

Asertividad: una habilidad social necesaria en el mundo de hoy

Mirta Margarita Flores Galaz

El interés por las habilidades sociales y la conducta asertiva se ha venido manifestando, desde hace ya varias décadas, en la psicología. Este interés no es de extrañar ya que una de las partes más importantes de nuestra vida son las relaciones sociales. En cada una de las cosas que hacemos cotidianamente estamos relacionándonos con los demás, y la manera en que lo hacemos permite que estas relaciones se faciliten o se entorpezcan. Aunado a lo anterior, en las sociedades contemporáneas con un ritmo acelerado y complejo, las personas están inmersas en muchos sistemas distintos en donde las reglas varían y los roles no están claramente definidos (Gismero, 2000). Raramente en la vida, los individuos van a poder escapar de los efectos de las relaciones sociales, ya sea en su lugar de trabajo, de estudios, con los amigos e incluso dentro de la propia familia, lo cual hace necesario que desarrollen habilidades sociales. Entendiéndose éstas, como aquellos repertorios conductuales en el indivi-

duo que le posibilitan una interacción con una alta probabilidad de reforzamiento en una amplia variedad de circunstancias. Al respecto, Caballo (1987) menciona que: "La conducta socialmente habilidosa es ese conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresa los sentimientos, actitudes, deseos, opiniones o derechos de ese individuo de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y que generalmente resuelve los problemas inmediatos de la situación mientras minimiza la probabilidad de futuros problemas".

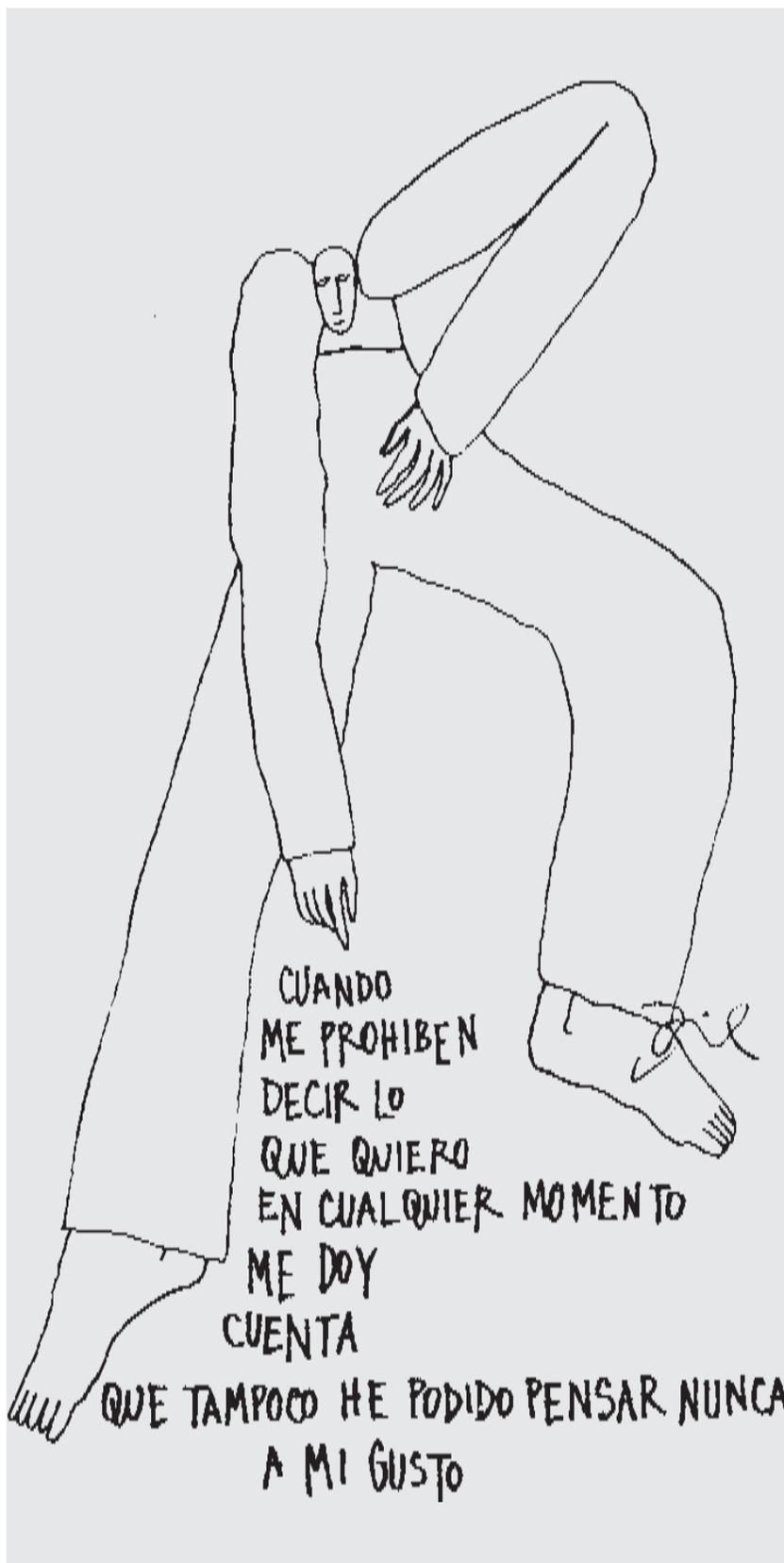
Desenvolverse en cada una de los diferentes situaciones interpersonales requiere de una gran destreza social, muy probablemente en alguna ocasión hayamos tenido dificultad en defender nuestros derechos, expresar sentimientos, opiniones, defender nuestro punto de vista sin agredir a los demás, iniciar nuevas relaciones o simplemente poner punto final a una conversación. Es aquí en donde

Mirta Margarita Flores Galaz. Licenciada en psicología, maestra en psicología social y doctora en psicología social por la UNAM. Profesora investigadora de la Facultad de Psicología de la UADY. Sus trabajos de investigación abarcan temas de personalidad, asertividad, conducta sexual, SIDA y relaciones interpersonales. Ha producido más de 90 ponencias en congresos, 42 artículos en revistas científicas con arbitraje y tres capítulos de libros especializados. Recibió la Medalla Gabino Barreda.

la asertividad funciona como una habilidad social. ¿Pero, qué es la asertividad? Quizás alguna vez todos nos hemos enfrentado a estas situaciones:

- Usted se sienta en un restaurante a cenar, cuando el mesero le trae lo que ha pedido se da cuenta de que el vaso está sucio, con marcas de pintura de labios de otra persona, entonces arma un gran escándalo en el local y le dice al mesero que nunca volverá a ir a ese establecimiento.
- Hace tiempo que quiere un pequeño aumento de sueldo y no se atreve a decirle a su jefe. Pidiéndole disculpas y con un enorme cargo de conciencia, finalmente lo hace y ve que durante tres meses estuvo pensando en cómo decírselo y que no fue tan difícil obtener una respuesta.
- Le piden prestado dinero, usted no desea darlo, pero no puede decir que no.

A situaciones como éstas, los individuos se enfrentan día con día, pero ¿cómo reaccionar a éstas sin ser agresivos (con un NO enrabado y que nos deja con un sentimiento de culpa), ni pasivos (con un SÍ que nos deja haciendo lo que no queremos)? La manera adecuada de reaccionar es siendo asertivos, es decir, siendo capaces de expresar nuestro real sentir y pensar, lo cual no es fácil sino que requiere un trabajo personal. No es fácil aprender a ser capaces de expresar lo que pen-

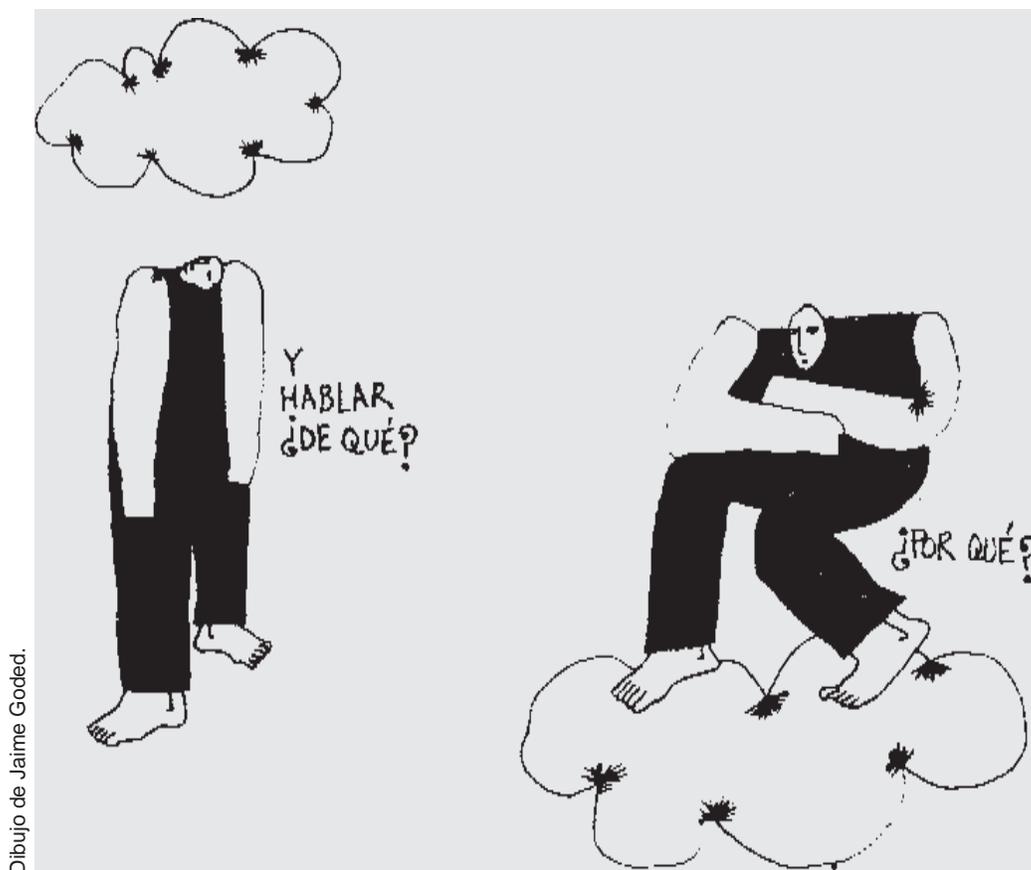


samos y sentimos, defendiendo con decisión y firmeza nuestros derechos sin atropellar los de los demás.

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

En la década de los setenta, varios autores se interesan en el concepto

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



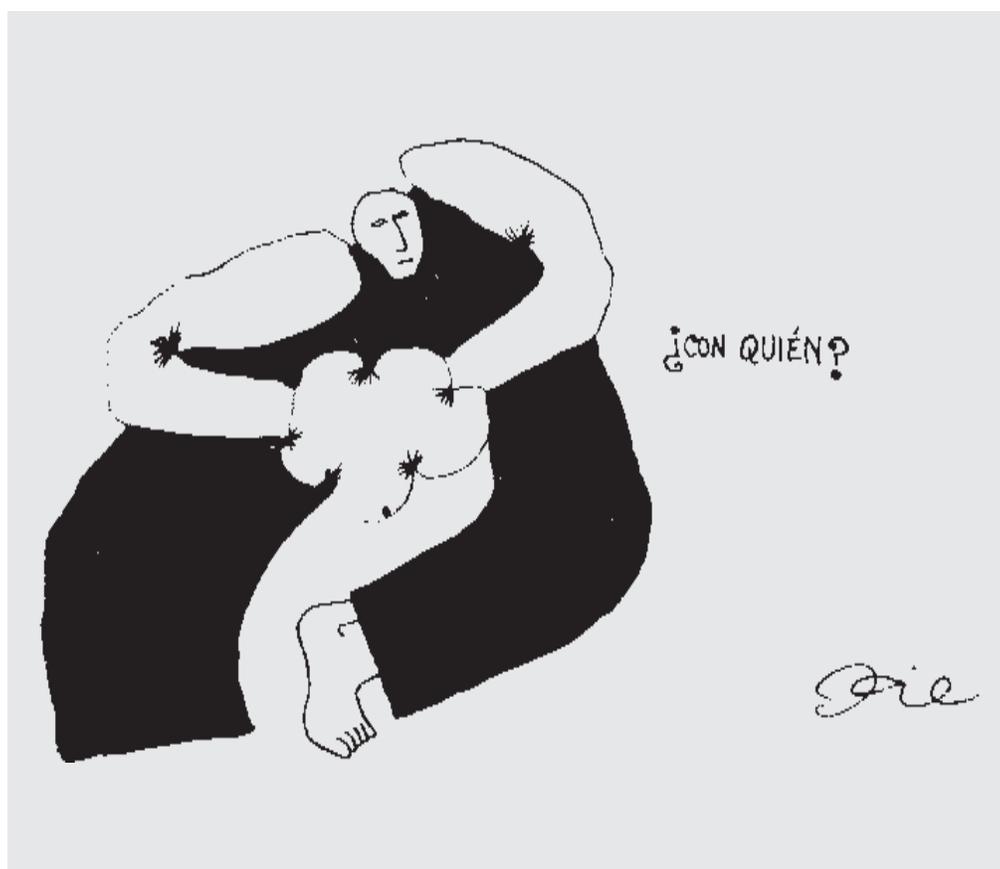
Dibujo de Jaime Goded.

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

La década de los ochenta se caracterizó por la falta de una escuela de pensamiento dominante en dicha área y por el libre albedrío de los terapeutas de utilizar los enfoques de su

preferencia (Galassi y Galassi, 1978). En la actualidad, los modelos teóricos que abordan el tema de la asertividad siguen siendo los mismos; con un auge en investigaciones centradas en la utilización de instrumentos para la medición de la asertividad y en la implementación del entrenamiento asertivo.

Paralelamente a dichos modelos han surgido diferentes definiciones de la asertividad, desde su definición etimológica, aserción, que proviene del latín *assertio-tionis*, que es la acción y efecto de afirmar una cosa, es la proposición en la que se afirma o se da por cierto alguna cosa (*Diccionario Enciclopédico Ilustrado Sopena*, 1980; En-



Dibujo de Jaime Goded.

ciclopedia Universal Ilustrada, 1973; *Gran Enciclopedia Larrouse*, 1973; *Diccionario Enciclopédico Grijalbo*, 1986; *Diccionario de la Lengua Española*, 1956).

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

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

situaciones sociales e interpersonales. Quizás la definición más citada en el área, es la que postulan Jakubowski y Lange (1978), para ellos actuar asertivamente significa hacer valer los derechos, expresando lo que uno cree, siente y quiere en forma directa, honesta y de manera apropiada respetando los derechos de la otra persona. La asertividad involucra la declaración de los derechos personales expresando pensamientos, sentimientos y creencias, que no viola los derechos de otras personas. El mensaje básico de la asertividad es: "Esto es lo que pienso, esto es lo que yo siento, ésta es la forma en la que yo veo la situación". Este mensaje expresa "quién es la persona" y lo dice sin dominar, humillar o degradar a la otra persona.

Con base en lo anterior, se puede observar que las definiciones de asertividad se han centrado en torno de la expresión emocional de la autoexpresión, del autodescubrimiento y de la capacidad de establecer valoración por sí mismo. También se habla de formas de comunicación sobre la intimidad, la expresión de los derechos, los efectos de la autoafirmación en el medio ambiente y las clases de respuestas específicas capaces de ser generadas ante determinadas situaciones. Es decir, mientras algunos autores proponen que la asertividad debe ser tratada como consistente a través de las situaciones (rasgo) con relativa consistencia situacional (Salter, 1949; Wolpe, 1973),



otros han adoptado una aproximación funcional-situacional (habilidad o estado) (Heimberg, Montgomery, Madsen y Heimberg, 1977).

Bajo esta perspectiva, a partir del año de 1985 se inicia una serie de estudios con el objetivo de explorar el *constructo* de la asertividad y construir un instrumento de medición elaborado por y para mexicanos y con ello contribuir al desarrollo de la etnopsicología mexicana. Esta línea de investigación comienza cuando Flores, Díaz-Loving y Rivera (1987) realizaron un estudio con el objetivo de obtener la validez y confiabilidad de la Prueba de Asertividad de Rathus (1973) para México. Los autores encontraron tres dimensiones de la asertividad: no asertividad, asertividad por medios indirectos y asertividad en situaciones cotidianas. Los resultados encontrados en los estudios piloto y final (Flores, 1989) mostraron que la estructura factorial de la Prueba de Asertividad de Rathus, traducida al español, no fue consistente con la de la concepción original del instrumento.

Posteriormente, los resultados de diversos estudios (Flores, 1989; 1994) revelan que la asertividad está conformada por tres dimensiones: asertividad por medios indirectos, asertividad en situaciones cotidianas y no asertividad y que para su estudio es importante tomar en cuenta el aspecto situacional, es decir, se puede ser asertivo en las diferentes situaciones con la familia, escuela, trabajo, amigos o bien

se es asertivo en una situación pero no en la otra. Además, se encontró que la asertividad se relaciona con variables tales como el *locus* de control (La Rosa y Díaz-Loving, 1988), la orientación al logro (Díaz-Loving, Andrade y La Rosa, 1989) y el autoconcepto (La Rosa y Díaz-Loving, 1988). Los hallazgos señalan que las personas no asertivas y asertivas indirectas son personas cuyo control se centra en la suerte, en otros poderosos y en el controlar las situaciones por medios afectivos, en cambio las personas asertivas en situaciones cotidianas son personas internas e instrumentales. Lo anterior concuerda con los datos reportados por Davis y Phares (1967) y Coley y Nowicki (1984) que señalan que los individuos internos son más asertivos. En cambio, sujetos no asertivos presentan un *locus* de control externo, es decir, piensan que los reforzamientos que reciben están controlados por otras personas o por la suerte (De Mann y Green, 1988). En México, Díaz-Guerrero (1994) menciona que el mexicano del tipo externo pasivo, es el individuo que se guía por la suerte, el destino, el fatalismo, que son magníficas maneras de eludir las responsabilidades del propio desarrollo.

En relación con la orientación al logro, se encontró que de igual manera las personas no asertivas o asertivas indirectas son personas que no están orientadas hacia el trabajo y a la maestría, a diferencia de las personas aser-

tivas a quienes les gusta realizar tareas difíciles y buscan la perfección, tienen una actitud positiva hacia el trabajo en sí y son muy competitivas en sus relaciones interpersonales. Al respecto, consistentemente se ha demostrado que la expresión de derechos, algunas veces es percibida como más competitiva y efectiva, pero menos deseable, amigable satisfactoria y apropiada que la no asertividad (Epstein, 1980; Hull y Schoeder, 1979). En esta misma línea, La Rosa (1986) menciona que la cultura es muy importante dentro de la personalidad y sus estudios muestran que en México mientras más competitivo es el individuo menos salud emocional presenta, por lo cual la asertividad pudiera ser una conducta poco adaptativa en nuestro país.

En cuanto al autoconcepto, se observó que las personas que son asertivas en situaciones cotidianas, se perciben como amables, decentes, educados (sociabilidad afiliativa), amorosos, afectuosos, tiernos (afectividad), capaces, responsables, puntuales, alegres (estados de ánimo), extrovertidos, comunicativos, desinhibidos (sociabilidad expresiva) y activos, rápidos, etcétera (iniciativa), a diferencia de las personas que no son asertivas o lo son de manera indirecta, las cuales tienen una percepción más negativa de sí mismas. Los datos reportados señalan, como era de esperarse, que las personas asertivas tienen un autoconcepto positivo (Aguilar Kubli, 1987; Smith, 1983),

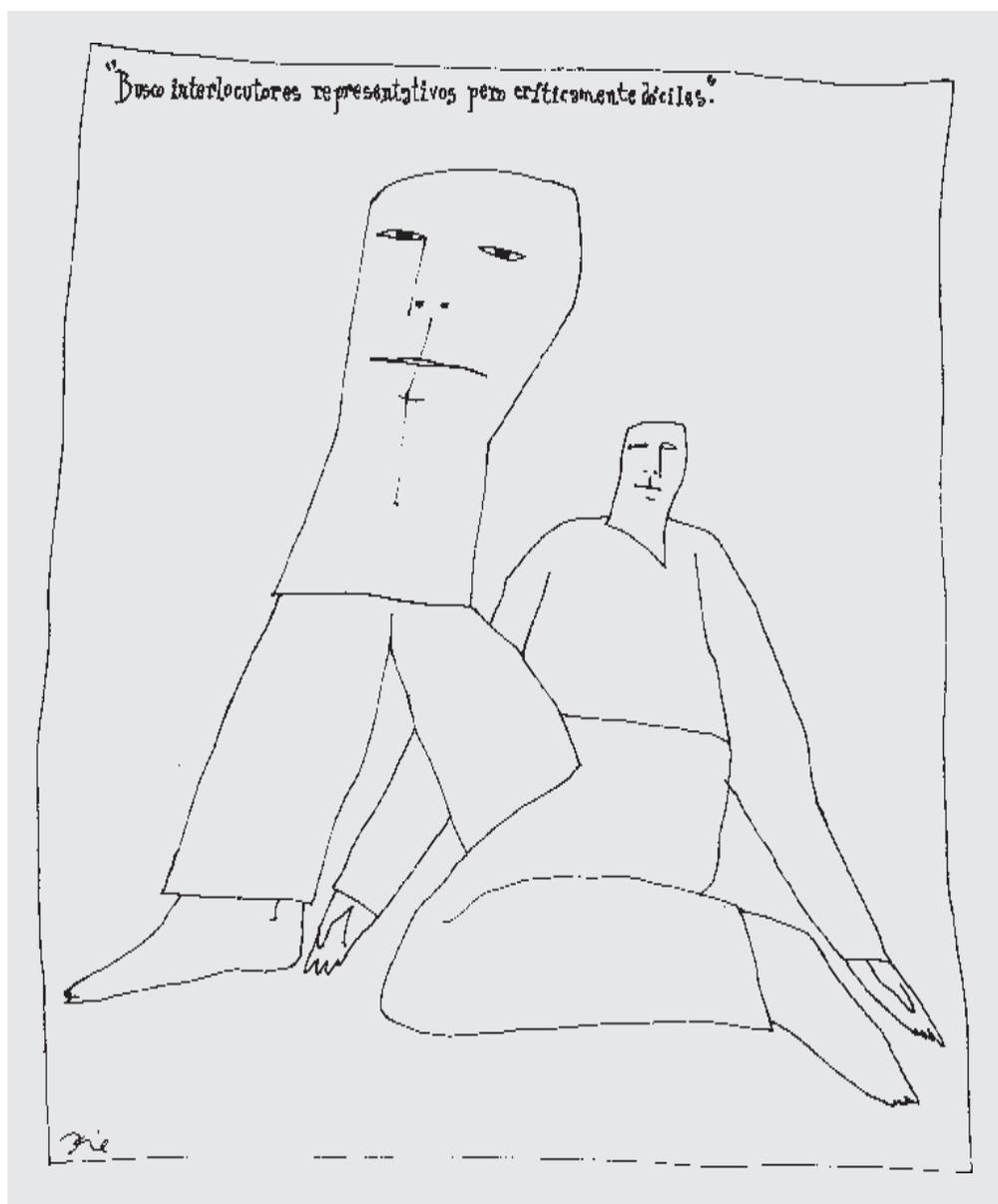
ya que su autorrespeto les permite respetar a los demás y poder actuar asertivamente. En cambio, los sujetos no asertivos tienen un bajo autoconcepto, lo que origina que presenten ansiedad ante diferentes situaciones sociales y no sean capaces de poder expresarse (Bower y Bower, 1976). Además, se ha encontrado que la baja autoestima en las personas no asertivas se debe a que el proceso de atribución causal está en función de la evaluación positiva de los resultados, a las habilidades personales o factores internos y los resultados negativos a factores externos (Alden, 1984).

Ahora bien, los resultados obtenidos hacen pensar que probablemente aquellos individuos no asertivos serían aquellos individuos que Díaz Guerrero (1994) llama el "mexicano pasivo y obediente afiliativo", el cual es poco rebelde, conforme le gusta complacer a los demás, es obediente, está de acuerdo con el orden social, busca su propia seguridad y evita riesgos que le puedan ocasionar daño físico o mental, es cuidadoso, precavido, cauteloso, poco aventurero y aprensivo. Por otro lado, los individuos asertivos en situaciones cotidianas y también no asertivos con la familia y los amigos serían "los mexicanos con control interno activo", el cual tiene una libertad interna que le permite elegir y diferenciar las ocasiones en que deben de reinar ciertas formas de la cultura y en cuáles son educados, corteses, obedientes, afiliativos, complacientes, inteligentes, cumplidos,

responsables, etcétera y aquéllas en las que deben hacer valer sus derechos. Finalmente, los individuos asertivos de manera indirecta quizá son individuos fatalistas, pasivos, pesimistas y obedientes por conveniencia, que quieren imponer su postura, pero temen hacerlo en forma abierta.

A partir de estos estudios realizados por Flores, Díaz-Loving y Rivera

(1987), así como también por los resultados obtenidos a través de diferentes técnicas exploratorias (Flores, 1989; 1994) y por la revisión teórica del área que señala que la conducta asertiva puede ser apropiada en un lugar y no apropiada en otro. Asimismo, ésta puede ser diferencialmente relevante dependiendo del género y grupo cultural (Wills, 1986), y de variables tales



como la situación (escuela-hogar), de las personas en la interacción (compañeros-autoridad), del uso de diferentes situaciones (pública-privada) y del contexto psicológico (respuestas a críticas-violación de derechos), se definió el concepto de asertividad como:

“La habilidad verbal para expresar deseos, opiniones, limitaciones personales, sentimientos positivos y negativos, así como la defensa de derechos e intereses, manejo de la crítica positiva y negativa, manifestación y recepción de alabanzas, declinación y aceptación de peticiones e iniciación de la interacción de manera directa, honesta y oportuna, respetándose a sí mismo y a los demás durante las relaciones interpersonales en situaciones de servicio o consumo, relaciones afectivas y educativo-laborales en un contexto sociocultural determinado”.

Y se propuso un marco teórico-conceptual que permita la investigación de la asertividad dentro de un contexto cultural determinado. Dentro de este marco, la expresión de una respuesta asertiva está influida por la cultura en la que se desarrolla el individuo, por el contexto situacional y psicológico, por las personas involucradas y/o percibidas en la interacción, por las variables sociodemográficas tales como el sexo, edad, escolaridad, nivel socioeconómico, etcétera y por variables de personalidad (ver Fig. 1).

Con base en lo anterior, se inician otra serie de estudios (Flores, 1995) en una muestra de 1,452 personas del centro y sureste de México; los hallazgos de estos estudios nuevamente confirman las tres dimensiones encontradas: no asertividad, asertividad indirecta y asertividad en situaciones cotidianas. Asimismo, los resultados obtenidos al relacionar la asertividad con la abnegación y el autoritarismo son perfectamente entendibles desde el punto de vista cultural, es así que se observa el impacto que tiene la abnegación con la familia en las relaciones interpersonales de los mexicanos (Silva, 1993; citado en Avendaño, Díaz-Guerrero y Reyes-Lagunes, 1997) y como ésta posibilita o no el ejercicio de la asertividad. Para la muestra yucateca lo más importante es ser abnegado socialmente, es decir, seguir conductas que son aprobadas por la sociedad, amigos, compañe-





ros, conocidos, etcétera. Este tipo de respuesta anteriormente citada es la esperada en una cultura colectivista donde la obediencia afiliativa juega un papel importante en el desarrollo del individuo (Góngora y Reyes, 1998). Se observa que la abnegación social es relevante y se constituye en un rasgo de la personalidad de los mexicanos (La Rosa y Díaz-Loving, 1988), es decir, es de gran importancia para el mexicano el ser amable, cortés, educado y no es raro que se perciban con menos de estas características cuando pretenden ser asertivos. En este sentido, Avendaño (1994) dice que nadie puede negar que el ser educado en México debe ser una persona cortés, pero ¿qué es la cortesía? sino una forma de conducta abnegada, donde el individuo cortés se relega a segundo plano por darle "cortésmente" su sitio otra persona, "tú primero y después yo" es una conducta abnegada. Si alguna persona por pena trata de no molestar, se convierte en una persona llamada no asertiva, ese no asertivo es alguien que está considerando al otro y es parte de una ética normativa, es decir, está manifestando una conducta abnegada.

Asimismo, se confirma la importancia que tiene la familia en las culturas colectivistas, en las cuales el énfasis está basado en relaciones de interdependencia entre los padres e hijos en donde los padres tienen especialmente la responsabilidad de proveer las bases de las relaciones ín-

timas y los valores de amor, respeto y obediencia (Díaz-Loving, 1999). También, se observó que existe una tendencia a no expresar sus opiniones, sentimientos, etcétera, lo cual no es raro ya que los mexicanos han crecido con una tendencia a la abnegación de su yo y de sus necesidades en favor de los demás y de la sociedad. Además, en el proceso de socialización se les ha enseñado a procurar siempre la armonía familiar (Díaz-Guerrero, 1994) y a evitar cualquier situación que produzca el rompimiento de la paz y la armonía, y si siendo educado, cortés, obediente, consigue ese estado, actuará por lo tanto de esa forma.

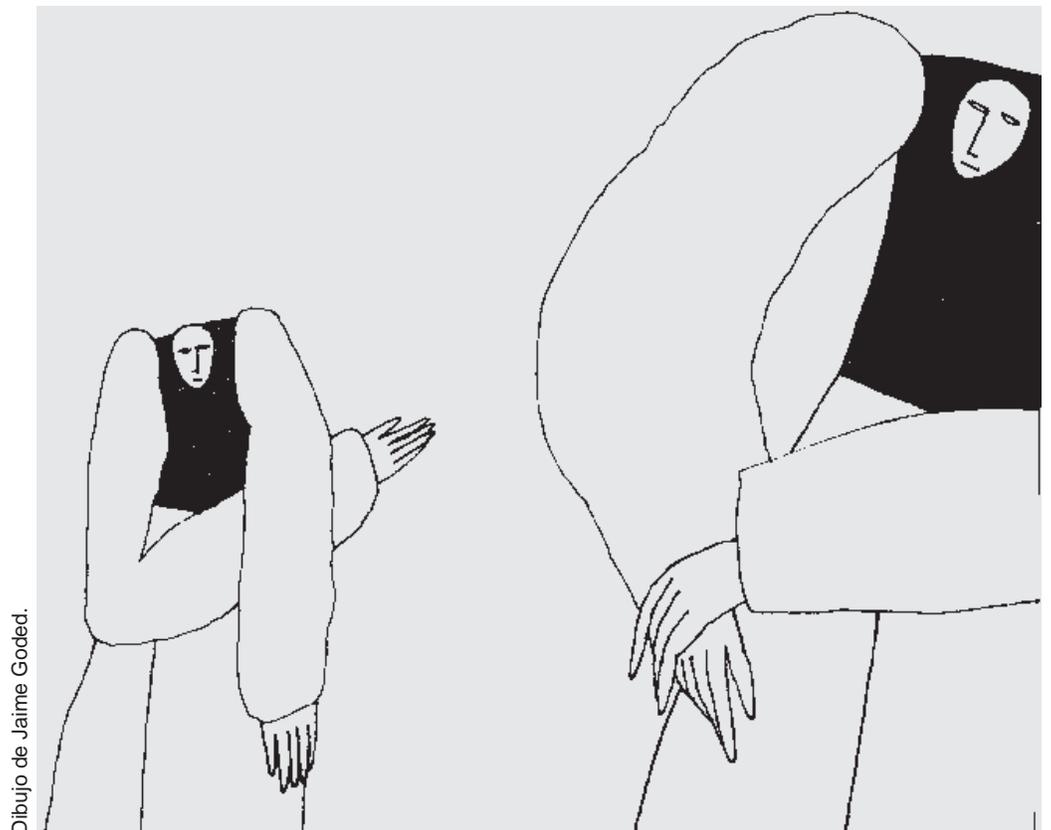
Por otra parte, los hallazgos indican que las personas tienden a resolver sus problemas y a tomar decisiones con base en la comprensión de los intereses de los demás, pero a su vez, son individuos sumisos, es decir, son personas que aceptan la autoridad como tal sin cuestionarla, lo cual corrobora la posición al respecto, que menciona que la mayor parte de los mexicanos piensa que el respeto involucra un deber positivo de obedecer a la persona respetada, queriéndola o no (Díaz-Guerrero, 1994). Esto explica, en forma parcial, su forma de entender el respeto, su manera de otorgarlo, la facilidad como prefiere el amor sobre el poder, a la armonía de la familia y con los amigos sobre el dinero, a confrontar los problemas por automodificación más que por

autoafirmación, a ser sensitivos al entorno más bien que independientes del mismo, a ser flexibles más bien que severos, a cooperar más que a competir y a considerar la obediencia como una gran virtud.

Los mexicanos esperan que los demás sean igualmente abnegados, amables, corteses, educados, cariñosos, por lo que quedan altamente expuestos a sentirse heridos cuando estas inculturadas expectativas no se cumplen. Con base en esto se hipotetiza que en las transacciones de poder: trabajo, consumo, economía y política, existe un rasgo de desconfianza, que puede ir desde el recelo y la sospecha a la malicia y hasta la paranoia, lo cual

aumenta la delicadeza de las relaciones sociales en México.

Sin embargo, el mandato inflexible de la cultura choca con la realidad, ya que en ella hay demasiadas oportunidades para confundir el amor con el poder, la obediencia con el servilismo, la automodificación con la pasividad, la flexibilidad con la corrupción (Díaz-Guerrero, 1993). Los mexicanos, preparados para un ecosistema donde se asegura el reinado del amor y no del poder, no están adecuadamente preparados para manejar el poder en una cultura cada vez más globalizante. Ya Díaz-Guerrero (1993) mencionaba que si todas las relaciones humanas se dieran en el universo del poder, una



Dibujo de Jaime Goded.

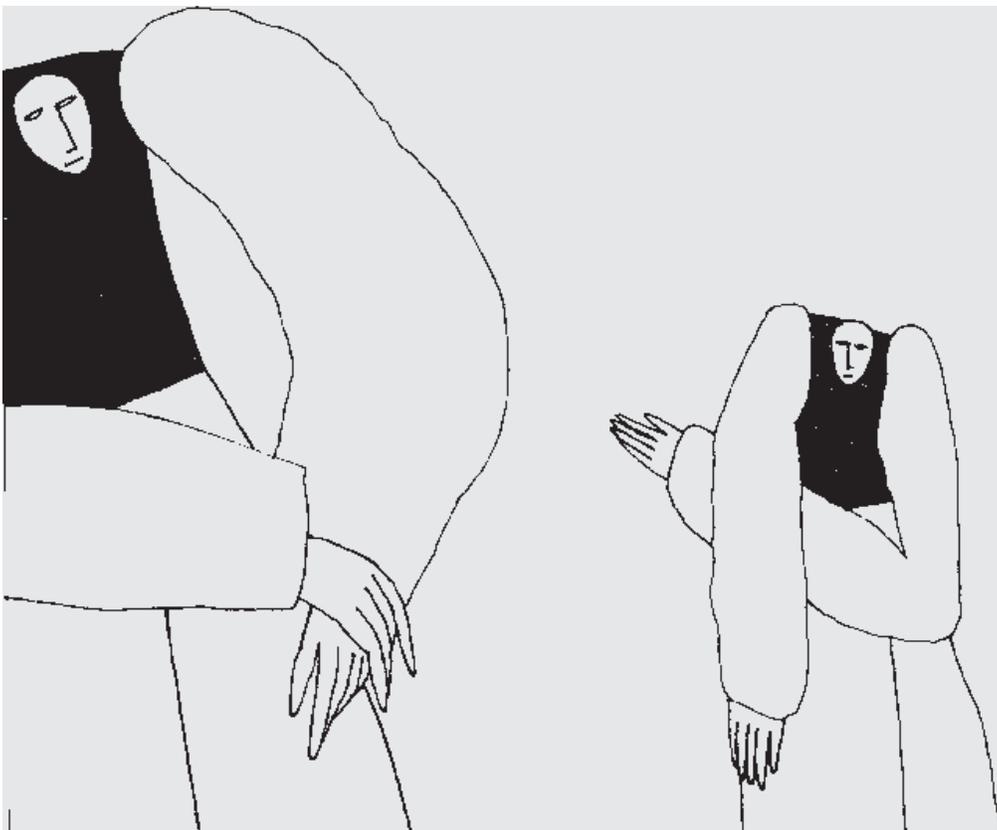
combinación juiciosa de la abnegación y la asertividad debiera dar los mejores resultados. Desafortunadamente, la falta de asertividad provoca conflictos que dañan al individuo mismo y a las otras personas con las que se relaciona, se pierde seguridad, control de la situación, energía y efectividad en la solución de conflictos (Gasque, 1997).

Cabe señalar qué va a pasar con los mexicanos, en particular con los yucatecos, con la introducción de empresas e ideologías extranjeras donde el poder, el individualismo, la competitividad y el dinero son más importantes que la amistad, comprensión y compañerismo. ¿Serán capaces de diferenciar estas situaciones y

actuar de forma adecuada y negociar eficazmente?

De tal manera, que para competir con la forma más positiva de asertividad estadounidense, debemos comportarnos en acuerdo con el rasgo que está detrás de la asertividad cotidiana, quizá la autoafirmación, quizá la dignidad, la integridad y quizá la modestia ante el logro. La definición de asertividad cotidiana con sus espléndidos correlatos encontrados en los diferentes estudios, quizá está midiendo una valiosa manera de ser, a la mexicana, productivo, trabajador y no dejado.

A manera de conclusión, en esta sociedad mexicana del nuevo milenio



será necesario cada día aprender a desarrollar conductas asertivas por un lado y preguntarnos si la abnegación es un rasgo de personalidad estable y consistente en los mexicanos y sobre todo si es adecuado, Díaz-Guerrero (1993) señala al respecto: "los mexicanos debemos diferenciar entre el universo del amor, el afecto y la amistad y el universo del poder, la economía y la política, en los que en el primero debemos seguir los mandatos de la abnegación y el amor, y en el segundo, los de la autoafirmación".

De ahí que se plantee que la adquisición de estas habilidades asertivas mejorará las relaciones interpersonales sobre todo entre personas cuyas profesiones les hacen entrar en contacto con otros, como son los médicos, enfermeras, profesores, altos ejecutivos, vendedores, etcétera, ya que existen muchos individuos que no se relacionan de forma constructiva, tanto en su trabajo como con las personas de su entorno familiar y social más próximo. Será tarea de los nuevos profesionales de la psicología continuar promoviendo el desarrollo de las mismas en la sociedad, sobre todo en los niños que son el futuro del país.

REFERENCIAS

- Aguilar Kubli, E. (1987). *Asertividad. Sé tú mismo sin sentirte culpable*. México: Pax.
- Alberti, R.E. y Emmons, M.L. (1978). *Your Perfect Right: A Guide to Assertive Behavior*. San Luis Obispo, C. A: Impact Publishers.
- Alden, L. (1984). An attributional analysis of assertiveness. *Cognitive Therapy and Research*, 8, 6, 607-618.

- Avendaño, R. (1994). Desarrollo y validación psicométrica de una escala de abnegación para adultos. Una aportación a la Etnopsicología Mexicana. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología, UNAM. México, D. F.
- Avendaño, R., Díaz-Guerrero, R. y Reyes-Lagunes I. (1997). Validación psicométrica de la Segunda Escala de Abnegación para jóvenes y adultos. *Revista Interamericana de Psicología*, 31, 1, 47-55.
- Bandura, A. (1969). *Principles of Behavior Modification*. New York: Holt Rinehart and Winston, Inc.
- Bartolomé, Carrorobles, Costa, Del ser (1979). *La práctica de la terapia de la conducta. Teoría y métodos de la aplicación para la práctica clínica*, Madrid: Pablo del Río Editor.
- Bower, S.A. y Bower, G.A. (1976). *Asserting Yourself: A Practical Guide for Positive Change*. Reading, MA: Addison-Wesley
- Caballo, V. E. (1987). Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Valencia: Promolibro.
- Cooley, E. y Nowicki, S. (1984). Locus of control and assertiveness in male and female college students. *The Journal of Psychology*, 117, 85-87.
- Davis, W. L. y Phares, E. J. (1967). Internal-external control as a determinant of information seeking in a social influence situation. *Journal of Personality*, 35, 547-561.
- De Man, A. F., y Green, C.D. (1988). Selected personality correlates of assertiveness and aggressiveness. *Psychological Reports*, 62, 672-674.
- Díaz-Guerrero, R. (1993). Un factor cardinal en la personalidad de los mexicanos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 9, 2, 1-9.
- Díaz Guerrero, R. (1994). *Psicología del mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología*. México: Trillas.
- Díaz-Loving, R. (1999). Sociological and cultural social psychology in the Latin American context. En Kimble, Ch., Hirt, E., Díaz-Loving, R., Hosch, H., Lucker W. y Zárate, M. (1999). *Social Psychology of the Americas*. USA: Pearson Custom Publishing. Cap.16.
- Díaz-Loving, R., Andrade, P. P. y La Rosa, J. (1989). Orientación al logro: Desarrollo de una escala multidimensional (EOL) y su relación con aspectos sociales y de personalidad. *Revista Mexicana de Psicología*, 6, 1, 21-26.
- Diccionario de la Lengua Española* (1956). Real Academia Española.
- Diccionario Enciclopédico Grijalbo* (1986). Barcelona: Grijalbo, 191.

- Diccionario Enciclopédico Ilustrado Sopena* (1980). Barcelona: Ramón Sopena.
- Enciclopedia Universal Ilustrada* (1973). Barcelona: Europeo Americana España-Calpe S.A. Tomo VI 622-623.
- Epstein, N. (1980). Social consequences of assertion, aggression, passive aggression and submission: Situational and dispositional determinants. *Behavior Therapy*, 11, 662-669.
- Flores, M. (1989). *Asertividad, agresividad y solución de situaciones problemáticas en una muestra mexicana*. Tesis de Maestría. No publicada. Facultad de Psicología, UNAM, México, D. F.
- Flores, M. (1994). Asertividad: Conceptualización, medición y su relación con otras variables. Tesis de Doctorado. No publicada. Facultad de psicología, UNAM. México, D. F.
- Flores, G. M. (1995). Asertividad: medición psicométrica, conductual y entrenamiento. Estudio comparativo entre habitantes del Distrito Federal y Mérida, Yucatán. Proyecto Conacyt. Reporte Interno.
- Flores, M., Díaz-Loving, R. y Rivera, S. (1987). MERA: Una medida de rasgos asertivos para la cultura mexicana. *Revista Mexicana de Psicología*, 4 (1), 29-35.
- Galassi, M.D. y Galassi, J. P. (1978). *Assertion: A Critical Review Psychotherapy: Theory Research and Practice*, 15, 16-29.
- Gasque, E. (1997). Relación entre el locus de control y la asertividad en estudiantes universitarios. Tesis de licenciatura. Escuela de Psicología. Universidad del Mayab. Mérida, Yucatán.
- Gismero, E. (2000). *Manual de la escala de habilidades sociales*. España: TEA Ediciones.
- Góngora, E. y Reyes-Lagunes, I. (1998). El enfrentamiento a los problemas en jóvenes adultos yucatecos. *La psicología social en México*, 7, 18-23.
- Gran Enciclopedia Larousse* (1973). Planeta, Tomo II.
- Heimberg, R. G., Montgomery, D., Madsen, C. H. y Heimberg, I. S. (1977). Assertion training: a review of the literature. *Behavior Therapy*, 8, 953-971.
- Hull, D. y Schroeder, H. (1979). Some interpersonal effects of assertion, non assertion and aggression. *Behavior Therapy*, 10, 20-28.
- Jakubowski, P. y Lange, S. (1978). *The Assertive Option: Your Rights and Responsibilities*. Research Press Company.
- La Rosa J. (1986). Escalas de locus de control y autoconcepto. Construcción y validación. Tesis de Doctorado en Psicología Social. Facultad de Psicología, UNAM. México, D. F.
- La Rosa, J. y Díaz-Loving, R. (1988). Diferencial semántico del autoconcepto en estudiantes, *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 4 (1), 39-58.
- Lange, A. J. y Jakubowski, P. (1976). *Responsible Assertive Behavior*. Champaign, Research Press.
- Lazarus, A. (1973). On assertive behavior: A brief note. *Behavior Therapy*, 4, 697-699.
- Rathus, S. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior, *Behavior Therapy*, 4, 398-406.
- Salter, A. (1949). *Conditioned Reflex Therapy* (2nd ed.). New York: Capricorn.
- Smith, M. (1983). *Cuando digo no, me siento culpable*. México: Grijalbo.
- Wills, T.A. (1986). Stress and coping in early adolescence: Relationships to substance use in urban school samples. *Health Psychology*, 5, 503-529.
- Wolpe, J. (1958). *Psychotherapy by Reciprocal Inhibition*. Stanford Stanford University Press.
- Wolpe, J. (1973). *The Practice of Behavior Therapy*. New York: Pergamon.



Dibujo de Jaime Goded.