

**BIBLIOTECA DE PSICOMETRIA**

**ESCALA DE EVALUACION  
DE  
HABILIDADES SOCIALES**

**ARNOLD GOLDSTEIN**

**& Col. 1980**

**R 2002**

## **ESCALA DE HABILIDADES SOCIALES**

### **ARNOLD GOLDSTEIN & Col.**

#### **FICHA TECNICA**

<b>NOMBRE</b>	:	Escala de Habilidades sociales
<b>AUTOR</b>	:	Arnold GOLDSTEIN et al.
<b>AÑO</b>	:	1978
<b>APLICACIÓN</b>	:	Individual y colectivo
<b>TIEMPO</b>	:	15 a 20 minutos aproximadamente
<b>EDAD</b>	:	12 años en adelante
<b>SIGNIFICACION</b>	:	Indica habilidades sociales en déficit en niños del primer ciclo educativo, pudiéndose ampliar a grupos de mayor edad.
<b>Traducción</b>	:	Rosa Vásquez (1983)
<b>Traducción y adaptación</b>	:	Ambrosio Tomás (1994-95)

#### **DESCRIPCION DEL INSTRUMENTO**

Esta escala fue diseñada por Arnold Goldstein y su equipo de colaboradores todos ellos especialistas en ciencias de la conducta, los cuales seleccionaron 50 ítems, a partir de una relación de habilidades básicas que comprendía la descripción de seis tipos de habilidades:

Habilidades Sociales Básicas, Habilidades sociales avanzadas, Habilidades relacionadas con los sentimientos, Habilidades alternativas a la agresión, Habilidades para hacer frente al estrés y Habilidades de planificación.

La escala de habilidades sociales de Goldstein, es una prueba ipsativa, que puede ser aplicado tanto en forma individual como grupal, pudiendo incluso en algunos casos ser autoadministrada. Está conformada por 50 frases que están asociadas a la valoración que se tiene de cada habilidad basándose en la conducta personal frente a distintas situaciones.

## **MATERIAL DE APLICACIÓN**

La escala de evaluación de habilidades sociales (EEHS) está formado por un cuadernillo, en formato A-4, en el que se incluye datos de identificación, las instrucciones para complementarla y los elementos que constituyen la escala.

Se procede a la administración de la prueba cuando el/los sujeto/s se encuentren descansados y en disposición favorable para su cumplimiento.

Si la administración forma parte de una evaluación individual, se sugiere elegir el momento en que esté asegurada la ausencia del estrés emocional y fatiga física del sujeto. En los casos en que la persona se encuentre en una situación de estrés o fatiga, o no se encuentre dispuesto a colaborar, se aconseja posponer su administración hasta lograr una mayor disposición, ya que, en caso contrario, las respuestas no serán indicativas del estilo habitual del niño(a), sino que se encontraran sesgadas a causa de este trastorno.

Los menores permanecerán sentadas, de manera que se encuentren cómodas. Además, en el caso de aplicación colectiva, se procurará evitar que la excesiva proximidad entre ellas puede influir en sus respuestas. Para evitarlo se las dispondrá con suficiente distancia unas y otras.

## **INSTRUCCIONES**

Las instrucciones que se imparten al evaluado son:

“El presente cuestionario tiene por finalidad conocer cómo te desenvuelves en distintas situaciones, y que tipo de conducta desarrollas para enfrentar dichas situaciones. En este cuestionario además de sus datos personales, encontrará una lista de habilidades que pueden poseerse en mayor o menor grado.

En cada uno de ello existen 5 posibilidades de responder Nunca, Muy pocas veces, Alguna vez, a menudo, y siempre o casi siempre; dependiendo de su elección si la afirmación del ítem se presenta, nunca o en raras ocasiones, esporádicamente, con ciertas frecuencias o de manera frecuente”.

Para que puedas valorar el empleo (o utilización) de cada habilidad utiliza el siguiente código.

1. = Cuando es nunca. (Nunca usa esa habilidad)
2. = Cuando es Muy Pocas veces (Rara vez)
3. = Cuando es Alguna vez
4. = Cuando es A menudo
5. = Cuando es Siempre o casi siempre

El/la evaluador/a leerá en voz alta las instrucciones que aparece en el cuadernillo y ofrecerá a los /as evaluados/as las explicaciones que soliciten, respecto a las instrucciones, no así en cuanto a los contenidos de cada elemento.

“A continuación encontrará un total de 50 ítems enumerados en el orden correlativo”.

Se enfatiza en cuanto a la necesidad que contesten **todos** los apartados poniendo especial cuidado en el puntaje que le brinde a cada situación.

Se les insistirá en que deben leer determinadamente cada frase y procurar contestar al significado estricto de la misma.

"Tenga cuidado de responder a cada situación propuesta, considerando que en cada ítem no puede tener más que en un solo puntaje".

"Trabaje con cuidado, procurando que las puntuaciones que asigne a cada situación sea un fiel reflejo de su comportamiento".

## PUNTUACION

La calificación es un procedimiento simple y directo que se ve facilitado por la estimación que hace el sujeto de su grado competente o deficiente en que usa las habilidades sociales comprendidas en la lista de Chequeo, el cual está indicando un valor cuantitativo.

La puntuación máxima a obtener en un ítem es 5 y el valor mínimo es 1. Es posible obtener los siguientes puntajes de medidas del uso competente o deficiente de las habilidades sociales al usar la escala:

- 1) El puntaje obtenido en el ítem, el cual va de 1 a 5 nos permite identificar en qué medida el sujeto es competente o deficiente en el empleo de una habilidad social, así como el tipo de situación en la que lo es. Las puntuaciones 1 y 2 indican, en general, un déficit en la habilidad.
- 2) El puntaje por áreas, el cual indica las deficiencias o logros del sujeto en un área específica se obtiene sumando los puntajes obtenidos en los ítems comprendidos en cada área del instrumento y comparándolo con los baremos correspondientes.
- 3) El puntaje total, que varía en función al número de ítems que responde el sujeto en cada valor de 1 a 5, es como mínimo 50 y como máximo de 250 puntos. Este tipo de puntaje nos sirve como indicador objetivo del éxito o progreso del programa de tratamiento conductual, al aplicarse la prueba a manera de re-test luego del tratamiento.

**Tabla N° 01**  
 Tabla de especificaciones de la lista de Chequeo de Habilidades Sociales de Goldstein

AREAS	N° ITEMS
<b>Grupo I: Primeras habilidades sociales</b>	<b>1-8</b>
<b>Grupo II: Habilidades sociales avanzadas</b>	<b>9-14</b>
<b>Grupo III: Habilidades relacionadas con los sentimientos</b>	<b>15-21</b>
<b>Grupo IV: Habilidades alternativas a la agresión.</b>	<b>22-30</b>
<b>Grupo V: Habilidades para hacer frente al estrés.</b>	<b>31-42</b>
<b>Grupo VI: Habilidades de planificación</b>	<b>43-50</b>

### **NORMAS INTERPRETATIVAS**

Los resultados individuales y su interpretación serán fácilmente apreciados mediante la hoja de perfil de la Lista de Chequeo de Habilidades Sociales. Se trata de un informe gráfico, que se obtiene al convertir los puntajes directos en eneatipos, señalarlos en el recuadro del perfil y luego unirlos por medio de líneas rectas.

De modo quedará así conformado un perfil de cómoda interpretación. La significación de los niveles bajos (eneatipos 1, 2 y 3), así como de los niveles medios (eneatipos 4, 5 y 6) y de los niveles altos (eneatipos 7, 8 y 9), para cada escala o área de la Lista de Chequeo y para el puntaje total, está consignada de manera clara en la línea superior de la tabla del perfil. Así tendremos:

- Eneatico 1** : Deficiente nivel de Habilidades Sociales
- Eneatico 2 y 3** : Bajo nivel de Habilidades Sociales.
- Eneatico 4, 5 y 6** : Normal nivel de habilidades Sociales
- Eneatico 7 y 8** : Buen nivel de Habilidades Sociales
- Eneatico 9** : Excelente nivel de Habilidades Sociales

**Tabla N° 02**  
**Categoría por Puntajes, Eneatipos y percentiles**

CATEGORIA	Puntaje Directo	Eneatipo	Percentil
Excelente Nivel	205 a+	9	75 a +
Buen Nivel	157 a 204	7 y 8	58 a 74
Normal Nivel	78 a 156	4, 5, 6	43 a 57
Bajo Nivel	26 a 77	2 y 3	26 a 42
Deficiente Nivel	0 a 25	1	0 a 25

#### DISTRIBUCION DE LAS HABILIDADES SOCIALES POR TIPOS:

1. **Habilidades Sociales Básicas:** 8 ítems (del 1 al 8). Puntaje Máximo 32 pts.
2. **Habilidades Sociales Avanzadas:** 6 ítems. (del 9 a 14). Puntaje Máximo 24 pts.
3. **Habilidades Relacionadas con los sentimientos:** 7 ítems. (del 15 al 21). Puntaje Máximo 28 pts.
4. **Habilidades Alternativas a la Agresión:** 9 ítems. (del 22 al 30). Puntaje Máximo 36 pts.
5. **Habilidades para hacer frente al Estrés:** 12 ítems. (del 31 al 42). Puntaje Máximo 48 pts.
6. **Habilidades de Planificación:** 8 ítems. (del 43 al 50). Puntaje Máximo 32 pts.

#### VALIDEZ

**Tomás, A. (1995)**, al realizar el análisis de ítems de la Lista de Chequeo de Habilidades Sociales halló correlaciones significativas ( $p < .05$ ,  $.01$  y  $.001$ ), quedando el instrumento intacto, es decir, con todos sus ítems completos ya que no hubo necesidad de eliminar alguno. Asimismo, cada una de las Escalas componentes obtuvieron una correlación positiva y altamente significativa a un nivel de  $p < .001$  con la Escala Total de Habilidades sociales, es decir, todas contribuyen de una manera altamente significativa a la medición de las Habilidades sociales.

Por su parte, la prueba test-retest fue calculada mediante el coeficiente de correlación Producto-momento de Pearson, obteniéndose una “ $r$ ” = 0.6137 y una “ $t$ ” = 3.011, la cual es muy significativa al  $p < .01$ . El tiempo entre el test y el re-test fue de 4 meses. Con propósitos de aumentar la precisión de la confiabilidad se calculó el Coeficiente Alpha de Cronbach, de consistencia interna, obteniéndose Alpha Total “ $rtt$ ” = 0.9244. Finalmente, todos estos valores demostraron la precisión y estabilidad de la Lista de Chequeo de Habilidades Sociales de Goldstein.

La validez de constructo de la escala está determinada por el criterio de jueces, basado en la experiencia de Goldstein y sus colaboradores en sus estudios de niños en edad preescolar y escolar. Su criterio se basa en el factor x de aprendizaje social esperado para la etapa escolar para el primer Nivel (5 a 8 años de edad).

## **RELACION DE HABILIDADES SOCIALES GOLDSTEIN, et al. 1980**

Teóricos como Goldstein (1987) definen las habilidades sociales como un “conjunto de comportamiento eficaces en las relaciones interpersonales”. Según este autor, estas conductas son aprendidas, facilitan la relación con los otros, la reivindicación de los propios derechos, sin negar de los derechos de los demás, evita la ansiedad en situaciones difíciles o novedosas, facilitan la comunicación y la resolución de problemas.

Existen unas habilidades sociales básicas y otras más complejas: primeras, avanzadas, relacionadas con los sentimientos, alternativos a la agresión, hacer frente al estrés y habilidades de planificación. Se puede advertir la presencia de alguno de ellas en las relaciones diarias de los niños de la calle. Independientemente de nuestras creencias, ellos tienen jerarquías y reglas establecidas que tienen que respetar. Si se le piden que relaten algunas experiencias diarias, podremos saber cuántas de estas habilidades utilizan.

Descripción detallada de todas las posibles conductas que comprenden la calificación de las habilidades sociales:

### **1. Habilidades Sociales Básicas.**

- ✓ Escuchar.
- ✓ Iniciar una conversación.
- ✓ Mantener una conversación.
- ✓ Formular una pregunta.
- ✓ Dar las gracias.
- ✓ Presentarse.
- ✓ Presentarse a otras personas.
- ✓ Hacer un elogio.

### **2. Habilidades Sociales Avanzadas.**

- ✓ Pedir ayuda.
- ✓ Participar.
- ✓ Dar instrucciones.
- ✓ Seguir instrucciones.
- ✓ Disculparse.
- ✓ Convencer a los demás.

### **3. Habilidades Relacionadas con los sentimientos**

- ✓ Conocer los propios sentimientos.
- ✓ Expresar los sentimientos.
- ✓ Comprender los sentimientos de los demás.
- ✓ Enfrentarse con el enfado de otro.
- ✓ Expresar afecto.
- ✓ Resolver el miedo.
- ✓ Auto-recompensarse.

### **4. Habilidades Alternativas a la Agresión.**

- ✓ Pedir permiso.
- ✓ Compartir algo.
- ✓ Ayudar a los demás.
- ✓ Negociar.
- ✓ Empezar el auto-control.
- ✓ Defender los propios derechos.
- ✓ Responder a las bromas.
- ✓ Evitar los problemas con los demás.
- ✓ No entrar en peleas.

### **5. Habilidades para hacer Frente al Estrés.**

- ✓ Formular una queja.
- ✓ Responder a una queja.
- ✓ Demostrar deportividad después de un juego.
- ✓ Resolver la vergüenza.
- ✓ Arreglárselas cuando le dejan de lado.
- ✓ Defender a un amigo.
- ✓ Responder a la persuasión.
- ✓ Responder al fracaso.
- ✓ Enfrentarse a los mensajes contradictorios.
- ✓ Responder a una acusación.
- ✓ Prepararse para una conversación difícil.
- ✓ Hacer frente a las presiones del grupo.

### **6. Habilidades de Planificación.**

- ✓ Tomar decisiones realistas.
- ✓ Discernir la causa de un problema.
- ✓ Establecer un objetivo.
- ✓ Determinar las propias habilidades.
- ✓ Recoger información.
- ✓ Resolver los problemas según su importancia.
- ✓ Tomar una decisión eficaz.
- ✓ Concentrarse en una tarea.

## **LAS HABILIDADES SOCIALES**

Cuando nos referimos al constructo habilidades sociales, nos encontramos con una diversidad de conceptos porque aun los teóricos no han llegado a una única y unánimemente aceptada sobre cuándo se debe considerar a una conducta como socialmente habilidosa. Sin embargo, se debe tener en cuenta en cualquier definición de habilidades sociales, tanto el contenido como las consecuencias de las conductas interpersonales. (ARKOWITZ, 1981).

Aquí algunas definiciones por diferentes autores:

Ladd y Mize (1983, citado por ARON y MILICIC 1994) la definen como la habilidad para organizar cogniciones y conductas en un curso integrado de acción orientada por metas interpersonales y sociales de un modo cultural aceptado.

Argyris (1965, citado por FERNANDEZ y CARROBLES, 1988) señala que se habla de habilidad social como sinónimo de algo que contribuye a la efectividad del comportamiento interpersonal y ese algo sería la capacidad de percepción, aceptación, comprensión y respuesta a las expectativas asociadas al propio rol del sujeto. Por otro lado, esta definición es muy parecida a la que diera Weiss (1968) quien afirma la habilidad social es la capacidad que contribuye a un mutuo entendimiento y comprensión entre dos interlocutores.

Fernández y Carrobles (1988) dicen que la habilidad social es la capacidad que el individuo posee de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos sociales en general.

Para Nelly, Jeffrey (1987) son aquellas conductas aprendidas que ponen en juego las personas en situaciones interpersonales para obtener o mantener reforzamiento del ambiente, también se les considera como vía o ruta hacia los objetivos de un individuo.

Caballo, V. (1991) dice 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.

García y Magas (1992) definen a las habilidades sociales operacionalmente de la siguiente manera:

1. La habilidades sociales incluyen respuestas verbales y no verbales, instrumentales, cognitivas y emocionales.
2. Estas respuestas constituyen habilidades en tanto a cuanto su emisión hace probable la obtención de una consecuencia deseable o la evitación o retirada de otra indeseable.
3. El calificativo de sociales hace referencia a que la obtención de reforzadores o castigos dependerá estrictamente de que tales respuestas sean emitidas ante uno o más individuos del grupo social.
4. Las respuestas que constituyen una habilidad social están específicamente relacionados con variables del sujeto emisor, del receptor, así como con variables del medio de contacto de la interacción.

Finalmente podremos decir que las habilidades sociales son conductas aprendidas, auto-controladas, con objetivos dirigidos a obtener una recompensa que busca ser mutuamente beneficioso, lo cual precisa, a su vez, de una aptitud de imaginarse a uno mismo en el papel de la otra persona, es decir, comprender su comportamiento y reaccionar ante el mismo con eficacia.

## **IMPORTANCIA DE LAS HABILIDADES SOCIALES**

La competencia Social tiene una gran importancia en el funcionamiento presente como el futuro desarrollo del individuo. Las habilidades sociales son importantes tanto en lo que se refiere a las relaciones interpersonales así como el momento de aislar papeles y normas sociales.

Hops (1976) decía que la habilidad para iniciar y mantener una interacción social positiva con los demás se consideraba por muchos como una consecución esencial del desarrollo. Las interacciones sociales proporcionan a los niños(as) la oportunidad de aprender y efectuar habilidades sociales que pueden influir de forma crítica en su posterior adaptación social, emocional y académica.

Se considera que el ser humano vive en un proceso continuo de desarrollo y aprendizaje en el cual interactúa su programación genética y su medio social, entonces, siendo este, un ser social por naturaleza y necesitando de su entorno para desarrollarse integralmente, resulta fundamentalmente la adquisición y desarrollo de las habilidades que le permiten adecuadas relaciones interpersonales.

Diversas investigaciones muestran una relación entre problemas en el desarrollo de habilidades sociales durante la infancia y desajustes durante la edad adulta (Michelson, 1983; Ladd, 1983; Gresham, 1989; Hortup, 1970).

Encontramos diferentes enfoques que interviene la “conducta problema” utilizando terapias destinadas a modificarlas haciendo lo mismo con la conducta social desadaptada, sin embargo en la actualidad se evidencia un desarrollo vertiginoso en cuanto a investigaciones, análisis y críticas sobre programas de habilidades sociales, considerándolas como métodos psicoeducativos en lugar de los terapéuticos, ampliando a una más sus horizontes, es decir de tratamiento de casos individuales, se pasa a trabajar en grupos siendo estos grupos particulares, incluyendo unidades completas de intervención (áreas de tratamiento de hospitales, centros penitenciarios), del tratamiento de casos clínicos se pasa al entrenamiento de otros conductas sociales problemáticas (alcoholismo, drogadicción, delincuencia) y al desarrollo de programas centrados en la formación de habilidades de distintos profesionales (salud, empresas, educación, etc.).

## CARACTERISTICAS Y CLASIFICACION

Las principales características de las habilidades Sociales son:

- Capacidad para percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos que están presentes en situaciones de interacción social.
- Exige la captación y aceptación del otro, y la comprensión de los elementos simbólicos asociados a sus reacciones tanto verbales como no verbales.
- Capacidad de jugar un rol, de cumplir fielmente con las expectativas que otro(s) tiene(n) respecto a alguien como ocupante de un estatus en una situación dada.
- Es el factor primordial en la ejecución del rol, un factor que nace de las características de la personalidad.
- Contribuye a la efectividad del comportamiento interpersonal y depende de la capacidad de percepción, aceptación, comprensión y respuesta a las expectativas asociadas del propio rol.
- Contribuye al mutuo entendimiento y comprensión entre dos interlocutores.

Fernández Carrobles (1981) con respecto la calificación de las habilidades sociales, dicen que estas se organizan de acuerdo a:

- Percepción de expectativas dirigidas al sujeto como portador de un rol en un contexto dado. Habilidades de percibir.
- Autoafirmación, como habilidades complementarias de la primera. Poder llevar a cabo las funciones que implica percibir las exigencias de interacción.
- Aceptación del rol del otro, anticipar sus reacciones e interpretar y comprender los elementos físicos y simbólicos asociados a su rol (reciprocidad de perspectivas).
- Habilidad de respuestas congruentes y adecuadas a las expectativas y a los interlocutores lo que definitivamente facilita el feed back y da paso a nuevas secuencias interactivas en las que volvería a repetirse al proceso.

## **FACTORES QUE INTERVIENEN EN EL DESARROLLO DE LAS HABILIDADES SOCIALES**

El modelo de Aprendizaje Social sostiene que el funcionamiento psicológico, y por tanto el desarrollo social, responde a la interacción reciproca de múltiples factores ambientales, individuales y de conducta de la persona que en definitiva permiten el aprendizaje del comportamiento social. Los factores que intervienen en el desarrollo de las habilidades sociales son de dos tipos: a) Ambientales b) Individuales.

### **FACTORES AMBIENTALES**

Al estudiar la competencia social se debe tener en cuenta el medio natural en la cual se va a desarrollar.

### **FACTORES INDIVIDUALES**

Los factores individuales interactúan con las variables ambientales para dar como resultado la conducta social. Los factores individuales lo conforman:

- a) Variaciones Constitucionales: Temperamento, género y atractivo personal.
- b) Variables psicológicos: Aspectos cognitivos, afectivos y conductuales.

#### **Variables Constitucionales:**

**El Temperamento:** Al nacer los niños traen consigo ciertos rasgos que están presentes en una amplia gama de comportamiento, los cuales caracterizan su conducta en los estadios tempranos del desarrollo y lo acompañan durante su vida.

Thomas y Chess (1977) toman en cuenta el nivel de actividad motora, la regularidad de los factores fisiológicos y el umbral de reacción a estímulos como características permanentes en las reacciones del niño, basándose en estos consideran tres diferentes categorías temperamentales:

1. **Niños fáciles**, estos se caracterizan porque se adapta fácilmente a los cambios ambientales, tanto física como psicológicamente y tienen buen humor por lo cual tienden a tener interacciones positivas con sus padres y compañeros, recibiendo refuerzos sociales positivos.
2. **Niños difíciles**, aquellos que tienden a sobre reaccionar, evitar los cambios ambientales y se adaptan a ellos con dificultad y tienen mal humor, por lo cual tienen a generar interacciones negativas con su contexto social, rara vez reciben

refuerzos sociales positivos y tiene a ser rechazados y presentan una baja intensidad en sus reacciones.

3. **Niños lentos**, estos presentan un bajo nivel de actividad, se adaptan lentamente a los cambios ambientales y presenta una baja intensidad en sus reacciones.

**El género:** los niños y niñas tienen distintos tiempos de desarrollo. Los niños varones, como grupo presentan más conductas impulsivas y agresivas que las niñas, tanto en el hogar como en la escuela. Los padres y profesoras, por su parte, tienden a reforzar las conductas abiertamente agresivas en los varones y también las actitudes dominantes y competitivas en los juegos. En contraste, las niñas tienen presentar un mayor rango de conducta prosociales y menos reacciones abiertamente agresivas, estas reciben mas refuerzos positivos por este tipo de conductas de parte de adultos significativos (Maccoby, 1970).

De acuerdo a estos hallazgos, el ambiente social reacciona en forma diferente frente a hombres y mujeres, moldeando sus conductas de género al reforzar distintos patrones de comportamiento que puedan llevar a desarrollar distintos estilos en la competencia social del niño y de la niña.

**El atractivo personal:** Los niños populares son considerados más atractivos por sus pares, que aquellos rechazados.

Musen (1985) refiere que existe estudios que muestran como la atención de los profesores se dirige más frecuentemente a los niños atractivos y también ocurre lo mismo con el refuerzo positivo.

### **Variables Psicológicas:**

**Aspectos Cognitivos:** La inteligencia ha sido considerada como la habilidad general que subyace al desarrollo social. Algunas habilidades generalmente como la sensibilidad hacia los problemas humanos, la capacidad para imaginar distintos cursos de acción y la habilidad para conceptualizar medios en la solución de problemas interpersonales, se relacionan claramente con la competencia social.

**Los estilos cognitivos:** Se refieren a las características individuales del procesamiento cognitivo son un factor importante en el aprendizaje y la puesta en práctica de las habilidades sociales. Se han descritos dos tipos de estilos cognitivo: el estilo impulsivo y el estilo reflexivo. Ambos estilos cognitivos han sido relacionados con problemas de competencia social, en polos opuestos (Ladd y Mize, 1983. Milicia, Aron, 1991) corresponden frecuentemente a los estilos característicos de los niños impulsivos e inhibidos.

Es importante también referirnos al locus de control, Rotter (1954) lo define como el grado en que uno generalmente piensa que es capaz de influir en su ambiente para obtener determinados efectos deseados.

Los individuos que poseen un locus de control interno son aquellos que piensan ejercer un cierto grado de control sobre su ambiente a través de sus propios comportamientos, es decir, creen que pueden obtener ciertas consecuencias de su ambiente social como resultado de su propia conducta, característico en niños tímidos. Las personas que tiene un locus de control externo, por el contrario, se sienten merced del ambiente y se ven así

mismo incapaces de influir en su entorno para obtener resultados deseados, caracteristicos de los niños impulsivos.

**Aspectos Afectivos:** cuando hablamos de aspectos afectivos, nos referimos, a un nivel muy básico, al reconocimiento y etiquetamiento de la expresión de emociones en los otros, en un segundo nivel implica el aprendizaje de modos adecuados para expresar una variada gama de sentimientos y emociones.

En primer lugar señalaremos a la autoestima como un constructo afectivo-cognitivo central en el desarrollo. Se ha descrito como la dimensión afectiva del concepto de sí y está estrechamente ligada a otros constructos cognitivos como locus de control y expectativas de la propia eficacia. El concepto de autoestima incluye dos conceptos principales: el concepto de eficacia personal y un sentido de autovaloración (Branden 1981) se ha considerado a la baja autoestima como un factor inhibidor de la conducta social.

Otro aspecto importante son los aspectos disfuncionales que interfieren con la interaccion social; entre las emociones disfuncionales que se relacionan con los problemas en la competencia social están la ansiedad y los sentimientos depresivos causando efectos inhibitorios sobre la conducta social.

Aspectos conductuales: se hace referencia a aquellos rasgos específicos de la interacción social que faciliten el intercambio social y que están presentes en los niños socialmente competentes. Uno de los atributos básicos de las habilidades sociales es la apertura, que implica no solo mostrarse sino también ser receptivo a la otra persona. La cordialidad y la asertividad son otros rasgos importantes presentes en las personas que tiene una adecuada competencia social. (Dowrick, 1986).

Afectar su competencia social en dos vertientes: como fuente de aprendizaje de habilidades sociales y como oportunidades para actualizar lo aprendido. Esto se va a dar en el hogar, la escuela, y el grupo de pares.

- a. Sistema Familiar: es el primer grupo social del niño, ha sido llamado el “crisol de la personalidad” (Ackerman, 1961) aquí se aprenden los primeros intercambios de conducta social, afectiva, valores, creencia, constituyéndose en el primer ambiente significativo para el niño (Rotter, 1981). Aquí el niño va a adquirir modelos y patrones de comportamientos, así mismo, esta va a modelar las conductas del niño. El estilo familiar, los patrones de recompensa y castigo, el sistema de creencias y los valores son electos que tienen un impacto importante en el desarrollo de las habilidades sociales.

Según la teoría familiar se describe diferentes dimensiones de la vida familiar que se relacionan con conductas interpersonales funcionales o disfuncionales. Aquí algunos elementos se han relacionado con una interacción familiar saludable como son el uso adecuado del poder, la presencia de una coalición parental estable y cohesionada, la cercanía en las relaciones, la capacidad de negociación, autoestima y una comunidad adecuada.

El modelo integrado de Olson (1979) acerca del funcionamiento familiar es un buen intento de relacionar empíricamente los estilos de funcionamientos familiares y la presencia de miembros con perturbaciones. Olson y sus colegas proponen un modelo circumplexo basado en la intersección de dos dimensiones básicas para describir las interacciones familiares: la cohesión y la adaptación.

La cohesión es definida como la ligazón emocional que tienen los miembros de la familia entre si y el grado de autonomía individual que experimenta cada uno dentro del sistema familiar.

La adaptación se refiere a la capacidad que tiene el sistema para cambiar su estructura de poder, sus reglas y roles en respuesta a estresores situaciones o debido al desarrollo (Olson Sprenkle y Russell, 1979- Pág. 5).

Los autores recomiendan que un equilibrio entre estas dos dimensiones facilitan las relaciones familiares adecuadas y un óptimo desarrollo de los sujetos al interior de esta.

Minuchin (1974) describe la estructura familiar recalando que las familias extremadamente aglutinadas o extremadamente desligadas tienden a presentar problemas psicológicos en algunos o varios de sus miembros.

- b. Sistema escolar: La escuela como segunda agencia socializadora del individuo tiene dos tareas principales interrelacionadas: La educación y la formación (Lindsey, 1987). Entrar en la escuela implica abrirse a la influencia de relaciones interpersonales con otros adultos significativos (profesores, tutores). La enseñanza de conductas sociales se da en el aula, pero no abiertamente, sino que está inmerso dentro de las relaciones que el niño tenga con sus compañeros y el profesor, y este último ejerce un gran poder sobre la vida del niño, sirviéndole como modelo de conductas sociales y la vez que moldea el comportamiento social del niño a través del refuerzo.

Muchos estudios demuestran que existe una interacciónrecíproca entre la actitud de los profesores y la conducta de los alumnos, ya que estas conductas están moldeadas por la actitud de los profesores tanto así que aquellos alumnos que reciben más atención positiva de los profesores, presentan altos rendimientos académicos en relación a sus otros compañeros. La relación profesor-alumno es otra variable a tener en cuenta en el desarrollo social del niño; puesto que las características personales del profesor influyen en el comportamiento del alumno.

La autoestima del profesor es otro factor que también juega un papel muy importante, ya que puede estimular y ayudar a desarrollar el potencial del niño si es que es positivo en el maestro, o de otra manera, desmotivar e inducirlos a ser dependientes de los adultos si es que esta es baja.

Hallinan (1981) refiere que la metodología educativa usada por el profesor influye en las relaciones interpersonales cercanas, puesto que el estilo de enseñanza puede acercar o aislar a los alumnos en el contexto escolar.

El modelo Teórico de Modificación Conductual, a través de una serie de estudios, indica como la actitud del profesor influye directamente en la conducta de los estudiantes, tal es

así que el elogiar y aprobar los comportamientos adecuados contribuye a mejorar el comportamiento general en la sala de clase y así mismo el efecto diferencial de las reprimendas en voz alta y baja que el profesor hace en la sala de clases, permite que las conductas disruptivas disminuyan en la mayoría de los niños que son disciplinados en voz alta.

Se considera también las expectativas del profesor en relación a sus alumnos, ya que estos van a influir en la percepción que se tenga de los mismos.

El ambiente físico, el estilo de enseñanza, la distribución y ubicación en el aula, la densidad de la población estudiantil, así como el tamaño de la escuela también influyen en la conducta social del niño.

- c. Grupo de Pares. El contexto escolar brinda al niño la oportunidad de pertenecer y entrar en contacto con otros compañeros, esta interacción afecta la conducta social, permitiéndole ya discriminar entre lo bueno y lo malo en el ámbito de las relaciones interpersonales gracias a la función de agente regulador que cumple el grupo de pares.

Dentro de este ambiente el niño puede explorar modos de expresión de actitudes hacia el otro sexo, conductas agresivas, actitudes en relación al colegio, al trabajo y a la sociedad en general, comportamiento que en otro contexto no se darían.

Las habilidades sociales proporcionan a los niños un medio a través del cual pueden dar y recibir recompensas sociales positivas, las cuales, a su vez, conducen a un incremento de la implicación social, generando más interacciones positivas, además, la habilidad del niño para emitir y evocar un comportamiento social positivo en sus compañeros parece ser un factor crucial para su aceptación y popularidad y por ende encontramos un funcionamiento mejor en los sectores escolar, social y emocional.

- d. Medios de Comunicación. Nos referimos específicamente a la televisión, ya que el niño pasa mucho tiempo frente a ella, por lo cual se ha convertido también en un poderoso agente de socialización que puede ser utilizado en pro como en contra del desarrollo de los niños.

Uno de los estudios que presentaron Bandura y Ross (1963) hicieron notar la influencia que tiene los modelos agresivos transmitidos por la televisión sobre la conducta de los niños. En muchas presentaciones de televisión y de otros medios de comunicación, los modelos antisociales acumulan considerables.

Varios estudios han puesto de manifiesto la importancia de la socioempatía en la aceptación por parte de los pares.

El término socioempatía se refiere a la capacidad de percibir correctamente el status y la posición de uno mismo y de los demás en un determinado contexto social (Hartup, 1970).p

El darse cuenta adecuadamente del contexto social es importante en términos de adaptar el propio comportamiento al entorno.

## **DEFERENCIACION ENTRE CONDUCTA ASERTIVA O SOCIALMENTE HABILIDOSA, AGRESIVA Y PASIVA.**

### **Conducta asertiva o socialmente hábil**

Expresión directa de los propios sentimientos, deseos, derechos legítimos y opiniones sin amenazar o castigar a los demás y sin violar los derechos de esas personas.

La aserción implica respeto hacia uno mismo al expresar necesidades propias y defender los propios derechos y respeto hacia los derechos y necesidades de las personas. Las personas tienen que reconocer tambiéncuáles son sus responsabilidades en esa situación y que consecuencias resultan de la expresión de sus sentimientos. La conducta asertiva no tiene siempre como resultado la ausencia de conflicto entre las dos partes; pero su objetivo es la potenciación de las consecuencias favorables y la minimización de las favorables.

### **Conducta pasiva**

Trasgresión de los propios derechos al no ser capaz de expresar abiertamente sentimientos, pensamientos y opiniones al expresarlos de una manera auto derrotista, con disculpas, con falta de confianza, de tal modo que los demás puedan de tal modo no hacerle caso.

La no aserción muestra una falta de respeto hacia las propias necesidades. Su objetivo es apaciguar a los demás y el evitar conflictos a toda costa. Comportarse de este modo en una situación puede dar como resultado una serie de consecuencias no deseables tanto para la persona que está comportándose de manera no asertiva como para la persona con la que está interactuando.

La probabilidad de que la persona no asertiva satisfaga sus necesidades o de que sean entendidas sus opiniones se encuentra sustancialmente reducida debido a la falta de comunicación a la comunicación indirecta o incompleta. La persona que actué así se puede sentir a menudo incomprendida, no tomada en cuenta y manipulada. Además, puede sentirse molesta respecto al resultado de la situación o volverse hostil o irritable hacia las otras personas.

Después de varias situaciones en las que un individuo ha sido no recibe asertivo, es posible que termine por estallar. Hay un límite respecto a la cantidad de frustración que un individuo puede almacenar dentro de sí mismo.

El que recibe la conducta no asertiva puede experimentar también una variedad de consecuencias desfavorables. Tener que inferir constantemente lo que está realmente diciendo la otra persona o tener que leer los pensamientos de la otra persona es una tarea difícil y abrumadora que puede dar lugar a sentimientos de frustración, molestias o incluso irá hacia la persona que se está comportando de forma no asertiva.

### **Conducta agresiva**

Defensa de los derechos personales y expresión de los pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera inapropiada e impositiva y que trasgrede los derechos de las otras personas. La conducta agresiva en una situación puede expresarse de una manera directa o indirecta. La agresión verbal directa incluye ofensas verbales, insultos, amenazas, como esgrimir el puño o las miradas intensas e incluso ataques físicos. La agresión verbal indirecta incluye comentarios sarcásticos y rencorosos y murmuraciones maliciosas.

Las conductas no verbales agresivas incluyen gestos físicos realizados mientras la atención de la otra persona se dirige hacia otro lugar o actos físicos dirigidos hacia otras personas u objetos. Las víctimas de las personas agresivas acaban, más tarde o más temprano, por sentir resentimiento por evitarlas. El objeto habitual de la agresión es la dominación de las otras personas. La victoria se asegura por medio de la humillación y la degradación. Se trata en último de que los demás se hacen más débiles y menos capaces de expresar y defender sus derechos y necesidades. La conducta agresiva es reflejo a menudo de una conducta ambiciosa, que intenta conseguir los objetivos a cualquier precio, incluso si eso supone transgredir las normas éticas y vulnerables, como una expresión emocional satisfactoria, un sentimiento de poder y la consecución de los objetos deseados. No obstante, pueden surgir sentimientos de culpa, una energía contra agresión directa en forma de un ataque verbal o físico por parte de los demás o una contra agresión indirecta bajo la forma de una réplica sarcástica o de una mirada desafiante. Las consecuencias a largo plazo de este tipo de conductas son siempre negativos.

## **PROCESO EN EL DESARROLLO DE LAS HABILIDADES SOCIALES**

Este proceso de aprendizaje de habilidades sociales se lleva a cabo mediante un complejo proceso de interacción de variables personales, ambientales y conductuales en la interacción social según Bandura (1976). Si bien es cierto, estas variables están interrelacionadas, sin embargo, algunos autores han dado mayor énfasis en una más que en otras de acuerdo a sus perspectivas teóricas, sin embargo coinciden en señalar que la adquisición de las habilidades sociales depende de un conjunto de factores encuadrados principalmente dentro de la teoría del aprendizaje social. No hay datos definitivos sobre cómo y cuándo se aprenden las habilidades sociales, pero la niñez es sin duda un periodo crítico. Al igual que otras capacidades, es probable que depende de la maduración y de las experiencias de aprendizaje (Argyle, 1969).

Sin embargo, encontramos que las diferentes propuestas coinciden en señalar que las habilidades sociales pueden desarrollarse de la siguiente manera:

- a. El aprendizaje de habilidades sociales como consecuencia de reforzamiento directo. En etapa de la niñez se aprende rápidamente aquellas conductas adecuada para elicitar consecuencias positivas en su ambiente, posteriormente el reportorio de conductas interpersonales del niño se va haciendo mucho más variable, elaborado y verbal, tal es así que aquellos sucesos que en una etapa inicial, durante el desarrollo del niño, adquirieron propiedades reforzantes se desvían progresivamente de las funciones primarias (necesidades corporales), diversificándose y extendiéndose en el ámbito local.

Existe una serie de factores que gobiernan la forma en que la historia de reforzamiento personal moldea el desarrollo natural de las habilidades sociales. Por un lado, tenemos el valor subjetivo de los hechos que pueden servir de reforzadores.

Rotter destaca que para poder recibir la probabilidad de que ocurra una conducta concreta, se debe tener en cuenta el valor subjetivo reforzante que tenga para el sujeto. Un segundo mecanismo que afecta el aprendizaje directo de habilidades tiene que ver con la especificidad de las circunstancias bajo las cuales se produce el reforzamiento.

- b. Aprendizaje de habilidades como resultado de experiencias observacionales. Bandura (1969) describió la influencia del aprendizaje observacional o vicario (modelado) en la conducta social y demostró su efecto a través de los estudios. La exposición a un modelo puede conllevar alguno de estos tres efectos:

1. El efecto de modelo en el que el observador del modelo por el hecho de observarlo, adquiere una nueva conducta que no emitía previamente.
2. El efecto de desinhibición, según el cual la exposición al modelo hace que el observador emita con más frecuencia una conducta que ya existía.
3. Un efecto de inhibición, por el cual el observador reduce la frecuencia de emisión de una conducta que era frecuente antes del modelado.

Por lo que respecta al desarrollo de las habilidades sociales, los efectos del modelado y desinhibición son los más importantes.

- c. Aprendizaje de habilidades y feedback interpersonal. Un mecanismo importante para el ajuste y refinamiento de las habilidades sociales es el feedback. En contexto social el feedback es la información por el medio del cual la otra persona nos comunica su reacción ante nuestra conducta. El feedback puede ser de naturaleza positiva o negativa. En el primer caso fortalecerá ciertos aspectos de nuestra conducta social y en el segundo caso actuara debilitando aspectos particulares de la conducta.

En cierto sentido, lo que llamamos feedback podría entenderse actualmente como reforzamiento social (o su ausencia) administrado contingentemente por la otra persona durante la interacción.

Lo ideal es que el feedback sea directo y aporte información específicaa la persona a la que se dirige. Para ejercer su máximo efecto se asocia con electos específicos de la conducta y se comunica verbal y directamente al individuo.

Entonces con la información aportada a través del feedback, el receptor está mejor capacitado para cambiar y aumentar su influencia sobre los demás.

- d. Aprendizaje de habilidades y expectativas cognitivas. Rotter introduce la noción de que el valor subjetivo de un reforzador debe tenerse en cuenta para predecir correctamente si un individuo emitirá la conducta que conduzca a él. Como vimos antes, las habilidades sociales asumirán mayor importancia y significado si conducen a resultados que el cliente valora especialmente.

Las expectativas cognitivas son creencias o predicciones sobre la probabilidad percibida de afrontar con éxito una determinada situación.

La forma en que los sujetos clasifican las situaciones y que piensan sobre su ejecución puede influir en el desarrollo de las habilidades y en su manifestación. Más

específicamente, si una persona tiene precedentes de éxito en el manejo de un tipo de interacciones, es probable que los califique como agradables, estimulantes e incluso desafiantes y que califique su propia conducta como competente y efectiva. Y, a la inversa, las expectativas negativas se adquieren probablemente como resultado de dificultades pasadas al manejar situaciones embarazosas y se mantienen por cogniciones de fracaso respecto a la ejecución en ellas.

El refuerzo social tiene un valor informativo y de incentivo en las subsecuentes conductas sociales. El comportamiento de otros constituye una retroalimentación para la persona acerca de su propia conducta. Se ha demostrado como la conducta social esta mediada por diversos factores cognitivos que mediatizan los procesos de interacción social.

En definitiva la conducta social es un proceso de aprendizaje permanente a través de la vida, en el que interactúan variables personales y ambientales, que debe ir adaptándose a las diferentes tareas y funciones del individuo, de la familia y de las roles sociales que cada uno debe cumplir en la vida, diferentes autores han dado mayor énfasis a unas más que otras variables de acuerdo a sus perspectivas, sin embargo y como refiere Hidalgo y Abarca (1995), una tarea por delante es determinar el peso relativo de estos diversos factores y cómo interactúan entre ellos.

### **Como podemos ser más útiles?**

Las habilidades sociales, como cualquier otra competencia humana, pueden mejorarse a través de un aprendizaje adecuado.

### **DEFICIT DE LAS HABILIDADES SOCIALES.**

### **ETIOLOGIA DEL DEFICIT DE HABILIDADES SOCIALES.**

Cuando se produce una interacción entre individuos recibe el nombre de interacción social y se llevan a cabo para lograr determinados objetivos, según Nelly Ugarriza (1987) estos son:

- a. Refuerzo social intrínseca.
- b. Refuerzo extrínseco (no social).
- c. Evitación de perdida de reforzadores (defensa de algún derecho).

Entonces se considera a un sujeto inhábil cuando carece de habilidades para lograr alguno de estos objetivos o bien sus objetivos son inadecuados.

Hay una diversidad de modelos que explican la etiología de la falta de habilidades sociales (Hidalgo y Abarca, 1995), y son:

#### **Modelo de déficit de habilidades sociales:**

Este modelo plantea que el déficit de habilidades sociales se debe a la falta de aprendizaje de los componentes motores verbales y no verbales necesarios para lograr un comportamiento social competente, por lo cual el sujeto inhábil responde inadecuadamente en una interacción social.

**Modelo de inhibición por Ansiedad:** Este modelo indica que la persona tiene habilidades necesarias en su repertorio pero que están bloqueados o inhibidos debido a la ansiedad condicionada clásicamente a las situaciones sociales.

**Modelo de inhibición Mediatisada:** se ha planteado este modelo por diversos procesos cognitivos: evaluaciones cognoscitivas distorsionadas (Risso, 1987) expectativas y creencias irracionales (Ellis, 1974), las autoverbalizaciones negativas e inhibitorias (Heichenbaum, 1997), estándares perfeccionistas y autoexigentes de evaluación (Alden y Safran, 1978; Alden y Cappe, 1981), expectativas respecto a la conducta asertiva (Eisler, Frederick y Peterson, 1978).

**Modelo de Percepción Social:** Este modelo atribuye la falta en la discriminación de las situaciones específicas en que un comportamiento social es adecuado o no. El individuo debe conocer las respuestas adecuadas, y el cómo y cuándo esa conducta puede emitirse. Esta habilidad se denomina percepción social (Argyle, 1978).

Raramente en nuestras vidas vamos a poder escapar de los efectos de las relaciones sociales, ya sea en nuestro lugar o trabajo, de estudio, nuestros ratos de ocio o dentro de nuestra propia familia. Una interacción placentera en cualquiera de estos ámbitos nos hace sentirnos felices, desarrollando nuestras tareas con mayor eficacia. De hecho, una baja competencia en las relaciones con los demás puede llevar al fracaso en un trabajo, los estudios o en la familia.

Unas buenas habilidades sociales nos van a ser de utilidad en esas ocasiones: Aunque es en la infancia donde aprendemos en mayor medida a relacionarnos con los demás, es un proceso continuo durante toda la vida. Las razones por la que una persona puede no ser habilidosa socialmente se pueden agrupar en dos categorías:

- a) La persona nunca las ha aprendido porque o bien no ha tenido un modelo adecuado o bien no hubo un aprendizaje directo.

Pongamos el ejemplo de alguien que se crio en una casa muy rígida donde la única opinión válida fue la del padre. Posiblemente nunca aprendió a expresar su opinión ante un tema concreto y siente ahora mayor temor a hacerlo.

- b) Estas habilidades existen, pero hay factores que inhiben e interfieren con las conductas.

Un ejemplo de esto podría ser pensamientos negativos (Ej No me van a conocer al aumento de sueldo) que intervienen con la ejecución puesto que generan ansiedad o nerviosismo. En nuestra sociedad es común llamado “miedo a hablar en público”, que no es sino déficit en la ejecución de una conducta debido a los pensamientos negativos que interfieren (Ej. Van a notar que estoy nervioso).

Este es un problema típico. Se crea un círculo vicioso en el que Pablo quiere y necesita pedir el aumento de sueldo. Pero teme el que no se le concedan.

Ese temor es el mismo que va a provocar que nunca sea capaz de pedirlo, y por lo tanto nunca sabrá si se lo hubiera concedido.

La cuestión es: ¿se comporta Pablo de manera socialmente habilidosa? Porque una parte evitara que su jefe piense mal de él, pero no conseguirá sus objetivos personales.

## **CONSECUENCIAS**

Este déficit de las habilidades sociales va a repercutir de diferentes formas en las personas.

Los estudios realizados con referencia a este punto distinguen a dos grandes grupos de niños que presentan problemas en su ajuste y que tales constituyen la base de problemas futuros en diferentes áreas del desarrollo del ser humano; los niños inhibidos, tímidos o aislados y los niños impulsivos, agresivos o sociales.

Los niños tímidos son aquellos que habitualmente no defienden sus derechos y se conforman fácilmente a los deseos de los demás, son pasivos, muestran lentitud en sus reacciones, carecen de iniciativa para entablar interacciones sociales, presentan actitud de rechazo y cuando alguien se les acerca y puede presentar sentimientos auto despreciativos y de inadecuación (Michelson, 1983). En tanto los niños agresivos han sido identificados como poco cooperativos, desobedientes, tienen a violar los derechos de los demás, son autodestructivos, no son aceptados por sus padres, presentan conductas disruptivas, con estrategias pobres de autocontrol y es frecuente encontrar problemas a nivel académico.

## LISTA DE CHEQUEO DE HABILIDADES SOCIALES

Nombre:..... Edad:.....

Año de estudio:..... Centro Educativo:.....

---

### INSTRUCCIONES

Las proposiciones de la presente lista se refieren a experiencias de la vida diaria, de tal modo que describan como Ud. se comporta, siente, piensa y actúa. No es un test clásico, dado que no hay respuestas correctas ni incorrectas, todas las respuestas son validas.

Encierra en un circulo la respuesta que más crea conveniente:

Marque 1 si su respuesta es NUNCA.

Marque 2 si su respuesta es MUY POCAS VECES.

Marque 3 si su respuesta es ALGUNA VEZ.

Marque 4 si su respuesta es A MENUDO.

Marque 5 si su respuesta es SIEMPRE.

Responda rápidamente y recuerde de contestar todas las preguntas.

Items	Nunca	Muy pocas veces	Alguna vez	A menudo	Siempre
1. ¿Presta atención a la persona que le está hablando y hace un esfuerzo para comprender lo que le están diciendo?	1	2	3	4	5
2. ¿Habla con los demás de temas poco importantes para pasar luego a los más importantes?	1	2	3	4	5
3. ¿Habla con otras personas sobre cosas que le interesan a los demás?	1	2	3	4	5
4. ¿Determina la información que necesita y se la pide a la persona adecuada?	1	2	3	4	5
5. ¿Permite que los demás sepan que agradece los favores, etc.?	1	2	3	4	5
6. ¿Se da a conocer a los demás por propia iniciativa?	1	2	3	4	5
7. ¿Ayuda a que los demás se conozcan entre si?	1	2	3	4	5
8. ¿Le gusta algún aspecto de la otra persona o alguna de las actividades que realiza?	1	2	3	4	5
9. ¿Pide ayuda cuando tiene alguna dificultad?	1	2	3	4	5
10. ¿Elige la mejor forma para integrarse en un grupo o para participar en una determinada actividad?	1	2	3	4	5
11. ¿Explica con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	1	2	3	4	5

12. ¿Presta atención a las instrucciones, pide explicaciones, lleva adelante las instrucciones correctamente?	1	2	3	4	5
13. ¿Pide disculpas a los demás por haber hecho algo mal?	1	2	3	4	5
14. ¿Intenta persuadir a los demás de que sus ideas son mejores y que serán de mayor utilidad que las de la otra persona?	1	2	3	4	5
15. ¿Intenta reconocer las emociones que experimenta?	1	2	3	4	5
16. ¿Permite que los demás conozcan lo que siente?	1	2	3	4	5
17. ¿Intenta comprender lo que sienten los demás?	1	2	3	4	5
18. ¿Intenta comprender el enfado de la otra persona?	1	2	3	4	5
19. ¿Permite que los demás sepan que se interesa o se preocupa por ellos?	1	2	3	4	5
20. ¿Piensa por qué está asustado y hace algo para disminuir su miedo?	1	2	3	4	5
21. ¿Se dice a si mismo o hace cosas agradables cuando se merece una recompensa?	1	2	3	4	5
22. ¿Reconoce cuando es necesario pedir permiso para hacer algo y luego lo pide a la persona indicada?	1	2	3	4	5
23. ¿Se ofrece para compartir algo que es apreciado por los demás?	1	2	3	4	5
24. ¿Ayuda a quien lo necesita?	1	2	3	4	5
25. ¿Llega a establecer un sistema que le satisfaga tanto como a quienes sostienen posturas diferentes?	1	2	3	4	5
26. ¿Controla su carácter de modo que no se le "escapan las cosas de la mano"?	1	2	3	4	5
27. ¿Defiende sus derechos dando a conocer a los demás cual es su postura?	1	2	3	4	5
28. ¿Se las arregla sin perder el control cuando los demás le hacen bromas?	1	2	3	4	5
29. ¿Se mantiene al margen de situaciones que le puedan ocasionar problemas?	1	2	3	4	5
30. ¿Encuentra otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	1	2	3	4	5
31. ¿Les dice a los demás cuando han sido ellos los responsables de originar un determinado problema e intenta encontrar solución?	1	2	3	4	5
32. ¿Intenta llegar a una solución justa ante la queja justificada de alguien?	1	2	3	4	5
33. ¿Expresa un cumplido sincero a los demás por la forma en que han jugado?	1	2	3	4	5
34. ¿Hace algo que le ayude a sentir menos vergüenza o a estar menos cohibido?	1	2	3	4	5
35. ¿Determina si lo han dejado de lado en alguna actividad y, luego, hace algo para sentirse mejor en esa situación?	1	2	3	4	5
36. ¿Manifiesta a los demás que han tratado injustamente a un amigo?	1	2	3	4	5

37. ¿Considera con cuidado la posición de la otra persona, comparándola con la propia, antes de decidir lo que hará?	1	2	3	4	5
38. ¿Comprende la razón por la cual ha fracasado en una determinada situación y que puede hacer para tener más éxito en el futuro?	1	2	3	4	5
39. ¿Reconoce y resuelve la confusión que se produce cuando los demás le explican una cosa pero dicen o hacen otras que se contradicen?	1	2	3	4	5
40. ¿Comprende lo que significa una acusación y por qué se la han hecho y, luego piensa en la mejor forma de relacionarse con la persona que le ha hecho la acusación?	1	2	3	4	5
41. ¿Planifica la mejor forma para exponer su punto de vista antes de una conversación problemática?	1	2	3	4	5
42. ¿Decide lo que quiere hacer cuando los demás quieren que haga otra cosa distinta?	1	2	3	4	5
43. ¿Resuelve la sensación de aburrimiento iniciando una nueva actividad interesante?	1	2	3	4	5
44. ¿Reconoce si la causa de algún acontecimiento es consecuencia de alguna situación bajo su control?	1	2	3	4	5
45. ¿Toma decisiones realistas sobre lo que es capaz de realizar antes de comenzar una tarea?	1	2	3	4	5
46. ¿Es realista cuando debe dilucidar como puede desenvolverse en una determinada tarea?	1	2	3	4	5
47. ¿Resuelve que necesita saber y como conseguir la información?	1	2	3	4	5
48. ¿Determina de forma realista cual de los numerosos problemas es el más importante y el que debería solucionar primero?	1	2	3	4	5
49. ¿Considera las posibilidades y elige la que le hará sentirse mejor?	1	2	3	4	5
50. ¿Se organiza y se prepara para facilitar la ejecución de su trabajo?	1	2	3	4	5