 (Tenga un buen concepto de sí mismo)						
5	Presentación Herramienta 4 (Manejar las emociones adecuadamente)						
6	Presentación Herramienta 5 (Motivarse)						

Nº	Actividades	Noviembre 7	Noviembre 21	Diciembre 5	Diciembre 19	Enero 9	Enero 23
7	Presentación Herramienta 6 (Habilidades para el tiempo libre)						
8	Presentación Herramienta 7 (Dinámicas de integración)						
9	Presentación Herramienta 8 (Desarrollo y mantenimiento de amistades.)						
10	Presentación Herramienta 9 (Prestar tu apoyo cuando creas que puede ser necesario con los demás)						
11	Presentación Herramienta 10 (mejorar la comunicación)						
12	Presentación Herramienta 11 (interaccionar más pero intimar poco)						

Cuadro 78. Cronograma de actividades 1
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.8.8 Cronograma de Actividades 2

Nº	Actividades	Agosto 2	Agosto 16	Septiembre 6	Septiembre 17	Octubre 4	Octubre 18
1	Presentación Practica de Refuerzo						
2	Taller Practica Herramienta 1						
3	Taller Practica Herramienta 2						
4	Taller Practica Herramienta 3						
5	Taller Practica Herramienta 4						
6	Taller Practica Herramienta 5						

--	--	--	--	--	--	--	--

Nº	Actividades	Noviembre 8	Noviembre 22	Diciembre 6	Diciembre 20	Enero 10	Enero 24
7	Taller Practica Herramienta 6						
8	Taller Practica Herramienta 7						
9	Taller Practica Herramienta 8						
10	Taller Practica Herramienta 9						
11	Taller Practica Herramienta 10						
12	Taller Practica Herramienta 11						

Cuadro 79. Cronograma de actividades 2
Elaborado por Hidalgo B. 2015

6.9 Previsión de a evaluación

- La evaluación se llevará a cabo al finalizar la presentación de cada uno de los temas planteados en la propuesta, además se la hará de manera grupal, considerando en qué medida los participantes asimilen la información que se proporcione.
- Además se prevé realizar el seguimiento a las personas con déficit auditivo mediante una hoja de asistencia, misma que servirá para registrar el nivel de compromiso del participante con relación al desarrollo del manual de intervención.
- Al siguiente día de cada etapa de la propuesta se realizará un taller como evaluación sencilla de lo que se vio permitiendo tener una idea clara acerca del proceso de enseñanza que como las personas con déficit auditivo receptaron la herramienta dada el día anterior.
- Se prevé también trabajar en conjunto con la Dirección y Secretaria (ASTU), con el propósito de dar seguimiento a las personas con déficit auditivo y que ver la asistencia de los familiares a las reuniones programadas con el objetivo de trabajar activamente sobre la importancia de las relaciones interpersonales y su implicación directa sobre la asertividad del individuo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BIBLIOGRAFÍA

- Davidoff, L. L. (2001). *Introducción a la psicología*. Barcelona, España: Mcgraw Hill.
- Duran M & Lara M. (2010). Cuadernos Hispanoamericanos de Psicología. *En Teorias de la Psicología Social* IV(3), 23-44.
- Gallardo, Mallén, Ripoll, (2010), El impacto de las relaciones interpersonales en la satisfacción laboral general. I(3) 23-156.
- Güell, M. & Muñoz, J. (2000). *Desconócete a ti mismo*. Barcelona, España: Paidós.
- Helmstetter, S. (1999). *Que decir cuando hablamos consigo mismo*. Murcia, España. Irtu.
- Herrea. (2013). *Definicion.de relaciones interpersonales, contexto social*. Mexico D.F: Grim Publicaciones.
- Massone, M. I. (1994). *Lengua de Señas Argentina. Análisis y Vocabulario Bilingüe*. Buenos Aires, Argentina: Edicial.
- Muñoz, G. y. (2000). *Perspectiva social de la interaccion y participacion de la comunicacion como recurso fisico*. Valencia, España: Paidos.
- Neidhardt, Joseph; Weinstein, Malcolm y Conry, Robert. (1986). *Seis programas para habilidades sociales*. Madrid: Deusto.
- Pereira, M. L. (2008). Relaciones interpersonales adecuadas mediante una adecuada interaccion. *Actualidades Investigativas en Educación*, X(3), 1-27.
- Reyes, V. M. (2009). *La Psicología Social*. Chimbote, Perú: Vlazco Publicaciones.

- Riso, W. (1988). *Entrenamiento asertivo*. Medellin, Colombia: Rayuela.
- Riso, W. (2002). *Aprenda a decir no y gane autoestima siendo*. Bogota, Colombia: Norma.
- Rodríguez H, Pachón E. (2011). Estudio descriptivo de la competencia interactiva en adultos sordos señantes. *Árete*, VI(12) 102-115.
- Sosa, A. (2011). *Influencia de la asertividad en el estilo comunicacional de los miembros de parejas de entre uno a cinco años de convivencia en la ciudad de Rosario*. Rosario. III(2) 21-56.
- Tubert, J. (1996). Proceso psicoanalítico y relaciones objetales. *Revista Internacional de Psicoanálisis*, VII(3) 33-41.
- SCIELO: Herrera, V. (2010). Estudio de la población Sorda en Chile:. *Revista Latinoamericana de Educación Inclusiva*, 2013-2015. X(3), 23-67.
- PUBMED: Ramírez, L. Y. (2009). Asertividad, escucha y afrontamiento de la crítica en adolescentes. *Revista latinoamericana .cienc.soc.niñez juv*, VI(5), 1535-1546.
- PUBMED: Redalyc. (Mayo-Agosto de 2003). Psicología Clínica y psiquiatria. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, XXIV(85), 1-10.

LINKOGRAFÍA

- Casanova I, Lozano L. (Agosto de 2012). *Daniel Goleman*. Recuperado el 15 de Agosto de 2015 de: http://danielgolemanie.blogspot.com/p/capitulo-ii-marco-teorico_03.html
- Corvera J , González F. (29 de Abril de 2000). *Artículos de revisión*. Recuperado el 21 de Julio de 2015: http://www.anmm.org.mx/bgmm/1864_2007/2000-136-2-139-152.pdf
- Derechos Humanos, C. (2014). *Convención sobre los derechos de las personas con discapacidad*. Obtenido de Naciones Unidas Derechos Humanos: <http://www2.ohchr.org/spanish/law/disabilities-convention.htm>
- Educacion, M. d. (2008). La importancia de la familia dentro del proceso de interaccion. Recuperado el 14 de Septiembre de 2015: [ares.cnice.mec.es: http://ares.cnice.mec.es/informes/17/contenido/19.htm](http://ares.cnice.mec.es/ares.cnice.mec.es/informes/17/contenido/19.htm)
- Edukavita. (13 de marzo de 2013). Recuperado el 21 de Julio de 2015 de edukavita: <http://edukavital.blogspot.com/2013/02/aptitud.html>
- Fundación DHEX – Congreso Nacional. (22 de mayo de 2012). Recuperado el 18 de Septiembre de 2015 de Vivir la sordera: <http://www.vivirlasordera.org.ec/vivir-sordera/>
- García A, Márquez S y Herrera D. (2010). *Proyecto institucional de inclusión de personas sordas*. Recuperado el 10 de Octubre de 2015 de colegio pablo de Tarso IED:<http://colegiopablodearsoied.jimdo.com/proyectos-pedagogicos/pablarte-comunicaciones/inclusi%C3%B3n-de-personas-sordas/>
- Hilde Haualand, Colin Allen. (2009). *Personas Sordas y Derechos Humanos*. Finland, Helsinki, Suecia. Recuperado de *Personas Sordas y Derechos Humanos*:

<http://www.wfdeaf.org/wp-content/uploads/2011/06/Deaf-People-and-Human-Rights-Report-ESP.pdf>

León, J. (22 de abril de 2011). *feapsmurcia*. Recuperado de Manuales de Trabajo en Centros de Atención a Personas con Discapacidad: [http://www.feapsmurcia.org/feaps/FeapsDocumentos.NSF/08db27d07184be50c125746400284778/b72f09f53bf65706c12578d30046d6f0/\\$FILE/Qu%C3%A9+son+las+habilidades+sociales.pdf](http://www.feapsmurcia.org/feaps/FeapsDocumentos.NSF/08db27d07184be50c125746400284778/b72f09f53bf65706c12578d30046d6f0/$FILE/Qu%C3%A9+son+las+habilidades+sociales.pdf)

OMS. (Febrero de 2013). *Organización Mundial de la Salud*. Recuperado de Sordera y pérdida de la audición: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs300/es/>

Ruiz, M. L. (2008). *icevi*. Recuperado de [icevi.org](http://icevi.org/latin_america/publications/quito_conference/multideficit_en_colombia.htm): http://icevi.org/latin_america/publications/quito_conference/multideficit_en_colombia.htm

Solis, S. (17 de febrero de 2014). Obtenido de Psicología Social - Atracción, relaciones interpersonales, conducta altruista, el amor y las relaciones amorosas: <http://es.slideshare.net/SALMASOLIS/psicologa-social-atraccion-relaciones-interpersonales-conducta-altruista-el-amor-y-las-relaciones-amorosas>

Tribunal Constitucional de la República del Ecuador. (martes 25 de septiembre de 2012). *consejodiscapacidades*. Recuperado de [consejodiscapacidades](http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2014/02/ley_organica_discapacidades.pdf): http://www.consejodiscapacidades.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2014/02/ley_organica_discapacidades.pdf

Universidad Nacional de Tres de Febrero. (2008). *Untrefvirtual*. Obtenido de Teoría de la Comunicación: <http://loginbp.untrefvirtual.edu.ar/archivos/repositorio/1000/1170/html/Unidad1/archivos/pdf/unidad1.pdf>

SCIELO: Hernández, Alba , & Ortega. (06 de Junio de 2015). Obtenido de Aprendizaje Electrónico Afectivo: un modelo Innovador para Desarrollar una Acción Tutorial Virtual de Naturaleza Inclusiva: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S071850062015000200004&lng=es&tlng=es. 10.4067/S0718-50062015000200004

SCIELO: Morales, P. (06 de Junio de 2015). *Scielo*. Obtenido de Las representaciones de los docentes en los procesos de construcción identitarios de las personas sordas dentro de su educación http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052011000200010&lng=es&tlng=pt. 10.4067/S0718-07052011000200010

PUBMED: Stojčić Ž, Perković L, Stašević I, Stojčić N, Ropac D. (Junio de 2014). *Pubmed* . Obtenido de Relationship of perception conflict and assertiveness in nurses: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/26016217>

CITAS BIBLIOGRÁFICAS - BASE DE DATOS UTA

Ebrary: Inter-America Development Bank. (2006). *Ebrary*. Obtenido de Gestión Efectiva de Emprendimientos Sociales: Lecciones Extraídas de Empresas y Organizaciones de la sociedad Civil en Iberoamérica: <http://site.ebrary.com/lib/uta/detail.action?docID=1020114&p00=relaciones+intepersonales>

Ebrary: Cunningham, R, Berry W. (Mayo del 2012). *ebrary* . Obtenido de Psychology of Emotions, Motivations and Actions: Handbook on the Psychology of Violence: <http://site.ebrary.com/lib/uta/detail.action?docID=10654833&p00=asertividad>

SCOPUS: Casas E, Prat G, Vilamala S, Lòpez E. (2014). *Scopus* . Obtenido de Validation of the Spanish version of the inventory of Gabrill and Richey assertiveness in people diagnosed with schizophrenia: <http://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2s2.084898712302&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1>

SCOPUS: Jansson V, Haverinen S, Valkama A, Korpilahti P. (2011). *Scopus* . Los niños prematuros tienen un alto riesgo de dificultades en el procesamiento auditivo central, evidenciadas mediante los potenciales evocados auditivos : <http://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2s2.083155184615&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1>

Ebrary: National Research Council Staff, Sackett P, Mavor A. (Enero del 2003). *Ebrary*. Obtenido de Attitudes, Aptitudes, and Aspirations of American Youth: Implications for Military Recruiting: <http://site.ebrary.com/lib/uta/detail.action?docID=10032356&ppg=123>

SCOPUS: Jimènez B, Ruiz H, Velandrino N, Llor Z.. (Julio del 2015). *Scopus* . Actitudes hacia la violencia, impulsividad, estilos parentales y conducta externalizada en adolescentes: Comparación entre una muestrade población general y una muestra clínica: <http://www.scopus.com/record/display.uri?eid=2s2.084951861435&origin=resultslist&sort=plf-f&src=s&st1>

ANEXOS

EMA

ESCALA MULTIDIMENSIONAL DE ASERTIVIDAD HOJA DE RESPUESTAS

Nombre: _____ Sexo: _____ Edad: _____

Escolaridad: _____ Ocupación: _____ Estado civil: _____

Instrucciones:

Coloque dentro del cuadro correspondiente el número que indique qué tanto está usted de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las afirmaciones que se presentan en el Cuestionario, con base en la siguiente escala:

- 1= Completamente en desacuerdo
- 2= En desacuerdo
- 3= Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- 4= De acuerdo
- 5= Completamente de acuerdo

No marque el cuadernillo

1. <input type="checkbox"/>	16. <input type="checkbox"/>	31. <input type="checkbox"/>
2. <input type="checkbox"/>	17. <input type="checkbox"/>	32. <input type="checkbox"/>
3. <input type="checkbox"/>	18. <input type="checkbox"/>	33. <input type="checkbox"/>
4. <input type="checkbox"/>	19. <input type="checkbox"/>	34. <input type="checkbox"/>
5. <input type="checkbox"/>	20. <input type="checkbox"/>	35. <input type="checkbox"/>
6. <input type="checkbox"/>	21. <input type="checkbox"/>	36. <input type="checkbox"/>
7. <input type="checkbox"/>	22. <input type="checkbox"/>	37. <input type="checkbox"/>
8. <input type="checkbox"/>	23. <input type="checkbox"/>	38. <input type="checkbox"/>
9. <input type="checkbox"/>	24. <input type="checkbox"/>	39. <input type="checkbox"/>
10. <input type="checkbox"/>	25. <input type="checkbox"/>	40. <input type="checkbox"/>
11. <input type="checkbox"/>	26. <input type="checkbox"/>	41. <input type="checkbox"/>
12. <input type="checkbox"/>	27. <input type="checkbox"/>	42. <input type="checkbox"/>
13. <input type="checkbox"/>	28. <input type="checkbox"/>	43. <input type="checkbox"/>
14. <input type="checkbox"/>	29. <input type="checkbox"/>	44. <input type="checkbox"/>
15. <input type="checkbox"/>	30. <input type="checkbox"/>	45. <input type="checkbox"/>

Puntuaciones crudas

Asertividad indirecta _____

No asertividad _____

Asertividad _____

Flores Galaz, M. y Díaz-Loving, R.

Nota: Este material está impreso en

y NEGRO. No lo acepte si es de un solo color.

IP
-3

D.R. © 2004 por Editorial El Manual Moderno, S.A. de C.V.
Av. Sonora núm. 206, Col. Hipódromo, Deleg. Cuauhtémoc, 06100 México, D.F.
Todos los derechos reservados. Ninguna parte de esta publicación puede ser reproducida o transmitida por ningún medio electrónico o mecánico, incluyendo la fotocopia, grabación o cualquier sistema de almacenamiento o recuperación, sin permiso previo y escrito de la Editorial.



EMA

INSTRUCCIONES:

A continuación hay una lista de afirmaciones. Anote en la Hoja de respuestas el número correspondiente al grado en que está de acuerdo o en desacuerdo con cada una de ellas. Hay 5 respuestas posibles:

1 = Completamente en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Ni de acuerdo ni en desacuerdo,
4 = De acuerdo y 5 = Completamente de acuerdo.

Por favor conteste sinceramente. Gracias.

NO MARQUE ESTE CUADERNILLO

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 1. Puedo reconocer públicamente que cometí un error. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. No soy capaz de expresar abiertamente lo que realmente pienso. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. Me cuesta trabajo expresar lo que pienso en presencia de otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Me es más fácil decirle a alguien que acepto su crítica a mi persona, por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. Me es difícil expresar mis deseos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Me es difícil expresar abiertamente mis sentimientos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Puedo decirle a alguien directamente que actuó de manera injusta. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Cuando discuto con una persona acerca del lugar donde vamos a comer, yo expreso mi preferencia. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Me cuesta trabajo hacer nuevos(as) amigos(as). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. No soy capaz de expresar abiertamente lo que deseo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Puedo agradecer un halago hecho acerca de mi apariencia personal. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Si tengo alguna duda, pido que se me aclare. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Cuando conozco a una persona, usualmente tengo poco que decirle. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Solicito ayuda cuando la necesito. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Cuando me doy cuenta de que me están cobrando de más, no digo nada. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Me es más fácil pedir que me devuelvan las cosas que he prestado, por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Me es fácil aceptar una crítica. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Me es más fácil pedir prestado algo, por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Puedo pedir favores. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Expreso con mayor facilidad mi desagrado por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

NO MARQUE ESTE CUADERNILLO

- | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|
| 21. Expreso amor y afecto a la gente que quiero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Me molesta que me digan los errores que he cometido. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Puedo expresar mi amor más fácilmente por medio de una carta que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. Puedo decirle a las personas que actuaron injustamente, más fácilmente por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Prefiero decirle a alguien que deseo estar solo(a), por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 26. Platico abiertamente con una persona las críticas hechas a mi conducta. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 27. Puedo pedir que me enseñen cómo hacer algo que no sé cómo realizar. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28. Puedo expresar mi cariño con mayor facilidad por medio de tarjetas o cartas que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29. Me es más fácil hacer un cumplido, por medio de una tarjeta o carta que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. Es difícil para mí alabar a otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31. Me es difícil iniciar una conversación. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32. Es más fácil rehusarme ir a un lugar al que no deseo ir, por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33. Encuentro difícil admitir que estoy equivocado(a). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34. Me da pena participar en las pláticas por temor a la opinión de los demás. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35. Me es más fácil decir que no deseo ir a una fiesta, por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36. Puedo expresar mis sentimientos más fácilmente por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37. Puedo admitir que cometí un error, con mayor facilidad por teléfono que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38. Acepto sin temor una crítica. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39. Me da pena hablar frente a un grupo por temor a la crítica. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40. Prefiero decirle a alguien sobre lo que deseo en la vida, por escrito que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41. Me es difícil disculparme cuando tengo la culpa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42. Me cuesta trabajo decirle a otros lo que me molesta. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43. Me da pena preguntar cuando tengo dudas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44. Me es más fácil expresar mi opinión por medio de una carta que personalmente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45. Me es difícil empezar una relación con personas que acabo de conocer. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Instrucciones

Las preguntas de este folleto le dan la oportunidad de expresar como es Ud., cuáles son sus gustos, sus intereses, sus actividades. Como cada persona es diferente, en realidad no hay respuestas "correctas" o "incorrectas", sino solo que son verdaderas o falsas en su caso.

A continuación encontrará dos preguntas que sirven de ejemplo para que usted vea exactamente cómo proceder. Debajo de cada una de estas preguntas, se ofrecen tres respuestas posibles para que usted escoja una. Aunque las preguntas deben leerse en este folleto, las respuestas se marcan únicamente en la Hoja de Respuestas al lado del número que corresponde a la pregunta. Busque en la parte superior izquierda de su Hoja de Respuestas donde dice EJEMPLOS para marcar su respuesta.

Lea ahora los ejemplos y marque con una X la respuesta a), b), o c) seleccionada en la Hoja de Respuestas.

Ejemplos:

1. Me resulta difícil despertarme rápidamente por las mañanas.
a) Cierto b) Dudoso c) Falso
2. Prefiero pasar una noche:
a) Oyendo buena música.
b) Dudoso.
c) Leyendo una novela interesante.

Dentro aparecen otras preguntas como éstas. Cuando se le avise comience con la número 1 y continúe en orden, leyendo las preguntas del folleto y marcando sus respuestas para cada una en la Hoja de Respuestas.

Al responder recuerde estas cuatro indicaciones:

1. Responda tan sinceramente como le sea posible, ya que no existe ventaja alguna para usted en dar una impresión diferente. No dé una respuesta falsa porque crea que eso es "lo que debe decirse".
2. Aunque no hay tiempo límite para responder este cuestionario, quisieramos que lo hiciera lo más rápidamente posible. No se demore reflexionando, marque la primera respuesta que se le ocurra, natural y espontáneamente. Algunas preguntas se parecen un poco, pero no hay dos que sean iguales y las respuestas pueden incluso ser distintas en unas y otras.
3. Use la respuesta del medio ("dudoso", "algunas veces"), sólo cuando sea absolutamente imposible inclinarse por alguna de las otras dos respuestas posibles.

4. No salte ninguna pregunta. Algunas podrán parecer que no se aplican en su caso o que no están de acuerdo con sus intereses, pero de todas formas, respóndala lo mejor que pueda. Sepa que este cuestionario es confidencial.

1. Creo que mi memoria es hoy mejor que nunca.
a) Cierto b) Dudoso c) Falso
2. Podría vivir solo, felizmente, lejos de cualquiera, como un ermitaño.
a) Cierto b) Dudoso c) Falso
3. Si yo digo que el cielo está "abajo" y el invierno es "caliente", a un criminal lo llamaría:
a) Un bandolero b) Un santo c) Una nube
4. Cuando veo personas "sucias", desaseadas:
a) Simplemente las acepto.
b) Dudoso.
c) Me molesta y me disgusta.
5. Me molesta escuchar a la gente decir que puede hacer algo mejor que otros.
a) Sí b) A veces c) No
6. En las fiestas dejo que sean otras personas las que hagan chistes y los cuentos.
a) Sí b) A veces c) No
7. Cuando tengo un tiempo libre siento que mi deber es emplearlo en actividades de utilidad social.
a) Sí b) Dudoso c) No
8. La mayoría de las personas que veo en una fiesta indudablemente se alegran de encontrarse conmigo.
a) Sí b) A veces c) No
9. Como ejercicio prefiero:
a) Esgrima y baile b) Dudoso c) Lucha y pelota
10. Me sonrío de la gran diferencia que hay entre lo que hacen las personas y lo que dicen hacer:
a) Sí b) A veces c) No
11. Cuando niño me sentía triste al dejar el hogar para ir a la escuela cada día.
a) Sí b) A veces c) No
12. Si se pasa por alto una buena observación mía:
a) La dejo pasar
b) Dudoso
c) Doy a la persona la oportunidad de escucharla nuevamente
13. Cuando alguien tiene malos modales pienso:
a) Que no es asunto mío

- b) Dudoso
 c) Que debo mostrar a la persona que la gente lo desaprueba.
14. Al conocer una nueva persona prefiero:
 a) Discutir con ella sus puntos de vista políticos y sociales.
 b) Dudoso
 c) Que me cuente algunos buenos chistes.
15. Cuando planeo algo me gusta hacerlo totalmente sólo, sin ninguna ayuda externa.
 a) Sí b) A veces c) No
16. Evito consumir tiempo soñando acerca de: "lo que pudiera haber sido".
 a) Sí b) A veces c) No
17. Cuando voy a tomar un tren, me siento algo apresurado, tenso o ansioso, aunque sepa que tengo tiempo.
 a) Sí b) A veces c) No
18. Algunas veces he tenido, aunque sea brevemente, sentimientos hostiles hacia mis padres.
 a) Sí b) Dudoso c) No
19. Yo podría ser feliz en un trabajo que requiera escuchar todo el día quejas desagradables de clientes y empleados.
 a) Sí b) Dudoso c) No
20. Pienso que el opuesto de "inexacto" es:
 a) Casual b) Preciso c) Aproximado
21. Siempre dispongo de gran cantidad de energía en el momento que lo necesito.
 a) Sí b) Dudoso c) No
22. Me sería extremadamente penoso decir a la gente que he pedido dinero prestado.
 a) Sí b) Dudoso c) No
23. Disfruto grandemente todas las grandes reuniones como fiestas y bailes.
 a) Sí b) A veces c) No
24. Pienso que:
 a) Algunos trabajos no requieren hacerse tan cuidadosamente como otros.
 b) Dudoso
 c) Cualquier trabajo debe ser realizado a "conciencia" si es que ha de hacerse.
25. Me disgusta la forma que algunas personas lo miran a uno en calles o tiendas.
 a) Sí b) Dudoso c) No
26. Yo preferiría destacarme:
 a) Como artista b) Dudoso c) Como atleta

27. Si un vecino me engaña en cosas triviales, prefiero "hacerme de la vista gorda" que desenmascararlo
 a) Sí b) Dudoso c) No
28. Preferiría ver:
 a) Una buena película sobre los días difíciles de la guerra
 b) Dudoso
 c) Una comedia ingeniosa sobre la sociedad del futuro.
29. Cuando se me pone a cargo de una cosa, insisto en que mis instrucciones sean seguidas, o de lo contrario renuncio.
 a) Sí b) A veces c) No
30. Encuentro juicioso evitar una excitación excesiva porque esto tiende a agotarme.
 a) Sí b) A veces c) No
31. Si fuera bueno en ambas cosas preferiría jugar:
 a) Ajedrez b) Dudoso c) Bolos
32. Pienso que es cruel vacunar a los niños muy pequeños, aun contra enfermedades infecciosas y los padres tienen derecho a oponerse.
 a) Sí b) Dudoso c) No
33. Tengo más fe:
 a) En la acción planificada
 b) Dudoso
 c) En la buena suerte
34. Siempre que lo necesito puedo olvidar mis inquietudes y responsabilidades.
 a) Sí b) A veces c) No
35. Encuentro difícil admitir que estoy equivocado.
 a) Sí b) A veces c) No
36. En la fábrica preferiría estar a cargo de:
 a) Maquinaria o mantenimiento de registros
 b) Dudoso
 c) Emplear y conversar con el nuevo personal.
37. Qué palabra no corresponde con las otras dos:
 a) Gato
 b) Cercano
 c) Sol
38. Mi salud es afectada por cambios súbitos, causando por este motivo que altere mis planes.
 a) Sí b) A veces c) No
39. Me complace ser servido, en momentos apropiados, por sirvientes personales.
 a) A menudo b) Raras veces c) Nunca

40. Me siento algo torpe en compañía de otras personas, de modo que no puedo hacer el buen papel que debería.
a) Sí b) A veces c) No
41. Pienso que las personas deberían observar las leyes morales más estrictamente de lo que lo hacen.
a) Sí b) A veces c) No
42. Algunas cosas me ponen tan irritado que prefiero no hablar.
a) Sí b) Dudoso c) No
43. Puedo realizar trabajos físicos duros sin agotarme tan pronto como otras personas.
a) Sí b) A veces c) No
44. Pienso que la mayoría de los testigos dicen la verdad aún cuando resulte penoso.
a) Sí b) Dudoso c) No
45. Considero que es más provechoso caminar de un lado a otro cuando estoy pensando:
a) Sí b) Dudoso c) No
46. Pienso que este país haría mejor en gastar más en:
a) Armamentos b) Dudoso c) Educación
47. Preferiría emplear una noche:
a) En un juego difícil de cartas.
b) Dudoso
c) Mirando fotos de vacaciones anteriores.
48. Preferiría leer:
a) Una buena novela histórica
b) Dudoso
c) Un ensayo de un científico sobre el dominio de los recursos mundiales.
49. En realidad en el mundo existen más personas agradables que desagradables.
a) Sí b) Dudoso c) No
50. Honestamente pienso que soy más planificado, enérgico y emprendedor que muchas de las personas a quienes les va tan bien como a mí:
a) Sí b) A veces c) No
51. Hay momentos que no me siento con la debida disposición de ánimo para ver a ninguna persona.
a) Muy raramente
b) Dudoso
c) Con bastante frecuencia.
52. Cuando se que estoy haciendo algo correcto, encuentro la tarea fácil.
a) Siempre b) A veces c) Rara vez
53. Yo preferiría:

- a) Estar en una oficina comercial, organizando y recibiendo personas.
 b) Dudoso
 c) Ser arquitecto trazando planos en una habitación aislada.
54. El negro es al gris como el dolor a:
 a) La herida b) La enfermedad c) La incomodidad
55. Siempre duermo profundamente sin caminar o hablar en sueños.
 a) Sí b) Dudoso c) No
56. Puedo mirar a cualquiera directamente a la cara y decir una mentira (si es con un fin correcto).
 a) Sí b) A veces c) No
57. Yo he participado activamente en la organización de clubes, equipos o grupos sociales.
 a) Sí b) A veces c) No
58. Yo admiro más:
 a) Un hombre inteligente aunque poco confiable
 b) Dudoso
 c) Un hombre promedio, pero fuerte para resistir las tentaciones.
59. Cuando planteo una queja justa siempre logro que las cosas se ajusten a mi satisfacción.
 a) Sí b) A veces c) No
60. Circunstancias desalentadoras pueden llevarme cercano a las lágrimas.
 a) Sí b) A veces c) No
61. Pienso que muchos países son realmente más amistosos de lo que suponemos.
 a) Sí b) A veces c) No
62. Hay momentos, todos los días, en que deseo disfrutar de mis pensamientos sin ser interrumpido por otras personas.
 a) Sí b) Dudoso c) No
63. Me molesta ser limitado por pequeñas leyes y reglamentos, aunque admito que son realmente necesarios.
 a) Sí b) Dudoso c) No
64. Pienso que mucha de la llamada educación moderna "progresista" es menos acertada que el viejo criterio de que "si no se pega al niño, se malcría".
 a) Cierto b) Dudoso c) Falso
65. En mis días escolares aprendí más:
 a) Concurriendo a clases
 b) Dudoso
 c) Leyendo un libro
66. Evito verme envuelto en responsabilidades y organizaciones sociales.
 a) Cierto b) A veces c) Falso

67. Cuando un problema se hace difícil y hay mucho que hacer, pruebo:
 a) Un problema diferente.
 b) Dudoso
 c) Un enfoque diferente sobre el mismo problema.
68. Sufro de fuertes estados emocionales, ansiedad, ira, risa, etc. que parecen no tener causa real.
 a) Sí b) A veces c) No
69. Hay ocasiones en que mi mente no trabaja con tanta claridad como en otras.
 a) Cierto b) Dudoso c) Falso
70. Me agrada complacer a otras personas haciendo los compromisos en las horas que ellos desean, aunque sea algo inconveniente para mí.
 a) Sí b) A veces c) No
71. Estimo que el número apropiado para continuar la serie es 1,2,3,6,5, es:
 a) 10 b) 5 c) 7
72. Soy propenso a criticar el trabajo de otros.
 a) Sí b) A veces c) No
73. Prefiero prescindir de algo que causar a un camarero un gran trabajo extra.
 a) Sí b) A veces c) No
74. Me encanta viajar, en cualquier momento:
 a) Sí b) A veces c) No
75. A veces he estado a punto de desmayarme ante un dolor violento o a la vista de sangre.
 a) Sí b) Dudoso c) No
76. Disfruto mucho al conversar con otras personas sobre problemas locales.
 a) Sí b) A veces c) No
77. Preferiría ser:
 a) Ingeniero de construcciones
 b) Dudoso
 c) Profesor de teorías y costumbres sociales.
78. Tengo que refrenarme para no involucrarme demasiado en los problemas de los demás.
 a) Sí b) A veces c) No
79. Encuentro que la conversación de mis vecinos es aburrida y tediosa.
 a) En la mayoría de los casos.
 b) Dudoso
 c) Solo en algunos casos.
80. Por lo general, yo no noto la propaganda disimulada en lo que leo, a no ser que alguien me lo señale.
 a) Cierto b) A veces c) Falso

81. Opino que todo cuento y película deben tener una moraleja.
 a) Sí b) A veces c) No
82. Surgen más problemas de personas:
 a) Que cambian y modifican métodos que hasta ahora han dado resultado.
 b) Dudoso
 c) Que rechazan nuevos métodos prometedores
83. Algunas veces dudo usar mis propias ideas por temor a que sean poco prácticas.
 a) Sí b) Dudoso c) No
84. Las personas "estiradas", estrictas, parecen no llevarse bien conmigo.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
85. Mi memoria no cambia mucho de un día a otro.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
86. Puede que yo sea menos considerado con otras personas que lo que ellas son conmigo.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
87. Me modero más que la mayoría de las personas en expresar cuáles son mis sentimientos.
 a) Sí b) A veces c) No
88. Si dos manecillas del reloj se juntan exactamente cada 65 minutos, el reloj está funcionando:
 a) Atrasado b) A su hora c) Adelantado
89. Me pongo impaciente, y comienzo a disgustarme y a alterarme cuando las personas me demoran innecesariamente.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
90. La gente dice que me gusta que las cosas se hagan a mi modo.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
91. Generalmente no diría nada si los instrumentos que me entregan para realizar un trabajo no son del todo adecuados.
 a) Cierto b) A veces c) Falso
92. En mi hogar, cuando dispongo de un tiempo libre, yo:
 a) Lo uso para conversar y descansar.
 b) Dudoso
 c) Planifico para emplearlo en trabajos especiales.
93. Soy tímido, y cuidadoso para hacer nuevas amistades.
 a) Sí b) A veces c) No
94. Creo que lo que las personas dicen en poesía podría decirse igual en prosa.
 a) Sí b) A veces c) No
95. Sospecho que las personas que actúan amistosamente para conmigo pueden ser desleales a mis espaldas.

MANUAL

11 PASOS PARA MEJORAR

LAS RELACIONES INTERPERSONALES



CD EN LENGUAJE DE SEÑAS
Y
CASTELLANO

INTRODUCCION



encuentran reguladas por las leyes e instituciones de la interacción social.

Una relación interpersonal es una interacción recíproca entre dos o más personas. Se trata de relaciones sociales que, como tales, se

En toda relación interpersonal interviene la comunicación, que es la capacidad de las personas para obtener información respecto a su entorno y compartirla con el resto de la gente. El proceso comunicativo está formado por la emisión de señales (sonidos, gestos, señas) con el objetivo de dar a conocer un mensaje.



La comunicación exitosa requiere de un receptor con las habilidades que le permitan decodificar el mensaje e interpretarlo. Si algo falla en este proceso, disminuyen las posibilidades de entablar una relación funcional.

Hay que tener en cuenta que las relaciones interpersonales nos



permiten alcanzar ciertos objetivos necesarios para nuestro desarrollo en una sociedad, y la mayoría de estas metas están implícitas a la hora de entablar lazos con otras personas. Sin embargo, es también posible utilizarlas

como un medio para obtener ciertos beneficios, tales como un puesto de trabajo; incluso en esos casos, existen más razones que el mero interés material, aunque suelen ignorarse a nivel consciente.



Hay muchos más aspectos positivos, tales como la posibilidad de ver a un ser querido a través de un monitor y poder hablar con él en cualquier momento, sintiendo que se acortan las distancias físicas. Los

negativos, por otro lado, giran en torno a un uso desmedido de la tecnología y con el mero objetivo de pasar el tiempo, desaprovechando los recursos que ofrece y dejando de lado el contacto con otros seres vivos.

Las relaciones interpersonales para las personas con déficit auditivo son más complicadas de llevar debido a las limitaciones del idioma en el contexto que nos encontramos pero buscaremos alternativas para poder mantener una buena interacción social.





Primera herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

1) Mejorar las relaciones familiares



1.- FOMENTAR VALORES FAMILIARES

2.- PLANTEAR ACTIVIDADES EN FAMILIA

3.- PLATICAS EN FAMILIA

4.- COMPARTIR EMOCIONES Y
DUDAS CON LA FAMILIA

1



Segunda herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

2) Reconocer emociones

1.- MIEDO

2.- CÓLERA

3.- ALEGRÍA

4.- TRISTEZA

5.- PREOCUPACIÓN





Tercera herramienta para mejorar las relaciones interpersonales

3) Tenga un buen concepto de sí mismo

- 1.- USTED ES TAN IMPORTANTE COMO LOS DEMÁS.
- 2.- SEA EDUCADO
- 3.- AFIRME TRANQUILAMENTE LOS PASOS QUE ESTÁ DISPUESTO A SEGUIR
- 4.- CUMPLA LO PROMETIDO
- 5.- GENERAR AUTOESTIMA
- 6.- GENERAR CONFIANZA EN SÍ MISMO



3



Cuarta herramienta para mejorar las relaciones interpersonales

4) Manejar las emociones adecuadamente



5.- PREOCUPACIÓN

1.- SUAVIZAR LAS EMOCIONES
NEGATIVAS

2.- RELAJACIÓN

3.- EJERCICIO FÍSICO

4.- AUTOCONTROL

4



Quinta herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

5) Motivarse a sí mismo

- 1.- GENERAR CONFIANZA EN SÍ MISMO
- 2.- ESTABLECER CONTACTOS
CON PROFESIONALES
- 3.- SERVICIOS DE APOYO.
- 4.- DEMORAR GRATIFICACIONES
- 5.- OPTIMISMO
- 6.- ESPERANZA
- 7.- PLANTEAR METAS



5



Quinta herramienta para mejorar las relaciones interpersonales

6) Habilidades para el tiempo libre

1.- PLANIFICACIÓN
DE ACTIVIDADES
FUTURAS

3.- COMPARTIR
PASATIEMPOS CON
LAS PERSONAS MÁS
CERCANAS



2.- BUSCAR
ACTIVIDADES
DE INTERÉS

4.- BÚSQUEDA
DE CURSOS
DIDÁCTICOS Y
DE INTERÉS

6



Séptima herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

7) Dinámicas de integración



1.- OFRECER UNA SONRISA

2.- OFRECER ALEGRÍA A OTROS

3.- SER POSITIVOS

4.- SALUDAR Y DESPEDIRSE

7



Octava herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

8) Desarrollo y mantener amistades

- 1.- COMPARTIR INTERESES
E INQUIETUDES
- 2.- INTERCAMBIAR IDEAS
- 3.- DISPOSICIÓN PARA
CONOCER AL OTRO
- 4.- GENERAR CONFIANZA



8



Novena herramienta para mejorar las relaciones interpersonales

9) Prestar tu apoyo cuando creas que puede ser necesario con los demás



- 1.- CON PEQUEÑAS COSAS HACEMOS GRANDES ACCIONES EN LA VIDA DE OTROS.
- 2.- FÍJATE QUE PUEDES HACER POR OTROS
- 3.- TOMA ACCIÓN SIEMPRE QUE TE SEA POSIBLE.
- 4.- EN TU CASA, ESCUELA, TRABAJO O COMUNIDAD

9



Décima herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

10) Mejorar la Comunicación

1.- HABLAR DE MANERA
CLARA Y SENCILLA.

2.- VER A LOS OJOS DE
LA OTRA PERSONA

3.- DEMOSTRAR QUE
SE QUIERE
COMUNICACIÓN.

4.- CONCILIAR QUE
EXPRESAMOS
CON NUESTROS GESTOS

5.- CONCILIAR QUE
DECIMOS CON
PALABRAS O SEÑAS.

6.- NO JUZGAR NI
AFECTAR LA
COMUNICACIÓN
DE OTROS

7.- NO TRATAR DE
DEMOSTRAR LO
QUE NO SE ES O
NO SE SABE



8.- BUSCAR
ALTERNATIVAS DE
COMUNICACIÓN
(HABLAR, ESCRIBIR,
SEÑAS, DIBUJOS)



Décima primera herramienta para
mejorar las relaciones
interpersonales

11) Interaccionar más pero intimar poco



- 1.- CADA UNO DE NOSOTROS TIENE EL
DERECHO DE ELEGIR
CON QUIÉN SE RELACIONA
- 2.- CÓMO Y CUÁNDO.
- 3.- NUESTRA RELACIÓN CON
LOS DEMÁS SEA LO MEJOR,
SIN PERDER NUESTRA DIGNIDAD
- 4.- CUIDAR DE NUESTRA
INTEGRIDAD
- 5.- NO TODOS SON BUENOS
NI TODOS SON MALOS
- 6.- PRECAUCIÓN Y SEGURIDAD

11

ENSEÑAS PARA APRENDER

CD



¡Gracias!

