

## Validación de la Escala de Habilidades Sociales, de Gismero González, en adultos de Buenos Aires

*Validation of the Social Skills Scale, by Gismero González, in adults from Buenos Aires*

Recepción del artículo: 26-04-2022 | Aceptación del artículo: 03-07-2022

### Resumen

Paula Grasso Imig   
[paula.grasso@uai.edu.ar](mailto:paula.grasso@uai.edu.ar)

Centro de Evaluación e Investigación en  
Ciencias de la Salud.

Esta investigación tuvo como objetivo validar la Escala de Habilidades Sociales de Gismero González (2002). Se trató de un estudio correlacional y explicativo, con un diseño no experimental, de corte transversal. Participaron 474 sujetos, (51.9% mujeres, 48.1% hombres;  $M_{\text{edad}}=25.40$ ,  $DE_{\text{edad}}= 4.31$ ). Se obtuvo una estructura compuesta de 22 ítems, distribuidos en 4 dimensiones: Autoexpresión en Situaciones Sociales, Expresión de Enfado o Disconformidad, Decir No y Cortar Interacciones, Hacer Peticiones, que explicaron el 35.18% de la varianza total. Se encontró evidencia de validez concurrente con las dimensiones de personalidad. Respecto de la confiabilidad, se halló consistencia interna adecuada para todas las dimensiones y para la escala total. Y para evaluar la estabilidad temporal se realizó un procedimiento de administración test / re-test, en el cual no se observaron diferencias estadísticamente significativas entre ambas tomas. Respecto de la discriminación de los ítems, las frecuencias de respuestas para cada opción se hallaron variaciones en todos los casos. En función de estos resultados se observa que la escala cuenta con las propiedades psicométricas adecuadas para el uso en población adulta local.

**Palabras Clave:** Habilidades Sociales, validez de concurrente, confiabilidad, discriminación de ítems.

### Para referenciar este artículo:

Grasso-Imig, P. (2022). Validación de la Escala de Habilidades Sociales, de Gismero González, en adultos de Buenos Aires. *Revista ConCiencia EPG*, 7(2), 183-202.  
<https://doi.org/10.32654/CONCIENCIAEPG.7-2.10>



## Abstract

This research aimed to validate the Social Skills Scale of Gismero González (2002). It was a correlational and explanatory study, with a non-experimental, cross-sectional design. 474 subjects participated, (51.9% women, 48.1% men; Average = 25.40, SD = 4.31). A structure composed of 22 items was obtained, distributed in 4 dimensions: Self-expression in Social Situations (F1), Expression of Anger or Disagreement (F2), Say No and Cut Interactions (F3), Make Requests (F4), which explained 35.18 % of the total variance. Evidence of concurrent validity was found with the personality dimensions. Regarding reliability, adequate internal consistency was found for all dimensions and for the total scale. And to evaluate the temporal stability, a test / re-test administration procedure was performed, in which no statistically significant differences were observed between both intakes. Regarding the discrimination of the items, the response frequencies for each option were found to vary in all cases. Based on these results, it is observed that the scale has adequate psychometric properties for use in the local adult population.

**Key Words:** Social skills, concurrent validity, reliability, item discrimination.

## Introducción

Hace ya varias décadas que el estudio de las habilidades sociales ha ido cobrando gran relevancia; los cambios vertiginosos que se suceden desde hace ya varios años, y las consecuentes alteraciones que estos producen en los diferentes contextos, parece justificar el creciente interés por entender más acerca de este concepto. En esa línea, puede observarse que ante tales cambios y su complejidad estas habilidades reflejan una importancia mayor y renovada (Cohen, 2006; Fernández Ballesteros, 1994; Fernández, Palomero & Teruel, 2009; Gismero González, 2002; Hernández, 2012; Michelson, 1987).

Antes de comenzar por la definición, resulta conveniente señalar que existen algunas dificultades al momento de conceptualizar este constructo, sin embargo, en la necesidad de llegar a una definición consistente y unificada se encuentra la idea intrínseca de que la conducta socialmente habilidosa responde (más que otros constructos) a las características del contexto cultural que intenta describirlas; en ese sentido, depende estrictamente de los usos y costumbres de tal contexto, por lo tanto, lo que resulta adecuado en una cultura podría ser inapropiado en otras (Caballo, 2000).

En lo referido a las definiciones que enfatizan en las conductas, postulan que estas últimas son importantes dado que involucran las opiniones, los sentimientos y las emociones de cada persona, y es a partir de estos factores que puede describirse la capacidad para percibir, entender y

responder a los estímulos que provienen del ambiente (Blanco, 1983). En cuanto a las definiciones asociadas a las consecuencias se observa que se trata de la capacidad para comportarse de una manera que permita al sujeto ser recompensado socialmente y evite ser ignorado o castigado; en esta línea, se espera que las conductas aprendidas y utilizadas en las relaciones interpersonales conduzcan a una relación efectiva, y generando con esto un refuerzo social positivo (Libert & Lewinsohn, 1973). Asimismo, García Sáiz y Gil (2000) destacan que no debe confundirse el empleo de esas conductas como manipulación para lograr objetivos y efectividad social, ya que esos comportamientos aprendidos y empleados se adecuan a las exigencias situacionales y siempre mantienen el respeto a uno mismo y a los demás.

Respecto de las nociones que involucran tanto las conductas como las consecuencias de estas mismas, las conductas socialmente habilidosas son aquellas que las personas realizan en un contexto interpersonal, en el cual expresan opiniones, deseos, actitudes o sentimientos de una manera adecuada a la situación, manteniendo el respeto por estas mismas cosas en los otros; además, implica la capacidad para resolver problemas de manera inmediata, si la situación lo requiere, así como la habilidad de reducir la probabilidad de problemas futuros (Caballo, 2000). En esta línea, Gismero González (2002) concluye que tanto las conductas como sus consecuencias son relevantes al momento de definir la variable, y ambos aspectos resultan esenciales y deben ser tenidos en cuenta.

Existen diversos términos que usualmente son retomados en el mismo sentido que las habilidades sociales, en la actualidad, Gismero González (2002) señala que el sinónimo más conveniente es el de conducta asertiva, y la define como al conjunto de respuestas que son parcialmente independientes, a la vez que situacionalmente específicas. No obstante, cabe señalar que la conducta asertiva en ocasiones se usa de manera indiferenciada como conducta agresiva, lo cual genera confusiones (Alberti & Emmons, 1970, 1986; De Giovanni & Epstein, 1978; Hollandsworth, 1977). No obstante, debe entenderse que la aserción es aceptada como socialmente apropiada mientras que la agresión resulta reprensible socialmente (Alberti & Emmons, 1970, 1986; Caballo, 2000; Epstein, 1978; Galassi & Galassi, 1975; Gismero González, 2002; Hedlund & Linqvist, 1984; Hollandsworth, 1977; Wolpe, 1973).

Una vez explicado todo lo anterior, se define a las habilidades sociales como aquellas respuestas, tanto verbales como no verbales, que son utilizadas por las personas para expresar sus necesidades, derechos, opiniones, sentimientos o preferencias, de una forma no aversiva en un contexto interpersonal; además, debe respetar esto mismo en los demás y generar un auto refuerzo, a la vez de incrementar la probabilidad de obtener un refuerzo externo (Caballo, 1989, 1993; Emmons & Alberti, 1983; Gambrell, 1977; Gismero González, 1996, 2002; Kelly, 1987; MacDonald & Cohen, 1981; McFall, 1982; Phillips, 1978, 1985; Rich & Schroeder, 1976; Salzinger, 1981).

### **Modelo de Gismero**

Gismero González (2002) explica que, si bien los procesos cognitivos no pueden observarse, influyen de forma directa en las habilidades sociales, ya que dicho componente se constituye de ideas, pensamientos, percepciones e interpretaciones acerca de las situaciones, y esto modula la manera de actuar o llevar a cabo una acción. Además, para la autora resultan relevantes los contenidos no verbales y paralingüísticos, porque sostiene que pueden matizar el contenido verbal de la respuesta. Un ejemplo de esto podría ser un tono de voz elevado acompañado de un gesto facial fuerte, que podría dar a entender enojo (Caballo, 1993; Gismero González, 1996, 2002).

Por otra parte, señala que para la operacionalización en este modelo se consideran tanto los aspectos que refieren al contenido de la respuesta como a las consecuencias, ya que entiende que ambos aspectos son importantes. En suma, se incluye la noción de que la consecución de reforzamiento externo no depende de manera exclusiva de la actuación de la persona; explica que una actuación adecuada, si bien no garantiza el reforzamiento, sí maximiza la probabilidad de obtenerlo (Caballo, 1989, 1993; Gismero González, 1996, 2002; Kelly, 1987; McFall & Lillesand, 1971; Rich & Schroeder, 1976; Wolpe & Lazarus, 1966).

Por último, se reseñan algunas de las dimensiones que fueron tenidas en cuenta en diferentes desarrollos, y que luego formaron parte de este modelo: defensa de los propios derechos, disculparse o admitir

ignorancia, expresión de opiniones personales, incluido el desacuerdo; aceptar cumplidos, hacer cumplidos, expresión de sentimientos positivos (afecto, agrado, amor), disculparse o admitir ignorancia, expresión justificada de sentimientos negativos (desagrado, enfado, molestia), afrontar / manejar las críticas; iniciar, mantener y terminar conversaciones / tomar la iniciativa en las relaciones con otros, solicitar cambios de conductas, hacer peticiones, rechazar peticiones (Caballo, 1989; Caballo & Buela, 1988; Furnham & Henderson, 1984; Galassi & Galassi, 1977, 1980; Gambrell & Richey, 1975; Henderson & Furnham, 1983; Lange & Jakubowski, 1976; Nevid & Rathus, 1979; Rathus, 1975; Schwartz & Gottman, 1976).

Basada en todo esto, Gismero González (2002) pone a prueba un modelo teórico que incluye 6 dimensiones, que resumen de manera integrada cada aspecto mencionado. Las dimensiones son: a) Autoexpresión en situaciones sociales, b) Defensa de los propios derechos como consumidor, c) Expresión de enfado o disconformidad, d) Decir no y cortar interacciones, e) Hacer peticiones, f) Iniciar interacciones positivas con el sexo opuesto (Gismero González, 2002).

Por su parte, diversas investigaciones se han ocupado de examinar diferentes modelos teóricos, para dar cuenta de la dinámica de las habilidades sociales. Así, varios estudios pueden dar cuenta de las diferentes maneras en las que se ha operacionalizado este constructo, y en la mayoría de los casos se observan dimensiones como: Rechazar Peticiones; Admitir Limitaciones Personales; Iniciar

Contactos Sociales; Expresar Sentimientos Positivos; Realizar Conductas Asertivas en Lugares Públicos; Discrepar de las Opiniones de Otros; Afrontar las Críticas de los Demás, Expresar Sentimientos Negativos, entre otras (e.g. Caballo, 1993; Gambrill & Richey, 1975; Gismero González, 1996, 2002; Ipiña, Molina & Reyna, 2011; Lacunza, Castro Solano & Contini, 2009; Matson, Rotatori & Helsel, 1983; Moral de la Rubia & Ortiz Morales, 2011; Rathus, 1973). De esta manera, se entiende a las Habilidades Sociales como un constructo multidimensional; al mismo tiempo, si bien varían respecto de los nombres utilizados para designar los factores, todos mantienen contenidos similares, aportando evidencias en cuanto a la validez constructiva.

En virtud de esto, el objetivo de este trabajo es la adecuación de la Escala de Habilidades Sociales de Gismero González (2002), en población adulta de Buenos Aires, ya que no se cuenta con validaciones de este instrumento en el ámbito local, así como tampoco en zonas circundantes. Por otra parte, se busca focalizar no solo en los aspectos dimensionales propuestos, sino entender si en esta población se repite la estructura original, ya que esto podría incrementar la transferencia y relevancia práctica de esta investigación.

## Método

*Participantes:* Se trató de un estudio correlacional y explicativo, con un diseño no experimental, de corte transversal. A partir de un muestreo no probabilístico, intencional, se han administrado 474 protocolos a personas adultas, residentes de Capital Federal y de diversas localidades

de la Provincia de Buenos Aires (que finalmente fueron agrupadas en Capital Federal y Provincia). Se observó que la mayoría de los participantes fueron mujeres, conformando el 51.9 % de la muestra (n= 246), mientras que los hombres representaron al 48.1 % (n= 228), y se detectó un amplio rango de edad, con un mínimo de 18 años y un máximo de 62 ( $M= 25.40$ ,  $DE= 4.31$ ). Además, se relevaron variables como nivel de educación y si realiza alguna actividad que le produzca bienestar.

*Instrumentos:* Encuesta de datos sociodemográficos. Para recolectar información acerca de edad, sexo, lugar de residencia, ocupación, nivel de educación, estado civil, entre varias más.

*Escala de Habilidades Sociales de Gismero González (Gismero González, 2002).* Evalúa grado de adecuación a diferentes situaciones sociales. Está conformado por 33 ítems, que se responden en base a una escala de tipo Likert de 4 categorías, que van desde: 'No me identifico en absoluto' a 'Me sentiría o actuaría así en la mayoría de los casos', y se distribuyen en 6 dimensiones: Autoexpresión en Situaciones Sociales, Defensa de los Propios Derechos como Consumidor, Expresión de Enfado o Disconformidad, Decir no y Cortar Interacciones, Hacer Peticiones e Iniciar Interacciones Positivas con el Sexo Opuesto, además de una escala total.

*Big Five Inventory (adaptación al medio local de Castro Solano & Casullo, 2001).* Evalúa los cinco grandes factores de la personalidad (Neuroticismo, Extraversión, Agradabilidad, Apertura a la

experiencia y Responsabilidad) a partir de la distribución de 44 ítems; las opciones de respuesta toman el formato de una escala tipo Likert, con cinco opciones de respuesta, que van desde *Muy en desacuerdo* a *Muy de acuerdo*.

### **Procedimiento**

Los sujetos que formaron parte de la investigación fueron adultos, de 18 años en adelante, y las administraciones se efectuaron de manera individual. La participación fue voluntaria, informándose mediante consentimiento informado que los datos derivados de esta investigación serían utilizados con fines exclusivamente científicos, bajo la Ley Nacional 25.326 de protección de los datos personales. Para la validación de la Escala de Habilidades Sociales (Gismero González, 2002), se realizó una prueba piloto a 30 sujetos, a partir de lo cual se realizaron modificaciones a los reactivos y se obtuvo la versión preliminar. Posteriormente, mediante un estudio de juicio experto, se realizó un muestreo del contenido de los ítems. Una vez que se contó con esto se administró, a la muestra de estandarización, el protocolo compuesto por la encuesta sociodemográfica, la Escala de Habilidades Sociales (Gismero González, 2002) y el Big Five Inventory (Castro Solano & Casullo, 2001). Se recolectaron 476 casos, de los cuales dos fueron eliminados debido a que no habían sido respondidos los instrumentos de forma completa. Sobre esta muestra se realizaron los análisis estadísticos con el programa SPSS 25.

### **Resultados**

En primera instancia, se realizaron descripciones para las variables cuantitativas, es decir para las dimensiones de Habilidades Sociales y Personalidad (Tablas 1 y 2). En esta línea, se verificó la normalidad de la distribución de tales variables. Se utilizó la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov (debido al tamaño de la muestra), y los resultados obtenidos dan cuenta que para la mayoría de los casos la distribución fue normal, ya que los p valores obtenidos fueron mayores al nivel de significación mínimo establecido ( $p < 0.05$ ; Kolmogorov = .000).

Luego, se procedió a realizar los análisis para la validación. En un primer momento, se calcularon estadísticos descriptivos para los ítems. Como los valores de asimetría y curtosis resultaron inferiores a 2, se procedió a calcular un análisis de componentes principales. Se corroboró la dimensionalidad de la escala verificando solución la factorial, la matriz anti-imagen y las comunalidades, el índice de esfericidad y la varianza explicada. Siguiendo la línea de trabajo propuesta por Gismero González en la escala original, se efectuó un análisis de componentes principales con rotación oblicua Oblimin. En cuanto al primer análisis factorial se obtuvo como resultado un KMO elevado, que muestra un nivel adecuado de ajuste, que se corrobora con un nivel de significación inferior al p valor estipulado de .05 ( $KMO = .75 - p = .00$ ; 528gl). De la misma manera, cuando se observan los resultados obtenidos en la matriz anti-imagen, a excepción de los ítems 4 y 23 (que en ambos casos los valores son de .47),

se evidencia que las correlaciones entre los ítems son altas, ya que son superiores a .50 (Cohen, 1988, 1992). No obstante, aparecen en las comunalidades varios ítems con valores inferiores a .25 (que es el criterio adoptado por la autora). Siguiendo la misma línea, se eliminaron los elementos con cargas inferiores a .25 y cargas dobles significativas. En cuanto a la varianza explicada el total fue de 39.65%.

Una vez obtenidos estos resultados se repitió el procedimiento, pero esta vez extrayendo los ítems que obtuvieron

valores menores a .25 en las comunalidades, y los ítems que no tuvieron peso superior a .40 en ninguna de las dimensiones en la matriz de estructura, o que tuvieron doble carga significativa. En esta oportunidad todos los valores aumentaron. Puede observarse que el índice de esfericidad es más elevado (KMO= .79,  $p= .00$ ; 378gl) -Tabla 4-, al igual que las comunalidades, mostrando una adecuación apropiada, es decir mayor a .25 (Tabla 1); en lo que refiere a la matriz anti-imagen, los valores se mantuvieron fuertes (Tabla 1).

**Tabla 1**

*Matriz de correlación anti-imagen y comunalidades (final) - KMO y prueba de esfericidad de Barlett (final)*

| Ítems  | Correlación anti-imagen | Comunalidades     |
|--|-------------------------|-------------------|
|  | <i>r</i>                | <i>Extracción</i> |
| 1. A veces evito hacer preguntas por miedo a parecer estúpido.   | .87                     | .26               |
| 3. Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.                        | .63                     | .46               |
| 4. Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entró después que yo, me callo.   | .47                     | .97               |
| 5. Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato hasta decirle "No".            | .82                     | .43               |
| 9. Muchas veces cuando tengo que hacer un halago, no sé qué decir.   | .83                     | .55               |
| 10. Tiendo a guardar mis opiniones para mí mismo.  | .79                     | .52               |
| 11. A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.                                      | .86                     | .39               |
| 13. Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo, prefiero callarme a manifestar lo que pienso. | .83                     | .44               |
| 14. Cuando tengo mucho apuro y me llama un amigo por teléfono, me cuesta mucho cortar.                                       | .76                     | .28               |
| 15. Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.                                | .83                     | .36               |
| 16. Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal el vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto.        | .70                     | .52               |

| Ítems   | Correlación anti-imagen | Comunalidades     |
|---|-------------------------|-------------------|
|   | <i>r</i>                | <i>Extracción</i> |
| 17. No me resulta difícil hacer un cumplido a alguien que me gusta.   | .82                     | .42               |
| 18. Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar una conversación con ella. | .68                     | .56               |
| 19. Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás.  | .78                     | .44               |
| 20. Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir emails a pasar por entrevistas personales.                                       | .83                     | .28               |
| 22. Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.                              | .81                     | .41               |
| 23. Nunca sé cómo “cortar” a un amigo que habla mucho.  | .47                     | .97               |
| 27. Soy incapaz de pedir a alguien una cita.  | .78                     | .47               |
| 29. Me cuesta expresar mi opinión en grupos (en clase, en reuniones, etc.).   | .82                     | .38               |
| 30. Cuando se me cuegan en una fila, hago como si no me diera cuenta.   | .78                     | .43               |
| 32. Muchas veces prefiero ceder, callarme o “dar un paso al costado” para evitar problemas con otras personas.                          | .86                     | .39               |
| 33. Hay veces que no sé negarme a salir con alguien que no me gusta pero que me llama varias veces.                                     | .87                     | .28               |
| Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin. (Índice KMO)   |                         | .79               |
| Chi-cuadrado  |                         | 5113.38           |
| Prueba de esfericidad de Barlett - <i>p</i> valor   |                         | .00               |

En lo referido a la varianza explicada, los resultados obtenidos permiten observar que explica el 35.18 % de la varianza total, y en cuanto a la matriz de correlaciones se puede observar que la asociación entre los factores es moderadas. Considerando los ítems que componían los factores, se los etiquetó como Autoexpresión en Situaciones Sociales (F1), Expresión de Enfado o Disconformidad (F2), Decir No y Cortar Interacciones (F3) y Hacer Peticiones (F4). Las dimensiones Defensa de los propios Derechos como Consumidor e Iniciar Interacciones Positivas con el Sexo Opuesto no se hallaron representadas en la estructura obtenida; estas dimensiones

correspondían a los factores 2 y 6 originalmente, es decir que se mantuvieron en esta nueva versión los factores 1, 3, 4 y 5. Se pudo observar que la distribución de los ítems en algunos casos fue como en la escala original, mientras que en otros obtuvieron pesos mayores en otras escalas. Así, en lo que refiere al Factor 1, se mantuvieron los reactivos 1, 11, 20 y 29; además suma los reactivos 14, 15 y 33, que en la versión original pertenecían al Factor 4, y el 27 que correspondía al Factor 6. En el caso del Factor 2 se mantuvieron los ítems 13, 22 y 32 y suma los ítems 17 y 18, que la versión original eran parte del Factor 6. En cuanto al Factor 3 quedaron los ítems 5 y 23, y



suma los reactivos 3 y 4, que originalmente pertenecían al Factor 2, y el 16, que formaba parte del Factor 6; el resto de los reactivos se distribuyeron de forma novedosa en el Factor 4, ya que los ítems 10 y 19 eran parte

del Factor 1 en la escala original, el ítem 30 era parte del Factor 2 y el ítem 9 era parte del Factor 6. En la Tabla 2 se detallan los resultados.

**Tabla 2**

*Matriz de componentes rotados*

| Reactivos   | Componentes |            |            |      |
|---|-------------|------------|------------|------|
|   | 1           | 2          | 3          | 4    |
| 29. Me cuesta expresar mi opinión en grupos (en clase, en reuniones, etc.).   | <b>.51</b>  | .10        | -.95       | -.06 |
| 15. Hay determinadas cosas que me disgusta prestar, pero si me las piden, no sé cómo negarme.   | <b>.48</b>  | .07        | .12        | .28  |
| 1. A veces evito hacer preguntas por miedo a parecer estúpido.  | <b>.47</b>  | .09        | -.13       | .06  |
| 11. A veces evito ciertas reuniones sociales por miedo a hacer o decir alguna tontería.   | <b>.47</b>  | .32        | .03        | .10  |
| 14. Cuando tengo mucho apuro y me llama un amigo por teléfono, me cuesta mucho cortar.  | <b>.46</b>  | -.04       | .04        | .22  |
| 27. Soy incapaz de pedir a alguien una cita.  | <b>.44</b>  | .14        | -.38       | .01  |
| 20. Si tuviera que buscar trabajo, preferiría escribir emails a pasar por entrevistas personales.                                       | <b>.42</b>  | .02        | -.00       | -.09 |
| 33. Hay veces que no sé negarme a salir con alguien que no me gusta pero que me llama varias veces.                                     | <b>.40</b>  | -.04       | .14        | -.08 |
| 18. Si veo en una fiesta a una persona atractiva del sexo opuesto, tomo la iniciativa y me acerco a entablar una conversación con ella. | -.29        | <b>.53</b> | -.12       | .04  |
| 13. Cuando algún amigo expresa una opinión con la que estoy muy en desacuerdo, prefiero callarme a manifestar lo que pienso.            | -.04        | <b>.50</b> | .24        | .22  |
| 22. Cuando un familiar cercano me molesta, prefiero ocultar mis sentimientos antes que expresar mi enfado.                              | -.05        | <b>.49</b> | .26        | .26  |
| 17. No me resulta difícil hacer un cumplido a alguien que me gusta.   | -.31        | <b>.43</b> | -.04       | .33  |
| 32. Muchas veces prefiero ceder, callarme o “dar un paso al costado” para evitar problemas con otras personas.                          | -.09        | <b>.42</b> | .08        | .25  |
| 23. Nunca sé cómo “cortar” a un amigo que habla mucho.  | -.03        | .01        | <b>.98</b> | .04  |

|   |      |      |            |            |
|---|------|------|------------|------------|
| 4. Cuando en una tienda atienden antes a alguien que entró después que yo, me callo.                                  | -04  | .01  | <b>.98</b> | .04        |
| 3. Si al llegar a mi casa encuentro un defecto en algo que he comprado, voy a la tienda a devolverlo.                 | -15  | -14  | <b>.55</b> | -.32       |
| 5. Si un vendedor insiste en enseñarme un producto que no deseo en absoluto, paso un mal rato hasta decirle “No”.     | -.02 | .19  | <b>.53</b> | .17        |
| 16. Si salgo de una tienda y me doy cuenta de que me han dado mal el vuelto, regreso allí a pedir el cambio correcto. | -.27 | -.02 | <b>.42</b> | -.39       |
| 9. Muchas veces cuando tengo que hacer un halago, no sé qué decir.  | -.02 | .19  | .17        | <b>.61</b> |
| 10. Tiendo a guardar mis opiniones para mí mismo.   | .13  | .03  | .11        | <b>.56</b> |
| 30. Cuando se me cuegan en una fila, hago como si no me diera cuenta.   | -.03 | .30  | -.04       | <b>.50</b> |
| 19. Me cuesta expresar mis sentimientos a los demás.  | .37  | -.06 | .14        | <b>.43</b> |

Por otra parte, se examinó la validez de criterio en función de la variable personalidad. Con este propósito se realizaron correlaciones con el estadístico  $r$  de Pearson que permitiesen analizar las asociaciones entre las diferentes dimensiones de las variables. Las asociaciones significativas fueron en todos los casos positivas y se hallaron entre:

- I. Expresión de Enfado o disconformidad y Neuroticismo, y se trató de una asociación moderada.
- II. Autoexpresión en Situaciones Sociales y Habilidades Sociales Total con Extraversión. En ambos casos se trata de asociaciones fuertes.
- III. Autoexpresión en Situaciones Sociales, Decir No y Cortar Interacciones y Habilidades Sociales Total con Apertura a la

- IV. Experiencia. En todos los casos se trata de asociaciones fuertes. Hacer Peticiones y Habilidades Sociales Total con Agradabilidad. En este caso las correlaciones fueron débiles.
- V. Autoexpresión en Situaciones Sociales, Hacer Peticiones y Habilidades Sociales Total con Responsabilidad. Para la primera y tercera asociación se trató de correlaciones fuertes, para la segunda fue débil.

En la Tabla 3 se presentan los estadísticos.

**Tabla 3**

*Asociaciones entre Habilidades Sociales y Personalidad*

|                                      |          | Autoexpresión en<br>Situaciones<br>Sociales | Expresión de<br>Enfado o<br>Disconformidad | Decir no y<br>Cortar<br>Interacciones | Hacer<br>Peticiones | Habilidades<br>Sociales<br>Total |
|--------------------------------------|----------|---|--|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------|
| <b>Neuroticismo</b>                  | <i>r</i> | .08   | <b>.40</b>                                 | -.22                                  | -.03                | .11                              |
|                                      | <i>p</i> | .65   | <b>.02</b>                                 | .23                                   | .84                 | .54                              |
| <b>Extraversión</b>                  | <i>r</i> | <b>.82</b>                                  | .04  | .06                                   | .02                 | <b>.96</b>                       |
|                                      | <i>p</i> | <b>.01</b>                                  | .31  | .25                                   | .66                 | <b>.00</b>                       |
| <b>Apertura a la<br/>Experiencia</b> | <i>r</i> | <b>.95</b>                                  | .05  | <b>.99</b>                            | .03                 | <b>.98</b>                       |
|                                      | <i>p</i> | <b>.00</b>                                  | .20  | <b>.00</b>                            | .40                 | <b>.00</b>                       |
| <b>Agradabilidad</b>                 | <i>r</i> | -.07  | .08  | -.06                                  | <b>.10</b>          | <b>.10</b>                       |
|                                      | <i>p</i> | .18   | .10  | .22                                   | <b>.02</b>          | <b>.03</b>                       |
| <b>Responsabilidad</b>               | <i>r</i> | <b>.71</b>                                  | .07  | .00                                   | <b>.16</b>          | <b>.76</b>                       |
|                                      | <i>p</i> | <b>.00</b>                                  | .10  | .98                                   | <b>.00</b>          | <b>.01</b>                       |

Para dar cuenta de la capacidad de discriminación de los ítems se calcularon frecuencias para cada una de las opciones de respuesta, para cada reactivo. Pudo observarse que el comportamiento de los elementos no es constante, por lo tanto, la dispersión que muestran los sujetos entre las cuatro alternativas de respuestas es un índice de capacidad discriminativa de los mismos. Luego, se dividió la escala total en cuartiles y se realizó una comparación entre el primer y cuarto cuartil, es decir entre el grupo alto y bajo, para cada uno de los reactivos. A partir de los datos obtenidos se determinó que existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos, para cada uno de los ítems. Esto mismo puede observarse en los valores de las medias para cada grupo. En

ese sentido, se interpreta que los ítems discriminan.

La consistencia interna del instrumento se analizó mediante los estadísticos Alfa de Cronbach, por un lado, y con el coeficiente Omega (alfa ordinal), por otro. En ambos casos fue adecuada, ubicándose en su mayoría entre los valores de .65 y .75, según los criterios sugeridos por George y Mallery (2003). Las alfas de la escala total presentaron valores más bajos, pero se mantuvieron dentro de los esperados (Tabla 4).

**Tabla 4**

*Consistencia interna para cada dimensión de la escala*

| <b>Dimensiones</b>                           | <b><math>\alpha</math> de Cronbach</b> | <b><math>\alpha</math> ordinal (<math>\omega</math>)</b> |
|--|--|--|
| <b>Autoexpresión en Situaciones Sociales</b> | .67                                    | .68  |
| <b>Expresión de Enfado o Disconformidad</b>  | .66                                    | .67  |
| <b>Decir no y Cortar Interacciones</b>       | .74                                    | .84  |
| <b>Hacer Peticiones</b>                      | .73                                    | .73  |
| <b>Habilidades Sociales Total</b>            | .65                                    | .66  |

Para saber el peso de cada ítem con respecto a la escala, se incluyó el análisis del coeficiente Alfa de Cronbach con la alternativa 'si se elimina el elemento'. Se observó que en todos los casos se mantuvo el valor obtenido al principio, o uno parecido. Debido a estos resultados se decidió mantener la estructura obtenida. También, en lo referido a la consistencia interna, se realizó una división por mitades, con la fórmula Sperman-Brown, y el resultado da cuenta de una relación estadísticamente significativa ( $p < .05$ ), con un coeficiente de correlación fuerte ( $p = .00$ ;  $\rho = .99$ ).

Para determinar la estabilidad temporal de las puntuaciones se realizó una comparación pre - post test (o procedimiento de test / re-test), con prueba t para muestras relacionadas, en función de la cual se estableció que no hubo diferencias estadísticamente significativas entre las administraciones, lo que se vio corroborado en las medias y desvíos de cada par. Además, se realizaron análisis de correlación de Pearson, entre las versiones pre y post para cada dimensión, y se obtuvo para cada caso un p valor estadísticamente significativo, con coeficientes altos -

mayores a .50 según lo sugerido por Cohen y Cohen (1983).

### **Discusión**

En función de los análisis realizados para la validación de esta escala se observa que el resultado es un instrumento que da cuenta de una adecuada calidad, y por tanto estructura, ya que la misma responde a las exigencias esperadas

Se obtuvo una versión final de 22 ítems, agrupados en 4 dimensiones. Teniendo en cuenta los ítems que componían los factores, se los etiquetó como Autoexpresión en Situaciones Sociales (F1), Expresión de Enfado o Disconformidad (F2), Decir no y Cortar Interacciones (F3) y Hacer Peticiones (F4). Las dimensiones *Defensa de los propios Derechos como Consumidor* e *Iniciar Interacciones Positivas con el Sexo Opuesto* no se hallaron representadas en la estructura obtenida; estas dimensiones correspondían a los factores 2 y 6 originalmente, es decir que se mantuvieron en esta nueva versión los factores 1, 3, 4 y 5. Se pudo observar que la distribución de los ítems en algunos casos fue como en la escala

original, mientras que en otros obtuvieron pesos mayores en otras escalas. Estos resultados son congruentes con los señalamientos realizados por los sujetos participantes de la prueba piloto (descritos en el párrafo anterior). Además, resultan coherentes con los planteos teóricos, los cuales han llegado a determinar varios componentes de las habilidades sociales, que son esperables en la mayoría de las relaciones interpersonales, y que son fácilmente observables, tales como las capacidades para mantener y terminar conversaciones, poder decir no, ser capaz de expresar sentimientos (tanto positivos como negativos), poder realizar peticiones y pedir favores y ser capaz de defender los derechos; además implica poner en marcha componentes cognitivos y fisiológicos que se reflejan a nivel conductual (Caballo, 1987, 1993; Ellis, 1980; Emmons & Alberti, 1983; Gambrell, 1977; Gismero González, 1996, 2002; Lazarus, 1973; Vallés & Vallés, 1996).

En cuanto a las dimensiones que no se vieron reflejadas en esta muestra también resulta dentro de lo esperado, dado que las características de tales dimensiones responden a aspectos muy específicos. En el caso de la dimensión *Iniciar Interacciones Positivas con el Sexo Opuesto* ya ha sido mencionado que parece lógico que esta misma ya no dé cuenta de las demandas de este contexto, en el cual la vivencia respecto de las relaciones no se orienta en ese único sentido; de esta manera, parece lógico que este resultado no muestre correlato con tal planteo. Por otra parte, en lo referido a *Defensa de los propios Derechos como Consumidor*, también se trata de un

resultado esperable, ya que también es una dimensión muy específica; si bien la defensa de los derechos es parte de los componentes de las habilidades sociales, tal como fuera señalado, en este caso hace referencia a un rol muy específico, que es el de consumidor. En ese sentido, podría inferirse que la muestra trabajada para esta investigación no da cuenta de modos tan específicos. A partir de lo explicado, se obtuvo una escala que da cuenta de una solución factorial que, si bien no retoma todas las dimensiones de la original, se ajusta a los usos de la muestra sobre la que se trabajó.

En lo referido a las correlaciones entre las dimensiones del inventario pudo observarse que las mismas mantuvieron coherencia teórica, dado que los sentidos de éstas son congruentes. Es decir, las dimensiones de carácter positivo mantuvieron entre ellas una correlación positiva. De esta manera, podría esbozarse que lo encontrado se corrobora con lo planteado teóricamente, ya que lo esperado es que la covarianza entre las variables adopte tal dinámica. Por lo tanto, se trata de un factor que aportaría evidencia de congruencia teórica entre las dimensiones del instrumento.

En lo que respecta a la validez de criterio, la misma se realizó a partir de la correlación con la variable Personalidad, usando el modelo de los cinco grandes, ya que se respetó el procedimiento seleccionado para la validación de la escala original (Gismero González, 2002). Se pudo observar que las asociaciones obtenidas muestran coherencia teórica y, como en la versión original, se dieron en el sentido

esperado. Así, las dimensiones de valoración positiva (Extraversión, Apertura a la Experiencia, Agradabilidad y Responsabilidad) mostraron asociaciones positivas con la escala global de esta versión; esto se asemeja a los resultados hallados por Gismero González (2002), quien explica que estas puntuaciones vienen a indicar una buena asertividad o habilidades sociales, lo que daría cuenta de una adecuada estabilidad emocional al momento de interactuar socialmente. Por otro lado, a diferencia de lo sucedido en la versión original, en este caso no se halló relación con la Neuroticismo, que en aquella se trató de una correlación negativa. Luego, en lo referido a los factores, la asociación más fuerte se halló entre Apertura a la Experiencia y Decir no y Cortar Interacciones. Esto muestra coherencia teórica, ya que una de las características de la apertura es que puede tratarse de sujetos que suelen experimentar de manera intensa tanto sentimientos positivos como negativos; a la vez, esta es una característica de la capacidad para poder establecer límites, capacidad necesaria al momento de tener que decir no (Costa & McCrae, 1999; Gismero González, 2002). Además, estos resultados son congruentes con los obtenidos por diversos autores (e.g. Ayuso Murillo et al., 2016; Bermeo Orellana, 2017; Bermúdez Vargas, Ccance Gastelú & Conde Rodríguez, 2017; Flores Rojas, 2019; Garaigordobil, 2017; Lacunza, 2016, Peixoto, Santos & Meneses, 2018; Saldivia Veiga, Sandoval Herrera, Barría Paillamán, Estrada Goic & Vinet, 2015), quienes sostienen que la personalidad se encuentra asociada a diferentes características de las habilidades sociales, dando cuenta, en la

mayoría de los casos, que los aspectos positivos de la personalidad, tales como agradabilidad, apertura a la experiencia, extraversión y responsabilidad se asocian a conductas aceptables y esperadas socialmente, mientras que los aspectos más negativos, como el neuroticismo, se asocian a conductas menos adecuadas y a aspectos agresivos de comunicación. Además, Lacunza (2016) retoma un aspecto relevante, que es el hecho de que puede entenderse al estilo de interacción social como un componente de la personalidad.

En cuanto a la capacidad de discriminativa de los reactivos, los resultados concuerdan con los hallazgos de la escala original (Gismero González, 2002), a partir de la cual se pudo concluir que la dispersión observada entre las cuatro alternativas de respuestas es un índice de la capacidad de discriminativa de los ítems. Además, las medias y desvíos apoyan tales resultados, así como las diferencias observadas entre los grupos bajo y alto, ya que las mismas fueron significativas, y se encontraban contenidas entre los intervalos de confianza. En ese sentido, al igual que sucede con la escala original, en la versión local puede observarse la capacidad de discriminación de los ítems.

Para determinar la confiabilidad, se analizó la consistencia interna del instrumento mediante los estadísticos Alfa de Cronbach, por una parte, y coeficiente Omega (alfa ordinal), por otra. En este punto, se llevó a cabo este análisis de fiabilidad ya que fue el utilizado por la autora en la escala original (Gismero González, 2002). En ese caso, se obtuvo un Alfa elevado para la dimensión global, pero

no se registraron análisis para cada una de las dimensiones. A diferencia de la versión original, el alfa obtenida en esta nueva versión si bien fue adecuado no fue tan alto; además, en este caso sí se realizaron análisis para cada una de las dimensiones y en todos los casos los resultados dieron cuenta de una alta consistencia interna. En suma, se realizaron análisis Alfa de Cronbach teniendo en cuenta la opción '*si se elimina el elemento*', y los resultados obtenidos mostraron valores similares, por lo cual se mantuvo la formación original. Por otro lado, se corroboró lo obtenido con este procedimiento con análisis de Alfa ordinal, dado que los reactivos son de carácter ordinal. En esta oportunidad, los valores también fueron adecuados. A partir de esto se concluye que la escala presenta una consistencia interna adecuada; al igual que en la versión original, los resultados permiten sostener que se trata de un instrumento fiable en este sentido.

También se realizaron procedimientos de diferencias entre grupos para cada uno de los ítems, contrastando puntuaciones para dos administraciones (test / retest); los resultados evidenciaron que no existen diferencias estadísticamente significativas entre los grupos, así como también se observa que las diferencias de medias no se encuentran contenidas en los intervalos de confianza. De esta manera, al no hallarse diferencias entre las administraciones se puede afirmar los resultados son estables. En suma, se establecieron análisis de correlación entre las versiones pre y post para cada una de las dimensiones, y esto arrojó coeficientes fuertes, que apoyan los resultados antes mencionados, ya que dan cuenta de la

asociación entre los resultados en los diferentes momentos obtenidos.

A partir de la evidencia obtenida, se concluye que se trata de una escala confiable; en este caso, cabe aclarar que se incluyeron análisis dado que la versión original sólo presentaba información acerca de la consistencia interna de la escala global, pero no presentan resultados en lo referido a las dimensiones. De esta manera, se consideró la importancia de determinar que la técnica es confiable en todas las partes que la componen y se añadieron análisis que aportasen evidencia en el mismo sentido. Todos estos análisis arrojaron resultados que permitieron confirmar que se trata de un instrumento estable temporalmente, así como consistente internamente.

### Limitaciones

La sugerencia principal es realizar análisis factorial confirmatorio. Aunque se han realizado variados procedimientos para dar cuenta de la calidad general de la escala, y los resultados fueron buenos, ampliar y corroborar estos resultados resulta óptimo. Además, podría ampliarse lo referido a la validez de criterio, dado que en este estudio se ha realizado tomando como referencia la Personalidad, según la teoría de los cinco grandes, pero la literatura sugiere la asociación de las habilidades sociales a variables como conducta prosocial, agresividad, locus de control, toma de decisiones, estrés, entre otras. En ese sentido, podrían realizarse estudios que amplíen los ya existentes con respecto a este constructo, pero con esta nueva estructura factorial.

## Referencias

- Alberti, R.E. & Emmons, M.L. (1970). *Your perfect right*. California: Impact.
- Alberti, R.E. & Emmons, M.L. (1982). *Your perfect right: a guide to assertive behavior*. San Luis Obispo, CA: Impact.
- Ayuso Murillo, D., Colomer Sánchez, A. & Herrera Peco, I. (2016). Habilidades de comunicación en enfermeras de UCI y de Hospitalización de adultos. *Enfermería Intensiva*. Doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.enfi.2016.10.006>
- Bermeo Orellana, M.S. (2017). *Personalidad y habilidades sociales en la unidad educativa "Amelia Gallego Díaz"*. Ríobamba (tesis de grado, Psicología Educativa). Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.
- Bermúdez Vargas, K., Ccancce Gastelú, P. & Conde Rodríguez, I. (2017). Rasgos de personalidad y asertividad en estudiantes de la Facultad de Ciencias de la Salud. *Revista Científica de Ciencias de la Salud*, 10(1), 22-28.
- Blanco, A. (1983). Evaluación de las Habilidades Sociales. En R. Fernández Ballesteros y JA. Carrobes (Eds.), *Evaluación conductual: metodología y aplicaciones* (pp. 567-606). Pirámide.
- Caballo, V.E. (1987). Evaluación de las habilidades sociales. En R. Fernández Ballesteros & JA. Carrobes (Comps.), *Evaluación conductual: metodología y aplicaciones* (pp. 553-595). Pirámide.
- Caballo, V.E. (1989). Teoría, evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales. Promolibro.
- Caballo, V. E., & Buela, G. (1988). Diferencias conductuales, cognoscitivas y emocionales entre sujetos de alta y baja habilidad social. *Revista de Análisis del Comportamiento*, 4, 1-19.
- Caballo, V. E. (1993). Relaciones entre diversas medidas conductuales y de autoinforme de las habilidades sociales. *Revista Psicología Conductual*, 1(1), 73 - 99. <http://www.behavioralpsycho.com/PDFespanol/1993/num1/Relaciones%20entre.pdf>
- Caballo, V. (2000). *Manual de evaluación y entrenamiento de habilidades sociales*. Siglo XXI.
- Castro Solano, A. & Casullo, M.M. (2001). Rasgos de personalidad, bienestar psicológico y rendimiento académico en adolescentes argentinos. *Interdisciplinaria*, 18(1), 65-85.
- Cohen, J. (1988). *Statistical Power Analysis for the Behavioral Sciences*. Second Edition. Hillsdale, NJ: LEA.
- Cohen, J. (2006). Social, Emotional, Ethical, and Academic Education: Creating a



- Climate for Learning, Participation in Democracy, and Well Being. *Harvard Educational Review*, 76(2), 201-285.
- Costa, P. y McCrae, R. (1999). *NEO-PI-R: Inventario de la personalidad NEO revisado (NEOPI-R) e Inventario NEO Reducido de Cinco Factores (NEO-FFI)*. Manual profesional. TEA Ediciones.
- De Giovanni, I.S. & Epstein, N. (1978). Unbinding assertion and aggression in research and clinical practice. *Behavior Modification*, 2, 173-192.
- Ellis, A. (1980). *Razón y Emoción en Psicoterapia*. Bilbao: Desclée de Brower S.A.
- Emmons, M.L. & Alberti, R.E. (1983). Failure: winning at the losing game in assertiveness training. En E.B. Foa y P.M.G. Emmelkamp (eds.), *Failures in behavior therapy*. Wiley
- Fernández Ballesteros, R. (1994). *Evaluación conductual hoy. Un enfoque para el cambio en Psicología Clínica y de la Salud*. Pirámide.
- Flores Rojas, T.J. (2019). *Personalidad y asertividad en los estudiantes de enfermería del Instituto Hipólito Unanue de la ciudad de Tarapoto* [tesis de grado, Licenciatura en Psicología]. Universidad César Vallejo, Perú.
- Furnham, A. & Henderson, M. (1984). Assessing assertiveness: A content and correlational analysis of five assertiveness inventories. *Behavioral Assessment*, 6(1), 79-88.
- Galassi, J.P. & Galassi, M.D. (1975). The relationship between assertiveness and aggressiveness. *Psychological Reports*, 36, 352-354.
- Galassi, J.P., Galassi, M.D. (1977). Assessment procedures for asertive behavior. En Alberti R. E. *Assertiveness: Innovations, applications, issues*. San Luis Obispo: California Impact.
- Galassi, J. P., & Galassi, M. D. (1980). A comparison of the factor structure of an assertion scale across sex and population. *Behavior Therapy*, 10, 117-129.
- Gambrill, E.D. & Richey, C.A. (1975) An assertion inventory for use in assessment and research. *Behavior Therapy*, 6, 550-561.
- Gambrill, E.D. (1977). *Behavior modification: Handbook of Assessment, Intervention and Evaluation*. San Francisco: Jasey Bass Editors.
- Garaigordobil, M. (2017). Conducta prosocial: el papel de la cultura, la familia, la escuela y la personalidad. *Revista Mexicana de Investigación en Psicología*, 6(2), 146-157.
- García Sáiz, M. & Gil, F. (2000). Conceptos, supuestos y modelo explicativo de las Habilidades Sociales. En F. Gil, JM. León & L. Jarana (Eds.), *Habilidades sociales y Salud* (pp. 47-57). Eudema.

- Gismero González, E. (2002). *Manual de Escala de Habilidades Sociales*. TEA Ediciones
- Hedlund, B.L. & Linqvist, C.U. (1984). The development of an inventory for distinguish among passive, aggressive and assertive behavior. *Behavioral Therapy, 8*, 509-512.
- Henderson, M., & Furnham, A. (1983). Dimensions of assertiveness: Factor Analysis of five assertion inventories. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry, 14*, 223-231.
- Hernández, J. (2012). Taller de Habilidades Sociales. ¿Qué son las Habilidades Sociales? *Psicología On Line*. <http://www.psicologia-online.com/autoayuda/hhss/HHSS.htm>
- Hollandsworth, J.G. (1977). Differentiating assertion and aggression: some behavioral guidelines. *Behavior Therapy, 8*, 347-352.
- Ipiña, M. J., Molina, L. & Reyna, C. (2011). Propiedades psicométricas de la Escala MESSY (versión autoinforme) en niños argentinos. *Revista de Psicología, 29*(2), 245 - 264. Doi: 87332586.
- Kelley, C. (1979). *Assertion training: A facilitator's guide*. University Associates.
- Kelly, J.A. & Lamparski, D.M. (1985). Outpatient treatment of schizophrenics: Social skills and problem-solving training. En M. Hersen & AS. Bellack (Comps.), *Handbook of clinical behavior therapy with adults*. Plenum Press.
- Kelly, J. (1987). *Entrenamiento de las habilidades sociales*. Desclée de Browser.
- Lacunza, A.B., Castro Solano, A. & Contini, N. (2009). Habilidades sociales preescolares: una escala para niños de contextos de pobreza. *Revista de Psicología, 27*(1), 3 - 28. Doi: 52287120.
- Lacunza, A.B. (2016). Personalidad y habilidades sociales, ¿relacionadas? Una aproximación en adolescentes del norte argentino. *Actas de Resúmenes de la XV Reunión Nacional y IV Encuentro Internacional de la Asociación Argentina de Ciencias del Comportamiento RACC, 2016, Suplemento (Agosto)*.
- Lange, A.J. & Jakubowski, P. (1976). *Responsible assertive behavior: cognitive behavioral procedures of trainers*. Research Press
- Lazarus, A.A. (1973). On assertive behavior: A brief note. *Behavior Therapy, 4*, 697-699.
- Libert, J & Lewinsohn, P. (1973). The concept of social skill with special reference to the behavior of depressed persons. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 40*, 304-312.
- Mac Donald, M.L., & Cohen. J. (1981). *Conceptual components of social*

- skills. Paper presented at the meeting of the Association for Advancement of Behavior Therapy, New York City.
- Matson, J. L., Rotatori, A. F. & Helsel, W. J. (1983). Development of a rating scale to measure social skills in children: The Matson Evaluation of Social Skills with Youngsters (MESSY). *Behaviour Research and Therapy*, 21, 335-340.
- Mc Fall, R.M. & Lillesand, D.B. (1971). Behavior rehearsal with modeling and coaching in assertion training. *Journal of Abnormal Psychology*, 77, 313-323.
- McFall, R.M. (1982). A review and reformulation of the concept of social skills. *Behavioral Assessment*, 4, 1-33.
- Michelson, L., Sugat, P.P., Wood, R.P. & Kazdin, A.E. (1987). *Las Habilidades Sociales en la Infancia: Evolución y Tratamiento*. Martínez Roca S.A.
- Moral de la Rubia, J. & Ortíz Morales, H. (2011). Un modelo predictivo de conducta disocial por análisis de senderos. *Anuario de Psicología Jurídica*, 21, 27 - 40. Doi: 10.5093/jr2011v21a3.
- Nevid, J.F. & Rathus, S.A. (1979). Factor analysis of the Rathus assertiveness schedule with a college population. *Journal of Behavior Therapy and Experimental Psychiatry*, 10(1), 21-24.
- Peixoto, A.C., Santos, C.B. & Meneses, R.F. (2018). Habilidades sociais na promoção de saúde: preditores da saúde mental e sexual. *Psicologia, Saúde e Doenças*, 19(1), 11-17. Doi: <http://dx.doi.org/10.15309/18psd190103>
- Phillips, E.L. (1978). *The social skills basis of psychopathology*. New York: Grune and Stratton.
- Phillips, E.L. (1985). *Social Skills: History and prospect*. En L.L Abate y M.A.Milan (eds.), *Handbook of Social Skills Training and Research*. Wiley.
- Rathus, S.A. (1973). A 30-item schedule for assessing assertive behavior. *Behavior Therapy*, 4, 398-406.
- Rathus, S.A. (1975). Principles and practices of assertive training: An eclectic overview. *The Counseling Psychologist*, 5, 9-20.
- Rich, A.R. & Schroeder, H.E. (1976). Research issues in assertiveness training. *Psychological Bulletin*, 83, 1081-1096.
- Saldivia Veiga, P., Sandoval Herrera, M.E., Barría Paillamán, M., Estrada Goic, C. & Vinet, E.V. (2015). Asociación entre Perfiles del MACI y Habilidades Sociales en Población Adolescente Normal y Consultante. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación e Avaliação Psicológica*, 1(39), 4-21.
- Salzinger, K. (1981). A behavioral analysis of the psychiatric patient's right to refuse treatment. *Annals of the New*

- York Academy of Sciences, 368, 129-132. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.1981.tb15439.x>.
- Schwartz, R. M., & Gottman, J. M. (1976). Toward a task analysis of assertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 44*, 910-920.
- Vallés, A & Vallés, C. (1996). *Las Habilidades Sociales en la Escuela: una propuesta curricular*. EOS.
- Wolpe, J. (1973). *The practice of behavior therapy*. Pergamon press.
- Wolpe, J. & Lazarus, A.A. (1966). *Behavior therapy techniques: A guide to the treatment of neurosis*. Pergamon Press.
- Zigler, E. y Phillips, L. (1961). Social competence ad outcome in psychiatric disorder. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 65*, 264 -271.