



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE  
INSTITUTO DE SOCIOLOGIA

MEDICION CUANTITATIVA DE TEORIA DE LA ARGUMENTACION

Análisis técnico de medición en teoría de la argumentación y análisis preliminar de datos  
obtenidos en una aplicación piloto.

POR

MARÍA PAZ PIZARRO CÓRDOVA

FELIPE RODRIGUEZ RAMMSY

Tesis presentada al Instituto de Sociología de la Pontificia  
Universidad Católica de Chile, para optar al título de Sociólogo.

Profesor guía: Miguel Ángel Ruz

Diciembre, 2013

Santiago, Chile

©2013, María Paz Pizarro Córdova, Felipe Rodríguez Rammsy

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento.

## **Tabla de contenido**

Índice de tablas .....	6
Introducción.....	8
Antecedentes .....	9
Objetivos de Investigación .....	10
El Instrumento .....	10
Metodología .....	23
Análisis por Módulo .....	24
Módulo A.....	28
A1. Concepto: Agresividad verbal.....	28
A2. Escalas e Ítems/Componentes .....	28
A3. Sesgos, Redacción y face validity .....	29
A4. Confiabilidad y Validez .....	30
A5. Propuesta .....	31
Módulo B .....	32
B1. Conceptos: Marcos argumentativos .....	32
B2. Escalas e Ítems/Componentes .....	33
B3. Sesgos, redacción y face validity .....	34
B4. Confiabilidad y Validez.....	35
B4.2. Análisis factorial.....	36
B5. Propuesta .....	37
Módulo C .....	39
C1. Concepto: Argumentatividad .....	39
C2. Escalas e Ítems/Componentes .....	39
C3. Sesgos, redacción y face validity .....	41
C4. Confiabilidad y Validez.....	41
C5. Propuesta .....	42
Módulo D.....	43
D1. Concepto: Edición cognitiva .....	43
D2. Escalas e Ítems/componentes .....	43
D3. Sesgos, redacción y face validity .....	45

D4. Confiabilidad y Validez .....	46
D5. Propuesta .....	47
Módulo E .....	48
E1. Concepto: Reporte Personal de aprensiones comunicativas .....	48
E2. Escalas e Ítems/componentes .....	49
E3. Sesgos, redacción y face validity.....	50
E4. Confiabilidad y Validez.....	50
E5. Propuesta .....	51
Módulo F .....	52
F1. Concepto: Individualismo y colectivismo .....	52
F2. Escalas e Ítems/componentes.....	53
F3. Sesgos, redacción y face validity .....	54
F4. Confiabilidad y Validez.....	54
F5. Propuesta.....	56
Módulo G .....	57
G1. Concepto: Tres grandes rasgos .....	57
G2. Escalas e Ítems/componentes .....	57
G3. Sesgos, redacción y face validity .....	59
G4. Confiabilidad y Validez .....	60
G5. Propuesta .....	61
Módulo H.....	63
H1. Concepto: Auto-conceptualizaciones.....	63
H2. Escalas e Ítems/componentes .....	63
H3. Sesgos, redacción y face validity .....	65
H4. Confiabilidad y Validez .....	66
H5. Propuesta .....	67
Preguntas de Caracterización.....	69
Propuestas desde el Análisis Técnico del Instrumento .....	70
Aplicación Piloto del Instrumento .....	71
Resultados Columna NE/PC.....	72
Agresividad Verbal .....	73

Argumentatividad.....	73
Colectivismo e Individualismo .....	74
Marcos Argumentativos .....	75
Propias Conceptualizaciones.....	76
Edición Cognitiva .....	77
Tres Grandes Rasgos.....	78
Metodología.....	80
El escalamiento por cada concepto .....	81
1.- Argumentatividad:.....	81
2.- Marcos argumentativos:.....	81
3.- Agresividad verbal:.....	82
4.- Colectivismo e individualismo .....	83
5.- Edición cognitiva .....	83
6.- Preguntas de caracterización: .....	84
Resultados Descriptivos Preliminares .....	85
Argumentatividad.....	85
Agresividad verbal.....	86
Marcos argumentativos (identidad, juego, dominancia, cooperación, civilidad) .....	86
Colectivismo e Individualismo .....	87
Edición Cognitiva .....	88
Conclusiones y Recomendaciones.....	89
Bibliografía .....	90
Anexos .....	92

## Índice de tablas

Tabla 1 Conceptos y dimensiones en la encuesta con ítems y escala de medición .....	12
Tabla 2 Agresividad verbal.....	14
Tabla 3 Marcos Argumentativos .....	16
Tabla 4 Argumentatividad .....	17
Tabla 5 Edición cognitiva .....	17
Tabla 6 Items edición cognitiva.....	18
Tabla 7 Reportes Personales de aprehensión de la comunicación.....	19
Tabla 8 Colectivismo e Individualismo .....	20
Tabla 9 Tres grandes rasgos .....	21
Tabla 10 Propias conceptualizaciones .....	23
Tabla 11 Ítems sobre conductas prosociales.....	29
Tabla 12 Ítems sobre conductas antisociales .....	29
Tabla 13 Propuesta Agresividad Verbal.....	32
Tabla 14 Identidad .....	33
Tabla 15 Juego .....	33
Tabla 16 Dominancia.....	34
Tabla 17 Cooperación y competencia.....	34
Tabla 18 Civildad .....	34
Tabla 19 Propuesta marcos argumentativos .....	38
Tabla 20 Aproximación argumentativa .....	40
Tabla 21 Evasión argumentativa .....	40
Tabla 22 Propuesta argumentatividad .....	42
Tabla 23 Edición cognitiva .....	45
Tabla 24 Propuesta edición cognitiva .....	48
Tabla 25 Reporte Personal de aprensiones comunicativas .....	50
Tabla 26 Propuesta reporte personal de aprensiones comunicativas .....	52
Tabla 27 Escala Cai, Wilson y Drake (2000) .....	53
Tabla 28 Escala Yoo, Donthu y Lenartowicz (2004) .....	54
Tabla 29 Propuesta Colectivismo / Individualismo .....	56
Tabla 30 Psicótico (positivo) .....	58

Tabla 31 Psicótico (negativo) .....	58
Tabla 32 Extrovertido (positivo) .....	58
Tabla 33 Extrovertido (negativo).....	58
Tabla 34 Neurótico .....	59
Tabla 35 Mentiroso (positivo) .....	59
Tabla 36 Mentiroso (negativo) .....	59
Tabla 37 Propuesta Tres grandes rasgos.....	62
Tabla 38 Escala 1: Leung y Kim (1997) - Independencia .....	64
Tabla 39 Tabla 38 Escala 1: Leung y Kim (1997) - Interdependencia.....	64
Tabla 40 Escala 2 Singelis (1994) - Interdependencia .....	65
Tabla 41 Escala 2 Singelis (1994) - Independencia.....	65
Tabla 42 Propuesta autoconceptualizaciones .....	69
Tabla 43 Distribución muestral piloto .....	72
Tabla 44 Agresividad verbal NE/PC .....	73
Tabla 45 Argumentatividad NE/PC.....	74
Tabla 46 Colectivismo e Individualismo NE/PC.....	75
Tabla 47 Marcos argumentativos NE/PC .....	76
Tabla 48 Propias conceptualizaciones NE/PC.....	77
Tabla 49 Edición cognitiva NE/PC.....	78
Tabla 50 Tres grandes rasgos NE/PC .....	78

## Introducción

El Taller de titulación se enmarca en una investigación de proyecto FONDECYT sobre la teoría de la argumentación y varios conceptos asociados a esta. Esta teoría ha sido desarrollada tanto en el área cualitativa como cuantitativa. En este sentido, investigadores como Dale Hamble han hecho grandes esfuerzos, desarrollando instrumentos y operacionalizando conceptos, de tal forma de poder aproximarse al estudio de la argumentación de manera cuantitativa. En Chile, el profesor Cristián Santibáñez del centro cognitivo de la universidad Diego Portales ha desarrollado investigaciones en estos temas, siendo, este último proyecto FONDECYT adjudicado, otro más al aporte de esta teoría a través de una metodología cuantitativa. Por eso, el presente informe y trabajo de taller de titulación se enmarcan en el análisis y mejoramiento de los instrumentos utilizados con el fin de dar mayor validez a los estudios argumentativos con metodologías cuantitativas.

El presente informe se compone de dos partes que son las que estuvieron presentes en nuestro trabajo durante el semestre. En primer lugar se pretende caracterizar en detalle el instrumento (cuestionario) a utilizar en el proyecto FONDECYT recientemente adjudicado por el investigador Cristian Santibáñez de la Universidad Diego portales (desde ahora en adelante estudio o proyecto FONDECYT), de tal forma de explicitar, revisar y analizar los conceptos e ítems a investigar y cómo estos se estructuran en las distintas secciones, revisando sus antecedentes, confiabilidad, operacionalización y validez. También se incluye una revisión sobre los eventuales sesgos y un apartado sobre la traducción y los eventuales problemas que se podrían encontrar por el hecho de que el instrumento está originalmente en inglés. Finalmente se incluye una propuesta y algunas notas y recomendaciones sobre el uso del instrumento. En la segunda fase en tanto, nos dedicaremos a ver primero una descripción de la aplicación piloto de este instrumento para luego analizar los resultados de una columna incluida que permitía a los encuestados identificar las preguntas confusas y desde este análisis se desprenderán propuestas de mejora al instrumento a aplicar en el proyecto FONDECYT. En tercer lugar mostraremos el escalamiento que se realizó para poder interpretar las variables medidas tras la eliminación de ítems. Se seguirá con el análisis descriptivo con los datos obtenidos por los conceptos del instrumento por

variables de cruce definidas por la demanda para finalizar con un apartado de conclusiones y recomendaciones.

## Antecedentes

Este estudio FONDECYT es la continuación de un proyecto semilla anterior, que sometió a prueba una encuesta estandarizada cuyas pretensiones son generar datos que sean comparables a nivel internacional con otros proyectos de similares características en otros países. Es por esto que para trabajar en el instrumento nos centramos en datos que corresponden a dos investigaciones: “Valor, función y complejidad argumentativa en estudiantes universitarios: el caso en las regiones de Coquimbo y Metropolitana” y “Valor y función de argumento y argumentación en jóvenes chilenos de educación superior: el caso de la ciudad de Santiago”. El proyecto FONDECYT cuenta con las siguientes preguntas de investigación:

1. *¿Cuán importante es para los jóvenes chilenos de educación superior poner en práctica la capacidad de argumentar?,*
2. *¿Qué variables socio-culturales y cognitivas determinan la valoración y funcionalidad atribuida por los estudiantes de educación superior a la práctica de argumentar?,*
3. *¿Cómo valoran y qué función le otorgan a las prácticas de mantener un disenso, consensuar y abstenerse de opinión en situaciones de controversia o cuestionamiento?,*
4. *¿Qué grado de complejidad argumentativa muestra la exposición escrita y oral de argumentos en estudiantes universitarios?,*
5. *¿Qué estructuras específicas, en términos de esquemas argumentativos, expresan esta complejidad?,*
6. *¿Qué rol cumplen los topoi culturales en el entramado de complejidad argumentativa que los estudiantes poseen?,*
7. *¿Qué relación hay entre la función que los estudiantes universitarios le confieren a la actividad de argumentar y la complejidad argumentativa?.*

Para contestar dichas preguntas se elaboraron tres objetivos generales:

- 1) *Analizar y comparar las claves socio-culturales y cognitivas que determinan la valoración de la facultad cognitiva y lingüística de argumentar;*
- 2) *Analizar las estructuras argumentativas recurrentes que grafican el grado de complejidad argumentativa;*
- 3) *Crear bases conceptuales y metodológicas para un modelo remedial de intervención lingüística que permita entender la complejidad argumentativa, y generar las condiciones para producir argumentos complejos de acuerdo con variables contextuales.*

El objetivo principal del trabajo que nosotros desarrollaremos en este taller de titulación consiste en realizar una revisión y reducción al instrumento aplicado en las investigaciones anteriores y que se aplicará en el proyecto FONDECYT. Y luego, en una segunda fase analizar de forma descriptiva los datos obtenidos en la aplicación piloto del instrumento.

## Objetivos de Investigación

### Objetivos generales:

1. Analizar técnicamente el instrumento aplicado en el proyecto semilla 2012 con los datos obtenidos en esa aplicación.
2. Analizar preliminarmente los resultados de la aplicación piloto del instrumento

### Objetivos específicos

- 1.1.- Realizar una revisión de validez y confiabilidad de los items del instrumento aplicado en el proyecto semilla 2012
- 1.2.- Elaborar una propuesta de instrumento en base al análisis técnico realizado.
- 2.1.- Realizar un análisis descriptivo preliminar de medias según variables de determinadas por la demanda.

## El Instrumento

El instrumento a utilizar es un fragmento del propuesto por Dale Hample en un Workshop, donde recopila distintos módulos de distintas investigaciones para obtener un compilado que apunta a la medición de distintos conceptos relevantes en la teoría de la argumentación mediante 240 items, conceptos que serán medidos de manera cuantitativa con el objetivo de poder sacar conclusiones extrapolables a varios tipos de poblaciones, acercándose así a un estudio argumentativo de carácter más general y a nivel de poblaciones. Estos esfuerzos por tratar de enmarcar la teoría argumentativa son importantes ya que han significado un gran aporte para el estudio de estos temas, ya que toda la investigación realizada en esta área

hasta el momento ha sido principalmente cualitativa, por lo que la recolección de estos datos significa dar un paso más en una dirección más cuantitativa del estudio del tema.

Los módulos con sus respectivas preguntas y conceptos están descritos en el documento *Workshop: How to Study Interpersonal Arguing* de Hample & Cionea. En este documento los ítems a aplicar están acompañados de una guía de utilización con comentarios y consejos para considerar en distintas aplicaciones, refiriéndose también a las precauciones que se deben tomar en caso de ocupar algunos módulos o si se quieren ocupar con algunas modificaciones (como eliminar algunas preguntas, dado el gran número de preguntas contenidos en cada uno de estos). Además, se acompaña cada módulo con una referencia al documento original donde se creó y/o operacionalizó el concepto, además de referencias a revisiones de estos.

La información y el análisis realizado en este informe está guiado por dicho compilado, ya que de este se obtuvieron todos los módulos con los que se trabajará en el instrumento del proyecto FONDECYT, por lo que las revisiones de los conceptos, variables, operacionalizaciones y comentarios fueron obtenidos a través de las referencias indicadas en este documento.

Cabe señalar, que varios de estos módulos han sido utilizados y validados en varias investigaciones (que también se encuentran citadas en el compilado), por lo que el análisis se remitirá a revisar los módulos en general, las precauciones a tomar si se quieren modificar y la revisión de validez de las preguntas, principalmente por conceptos de traducción que podrían alterar la validez y confiabilidad del instrumento. A esto se le suma un análisis de confiabilidad de algunas escalas de respuesta (con indicadores como el alfa de Cronbach) para dos proyectos semillas realizados con dicho instrumento en nuestro país como es el caso del predecesor en cuanto a la aplicación, del estudio FONDECYT en el cual se pretende utilizar dicho instrumento; “Valor, función y complejidad argumentativa en estudiantes universitarios: el caso en las regiones de Coquimbo y Metropolitana (Proyecto FONDECYT No. 1130584) y “Valor y función de argumento y argumentación en jóvenes chilenos de educación superior: el caso en la ciudad de Santiago” financiada por la Universidad Diego Portales.

A continuación se expone una tabla general de la composición del instrumento que incluye los conceptos con sus respectivas dimensiones a la vez que la cantidad de ítems que componen la encuesta y la escala de medición que poseen, el instrumento completo se puede encontrar en el anexo.

Concepto	Dimensiones		Items	Escala de medición
Agresividad verbal	Pro-social		10	Escala Likert: 1. Casi nunca es cierto 2. Rara vez es cierto 3. Ocasionalmente cierto 4. Suele ser cierto 5. Casi siempre es cierto
	Antisocial		10	
Marcos argumentativos	Identidad		8	Escala Likert: 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo
	Juego		4	
	Dominancia		6	
	Civilidad		10	
	Cooperación y competencia		6	
Argumentatividad	Aproximación		10	Escala Likert: 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo
	Evasión		10	
Edición cognitiva	Efectividad		48	1. Usaría esta 2. Esto no funcionaría 3. Esto es muy negativo para usarlo 4. Debo tratarme a mí mismo de forma positiva 5. Debo tratar a otros positivamente 6. Debo tratar nuestra relación positivamente 7. Esto es falso 8. Esto es irrelevante
	Centrado en la persona			
	Capacidad del discurso			
Reporte personal de aprehensión de la comunicación	Introversión		24	Escala Likert: 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo
	Autoestima y auto-aceptación			
	Reticencia verbal			
Individualismo y Colectivismo	Escala Oyserman	Familia	4	Escala Likert: 1. Muy en desacuerdo 2. En desacuerdo 3. Ni de acuerdo ni en desacuerdo 4. De acuerdo 5. Muy de acuerdo
		Barrio	4	
		Trabajo	3	
	Escala Cai, Wilson & Drake	Metas y recompensas	6	
Tres grandes rasgos de personalidad	Psicotismo		12	1. Si 2. No
	Extroversión		12	
	Neuroticismo		12	
	Franqueza		12	
Propias conceptualizaciones	Interdependencia		26	Nivel de acuerdo: 1 al 7 1. "muy en desacuerdo" 2... 3... 4... 5... 6.... 7. "muy de acuerdo"
	Independencia		27	

**Tabla 1 Conceptos y dimensiones en la encuesta con ítems y escala de medición**

Ahora revisaremos cada uno de estos conceptos por lo que se aconseja observar constantemente esta tabla.

### Módulo A: “Agresividad Verbal”

Este módulo está construido en base a una escala Likert con 5 alternativas que van desde “Casi nunca es cierto” hasta “Casi siempre es cierto”. Consta de 20 ítems que corresponden a dos categorizaciones, cada una con 10 ítems; A) agresividad verbal correspondiente a un comportamiento antisocial y B) agresividad verbal consistente con un comportamiento prosocial.

La interpretación formal de los puntajes será:

1. Restar a 60 la sumatoria de la categorización de B
2. Sumar a la sumatoria de la categorización de A el resultado del punto anterior.

Donde existirán las siguientes interpretaciones para los siguientes puntajes:

- 59-100: alta agresividad verbal
- 39-58: moderada agresividad verbal
- 20-38: baja agresividad verbal

Sin embargo se ofrece la posibilidad de interpretar los puntajes obtenidos se la sumatoria de las categorizaciones como usualmente se hace del siguiente modo: restando la sumatoria de A a B (B-A) e interpretar según la escala)

Considerando que a la categoría antisocial (A) corresponden los ítems: 2, 4, 6, 7, 9, 11, 13, 16, 18, 19. Y a la categorización prosocial (B) corresponden los siguientes ítems: 1, 3, 5, 8, 10, 12, 14, 15, 17, 20. Se propone eliminar 4 o 6 ítems (2 o 3 por cada categorización) por ejemplo eliminar los ítems 11, 13, 15, 20. En la siguiente tabla se podrá ver esta información con mayor claridad:

Concepto	Dimensiones	Ítems	
Agresividad verbal	Prosocial	1	Soy extremadamente cuidadoso en no atacar la inteligencia de las personas cuando ataco sus ideas.
		3	Hago un gran esfuerzo para evitar que otras personas se sientan mal consigo mismas cuando trato de influir en ellos.
		5	Cuando otros hacen cosas que considero estúpidas, trato de ser extremadamente gentil con ellos.
		8	Intento hacer que otras personas se sientan bien consigo mismas, incluso cuando tienen ideas estúpidas.
		10	Cuando la gente crítica mis defectos, me lo tomo con buen humor y no intento vengarme.
		12	Cuando me desagradan algunas personas, intento demostrarlo en lo que digo o como lo digo.
		14	Cuando ataco las ideas de las personas, trato de no dañar su auto-imagen.
		15	Cuando trato de influenciar a la gente, hago un gran esfuerzo para no ofenderlos.
		17	Me rehúso a participar en discusiones cuando éstas involucran ataques personales.
	20	Cuando una discusión se transforma en ataques personales, me esfuerzo en cambiar el tema.	
	Antisocial	2	Cuando las personas son muy porfiadas, uso insultos para suavizar esa obstinación.
		4	Cuando las personas rehúsan, sin una buena razón, hacer una tarea que yo sé que es importante, les digo que ellos no son razonables.
		6	Si las personas a las que trato de influenciar realmente lo merecen, ataco su persona.
		7	Cuando las personas se comportan de forma desagradable, los insulto con el fin de impactarlos para que tengan un comportamiento apropiado.
		9	Cuando la gente simplemente no cede en asuntos de importancia, pierdo la paciencia y les digo cosas fuertes.
		11	Cuando las personas me insultan, me encanta retarlos.
		13	Me gusta burlarme de la gente que hace cosas muy estúpidas, con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.
		16	Cuando la gente hace cosas que son malas o crueles, ataco su persona con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.
		18	Cuando nada parece funcionar para tratar de influir en los otros, chillo y grito con el fin de obtener alguna reacción.
19		Cuando no estoy capacitado para refutar otros puntos de vista, intento ponerlos a la defensiva para que así se debiliten sus posiciones.	

**Tabla 2 Agresividad verbal**

## Módulo B: “Marcos Argumentativos”

Este módulo está compuesto por 5 dimensiones de la variable que se intenta medir, estas son: identidad (21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28), juego (29, 30, 31, 32), dominancia (33,34, 35, 36, 37, 38), cooperación y competencia (30, 40, 41, 42, 43, 44) y civilidad (45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54). Estas dimensiones se miden con una escala Likert común de cinco categorías que van desde “muy de acuerdo” a “muy en desacuerdo”.

Concepto	Dimensiones	Ítems	
Marcos argumentativos	Identidad	21	Utilizo argumentos para mostrar mi capacidad intelectual.
		22	Otras personas utilizan argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales.
		23	Los argumentos son útiles para demostrar lo que creo.
		24	Los argumentos son útiles para demostrar cuán inteligente soy.
		25	Puedes aprender mucho sobre otra persona escuchando el tipo de cosas que él o ella dice durante una discusión.
		26	Una discusión puede revelar mucho sobre el carácter de una persona tanto como una conversación amistosa.
		27	Utilizo los argumentos para ganar respeto.
		28	Puedes ver lo mejor o lo peor de una persona cuando discute con otros.
	Juego	29	Discutir es entretenido.
		30	Discutir es a veces sólo una manera de pasar el tiempo entre dos amigos.
		31	Me gusta desafiar lo que otra persona dice, solo para ver que más dirá.
		32	A veces digo cosas que pueden resultar indignantes sólo para entretenerme defendiéndola.
	Dominancia	33	Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.
		34	Perder una discusión significa que la otra persona me domina, o por lo menos en ese momento.
		35	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que ser amable.
		36	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que estar en lo correcto.
		37	Independiente del tema de la discusión la mayoría de las veces se trata de quién tiene el poder sobre quién.
		38	Cuando estoy en una discusión, siento que siempre tengo que ganar.
	Cooperación y competencia	39	Pienso que en una discusión es importante ser flexible.
		40	Un acuerdo genuino de la otra persona es más satisfactorio para mí que uno forzado.
		41	Considero importante tomar en cuenta las necesidades de la otra persona a la hora de resolver un desacuerdo.
		42	La idea básica en una discusión es llegar a un acuerdo sobre un tema, y no abrumar a la otra persona.
		43	La gente que piensa que ganar es el principal objetivo de una discusión es un poco inmadura.
		44	Cuando estas discutiendo con otra persona, debes tener en cuenta el tipo de relación que tienen.
	Civildad	45	Discusiones implican voces fuertes y negativas.
		46	Discusiones implican cooperación de las partes involucradas.
		47	Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.
		48	Las discusiones implican estrechez de pensamiento por las partes involucradas.
		49	Las discusiones implican una solución exitosa de los problemas.
		50	Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.
		51	Las discusiones, una vez terminadas, traen como consecuencia resultados negativos en la relación.
		52	Discusiones implican hostilidad.
		53	Las discusiones involucran intercambios de vista genuinos desde ambas partes.
		54	Las discusiones involucran violencia física.

**Tabla 3 Marcos Argumentativos**

### Módulo C: “Argumentatividad”

Los ítems de este módulo corresponden a dos categorizaciones: A) aproximación al argumento y B) Evitación del argumento. Cada categorización cuenta con 10 ítems que son medidos en una escala Likert tradicional. La forma de interpretación de los datos es producto de una sumatoria de ambas categorizaciones. Teniendo la siguiente escala de interpretación de los puntajes obtenidos:

- 14 – 40: alta motivación a la argumentación
- -4 – 13: moderada motivación a la argumentación
- -5 - -25: baja motivación a la argumentación

Para la categorización A (Aproximación a argumentar) tenemos los ítems: 2, 4, 7, 9, 11, 13, 15, 17, 18, 20. En tanto para la categorización B (Evitación a argumentar) corresponden los siguientes ítems: 1, 3, 5, 6, 8, 10, 12, 14, 16, 19.

Concepto	Dimensiones	Ítems	
Argumentatividad	Aproximación argumentativa	56	Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.
		58	Soy energético y entusiasta cuando estoy argumentando.
		61	Cuando gano un punto en un argumento siento una sensación placentera y agradable.
		63	Disfruto de una buena discusión sobre temas controversiales
		65	Disfruto defendiendo mi punto de vista sobre un tema.
		67	No me gusta perderme la oportunidad de argumentar acerca de temas controversiales.
		69	Considero a un argumento como un desafío intelectual excitante.
		71	Me siento refrescado y satisfecho después de argumentar acerca de temas controversiales.
		72	Tengo la habilidad para salir bien en una discusión.
		74	Me siento emocionado cuando espero que una conversación en la que participo se vaya convirtiendo en una discusión.
	Evasión argumentativa	55	En una discusión, me preocupó de que la persona con la cual estoy argumentando se pueda formar una impresión negativa de mí.
		57	Disfruto evadiendo argumentos.
		59	Una vez que termino una discusión me prometo a mí mismo que no voy a involucrarme de nuevo en otra.
		60	Discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve.
		62	Cuando termino de argumentar con alguien me siento nervioso y molesto.
		64	Siento una sensación desagradable cuando me doy cuenta de que estoy por involucrarme en una discusión.

		66	Me pongo feliz cuando detengo un argumento que va a suceder.
		68	Prefiero estar con personas que rara vez están en desacuerdo conmigo.
		70	Me encuentro a mí mismo imposibilitado de pensar en argumentos efectivos durante una discusión.
		73	Intento evitar involucrarme en discusiones.

**Tabla 4 Argumentatividad**

## Módulo D: “Edición cognitiva”

Este módulo mide la variable edición cognitiva mediante una situación en la que es necesario actuar utilizando ciertos argumentos, al encuestado se le pide evaluar esos argumentos para lograr la persuasión según diferentes criterios, a saber, efectividad, centrado en la persona y capacidad del discurso. Del siguiente modo

Concepto	Dimensiones	Atributos
Edición cognitiva	Efectividad	Usaría esta
		Esto no funcionaría
	Centrado en la persona	Esto es muy negativo para usarlo
		Debo tratarme a mí mismo de forma positiva
		Debo tratar a otros positivamente
		Debo tratar nuestra relación positivamente
	Capacidad del discurso	Esto es falso
		Esto es irrelevante

**Tabla 5 Edición cognitiva**

La situación es la siguiente: *Tú realmente quieres ir a ver cierta película, y quieres que tu amigo venga, incluso cuando sabes que él/ella raramente va a ver ese tipo de películas. Y los argumentos a clasificar según los atributos mostrados anteriormente son los siguientes:*

Items	
75	Le dices que una buena persona iría contigo.
76	Le dices que a sus otros amigos les caería mejor si se enteran que él/ella iría a ver una película con un amigo.
77	Le dices que probablemente aprendería mucho yendo a ver esta película.
78	Le dices que realmente deseas que a él/ella te acompañe.
79	Te quejas acerca de cuánto odias ir al cine solo/a, y continuas así hasta que él/ella acepte ir contigo.
80	Le dices que las personas que son buenos amigos hacen cosas como ir al cine con sus otros amigos.
81	Le dices que realmente lo considerarías como un gran favor si él/ella te acompaña.
82	Le recuerdas que fuiste al cine con él/ella hace un tiempo, y ahora te debe una.
83	Le amenazas con nunca ir al cine con él/ella de nuevo a menos que acepte.
84	Conversas con él/ella hasta que crees que está en el humor adecuado y entonces le pides que vayan.

85	Le amenazas con dejar de hablarle a menos que te acompañe al cine.
86	Le dices que sus amigos en común pensarán que él/ella es aburrido si se rehúsa a ir al cine contigo.
87	Le dices que sería inmoral no aceptar ir contigo a ver la película.
88	Le dices que su novio/novia pensará que él/ella es buena persona por aceptar ir al cine contigo.
89	Le dices que se sentirá mal si no te acompaña.
90	Le dices que yendo a ver diferentes estilos de películas se convertirá en una persona abierta de mente e inteligente.
91	Le dices que sólo una persona egoísta se rehusaría a ir al cine con un amigo.
92	Le dices que realmente disfrutará la película y que tú te sentirás agradecida si te acompaña.
93	Le dices que a sus otros amigos no les seguirá cayendo igual de bien si él/ella se niega a hacer cosas con amigos de “cerrado de mente”.
94	Le dices que realmente se aburrirá si no te acompaña.
95	Le recuerdas que le prestaste tu auto y le señalas que te debe un favor.
96	Le dices que viendo una variedad de películas distintas la hacen a él/ella más apreciativo del cine en general.
97	Le dice que te caerá mejor si te acompaña.
98	Le dices que sería una cosa muy linda que podría hacer por ti.
99	Le compras una gaseosa y unas papas fritas y luego le preguntas si te acompaña.
100	Le dices que te enojarás si se niega a ir contigo.
101	Le dices que debido a que todos estarán hablando de la película, se vería totalmente desinformado a menos que te acompañe.
102	Si te acompaña, le prometes ir a ver una película con él/ella si después lo desea.
103	Le prometes que tendrá problemas conservando amistades en el futuro si se niega a hacer cosas con ellos.
104	Le dices que se sentirá culpable si no te acompaña.
105	Le prestas tu consola de videojuegos por el fin de semana y luego le preguntas si te acompaña.
106	Le dices que se sentirá bien haciendo estas cosas contigo si te acompaña.
107	Actúas amistosa y generosamente hasta que él/ella esté en “el humor correcto” y luego le preguntas si te acompaña.
108	Le dices que puede aprender mucho acerca de la moral y los valores acompañándote a ver la película.
109	Le prometes ayudarlo/a a lavar su ropa sucia si te acompaña al cine.
110	Le dices que estaría mal si él/ella no viene contigo.
111	Vas a la tienda de libros y recoges un libro que él/ella ordenó, y después de entregárselos le preguntas si te acompaña.
112	Le dices que se sentirá generoso/a si decide acompañarte.
113	Le dices que si no te acompaña va a ser igual que otras personas que hacen amigos sólo para usarlos.
114	Empiezas a decirle cuán cerrado/a de mente es por no ir a ver ese tipo de películas, y sigues hasta que decide acompañarte.
115	Le amenazas con dejar de ayudarlo con cualquier de sus trabajos para el colegio si decide no acompañarte.
116	Le dices que sólo una persona mala, antipática se rehusaría a ir a ver una película contigo.
117	Le dices que empezará a ganar reputación de ser aburrido/a si no te acompaña.
118	Te sientas y miras TV con él/ella por un rato, y luego cuando crees que esté receptivo/a, le preguntas si te acompaña.
119	Le recuerdas que tú escribiste un trabajo en inglés para él/ella y ahora debería ir al cine contigo a cambio.
120	Te rehúas a discutir cualquier cosa de su trabajo con él/ella (de lo cual a le encanta hablar) hasta que acepte ir al cine contigo.
121	Le dices que una persona abierta y amigable iría a ver esta película contigo.
122	Le prometes comprarle cabritas y bebida en el cine si decide acompañarte

**Tabla 6 Items edición cognitiva**

## Módulo E: “Reporte personal de aprehensión de la comunicación”

Los ítems de este módulo se miden con la tradicional escala Likert con los atributos desde “muy de acuerdo” a “muy en desacuerdo”

Concepto	Ítems	
Reporte personal de aprehensión de la comunicación	122	Me desagrada participar en discusiones grupales.
	123	Generalmente, me siento incómodo mientras participo en discusiones grupales.
	124	Estoy tenso y nervioso mientras participo en discusiones grupales.
	125	Me gusta involucrarme en discusiones grupales.
	126	Participar en discusiones grupales con nueva gente me hace sentir incómodo y tenso.
	127	Estoy calmado y relajado cuando tengo que participar en una discusión grupal.
	128	Generalmente, estoy nervioso cuando tengo que participar en una reunión.
	129	Usualmente estoy calmado y relajado cuando participo en reuniones.
	13	Estoy muy calmado y relajado cuando me piden que exprese mis opiniones en una reunión.
	131	Temo expresarme en las reuniones.
	132	Comunicarme en las reuniones usualmente me hace sentir incómodo.
	133	Estoy muy relajado al responder preguntas en una reunión.
	134	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy nervioso.
	135	No tengo miedo de hablar en una conversación.
	136	Normalmente estoy muy tenso y nervioso en una conversación.
	137	Normalmente estoy muy calmado y relajado en una conversación.
	138	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy relajado.
	139	Temo hablar en las conversaciones.
	140	No tengo miedo de dar un discurso.
	141	Ciertas partes de mi cuerpo se sienten muy tensas y rígidas cuando doy un discurso.
142	Mientras doy un discurso me siento relajado.	
143	Mis pensamientos se tornan confusos cuando estoy dando un discurso.	
144	Me enfrento con confianza a la idea de dar un discurso.	
145	Mientras doy un discurso, me pongo tan nervioso que olvido cosas que realidad sé.	

**Tabla 7 Reportes Personales de aprehensión de la comunicación**

## Módulo F: “Individualismo y Colectivismo”

Los ítems de este módulo se miden con la tradicional escala Likert orientada a determinar la tendencia de los encuestados, a comportamientos más individualistas o más colectivistas. Esta tendencia se mide en relación con la familia, el barrio y el trabajo y respecto a las metas y recompensas.

Concepto	Dimensiones	Ítems	
Individualismo/ Colectivismo	Familia	150	Las gente casada debería tener tiempo a solas (sin sus parejas) cada día
		151	Si una persona está interesada en un trabajo sobre el cual la pareja no está muy entusiasmada, la persona debería postular de todos modos.
		152	Para un esposo y esposa es mejor tener sus propias cuentas bancarias que tener una cuenta en común.
		153	Es deseable que un esposo y esposa tengan su propio círculo de amigos en vez de tener sólo un grupo en común.
	Barrio	146	Es agradable encontrarme y hablar con mis vecinos regularmente.
		147	No dejaría que mis vecinos tomen prestadas cosas mías o de mi familia.
		148	Los vecinos deberían saludarse cuando se encuentran.
		149	No estoy interesado en conocer cómo son realmente mis vecinos.
	Trabajo	154	Cuando estoy entre colegas/compañeros, siento que debería hacer lo que pienso sin preocuparme de ellos.
		155	Una persona debe ayudar a un colega de trabajo que tiene problemas financieros.
		156	En la mayoría de los casos cooperar con un colega cuya habilidad es menor a la propia no es tan deseable como hacer las cosas por sí mismo
	Metas y recompensas	157	Los individuos deberían sacrificar su propio interés por el del grupo.
		158	Los individuos deberían seguir con el grupo a pesar de las dificultades.
		159	El bienestar del grupo es más importante que las recompensas individuales.
		160	El éxito del grupo es más importante que el éxito individual.
		161	Los individuos deberían sólo perseguir sus metas luego de considerar el bienestar del grupo.
		162	La lealtad del grupo debería ser fomentada, incluso si las metas individuales sufren.

**Tabla 8 Colectivismo e Individualismo**

## Módulo G: “Tres grandes rasgos”

48 preguntas componen este módulo, ellas se responden con las alternativas “Sí” y “No”.

La interpretación de los datos se realiza del siguiente modo:

- psicotismo: Si: 10, 14, 22, 31, 39 - No: 2, 6, 18, 26, 28, 35, 43
- extroversión: Si: 3, , 11, 15, 19, 23, 32, 36, 44, 48 - No: 27, 41
- neuroticismo: Si: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 30, 34, 38, 42, 46
- franqueza: Si: 4, 16, 45 - No: 8, 12, 20, 24, 29, 33, 37, 40, 47

Concepto	Dimensiones	Ítems
Tres grandes rasgos	Psicotismo	¿Tomaría drogas que pudieran tener efectos extraños o peligrosos?
		¿Prefieres seguir tu propio camino en vez de actuar acorde a las reglas?
		¿Piensa que el matrimonio está pasado de moda y debería abolirse?
		¿Piensa que la gente gasta demasiado tiempo asegurando su futuro?
		¿Le gustaría que otros le tuvieran miedo?
		¿Presta mucha atención a lo que la gente piensa?
		¿Le preocupa tener deudas?
		¿Le importa mucho los buenos modales y el aseo?
		¿Le gusta cooperar con otros?
		¿Se preocupa usted si sabe que hay errores en su trabajo?
		¿Trata de no ser descortés con la gente?
		¿Es mejor para usted seguir las reglas sociales en vez de su propio camino?
	Extroversión	¿Es usted una persona conversadora?
		¿Se considera una persona despierta o vivaz?
		¿Le agrada conocer nuevas personas?
		¿Es capaz habitualmente de liberarse y de disfrutar en una fiesta animada?
		¿Toma habitualmente la iniciativa para hacer nuevas amistades?
		¿Puede usted animar con facilidad una fiesta aburrida?
		¿Le agrada mezclarse con la gente?
		¿Le gusta que en torno suyo haya bullicio y animación?
		¿Piensa la gente que usted tiene mucho ánimo?
		¿Es capaz de iniciar una fiesta?
		¿Tiende a mantenerse en segundo plano en situaciones sociales?
		¿Es calmado cuando está con otras personas?
	Neuroticismo	¿Tiene su estado de ánimo altibajos frecuentemente?
		¿Se siente algunas veces desgraciado(a) sin motivos?
		¿Es usted una persona irritable?
		¿Es fácil herir sus sentimientos?
		¿Se siente hastiado a menudo?
		¿Se calificaría a sí mismo como una persona nerviosa?
		¿Se preocupa a menudo?
		¿Se considera una persona tensa o muy nerviosa?
		¿Queda usted preocupado (a) durante largo tiempo después de una experiencia molesta?
		¿Sufre de los nervios?
		¿Se siente solitario a menudo?
		¿Se siente perturbado a menudo por sentimientos de culpa?
	Franqueza	¿Si dice que hará algo, siempre cumple su promesa sin importar los inconvenientes?
		¿Son todos sus hábitos buenos y deseables?
		¿Practica usted siempre lo que predica?
		¿Se considera más egoísta por ayudarse a sí mismo en vez de haber compartido algo con los demás?
		¿Ha culpado a alguien por algo que sabías que era tu culpa?
		¿Se ha apropiado alguna vez de algo (incluso un alfiler o un botón) perteneciente a otra persona?
¿Alguna vez ha dañado o perdido algo ajeno?		
¿Alguna vez ha dicho algo malo o desagradable acerca de otra persona?		
¿Fue alguna vez atrevido con sus padres cuando niño?		
¿Se ha aprovechado alguna vez de alguien?		
¿Algunas veces deja para mañana lo que puede hacer hoy?		

**Tabla 9 Tres grandes rasgos**

## Módulo H: “Propias conceptualizaciones”

Este módulo está compuesto por ítems correspondientes a dos escalas diferentes. Ellos están medidos en una escala que va de 1 a 7 y mide nivel de acuerdo con determinadas afirmaciones orientadas a determinar la dependencia o independencia respecto al grupo.

Concepto	Dimensión	Item		
Propias concep	Interdependencia	238	Me siento incómodo cuando estoy en desacuerdo con mi grupo.	
		239	Oculto mis emociones negativas, así no causaré descontento entre los miembros de mi grupo.	
		24	Mis relaciones con los miembros de mi grupo son más importantes que mis logros personales.	
		241	Mi felicidad depende de la felicidad de los miembros de mi grupo.	
		242	A menudo considero cómo puedo ser útil a ciertos miembros de mi grupo.	
		243	Soy cuidadoso en mantener la armonía en mi grupo.	
		244	Cuando estoy con mi grupo, mido mis palabras para no ofender a nadie.	
		245	Sacrificaría mis propios intereses por el beneficio de mi grupo	
		246	Trato de responder a las demandas de mi grupo, aun cuando signifique controlar mis propios deseos.	
		247	Es importante consultar y obtener las ideas de los amigos cercanos antes de tomar una decisión.	
		248	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educativos y de carrera.	
		249	Actúo como otros miembros del grupo prefieren que actúe.	
		250	La seguridad de ser un miembro aceptado de un grupo es muy importante para mí.	
		251	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.	
		252	Tengo respeto por las figuras de autoridad con las que interactúo.	
		253	Es importante para mí mantener la armonía dentro de mi grupo.	
		254	Mi felicidad depende de la felicidad de los que me rodean.	
		255	Ofrecería mi asiento del bus a mi profesor.	
		256	Respeto a las personas que son modestas sobre sí mismas.	
		257	Sacrificaría mi propio interés por el beneficio del grupo en el que estoy.	
		258	A menudo tengo el sentimiento que mis relaciones con los otros son más importantes que mis propios logros.	
		259	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educativos.	
		260	Es importante para mí respetar las decisiones tomadas por mi grupo.	
		261	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.	
		262	Me quedaré en el grupo si me necesitan, incluso cuando no estoy feliz con el grupo.	
		263	Aun cuando estoy en profundo desacuerdo con los miembros de mi grupo, evito una discusión.	
		Independencia	236	Debería ser juzgado por mi propio mérito.
			237	Doy mis opiniones en discusiones de grupo.
			238	Mi identidad personal, independiente de los demás, es muy importante para mí.
	239		Prefiero ser autosuficiente en vez de ser dependiente de los otros.	
	240		Actúo como una persona única, separada de los otros.	
	241		No me gusta depender de los otros.	
242	Tomo la responsabilidad de mis propias acciones.			
243	Es importante para mí actuar como una persona independiente.			
244	Tengo una opinión sobre la mayoría de las cosas: Sé lo que me gusta o lo que no.			
245	Disfruto ser único y diferente a los demás.			

	246	No cambio mis opiniones para estar de acuerdo con la mayoría.
	247	Hablar en grupos de trabajos no es un problema para mí.
	248	Tener una imaginación viva es importante para mí.
	249	Entenderme es el mayor objetivo de mi vida.
	250	Disfruto ser admirado por mis cualidades únicas.
	251	Prefiero decir “No” directamente, que arriesgar a ser malentendido.
	252	Hablar en público durante una clase no es un problema para mí.
	253	Tener una imaginación vivaz es importante para mí.
	254	Me siento cómodo al ser distinguido con elogios o premios
	255	. Soy la misma persona en mi casa que en la escuela.
	256	Ser capaz de cuidarme es mi principal preocupación
	257	.Me siento cómodo utilizando el primer nombre de una persona al poco tiempo de conocerla, aun cuando es mucho mayor que yo.
	258	Prefiero ser directo y franco cuando estoy lidiando con personas que he conocido recién.
	259	Actúo de la misma manera con todas las personas.
	260	Disfruto ser único y diferente a los demás en muchos aspectos.
	261	Mi identidad personal, independiente de los otros, es muy importante para mí.
	262	Valoro tener buena salud sobre todas las cosas.

**Tabla 10 Propias conceptualizaciones**

## Metodología

Para realizar el análisis del instrumento se hicieron ejercicios de face validity, identificación de sesgos, se determinó el nivel de confianza y validez.

El ejercicio de face validity se realizó con un equipo que también integró la contraparte en el que se leyeron y pensaron detenidamente cada uno de los ítems que componían el instrumento original. La misma lógica de revisión detallada y sistematizada se siguió para identificar los posibles sesgos presentes en cada uno de los ítems.

La segunda parte de este análisis técnico consistió en determinar los niveles de confianza y validez que presentaban las variables tanto a nivel de conceptos como de dimensiones según fuese el caso según el alfa de Cronbach determinado por SPSS en base a los datos del proyecto semilla 2012. En tanto, el análisis de validez de los ítems se realizó a través de un análisis de factores con rotación Varima en donde se revisan las comunalidades de los ítems arrojadas por el software SPSS.

Un mayor detalle de la metodología se puede encontrar en el siguiente apartado.

## Análisis por Módulo

En esta sección se revisará el instrumento por módulos incluyendo una caracterización de los conceptos, las escalas de respuesta utilizadas y los ítems incluidos, revisión de redacción, sesgo y face validity, análisis de confiabilidad y validez y propuestas para cada módulo, incluyendo los ítems modificados.

Algunos aspectos generales sobre los análisis por módulos incluidos son

1.- Conceptos: La revisión de conceptos consiste en una sucinta revisión de literatura que incorpora y caracteriza los conceptos a utilizar en el módulo.

2.- Escalas de respuesta utilizadas e ítems incluidos: Se desglosan los ítems por conceptos y dimensiones que se incorporan en el módulo de tal forma de facilitar la lectura y revisión de los análisis posteriores (principalmente del análisis de face validity y de confiabilidad y validez).

3.- Redacción sesgos y face validity: Sudman y Badburn (1982) en el Workshop de Dale Hample y Ciona señalan que la redacción de las preguntas son el elemento esencial para maximizar la validez de los datos obtenidos en la investigación por encuesta. Aquí yace la relevancia de revisarla validez de las preguntas dentro del instrumento.

Como se mencionó anteriormente, los conceptos y la escalas aquí utilizadas han sido ampliamente discutidas y utilizadas por distintos teóricos. La validez y confiabilidad del instrumento han sido probadas en varias ocasiones, sin embargo, la traducción y contextualización del instrumento revelan nuevos desafíos y problemas que deben ser considerados a la hora de ocupar el instrumento en un país de habla castellana, más aún en un contexto cultural como el Chileno. En esta sección se revisarán los eventuales problemas que podría tener el instrumento en cuanto a la traducción, el orden de las preguntas, la deseabilidad social, la redacción, connotación y contextualización de las preguntas, revisando cada módulo por separado para facilitar el análisis. El procedimiento utilizado para el reconocimiento de los distintos problemas es de “Face Validity”, apoyado y basado

en las recomendaciones y consejos que sugiere la literatura experta respecto a estos temas. Cabe destacar que las reglas descritas para los cuestionarios responden más a un criterio experto que a reglas formales aplicables para todos los casos. En este sentido, las recomendaciones son sugerencias que destacan los eventuales problemas que podrían tener las preguntas del instrumento, dadas las recomendaciones de “buenas prácticas” que dan los investigadores expertos.

El instrumento a revisar consistirá en los módulos del cuestionario en su versión en español traducidos de forma textual. Algunos comentarios generales que son válidos para todos los módulos corresponden a que, a pesar de que la literatura recomienda que los cuestionarios no sean extensos. Según Goode y Hatt, idealmente, los cuestionarios no debiesen durar más de treinta minutos, sin embargo, por la naturaleza psico-social del tema a investigar, se hace muy difícil contar con pocas preguntas. A pesar de esto, Hample y Ciona en el Workshop, señalan que si se quieren recortar preguntas de estos cuestionarios, debe tenerse en consideración que la confiabilidad de los conceptos (medidos por los alfa) debería aumentar, pero se debe ser precavido de que al recortar, no se altere la naturaleza del concepto a evaluar a través de los variados ítems dentro de los módulos. Según Sierra, parte del juicio con el que debe analizarse el instrumento, debe ser el de considerar si el instrumento es muy largo y si algunas preguntas son reiterativas o superfluas. En este sentido, el recorte de las preguntas debe ser solo sobre aquellas que sean reiterativas (casos muy similares) y considerando los ajustes a las escalas de suma para que los conceptos medidas no queden descalibrados. Sin embargo, al ser una encuesta que investiga fenómenos psicológicos, se incluyen preguntas que chequean consistencia en las respuestas. Por eso, hay preguntas que parecen repetidas, pero al estar espaciadas y preguntar cosas similares pero redactadas de formas diferentes, al recortarlas, se perderá validez dado que estas están hechas para chequear la consistencia en la respuesta del encuestado (Parker y Rea).

Otro aspecto a considerar es que todas las preguntas desarrolladas en el cuestionario son de tipo “batería” (Sierra) y apuntan a pocos conceptos, de tal forma de que al sumar la escalas, se obtienen los conceptos finales a estudiar.

En este sentido, Parker y Rea discuten cómo debe abordarse el orden de las preguntas. Se señala que las que están relacionadas a un mismo concepto deben ponerse juntas con el fin de ayudar al encuestador a concentrarse, sin embargo, esto puede hacer que el encuestado identifique que es lo que se quiere medir y sesgar sus respuestas respondiendo por “patrón” o por deseabilidad social. Este es el caso en esta encuesta, en donde una respuesta en patrón o consciente del concepto que se quiere investigar (como por ejemplo, agresividad verbal) puede sesgar los resultados de manera insalvable, ya sea por falta de reflexión o por deseabilidad social. Por eso mismo, en la encuesta las preguntas están generalmente espaciadas de tal forma de que el individuo tenga que concentrarse en cada situación particular y así dar una mejor caracterización del concepto general a revisar en cada módulo.

Finalmente, al tratarse de un cuestionario eminentemente psicológico, casi la totalidad de las preguntas refieren a situaciones en las cuales las personas están de acuerdo o no están de acuerdo con los enunciados de las preguntas. En este sentido, la flexibilidad con la que se tratan las situaciones es mayor, ya que lo que se busca es que el individuo se sienta identificado con la situación, por lo que a pesar de haber situaciones que son complicadas de redactar o difícilmente traducible, lo importante es que se entienda el concepto detrás de la situación (como por el ejemplo en el módulo A de agresividad verbal, que se está optando o no por un comportamiento prosocial o antisocial, o sea, si en cada situación se ocupa una alternativa más agresiva o más conciliadora).

4.- Confiabilidad y validez: Casi todos los conceptos utilizados en el instrumento son una construcción multiitem con escalas sumativas. Se hace entonces relevante revisar su confiabilidad para cada concepto dado los ítems que los conforman. Para hacer este análisis se reportan los alfa de cronbach que dan una medida de confiabilidad por concepto, considerando tolerable si es que los valores están en torno a 0,7 o mayor.

La literatura revisada, que corresponde a los documentos que dan origen a las escalas de medición por conceptos, reportan alfas en torno a 0,7 o mayor para todos los conceptos, sin embargo se hace pertinente analizar la confiabilidad que reporta el estudio semilla que dio

pie para el desarrollo del estudio FONDECYT, dado que este fue traducido literal de los documentos que le dieron origen. El instrumento ocupado en el proyecto semilla fue el mismo que ha sido analizado en este informe, por lo que, una revisión de confiabilidad puede dar buenas luces de cuán confiable es el instrumento, de tal forma de poder sugerir las correcciones correspondientes para el estudio FONDECYT.

Dada la extensión del instrumento y de la cantidad de conceptos a revisar, solo se detallará el análisis para aquellos conceptos que presenten problemas de confiabilidad, y que decisiones metodológicas se podrían tomar para mejorar esta. De todas maneras se incluyen en el anexo todas las tablas de reporte de confiabilidad para todas las variables, de tal forma de contar con información detallada para cada concepto.

Por otra parte para verificar la validez se realiza un análisis de factores, de tal forma de visualizar si los ítems se acumulan en torno a los conceptos que pretenden conceptualizar. Para esto se realizó un análisis de factores con rotación Varimax, realizado a través de SPSS, en donde se revisan las comunalidades de los ítems, definiéndose un umbral de 0,4 como aceptable, la varianza acumulada (sobre 0,6 como aceptable) y las cargas y agrupaciones de los ítems en torno a los factores relevantes, considerándose como aceptables cargas mayores a 0,5.

La muestra del proyecto semilla contó con 384 observaciones, elegidas a conveniencia. Para el análisis, guiarse a través de las tablas anexadas, tituladas por el módulo y concepto a revisar. En estas se detalla el número de las preguntas incluidas por concepto y los estadísticos relevantes (como la correlación, alfa y confiabilidad si se retira dicho ítem) a considerar en el análisis.

5.- Propuestas: Al final de cada revisión por módulo se presentan la propuesta de módulo para el instrumento.

## Módulo A

### A1. Concepto: Agresividad verbal

Según Infante (1986, 1996) este concepto se refiere a la tendencia a la agresión verbal que implica atacar personalmente a otro individuo en una situación donde ambos se ven involucrados con la finalidad de comunicarse. La agresión verbal corresponde a los ataques tanto verbales como no verbales que van contra la reputación, habilidades y/o características de una persona, tales como insultos, burlas, maldiciones, etc.

Este concepto se mide en sus valores extremos como en un valor intermedio que son los siguientes:

1. alta tendencia a la agresividad verbal que se asocia con una tendencia a los comportamientos antisociales
2. baja tendencia a la agresividad verbal que se asocia con una tendencia a los comportamientos prosociales
3. moderada tendencia a la agresividad verbal que se asocia a comportamientos tanto antisociales como prosociales.

### A2. Escalas e Ítems/Componentes

Para estructurar esta escala se utilizan ítems sobre conductas antisociales y otros para conductas prosociales con escala de respuesta likert de 5 categorías sobre cuán frecuentemente está el encuestado de acuerdo con la situación planteada en cada ítem. Se restan los puntajes obtenidos y se obtiene la escala.

1	Soy extremadamente cuidadoso en no atacar la inteligencia de las personas cuando ataco sus ideas.
3	Hago un gran esfuerzo para evitar que otras personas se sientan mal consigo mismas cuando trato de influir en ellos.
5	Cuando otros hacen cosas que considero estúpidas, trato de ser extremadamente gentil con ellos.
8	Intento hacer que otras personas se sientan bien consigo mismas, incluso cuando tienen ideas estúpidas.
10	Cuando la gente crítica mis defectos, me lo tomo con buen humor y no intento vengarme.

12	Cuando me desagradan algunas personas, intento demostrarlo en lo que digo o como lo digo.
14	Cuando ataco las ideas de las personas, trato de no dañar su auto-imagen.
15	Cuando trato de influenciar a la gente, hago un gran esfuerzo para no ofenderlos.
17	Me rehúso a participar en discusiones cuando éstas involucran ataques personales.
20	Cuando una discusión se transforma en ataques personales, me esfuerzo en cambiar el tema.

**Tabla 11 Ítems sobre conductas prosociales**

2	Cuando las personas son muy porfiadas, uso insultos para suavizar esa obstinación.
4	Cuando las personas rehúsan, sin una buena razón, hacer una tarea que yo sé que es importante, les digo que ellos no son razonables.
6	Si las personas a las que trato de influenciar realmente lo merecen, ataco su persona.
7	Cuando las personas se comportan de forma desagradable, los insulto con el fin de impactarlos para que tengan un comportamiento apropiado.
9	Cuando la gente simplemente no cede en asuntos de importancia, pierdo la paciencia y les digo cosas fuertes.
11	Cuando las personas me insultan, me encanta retarlos.
13	Me gusta burlarme de la gente que hace cosas muy estúpidas, con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.
16	Cuando la gente hace cosas que son malas o crueles, ataco su persona con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.
18	Cuando nada parece funcionar para tratar de influir en los otros, chilló y grito con el fin de obtener alguna reacción.
19	Cuando no estoy capacitado para refutar otros puntos de vista, intento ponerlos a la defensiva para que así se debiliten sus posiciones.

**Tabla 12 Ítems sobre conductas antisociales**

### A3. Sesgos, Redacción y face validity

Hay preguntas que están redactadas de forma “engorrosa” o con palabras que no se entiende completamente a que se refieren, producto de la traducción literal. Aquí se recomienda volver a escribirlas de tal forma de mejorar el entendimiento de estas (preguntas 4,6,7,9,11,13,14,17).

Los conceptos que se revisan en este módulo son solo dos, por lo que todas las preguntas, en alguna medida se refieren a alguno de estos dos conceptos, por lo que el orden en como son presentadas no parece presentar mayores problemas.

Preguntas como la 4, 10 y 14 muestran importantes índices de deseabilidad social. Sin embargo, el tratamiento de este tema es difícil cuando se trata de una encuesta psicológica de comportamiento en donde se le pide a los individuos contestar en base sus reales comportamientos y la sinceridad que reporten en sus respuestas. Lo ideal sería disminuir este sesgo cambiando la redacción pero sin cambiar el objetivo de la pregunta.

Finalmente, se utilizan palabras que son muy relativas a los contextos en que se ocupen, y estos no están descritos ni especificados. Así, palabras como "estúpido", "ataque", "cosas fuertes", "discusión" deben ser, o corregidas o especificadas de tal forma de eliminar las distintas connotaciones que distintos encuestados pueden darle a dichas situaciones.

#### A4. Confiabilidad y Validez

##### A4.1. Análisis Alfa:

Antisocial: Con 352 casos válidos, el alfa reportado es de 0,694 que podría ser considerado críticamente confiable. Se observa que a pesar de contar con varias variables, la exclusión de cualquier variable no genera mejoras en la confiabilidad, por lo que sugiere mantener la escala como está (si se quiere retirar alguna pregunta el candidato principal sería la variable 16).

Prosocial: Con 352 casos válidos, el alfa reporta es de 0,553, que es considerado bajo el límite de lo confiable. El problema es general del instrumento y no particular de algunas preguntas, dado que las correlaciones entre todas los ítems son bajos, y el retiro de cualquier ítem no aporta mejoras sustanciales en la confiabilidad del concepto. Por esto, se que este concepto podría tener problemas producidos principalmente por traducción y redacción. Se sugiere hacer una investigación exhaustiva de cada ítem para mejorar la comprensión de estos.

#### A4.2. Análisis factorial

El análisis factorial arrojó 6 factores en torno a los cuales se agrupan los ítems (con varianza total explicada de un 57% aproximadamente, que está bajo el límite tolerable de 0,6). Estos son muchos más que los dos conceptos antagónicos que se quieren medir. Por otra parte las comunalidades son relativamente tolerables, destacando la pregunta 5 y 17 con bajas comunalidades. Esta parte del instrumento muestra ser débil para la representación de los conceptos que pretende medir. Filtrando por cargas superiores a 0,5 se observa como 5 de los 20 ítems se agrupan en torno a el primer factor, 3 ítems en torno al segundo y 3 ítems en torno al tercero. 2 ítems se agrupan en torno a cada uno de los otros factores.

#### A5. Propuesta

La propuesta para el módulo incluyendo las recomendaciones recién hechas debería quedar de la forma:

1	Soy extremadamente cuidadoso en no atacar la inteligencia de las personas cuando ataco sus ideas.
2	Cuando las personas son muy porfiadas, uso insultos para suavizar esa obstinación.
3	Hago un gran esfuerzo para evitar que otras personas se sientan mal consigo mismas cuando trato de influir en ellos.
4	Cuando las personas se rehúsan, sin una buena razón, a hacer una tarea que considero importante, les digo que ellos no son razonables.
5	Cuando otros hacen cosas que considero estúpidas, trato de ser extremadamente gentil con ellos.
6	ataco con argumentos personales a las personas que trato de convencer, si considero que se lo merecen
7	Cuando las personas se comportan de forma desagradable, los insulto con el fin de llamar su atención y así lograr que tengan un comportamiento apropiado a la situación.
8	Intento hacer que otras personas se sientan bien consigo mismas, incluso cuando tienen ideas estúpidas.
9	Cuando la gente, simplemente no cede en asuntos de importancia, pierdo la paciencia y les digo cosas que puedan ofenderlas.
10	Cuando la gente critica mis defectos, me lo tomo con buen humor y no intento contestar de forma vengativa.
11	Cuando las personas me insultan, me encanta insultarlos de vuelta.
12	Cuando me desagradan algunas personas, intento demostrarlo en lo que digo o como lo digo.
13	Me gusta burlarme de la gente que hace cosas que yo considero estúpidas, con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.

14	Cuando argumento en contra de las ideas de otras personas, trato de no dañar su autoestima.
15	Cuando trato de influenciar a la gente, hago un gran esfuerzo para no ofenderlos.
16	Cuando la gente hace cosas que son malas o crueles, ataco su persona con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.
17	Me rehúso a participar en discusiones cuando éstas involucran argumentos con ataques personales.
18	Cuando nada parece funcionar para tratar de influir en los otros, chilló y grito con el fin de obtener alguna reacción.
19	Cuando no estoy capacitado para refutar otros puntos de vista, intento ponerlos a la defensiva para que así se debiliten sus posiciones.
20	Cuando una discusión se transforma en ataques personales, me esfuerzo en cambiar el tema.

**Tabla 13 Propuesta Agresividad Verbal**

## Módulo B

### B1. Conceptos: Marcos argumentativos

Los marcos argumentativos son aquellas situaciones interpersonales que permiten enmarcar el contexto en el que se dan las interacciones argumentativas entre dos personas según Hample (2009, 2005). Los marcos argumentativos serán escogidos en función del objetivo que persigue cada persona, así es que se entienden tres categorías de marcos argumentativos

- Marcos primarios: donde las personas se centran en sus metas y deseos.
- Marcos secundarios: donde se considera al otro en términos de conexión y reconocimiento
- Marcos terciarios: donde se pretende comprender reflexivamente la argumentación

La forma de medirlos empíricamente se da cuando se observa que valores toman los sujetos frente a enunciados que representan submarcos asociados a los marcos mencionados:

1. Identidad
2. Dominancia
3. Juego
4. Cooperación /competencia
5. Cortesía

## 6. Contraste profesional

Los tres primeros (identidad, dominancia y juego) se asocian a marcos primarios, mientras cooperación/competencia y cortesía lo hacen con marcos secundarios y el contraste profesional con marcos terciarios.

### B2. Escalas e Ítems/Componentes

Para estos conceptos se utilizan ítems que enuncian afirmaciones sobre la personalidad del individuo correspondientes a los distintos marcos a estudiar. Todas las preguntas tienen como escala de respuesta una de tipo likert de 5 categorías que refiere a cuán de acuerdo se está con la afirmación planteada. Los ítems por marco son:

21.	Utilizo argumentos para mostrar mi capacidad intelectual.
22.	Otras personas utilizan argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales.
23.	Los argumentos son útiles para demostrar lo que creo.
24.	Los argumentos son útiles para demostrar cuán inteligente soy.
25.	Puedes aprender mucho sobre otra persona escuchando el tipo de cosas que él o ella dice durante una discusión.
26.	Una discusión puede revelar mucho sobre el carácter de una persona tanto como una conversación amistosa.
27.	Utilizo los argumentos para ganar respeto.
28.	Puedes ver lo mejor o lo peor de una persona cuando discute con otros.

**Tabla 14 Identidad**

29.	Discutir es entretenido.
30.	Discutir es a veces sólo una manera de pasar el tiempo entre dos amigos.
31.	Me gusta desafiar lo que otra persona dice, solo para ver que más dirá.
32.	A veces digo cosas que pueden resultar indignantes sólo para entretenerme defendiéndola.

**Tabla 15 Juego**

33.	Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.
34.	Perder una discusión significa que la otra persona me domina, o por lo menos en ese momento.
35.	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que ser amable.

36.	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que estar en lo correcto.
37.	Independiente del tema de la discusión la mayoría de las veces se trata de quién tiene el poder sobre quién.
38.	Cuando estoy en una discusión, siento que siempre tengo que ganar.

**Tabla 16 Dominancia**

39.	Pienso que en una discusión es importante ser flexible.
40.	Un acuerdo genuino de la otra persona es más satisfactorio para mí que uno forzado.
41.	Considero importante tomar en cuenta las necesidades de la otra persona a la hora de resolver un desacuerdo.
42.	La idea básica en una discusión es llegar a un acuerdo sobre un tema, y no abrumar a la otra persona.
43.	La gente que piensa que ganar es el principal objetivo de una discusión es un poco inmadura.
44.	Cuando estas discutiendo con otra persona, debes tener en cuenta el tipo de relación que tienen.

**Tabla 17 Cooperación y competencia**

45.	Discusiones implican voces fuertes y negativas.
46.	Discusiones implican cooperación de las partes involucradas.
47.	Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.
48.	Las discusiones implican estrechez de pensamiento por las partes involucradas.
49.	Las discusiones implican una solución exitosa de los problemas.
50.	Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.
51.	Las discusiones, una vez terminadas, traen como consecuencia resultados negativos en la relación.
52.	Discusiones implican hostilidad.
53.	Las discusiones involucran intercambios de vista genuinos desde ambas partes.
54.	Las discusiones involucran violencia física.

**Tabla 18 Civildad**

### B3. Sesgos, redacción y face validity

Este módulo presenta el mismo tipo de preguntas que el módulo A. Algunas preguntas como 23,24 y 37 presentan problemas de contextualización, en donde los encuestados podrían entender distintas cosas de las situaciones planteadas dada la falta de especificidad de las situaciones.

Palabras no contextualizadas como “discusión”, “conversación amistosa”, “lo mejor y lo peor”, “indignantes”, “ganar”, ser flexible (de las preguntas 26, 28, 32) entorpecen el correcto entendimiento de la situación, por lo que se sugiere redactar nuevamente las preguntas especificando un poco mejor la situación

En esta pregunta se evalúan distintos conceptos, como lo son el marco de dominancia o el marco de juego. Las preguntas que corresponden a dichos conceptos están juntas, por lo que se corre el riesgo de que el individuo capte el concepto que se quiera medir y se sesgue respecto a lo que quiera responder ya sea por la deseabilidad social o por respuestas en patrón.

Problemas generales en la redacción producto de la traducción se encuentran en las preguntas 40, 43, 46 y 49, además de la utilización de palabras de poca claridad como “abrumar” (en pregunta 42), voces fuertes (en pregunta 45) o “puntos de vista genuinos” (en pregunta 53).

## B4. Confiabilidad y Validez

### B4.1. Análisis alfa

Marcos argumentativos: Identidad:

El alfa reportado es de 0,768 lo que es aceptable. No se producen mejoras en este por el retiro de algún ítem por lo que se sugiere mantener todos los ítems.

Marcos argumentativos: Juego.

A pesar de contar con pocas variables, el alfa es 0,725, y, como en el caso anterior, se sugiere mantener los ítems por las mismas razones.

Marcos argumentativos: Dominancia.

En este caso la confiabilidad es mayor a la de los anteriores marcos siendo de 0,810, manteniéndose óptimo este valor si no se extrae algún ítem

Marcos argumentativos: Cooperación.

Este concepto presenta problemas de confiabilidad ya que se reporta un alfa de 0,627 considerado bajo el límite aceptable. Aquí la confiabilidad solo mejora si se quita el último ítem, que corresponde, precisamente, a una pregunta anteriormente cuestionada por la traducción y redacción, por lo que una revisión de estos aspectos podría aumentar la confiabilidad.

Marcos argumentativos: Civildad.

Igual que los primeros dos marcos, este concepto reporta un alfa suficiente (0,833) y no reporta mejoras de la exclusión de algún ítem.

#### B4.2. Análisis factorial

Identidad: El análisis arrojó 2 factores importantes en los cuales se agrupan los ítems sobre identidad, con todas las variables con comunalidades suficientes y con una varianza total explicada de 0,6. Solo la variable 1(ítem 21) se agrupa en torno a un factor diferente, por lo que, fuera de esa variable, los ítems caracterizan bien, apuntando a un mismo concepto, lo que se quiere medir. Filtrando los ítems con cargas solo mayores a 0,5, se obtienen las mismas conclusiones.

Juego: Las comunalidades tanto como la varianza total explicada son aceptables, y nuevamente los ítems se agrupan en torno a dos factores, siendo solo la cuarta pregunta de este marco la que se agrupa en un factor diferente. Considerando sólo las cargas mayores a 0,5 los resultados son los mismos, con cargas fuertes-moderadas en el primer factor para los tres primeros ítems de este concepto, y un cuarto ítem con carga fuerte para el segundo factor relevante.

Dominancia: La varianza total explicada por los únicos dos factores relevantes es baja y las comunalidades de varias variables son de niveles bajo los tolerables. Los ítems fallan en describir el concepto que se intenta explicar en su conjunto. Al filtrar por cargas mayores a 0,5 se observa que los ítems en general tienen cargas ligeramente sobre el umbral, descartandose el ítem 37. Así, los otros ítems quedan repartidos de forma casi equitativa entre los factores con cargas ligeramente superiores a 0,5.

Cooperación: Al igual que en el primer marco (identidad) las comunalidades y la varianza explicada por los dos factores relevantes son aceptables. Solo el primer factor se agrupa en un factor diferente al resto de todos los ítems. Al considerar sólo los ítems con cargas sobre 0,5, se ve que todos los ítems tienen cargas moderadas fuertes a favor del primer factor exceptuando el primer ítem de este concepto (ítem 39) que tiene una carga excepcionalmente fuerte a favor del factor dos (en el cual, este ítem se agrupa solo).

Civildad: Las comunalidades son casi todas tolerables (excepto en la quinta pregunta de este marco) y la varianza total explicada es cercana al 0,6, pero menor. En este sentido, la primera, cuarta, sexta, séptima y décima pregunta se agrupan en torno al primer factor mientras que las otras cuatro preguntas en torno a los otros 3 factores. Este concepto se mide moderadamente a través de estos ítems. Cuando se consideran solo los ítems con cargas sobre 0,5, se observa que todos los ítems reversados apuntan al mismo factor con cargas moderadas (y algunas apenas sobre el umbral). Por otra parte los ítems 46 y 47 se agrupan fuertemente cada uno en un factor distinto.

## B5. Propuesta

A la presente revisión de redacción habría que agregar un reordenamiento relativamente aleatorio a las preguntas para que los diferentes marcos queden separados.

21.	Utilizo argumentos para mostrar mi capacidad intelectual.
22.	Otras personas utilizan argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales.
23.	Generalmente, los argumentos son útiles para demostrar lo que creo.
24.	Generalmente, los argumentos son útiles para demostrar cuán inteligente soy.
25.	Puedes aprender mucho sobre otra persona escuchando el tipo de cosas que él o ella dice durante una discusión.
26.	Una discusión puede revelar mucho sobre el carácter de una persona.
27.	Utilizo los argumentos para ganar respeto.
28.	Se puede conocer las mejores y peores facetas de una persona cuando discute con otros.
29.	Discutir es entretenido.
30.	Discutir es a veces sólo una manera de pasar el tiempo entre dos amigos.
31.	Me gusta desafiar lo que otra persona dice, solo para ver que más dirá.

32.	A veces digo cosas que pueden resultar irritantes para los demás, sólo para entretenerme defendiéndolas.
33.	Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.
34.	Perder una discusión significa que la otra persona me domina, o por lo menos en ese momento.
35.	Cuando estoy en una discusión, creo que ganar es más importante que ser amable.
36.	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que estar en lo correcto.
37.	Sin importar el tema, generalmente en una discusión, lo importante es quien puede dominar a quien.
38.	Cuando estoy en una discusión, siento que siempre tengo que ganar.
39.	Pienso que en una discusión es importante ser flexible.
40.	Es más satisfactorio convencer a alguien de que tengo la razón, a que me de en la razón por que está obligado.
41.	Considero importante tomar en cuenta las necesidades de la otra persona a la hora de resolver un desacuerdo.
42.	La idea básica en una discusión es llegar a un acuerdo sobre un tema, y no confundir a los participantes
43.	La gente que piensa que ganar es el principal objetivo de una discusión es inmadura.
44.	Cuando estas discutiendo con otra persona, debes tener en cuenta el tipo de relación que tienen.
45.	Las discusiones implican levantamiento de voz.
46.	Discutir implica cooperación de las partes involucradas.
47.	Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.
48.	Las discusiones implican estrechez de pensamiento por las partes involucradas.
49.	Las discusiones implican siempre una solución exitosa de los problemas.
50.	Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.
51.	Las discusiones, una vez terminadas, traen como consecuencia resultados negativos en la relación.
52.	Discusiones implican hostilidad.
53.	Las discusiones involucran intercambios de puntos de vista entre ambas partes.
54.	Las discusiones involucran violencia física.

**Tabla 19 Propuesta marcos argumentativos**

## Módulo C

### C1. Concepto: Argumentatividad

Este concepto según Infante (1982, 1996) y Hamilton (2002) refiere a la disposición estable que presentan los individuos a involucrarse en una interacción que implique intercambio de argumentos sobre un tema controversial de discusión.

Esta disposición corresponde a una evitación de la interacción que implica intercambio de argumentos o a una aproximación a la interacción que implica intercambio de argumentos. Para efectos de medición de este concepto los autores recomiendan considerar una tercera posibilidad: moderada disposición a la interacción que implica intercambio de argumentos.

Las dimensiones a medir empíricamente para poder determinar el valor que adquiere este concepto en cada individuo son las siguientes:

1. Pe: Percepción individual de la probabilidad de obtener éxito en una discusión
2. Pf: Percepción individual de la probabilidad de fallar en una discusión
3. Ie: Percepción de la importancia del éxito obtenido de la discusión en una situación particular
4. If: Percepción de la importancia del éxito obtenido de la discusión en una situación particular

Para quienes se aproximan o evitan a una interacción que implica intercambio de argumentos se darán las siguientes funciones:

- Aa: Aproximación a la argumentación \* Pe \* Ie
- Ea: Evitación a la argumentación \* Pf \* If

### C2. Escalas e Ítems/Componentes

Los ítems utilizados apuntan a dos subdimensiones antónimas sobre la argumentatividad que son “aproximación argumentativa” y “evasión argumentativa”. Se le pide al encuestado

que responda cuán de acuerdo está con las afirmaciones hechas en cada ítem con una escala likert de 5 categorías. Los ítems son:

56	Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.
58	Soy energético y entusiasta cuando estoy argumentando.
61	Cuando gano un punto en un argumento siento una sensación placentera y agradable.
63	Disfruto de una buena discusión sobre temas controversiales
65	Disfruto defendiendo mi punto de vista sobre un tema.
67	No me gusta perderme la oportunidad de argumentar acerca de temas controversiales.
69	Considero a un argumento como un desafío intelectual excitante.
71	Me siento refrescado y satisfecho después de argumentar acerca de temas controversiales.
72	Tengo la habilidad para salir bien en una discusión.
74	Me siento emocionado cuando espero que una conversación en la que participo se vaya convirtiendo en una discusión.

**Tabla 20 Aproximación argumentativa**

55	En una discusión, me preocupo de que la persona con la cual estoy argumentando se pueda formar una impresión negativa de mí.
57	Disfruto evadiendo argumentos.
59	Una vez que termino una discusión me prometo a mí mismo que no voy a involucrarme de nuevo en otra.
60	Discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve.
62	Cuando termino de argumentar con alguien me siento nervioso y molesto.
64	Siento una sensación desagradable cuando me doy cuenta de que estoy por involucrarme en una discusión.
66	Me pongo feliz cuando detengo un argumento que va a suceder.
68	Prefiero estar con personas que rara vez están en desacuerdo conmigo.
70	Me encuentro a mí mismo imposibilitado de pensar en argumentos efectivos durante una discusión.
73	Intento evitar involucrarme en discusiones.

**Tabla 21 Evasión argumentativa**

### C3. Sesgos, redacción y face validity

Este módulo presenta una escala de respuesta de 5 alternativas (similar a la escala Likert utilizada en A y B) pero que refieren a frecuencia. La pregunta señala que se indique cuán a menudo es verdad la afirmación que se enuncia por ítem. Esta manera de pregunta es un poco confusa, en el sentido de que la “frecuencia de veracidad” es tan subjetiva como cuán de acuerdo se está con las afirmaciones, como en la escala Likert, de tal forma de que podría cambiarse la escala de respuesta a una likert para uniformar el cuestionario y facilitar el entendimiento y la respuesta de los individuos.

En este módulo se identifican varias preguntas con problemas de redacción producto de la traducción (66, 70, 74) además del uso de negativos y combinaciones complicadas de palabras que confunden la finalidad de la pregunta (68). Además aparecen palabras confusas que no dan un significado claro de lo que quieren decir como “evadiendo” (en pregunta 57), “gano un punto” (en pregunta 61), “excitante” (en pregunta 69), “refrescado y satisfecho” (en pregunta 71) y “salir bien” (en pregunta 72). Se recomienda reemplazar esas palabras por otras que se atengan más a un significado universal y que, acompañadas de una redacción que contextualice de mejor manera la situación, mejoren el entendimiento de la pregunta.

### C4. Confiabilidad y Validez

#### C4.1. Análisis alfa

Argumentatividad: Aproximación argumentativa (Argument Approach). En este concepto la confiabilidad es alta (0,816), similar a la encontrada en la literatura.

Argumentatividad: Evasión argumentativa (Argument Avoid). También se encuentra una confiabilidad alta (0,745), sin aumentos en esta producto de la extracción de algún ítem.

#### C4.2. Análisis factorial

El análisis factorial arrojó una varianza total explicada menor a la tolerable en torno a 9 factores relevantes. Las comunalidades de las variables son casi todas de niveles aceptables.

Los Ítems se acumulan disparmente en los distintos factores, confundiendo la relación original a medir entre ítems y conceptos. La multiplicidad de factores y la baja varianza esbozan la debilidad de dichos ítems para conceptualizar en su conjunto los dos conceptos a describir. Considerando solo los ítems con cargas mayores a 0,5 se observa que estos se distribuyen casi de forma equitativa entre los 9 factores con cargas moderadas, por lo que se evidencia la dificultad de estos ítems de explicar un único concepto.

## C5. Propuesta

55	En una discusión, me preocupo de que la persona con la cual estoy argumentando se pueda formar una impresión negativa de mí.
56	Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.
57	En una discusión, disfruto evitar rebatir argumentos.
58	Soy energético y entusiasta cuando estoy argumentando.
59	Una vez que termino una discusión me prometo a mí mismo que no voy a involucrarme de nuevo en otra.
60	Discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve.
61	En una discusión, me agrada que me den la razón en algún punto.
62	Cuando termino de argumentar con alguien me siento nervioso y molesto.
63	Disfruto de una buena discusión sobre temas controversiales
64	Siento una sensación desagradable cuando me doy cuenta de que estoy por involucrarme en una discusión.
65	Disfruto defendiendo mi punto de vista sobre un tema.
66	Me gusta evitar que se den argumentos en una discusión
67	No me gusta perderme la oportunidad de argumentar acerca de temas controversiales.
68	Prefiero estar con personas que casi siempre están de acuerdo conmigo.
69	Considero que argumentar es un desafío intelectual interesante.
70	Cuando discuto, se me hace difícil pensar en argumentos atinentes y efectivos.
71	Me gusta argumentar acerca de temas controversiales.
72	Soy hábil discutiendo.
73	Intento evitar involucrarme en discusiones.
74	Me gusta que las conversaciones se transformen en discusiones.

**Tabla 22 Propuesta argumentatividad**

## Módulo D

### D1. Concepto: Edición cognitiva

Para Hample (1987, 2005) la edición cognitiva de los argumentos corresponde a la edición, en cuanto revisión y filtro, que las personas realizan producen sobre la producción privada inicial de sus propios argumentos para afectar la producción pública final de ellos mismos, esto teniendo en cuenta el contexto (escenario, audiencia), los recursos (tiempo, energía) y los objetivos de la situación argumentativa.

Las personas poseen estándares editoriales que dan cuenta del tipo de edición que ellas realizan. Estos estándares son los siguientes:

- efectividad: se da cuando la persona edita su argumento centrándose en la funcionalidad de sus argumentos
- centrado en la persona: esto sucede cuando la persona edita su argumento teniendo en consideración el daño que puede causar, ya sea a otro o a sí mismo
- capacidad del discurso: esta edición se caracteriza por centrarse en si el argumento es invalido o irrelevante
- 

La forma de medir empíricamente los estándares editoriales se realiza poniendo al encuestado frente a una situación donde se ve obligado a utilizar argumentos para persuadir a otro, ante estos argumentos la persona que responde debe decidir, en base a los estándares editoriales, si utilizaría o no determinado argumento seleccionando una respuesta que abarque las diferentes posibilidades mencionadas.

### D2. Escalas e Ítems/componentes

Las preguntas incluidas en este módulo apuntan a diferentes alternativas de respuesta frente a una situación, pidiéndole al encuestado que marque si usaría la alternativa mencionada en el ítem o si no la ocuparía especificando alguno de los motivos descritos en las instrucciones. Los ítems son:

75	Le dices que una buena persona iría contigo.
76	Le dices que a sus otros amigos les caería mejor si se enteran que él/ella iría a ver una película con un amigo.
77	Le dices que probablemente aprendería mucho yendo a ver esta película.
78	Le dices que realmente deseas que a él/ella te acompañe.
79	Te quejas acerca de cuánto odias ir al cine solo/a, y continuas así hasta que él/ella acepte ir contigo.
80	Le dices que las personas que son buenos amigos hacen cosas como ir al cine con sus otros amigos.
81	Le dices que realmente lo considerarías como un gran favor si él/ella te acompaña.
82	Le recuerdas que fuiste al cine con él/ella hace un tiempo, y ahora te debe una.
83	Le amenazas con nunca ir al cine con él/ella de nuevo a menos que acepte.
84	Conversas con él/ella hasta que crees que está en el humor adecuado y entonces le pides que vayan.
85	Le amenazas con dejar de hablarle a menos que te acompañe al cine.
86	Le dices que sus amigos en común pensarán que él/ella es aburrido si se rehúsa a ir al cine contigo.
87	Le dices que sería inmoral no aceptar ir contigo a ver la película.
88	Le dices que su novio/novia pensará que él/ella es buena persona por aceptar ir al cine contigo.
89	Le dices que se sentirá mal si no te acompaña.
90	Le dices que yendo a ver diferentes estilos de películas se convertirá en una persona abierta de mente e inteligente.
91	Le dices que sólo una persona egoísta se rehusaría a ir al cine con un amigo.
92	Le dices que realmente disfrutará la película y que tú te sentirás agradecida si te acompaña.
93	Le dices que a sus otros amigos no les seguirá cayendo igual de bien si él/ella se niega a hacer cosas con amigos de "cerrado de mente".
94	Le dices que realmente se aburrirá si no te acompaña.
95	Le recuerdas que le prestaste tu auto y le señalas que te debe un favor.
96	Le dices que viendo una variedad de películas distintas la hacen a él/ella más apreciativo del cine en general.
97	Le dice que te caería mejor si te acompaña.
98	Le dices que sería una cosa muy linda que podría hacer por ti.
99	Le compras una gaseosa y unas papas fritas y luego le preguntas si te acompaña.
100	Le dices que te enojarás si se niega a ir contigo.
101	Le dices que debido a que todos estarán hablando de la película, se vería totalmente desinformado a menos que te acompañe.
102	Si te acompaña, le prometes ir a ver una película con él/ella si después lo desea.
103	Le prometes que tendrá problemas conservando amistades en el futuro si se niega a hacer cosas con ellos.

104	Le dices que se sentirá culpable si no te acompaña.
105	Le prestas tu consola de videojuegos por el fin de semana y luego le preguntas si te acompaña.
106	Le dices que se sentirá bien haciendo estas cosas contigo si te acompaña.
107	Actúas amistosa y generosamente hasta que él/ella esté en “el humor correcto” y luego le preguntas si te acompaña.
108	Le dices que puede aprender mucho acerca de la moral y los valores acompañándote a ver la película.
109	Le prometes ayudarlo/a a lavar su ropa sucia si te acompaña al cine.
110	Le dices que estaría mal si él/ella no viene contigo.
111	Vas a la tienda de libros y recoges un libro que él/ella ordenó, y después de entregárselos le preguntas si te acompaña.
112	Le dices que se sentirá generoso/a si decide acompañarte.
113	Le dices que si no te acompaña va a ser igual que otras personas que hacen amigos sólo para usarlos.
114	Empiezas a decirle cuán cerrado/a de mente es por no ir a ver ese tipo de películas, y sigues hasta que decide acompañarte.
115	Le amenazas con dejar de ayudarle con cualquier de sus trabajos para el colegio si decide no acompañarte.
116	Le dices que sólo una persona mala, antipática se rehusaría a ir a ver una película contigo.
117	Le dices que empezará a ganar reputación de ser aburrido/a si no te acompaña.
118	Te sientas y miras TV con él/ella por un rato, y luego cuando crees que esté receptivo/a, le preguntas si te acompaña.
119	Le recuerdas que tu escribiste un trabajo en inglés para él/ella y ahora debería ir al cine contigo a cambio.
120	Te rehúas a discutir cualquier cosa de su trabajo con él/ella (de lo cual a le encanta hablar) hasta que acepte ir al cine contigo.
121	Le dices que una persona abierta y amigable iría a ver esta película contigo.
122	Le prometes comprarle cabritas y bebida en el cine si decide acompañarte

**Tabla 23 Edición cognitiva**

### D3. Sesgos, redacción y face validity

Este módulo es especialmente controversial. Este enuncia una situación en la que se pretende convencer a otra persona de hacer algo de lo cual no está convencido, presentándose una variada gama de posibilidades de acción para el encuestador para lograr su objetivo de convencer a otro, y 9 categorías de respuesta en las que se incluye una con la cual se afirma que se usaría dicha alternativa presentada en el enunciado y otras 8 categorías que especifican por que no usaría dicha categoría.

Además de que las categorías de respuesta tienen una redacción (y traducción) confusa, el número de estas las hace difícilmente memorizables por el encuestado, a pesar de contar con un recordatorio en la parte superior de la página. Aquí, autores como Rea y Parker recomiendan, que si se quisieran medir varios conceptos, pero para esto se utilizan muchas categorías de respuesta, debiera separarse en varias preguntas distintas con instrucciones distintas. Así, una recomendación es que se separe en varios módulos más en los que se analicen los distintos conceptos a evaluar de forma pareada o en tríos, simplificando así la cantidad de categorías de respuesta y facilitando una respuesta más válida y confiable. Además, es fácil caer en respuestas de patrón utilizando solo algunas categorías de respuesta por la extensión del módulo, así el proceso reflexivo (que considera 9 categorías de respuesta para cada enunciado) va decayendo a medida que se avanza y podría eventualmente tenderse a contestar solo con algunas categorías de respuesta, dejando las más confusas de lado, alterando los resultados y las conclusiones que se puedan sacar por individuo.

Además de estos problemas antes mencionados, los enunciados de los ítems presentan problemas como palabras confusas (principalmente en 87, 90, 93, 96, 114, 118) y problemas de redacción que imposibilitan un único entendimiento (o correcto entendimiento) de las preguntas (como en 76, 80, 89, 93, 101, 103, 106, 111).

Por otra parte, las situaciones descritas dependen mucho del contexto de la situación particular presentada y su correspondencia con las experiencias que tiene el encuestado, Por eso preguntas como 95, 99, 105, 109, 111, 115, 119, 120 y 122 debiesen ser redactadas de forma más general, de tal forma que los encuestados se puedan sentir identificados con la situación y no sea tan dependiente de la experiencia personal de los encuestados.

#### D4. Confiabilidad y Validez

Dada la naturaleza de las preguntas del módulo, no es pertinente realizar dichos análisis.

## D5. Propuesta

75	Le dices que una buena persona iría contigo.
76	Le dices que a sus amigos en común les gustaría saber que te acompaño/a al cine.
77	Le dices que probablemente aprendería mucho yendo a ver esta película.
78	Le dices que realmente deseas que a él/ella te acompañe.
79	Te quejas acerca de cuánto odias ir al cine solo/a, y continúas así hasta que él/ella acepte ir contigo.
80	Le dices que los buenos amigos hacen cosas como acompañar a sus amigos al cine.
81	Le dices que realmente lo considerarías como un gran favor si él/ella te acompaña.
82	Le recuerdas que fuiste al cine con él/ella hace un tiempo, y ahora te debe una.
83	Le amenazas con nunca ir al cine con él/ella de nuevo a menos que acepte.
84	Conversas con él/ella hasta que crees que está en el humor adecuado y entonces le pides que vayan.
85	Le amenazas con dejar de hablarle a menos que te acompañe al cine.
86	Le dices que sus amigos en común pensarán que él/ella es aburrido si se rehúsa a ir al cine contigo.
87	Le dices que no sería bien visto por otras personas si no aceptar ir contigo a ver la película.
88	Le dices que su novio/novia pensará que él/ella es buena persona por aceptar ir al cine contigo.
89	Le dices que, si no te acompaña, más tarde se sentirá culpable.
90	Le dices que yendo a ver diferentes estilos de películas se convertirá en una persona más culta e inteligente.
91	Le dices que sólo una persona egoísta se rehusaría a ir al cine con un amigo.
92	Le dices que realmente disfrutará la película y que tú te sentirás agradecido/a si te acompaña.
93	Le dices que a sus amigos lo considerarán cerrado/a de mente si no te acompaña.
94	Le dices que realmente se aburrirá si no te acompaña.
95	Suponiendo que en una situación anterior le prestaste algo importante, se lo recuerdas y le señalas que te debe un favor.
96	Le dices que viendo una variedad de películas distintas se volverá una persona más culta sobre temas relacionados al cine..
97	Le dice que te caería mejor si te acompaña.
98	Le dices que sería una cosa muy linda que podría hacer por ti.
99	Le compras algo que le gusta y luego le preguntas si te acompaña.
100	Le dices que te enojarás si se niega a ir contigo.
101	Le dices que la película la ha visto mucha gente y si no la ve contigo, quedará fuera de las conversaciones al respecto.

102	Si te acompaña, le prometes ir a ver una película con él/ella si después lo desea.
103	Le adviertes que tendrá problemas conservando amistades en el futuro si se niega a hacer actividades con ellos.
104	Le dices que se sentirá culpable si no te acompaña.
105	Le prestas algo que le gusta y luego le preguntas si te acompaña.
106	Le dices que se sentirá bien luego de acompañarte.
107	Actúas amistosa y generosamente hasta que él/ella esté en “el humor correcto” y luego le preguntas si te acompaña.
108	Le dices que puede aprender mucho acerca de la moral y los valores acompañándote a ver la película.
109	Le prometes ayudarlo/a en alguna tarea si te acompaña al cine.
110	Le dices que estaría mal si él/ella no viene contigo.
111	Realizas un trámite por esta persona y luego de contarle lo que has hecho le preguntas si te acompaña.
112	Le dices que se sentirá generoso/a si decide acompañarte.
113	Le dices que si no te acompaña va a ser igual que otras personas que hacen amigos sólo para usarlos.
114	Insistes en cuan cerrado de mente es por no querer ver esta película, y sigues insistiendo hasta que decide acompañarte.
115	Le amenazas con no ayudarlo nunca más con nada si decide no acompañarte.
116	Le dices que sólo una persona mala, antipática se rehusaría a ir a ver una película contigo.
117	Le dices que empezará a ganar reputación de ser aburrido/a si no te acompaña.
118	Realizas una actividad con el/ella, y luego cuando crees que esté receptivo/a, le preguntas si te acompaña.
119	Le recuerdas alguna ocasión en donde la/lo ayudaste y que por eso ahora debería ir al cine contigo a cambio.
120	Te rehúas a conversar de algún tema que le interese, hasta que acepte ir al cine contigo.
121	Le dices que una persona abierta y amigable iría a ver esta película contigo.
122	Le prometes comprarle alguna golosina que le guste en el cine si decide acompañarte

**Tabla 24 Propuesta edición cognitiva**

## Módulo E

### E1. Concepto: Reporte Personal de aprensiones comunicativas

Según McCroskey (1978) este concepto refiere al miedo o ansiedad que provoca una inminente situación de comunicación interpersonal, este miedo o ansiedad generada puede ser tanto real como prevista. La forma en que se mide esta reacción es a través de una asociación entre los comportamientos del individuo que darán cuenta de rasgos de su

personalidad, así se podrá determinar el nivel de aprensiones comunicativas existentes. Los rasgos a medir son:

- Introversión
- Autoestima y auto-aceptación
- Reticencia verbal

## E2. Escalas e Ítems/componentes

En este módulo se presentan afirmaciones, las cuales deben contestarse por el encuestado mencionando cuando de acuerdo o en desacuerdo está con cada una de ellas de acuerdo a su percepción personal. Las escalas de respuesta son del tipo Likert de 5 categorías. Los ítems apuntan a un concepto general trabajado por McCroskey (1978) y corresponden al reporte personal de aprensiones comunicativas. Los Ítems son:

122	Me desagrada participar en discusiones grupales.
123	Generalmente, me siento incómodo mientras participo en discusiones grupales.
124	Estoy tenso y nervioso mientras participo en discusiones grupales.
125	Me gusta involucrarme en discusiones grupales.
126	Participar en discusiones grupales con nueva gente me hace sentir incómodo y tenso.
127	Estoy calmado y relajado cuando tengo que participar en una discusión grupal.
128	Generalmente, estoy nervioso cuando tengo que participar en una reunión.
129	Usualmente estoy calmado y relajado cuando participo en reuniones.
130	Estoy muy calmado y relajado cuando me piden que exprese mis opiniones en una reunión.
131	Temo expresarme en las reuniones.
132	Comunicarme en las reuniones usualmente me hace sentir incómodo.
133	Estoy muy relajado al responder preguntas en una reunión.
134	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy nervioso.
135	No tengo miedo de hablar en una conversación.
136	Normalmente estoy muy tenso y nervioso en una conversación.
137	Normalmente estoy muy calmado y relajado en una conversación.
138	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy relajado.
139	Temo hablar en las conversaciones.

140	No tengo miedo de dar un discurso.
141	Ciertas partes de mi cuerpo se sienten muy tensas y rígidas cuando doy un discurso.
142	Mientras doy un discurso me siento relajado.
143	Mis pensamientos se tornan confusos cuando estoy dando un discurso.
144	Me enfrento con confianza a la idea de dar un discurso.
145	Mientras doy un discurso, me pongo tan nervioso que olvido cosas que en realidad sé.

**Tabla 25 Reporte Personal de aprensiones comunicativas**

### E3. Sesgos, redacción y face validity

Este módulo abarca diferentes situaciones argumentativas como son las reuniones, los discursos, las conversaciones y discusiones grupales. En este sentido, el módulo tiene todas las preguntas de temas relacionados muy próximas, por lo que podría presentarse los problemas de respuesta en patrón antes descritos. Sería conveniente separarlas. Así mismo, algunas preguntas se refieren a “conversación”, “discurso” o “reunión” sin precisar el contexto u ocupar un enunciado que clarifique la situación particular, luego, la respuesta entregada dependerá de la idea de esas situaciones que tenga el encuestado, lo que quita validez a las respuestas (preguntas que requieren precisión o contextualización: 134, 135, 136, 137)

Como en los otros módulos se encuentran frases y palabras que requieren corrección ya sea por la forma en como están escritas o por las palabras confusas que se utilizan (preguntas cómo 126, 127, 129, 130, 134, 142).

### E4. Confiabilidad y Validez

#### 4.1. Análisis Alfa concepto Reporte personal de comunicación aprehensiva

En este módulo hay varios conceptos involucrados, por lo que se han encontrado correlaciones positivas entre estos conceptos dentro de la literatura revisada, que corresponden a ámbitos psicológicos (autoestima y auto aceptación, extroversión, reticencia verbal y personalidad general). Se parte de la idea de que hay correlación entre estos conceptos para llegar a un único concepto de comunicación aprehensiva. En este sentido, el concepto muestra una confiabilidad alta de 0,929 sin aumentos al extraer señales, luego la

correlación encontrada en los estudios revisados en la literatura es similar a la encontrada en este caso, incluso mayor en caso del proyecto semilla.

#### 4.2. Análisis factorial

Tanto las comunalidades como la varianza total explicada de los 9 factores relevantes son aceptables, lo que es positivo para un concepto que agrupa tantos sub conceptos tan diferentes. En este sentido, las variable se agrupan en torno a los diferentes factores de forma heterogénea con un grado de coherencia con los sub conceptos a medir revisados en la literatura. Las cargas consideradas (mayores a 0,5) muestran moderada intensidad de relación con algunos factores, en particular para el primer factor, se agrupan varios ítems pero todos con cargas que van entre el 0,5 y 0,75, que son consideradas moderadas-débiles. Para los otros factores las cargas son variadas, unas cercanas al umbral y otras entre 0,8 y 0,95.

### E5. Propuesta

Se recomienda no solo incluir la siguiente revisión de redacción, sino que también utilizar la versión reducida del instrumento señalada en McCroesky (1978), de tal forma de ayudar con la reducción de ítems del instrumento final.

122	Me desagrada participar en discusiones grupales.
123	Generalmente, me siento incómodo mientras participo en discusiones grupales.
124	Estoy tenso y nervioso mientras participo en discusiones grupales.
125	Me gusta involucrarme en discusiones grupales.
126	Participar en discusiones grupales con gente que no conozco, me hace sentir incómodo y tenso.
127	Estoy relajado cuando tengo que participar en una discusión grupal.
128	Generalmente, estoy nervioso cuando tengo que participar en una reunión.
129	Usualmente estoy relajado cuando participo en reuniones importantes.
130	No me pongo tenso cuando me piden que exprese mis opiniones en una reunión imoportante.
131	Temo expresarme en las reuniones.
132	Comunicarme en las reuniones usualmente me hace sentir incómodo.

133	Estoy muy relajado al responder preguntas en una reunión.
134	Me pone nervioso tener que conversar con una persona que apenas conozco.
135	No me da miedo intervenir en una conversación cotidiana.
136	Normalmente me siento tenso o nervioso en una conversación cotidiana.
137	Normalmente estoy relajado en una conversación cotidiana.
138	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy relajado.
139	Temo hablar en las conversaciones.
140	No tengo miedo de dar un discurso.
141	Ciertas partes de mi cuerpo se sienten muy tensas y rígidas cuando doy un discurso.
142	No me pongo tenso cuando doy discursos.
143	Mis pensamientos se tornan confusos cuando estoy dando un discurso.
144	Me enfrento con confianza a la idea de dar un discurso.
145	Mientras doy un discurso, me pongo tan nervioso que olvido cosas que en realidad sé.

**Tabla 26 Propuesta reporte personal de aprensiones comunicativas**

## Módulo F

### F1. Concepto: Individualismo y colectivismo

Oyserman (2002) define esta dicotomía desde el polo del individualismo, tras una revisión dice que la teoría social define al individualismo como la primacía de los valores individuales por sobre los de la comunidad, por lo tanto se comprende que por colectivismo se entiende la subyugación de los valores individuales a los de la comunidad.

Cai, Wilson & Drake (2000) proponen una escala que permite medir empíricamente el vínculo de un individuo con su comunidad, para esto mediante una serie de enunciados con los que el encuestado debe identificarse se pretende determinar la cercanía con la comunidad en diferentes niveles:

- Familia
- Barrio
- Trabajo

Complementariamente con lo anterior Yoo, Donthu & Lenartowicz (2004) proponen una escala que mida los valores individuales de las personas en relación con la comunidad, así se considera la asociación que hace la persona al atribuir a la comunidad la responsabilidad de metas e intereses.

## F2. Escalas e Ítems/componentes

En el instrumento se utilizan las dos escalas antes mencionadas y se le pide al encuestado que responda cuan de acuerdo está con las afirmaciones contenidas en cada ítem respecto a su personalidad y experiencia. La escala de respuesta para ambas escalas es similar a Likert de 7 categorías, pidiéndosele al encuestado que conteste con un número del 1 al 7 donde 1 es fuertemente en desacuerdo y 7 es fuertemente de acuerdo. Mayor puntaje obtenido (en ambas escalas) significa mayor colectivismo. Los ítems son:

146	Es agradable encontrarme y hablar con mis vecinos regularmente.
147	No dejaría que mis vecinos tomen prestadas cosas mías o de mi familia.
148	Los vecinos deberían saludarse cuando se encuentran.
149	No estoy interesado en conocer cómo son realmente mis vecinos.
150	Las gente casada debería tener tiempo a solas (sin sus parejas) cada día.
151	Si una persona está interesada en un trabajo sobre el cual la pareja no está muy entusiasmada, la persona debería postular de todos modos.
152	Para un esposo y esposa es mejor tener sus propias cuentas bancarias que tener una cuenta en común.
153	Es deseable que un esposo y esposa tengan su propio círculo de amigos en vez de tener sólo un grupo en común.
154	Cuando estoy entre colegas/compañeros, siento que debería hacer lo que pienso sin preocuparme de ellos.
155	Una persona debe ayudar a un colega de trabajo que tiene problemas financieros.
156	En la mayoría de los casos cooperar con un colega cuya habilidad es menor a la propia no es tan deseable como hacer las cosas por sí mismo.

**Tabla 27 Escala Cai, Wilson y Drake (2000)**

157	Los individuos deberían sacrificar su propio interés por el del grupo.
158	Los individuos deberían seguir con el grupo a pesar de las dificultades.

159	El bienestar del grupo es más importante que las recompensas individuales.
160	El éxito del grupo es más importante que el éxito individual.
161	Los individuos deberían sólo perseguir sus metas luego de considerar el bienestar del grupo.
162	La lealtad del grupo debería ser fomentada, incluso si las metas individuales sufren.

**Tabla 28 Escala Yoo, Donthu y Lenartowicz (2004)**

### F3. Sesgos, redacción y face validity

Este módulo tiene una escala de categorización del 1 (muy en desacuerdo) al 7 (muy de acuerdo) que intenta medir el grado de colectivismo de las personas. Esta categorización es muy similar a la Likert de 5 categorías utilizada en módulos anteriores, y podría re escalarse para uniformar las categorías de respuesta y cooperar con una mejor aplicación del instrumento, facilitando el entendimiento por parte del encuestado (al recibir un único tipo de instrucción para todas las módulos con categorías de respuesta Likert).

Además de eso, el módulo cuenta con algunos problemas de redacción y uso de palabras confusas principalmente debido a la traducción literal que se hizo (preguntas como: 149, 151, 154, 156, 158, 161, 162)

### F4. Confiabilidad y Validez

#### F4.1. Análisis Alfa

Concepto Individualismo y Colectivismo:

En este módulo se ocupan dos escalas diferentes para medir el colectivismo e individualismo de los individuos.

Escala 1: Cai, D. A., Wilson, S. R., & Drake, L. E. (2000). Culture in the context of intercultural negotiation: Individualism, colectivism and paths to integrative agreements.

En este caso, la escala ocupada muestra que la confiabilidad de los ítems está muy por debajo de lo tolerable (0,518), y esta no mejora excluyendo algún ítem, por lo que se infiere que al correlación entre todos los ítems son diferentes y muy alejadas de 1. Probablemente las diferentes preguntas están midiendo diferentes conceptos producto de problemas culturales o de traducción.

Escala 2: Yoo, B., Donthu, N., & Lenartowicz, T. (2004). CVSCALE: The five-dimensional measure of personal cultural values.

En este caso, la confiabilidad reportada es suficiente con un alfa de 0,776. La sugerencia aquí sería recortar el instrumento para utilizar solo esta segunda escala, que además de ser más confiable, al ser de menores preguntas mejora el tiempo utilizado en responder, mejorando la atención de los encuestados como la calidad de las respuestas.

#### F4.2. Análisis factorial

Escala 1: Cai, D. A., Wilson, S. R., & Drake, L. E. (2000). Culture in the context of intercultural negotiation: Individualism, collectivism and paths to integrative agreements.

El análisis arroja 5 factores relevantes que explican una varianza acumulada de cerca del 63%. A esto se le suma que las comunalidades para todas las variables son relativamente aceptables, agrupándose 4 variables en el segundo factor y el resto de las variables homogéneamente en los restantes factores. Los ítems luego apuntan moderadamente al mismo concepto de colectivismo. Sin embargo al observar solo las cargas mayores a 0,5, se tiene que solo dos ítems quedan agrupados por cada factor con cargas moderadas o fuertes. En este sentido, al observar la rotación Varimax con el filtro por cargas, los ítems parecen no mostrar un patrón de correlaciones que apunten a un mismo concepto.

Escala 2: Yoo, B., Donthu, N., & Lenartowicz, T. (2004). CVSCALE: The five-dimensional measure of personal cultural values.

En este caso el análisis entrega 3 factores relevantes con varianza acumulada y comunalidades aceptables. En este caso los ítems se acumulan en torno al segundo factor el cual está correlacionado considerablemente con el factor 3 que acumula al 4 ítem. Sin embargo el primer factor que acumula al ítem 159 y 162 no muestra correlaciones positivas ni significativas con los otros dos factores. Luego, el ítem 157 (reversado), 158, 160 y 161 parecen apuntar al mismo concepto de colectivismo, mientras el tercero y el sexto parecen apuntar a un concepto cualitativamente diferente. Sin embargo, al filtrar las cargas permitiendo solo las mayores a 0,5 vemos que en torno a los 3 factores se acumulan, en cada uno, solo dos factores con cargas relativamente fuertes para el primer factor y para el

tercer factor (donde solo se acumula un ítem 160). El concepto entonces queda sin una correcta especificación por parte de los ítems.

## F5. Propuesta

146	Es agradable encontrarme y hablar con mis vecinos regularmente.
147	No dejaría que mis vecinos tomen prestadas cosas mías o de mi familia.
148	Los vecinos deberían saludarse cuando se encuentran.
149	No estoy interesado en conocer a mis vecinos.
150	Las gente casada debería tener tiempo a solas (sin sus parejas) cada día.
151	Si una persona está interesada en un trabajo, pero a su pareja no le entusiasma la idea de que esa persona trabaje ahí, la persona debería postular de todos modos.
152	Para un esposo y esposa es mejor tener sus propias cuentas bancarias que tener una cuenta en común.
153	Es deseable que un esposo y esposa tengan su propio círculo de amigos en vez de tener sólo un grupo en común.
154	Cuando estoy entre colegas/compañeros, siento que debería hacer y decir lo que pienso sin preocuparme del efecto que esto pueda tener en ellos.
155	Una persona debe ayudar a un colega de trabajo que tiene problemas financieros.
156	En la mayoría de los casos, cooperar con un colega cuya habilidad es menor a la propia no es tan deseable como dejar que haga las cosas por sí mismo.
157	Los individuos deberían sacrificar su propio interés por el del grupo.
158	Los individuos deberían seguir con el grupo a pesar de las dificultades que esto pueda aparejar.
159	El bienestar del grupo es más importante que las recompensas individuales.
160	El éxito del grupo es más importante que el éxito individual.
161	Los individuos deberían perseguir sus metas solo luego de considerar el bienestar del grupo.
162	La lealtad del grupo debería ser fomentada, incluso si las metas individuales se ven perjudicadas con esto.

**Tabla 29 Propuesta Colectivismo / Individualismo**

## Módulo G

### G1. Concepto: Tres grandes rasgos

Este concepto está basado en la teoría de la personalidad que desarrolla Eysenck (1975, 1985) que supone que cada individuo posee tres rasgos definitorios de su personalidad, a saber:

1. neuroticismo entendido como comportamientos ansiosos, depresivos, vulnerables, impulsivos y hostiles
2. extroversión que corresponde a comportamientos del tipo apegado a los demás, gregario, aventurero, positivo, activo, asertivo
3. franqueza que se relaciona con comportamientos fantasiosos, estéticos, pasionales, acciones, ideas, valores

Por lo que para dar cuenta de la personalidad de un individuo se considera medir estos tres rasgos para así obtener una tipología de la personalidad que dé cuenta de una personalidad:

- psicótica
- extrovertida
- neurótica
- franca

### G2. Escalas e Ítems/componentes

Los ítems de este módulo apuntan a cuatro conceptos diferentes, y se le pide al encuestado contestar si o no de acuerdo a si se siente identificado por las afirmaciones contenidas en cada ítem. Las escalas de respuesta para todas las preguntas son binarias. Para cada concepto se elabora un indicador compuesto sumativo que suma las respuestas de acuerdo a cada concepto. Los ítems son:

172	¿Tomaría drogas que pudieran tener efectos extraños o peligrosos?
176	¿Prefieres seguir tu propio camino en vez de actuar acorde a las reglas?
184	¿Piensa que el matrimonio está pasado de moda y debería abolirse?

193	¿Piensa que la gente gasta demasiado tiempo asegurando su futuro?
201	¿Le gustaría que otros le tuvieran miedo?

**Tabla 30 Psicótico (positivo)**

164	¿Presta mucha atención a lo que la gente piensa?
168	¿Le preocupa tener deudas?
180	¿Le importa mucho los buenos modales y el aseo?
188	¿Le gusta cooperar con otros?
190	¿Se preocupa usted si sabe que hay errores en su trabajo?
197	¿Trata de no ser descortés con la gente?
205	¿Es mejor para usted seguir las reglas sociales en vez de su propio camino?

**Tabla 31 Psicótico (negativo)**

165	¿Es usted una persona conversadora?
169	¿Se considera una persona despierta o vivaz?
173	¿Le agrada conocer nuevas personas?
177	¿Es capaz habitualmente de liberarse y de disfrutar en una fiesta animada?
181	¿Toma habitualmente la iniciativa para hacer nuevas amistades?
185	¿Puede usted animar con facilidad una fiesta aburrida?
194	¿Le agrada mezclarse con la gente?
198	¿Le gusta que en torno suyo haya bullicio y animación?
206	¿Piensa la gente que usted tiene mucho ánimo?
210	¿Es capaz de iniciar una fiesta?

**Tabla 32 Extrovertido (positivo)**

189	¿Tiende a mantenerse en segundo plano en situaciones sociales?
203	¿Es calmado cuando está con otras personas?

**Tabla 33 Extrovertido (negativo)**

163	¿Tiene su estado de ánimo altibajos frecuentemente?
167	¿Se siente algunas veces desgraciado(a) sin motivos?
171	¿Es usted una persona irritable?
175	¿Es fácil herir sus sentimientos?
179	¿Se siente hastiado a menudo?

183	¿Se calificaría a sí mismo como una persona nerviosa?
187	¿Se preocupa a menudo?
192	¿Se considera una persona tensa o muy nerviosa?
196	¿Queda usted preocupado (a) durante largo tiempo después de una experiencia molesta?
200	¿Sufre de los nervios?
204	¿Se siente solitario a menudo?
208	¿Se siente perturbado a menudo por sentimientos de culpa?

**Tabla 34 Neurótico**

166	¿Si dice que hará algo, siempre cumple su promesa sin importar los inconvenientes?
178	¿Son todos sus hábitos buenos y deseables?
207	¿Practica usted siempre lo que predica?

**Tabla 35 Mentiroso (positivo)**

170	¿Se considera más egoísta por ayudarse a sí mismo en vez de haber compartido algo con los demás?
174	¿Ha culpado a alguien por algo que sabías que era tu culpa?
182	¿Se ha apropiado alguna vez de algo (incluso un alfiler o un botón) perteneciente a otra persona?
186	¿Alguna vez ha dañado o perdido algo ajeno?
191	¿Alguna vez ha dicho algo malo o desagradable acerca de otra persona?
195	¿Fue alguna vez atrevido con sus padres cuando niño?
199	¿Alguna vez ha hecho trampa en un juego?
202	¿Se ha aprovechado alguna vez de alguien?
209	¿Algunas veces deja para mañana lo que puede hacer hoy?

**Tabla 36 Mentiroso (negativo)**

### G3. Sesgos, redacción y face validity

Las preguntas contenidas en este módulo son parte de un test psicológico para identificar rasgos como la neurosis, psicosis y otros. Según lo expuesto en el Workshop de Hample y Ciona, podría utilizarse una escala Likert para dar mayor sensibilidad a esta escala y al mismo tiempo para unificar las respuestas (por los motivos expuestos en módulos anteriores).

Las preguntas son bastante directas, por lo que la mayoría no cuenta con problemas de confusión (o no por lo menos para un test psicológico).

#### G4. Confiabilidad y Validez

##### G4.1. Análisis Alfa

Dado el escalamiento de las categorías de respuesta, no es pertinente realizar este análisis para este módulo.

##### G4.2. Análisis factorial

Psicotismo: Las comunalidades del análisis son aceptables, sin embargo los factores relevantes son 5 y generan una varianza acumulada menor a la tolerable. Aquí, 7 ítems se acumulan en torno a los dos primeros factores y el resto de los factores tiene asociado solo uno o dos ítems. Por lo que solo la mitad de las preguntas apuntan a conceptos comunes y similares, acumulándose el resto de los ítems en torno a otros conceptos diferentes. Al analizar la rotación Varimax considerando umbrales de cargas superiores a 0,5, vemos que los dos primeros factores acumulan cada uno 3 conceptos con pesos relativamente débiles (en torno a 0,6). Las cargas de los demás ítems que se distribuyen heterogéneamente entre los otros factores.

Extroversión: El análisis arroja comunalidades aceptables (excepto para el quinceavo ítem de la lista de este módulo) y una varianza acumulada de 0,55. Además se generan 6 factores relevantes, donde cada uno acumula un número heterogéneo de ítems sin cargas especialmente altas. Se observa debilidad en la capacidad de estos ítems en conjunto de conceptualizar el concepto de extroversión.

Neuroticismo: El análisis factorial genera dos factores relevantes que explican una alta varianza acumulada (0,9) y comunalidades altas para todas las variables. Todo los factores se agrupan equilibradamente en los dos factores con cargas altas. Se presenta una correlación considerable en los factores. Se observa una fuerte y coherente capacidad conceptualizadora de este conjunto de ítems en torno al concepto de neuroticismo. Los

ítems 183, 187 y 192 poseen cargas altas para ambos factores, lo que se explica por la alta correlación entre ambos.

Franqueza: Se generan 4 factores relevantes, que explican una baja varianza acumulada (0,45), siendo las comunalidades de todas las variables bajas cercanas al límite tolerable (y algunas bajo estos niveles). Analizando solo los ítems con cargas mayores a 0,5, se observa que los ítems con mayores cargas se distribuyen heterogeneamente entre los distintos factores, presentando cargas en torno a 0,7, lo que indica que el concepto de franqueza (o mentiroso) no estaría bien definido con los ítems utilizados.

## G5. Propuesta

163	¿Tiene su estado de ánimo altibajos frecuentemente?
164	¿Presta mucha atención a lo que la gente piensa?
165	¿Es usted una persona conversadora?
166	¿Si dice que hará algo, siempre cumple su promesa sin importar los inconvenientes?
167	¿Se siente algunas veces desgraciado(a) sin motivos?
168	¿Le preocupa tener deudas?
169	¿Se considera una persona despierta o vivaz?
170	¿Se considera más egoísta por ayudarse a sí mismo en vez de haber compartido algo con los demás?
171	¿Es usted una persona irritable?
172	¿Tomaría drogas que pudieran tener efectos extraños o peligrosos?
173	¿Le agrada conocer nuevas personas?
174	¿Ha culpado a alguien por algo que sabías que era tu culpa?
175	¿Es fácil herir sus sentimientos?
176	¿Prefieres seguir tu propio camino en vez de actuar acorde a las reglas?
177	¿Es capaz habitualmente de liberarse y de disfrutar en una fiesta animada?
178	¿Son todos sus hábitos buenos y deseables?
179	¿Se siente hastiado a menudo?
180	¿Le importa mucho los buenos modales y el aseo?
181	¿Toma habitualmente la iniciativa para hacer nuevas amistades?

182	¿Se ha apropiado alguna vez de algo (incluso un alfiler o un botón) perteneciente a otra persona?
183	¿Se calificaría a sí mismo como una persona nerviosa?
184	¿Piensa que el matrimonio está pasado de moda y debería abolirse?
185	¿Puede usted animar con facilidad una fiesta aburrida?
186	¿Alguna vez ha dañado o perdido algo ajeno?
187	¿Se preocupa a menudo?
188	¿Le gusta cooperar con otros?
189	¿Tiende a mantenerse en segundo plano en situaciones sociales?
190	¿Se preocupa usted si sabe que hay errores en su trabajo?
191	¿Alguna vez ha dicho algo malo o desagradable acerca de otra persona?
192	¿Se considera una persona tensa o muy nerviosa?
193	¿Piensa que la gente gasta demasiado tiempo asegurando su futuro?
194	¿Le agrada mezclarse con la gente?
195	¿Fue alguna vez atrevido con sus padres cuando niño?
196	¿Queda usted preocupado (a) durante largo tiempo después de una experiencia molesta?
197	¿Trata de no ser descortés con la gente?
198	¿Le gusta que en torno suyo haya bullicio y animación?
199	¿Alguna vez ha hecho trampas en un juego?
200	¿Sufre de los nervios?
201	¿Le gustaría que otros le tuvieran miedo?
202	¿Se ha aprovechado alguna vez de alguien?
203	¿Es calmado cuando está con otras personas?
204	¿Se siente solitario a menudo?
205	¿Es mejor para usted seguir las reglas sociales en vez de su propio camino?
206	¿Piensa la gente que usted tiene mucho ánimo?
207	¿Practica usted siempre lo que predica?
208	¿Se siente perturbado a menudo por sentimientos de culpa?
209	¿Algunas veces deja para mañana lo que puede hacer hoy?
210	¿Es capaz de iniciar una fiesta?

**Tabla 37 Propuesta Tres grandes rasgos**

## Módulo H

### H1. Concepto: Auto-conceptualizaciones

Las autoconceptualizaciones se consideran como una orientación cultural a nivel individual con tal de mediar y explicar los efectos de la cultura en una variedad de comportamientos sociales que refieren a las diferencias culturales en la cognición, la emoción, la motivación y la comunicación (Levine et.al, 2003).

Su medición empírica se realiza mediante la contratación de dos escalas:

1. Independiente: será propia y estable, se refiere a la forma de verse a sí mismas que tienen las personas, con sus atributos únicos y objetivos propios.
2. Interdependiente: será flexible y se refiere a la definición que una persona hace de sí mismas en función de los demás.

Quienes tengan una mayor tendencia interdependiente estarán en mayor armonía con el grupo y tenderán a actuar en función de las expectativas que los demás le depositen, al contrario de quien tiene una tendencia más independiente que prescindirá de las opiniones y presiones del grupo, generando así mayores probabilidades de conflicto.

### H2. Escalas e Ítems/componentes

Aquí se utilizan dos escalas para medir tanto la independencia como la interdependencia de los individuos. Ambas utilizan una categoría de respuesta de 7 categorías similar a las Likert de 5 categorías, en donde el encuestado debe contestar cuán de acuerdo está con la afirmación contenida en cada ítem según cuanto se identifica con el enunciado. La escala va de 1 (fuertemente en desacuerdo) a 7 (fuertemente de acuerdo). Los Ítems son:

236	Debería ser juzgado por mi propio mérito.
237	Doy mis opiniones en discusiones de grupo.
240	Mi identidad personal, independiente de los demás, es muy importante para mí.
241	Prefiero ser autosuficiente en vez de ser dependiente de los otros.
242	Actúo como una persona única, separada de los otros.

243	No me gusta depender de los otros.
247	Tomo la responsabilidad de mis propias acciones.
248	Es importante para mí actuar como una persona independiente.
249	Tengo una opinión sobre la mayoría de las cosas: Sé lo que me gusta o lo que no.
250	Disfruto ser único y diferente a los demás.
251	No cambio mis opiniones para estar de acuerdo con la mayoría.
252	Hablar en grupos de trabajos no es un problema para mí.
253	Tener una imaginación viva es importante para mí.
254	Entenderme es el mayor objetivo de mi vida.
255	Disfruto ser admirado por mis cualidades únicas.

**Tabla 38 Escala 1: Leung y Kim (1997) - Independencia**

238	Me siento incómodo cuando estoy en desacuerdo con mi grupo.
239	Oculto mis emociones negativas, así no causaré descontento entre los miembros de mi grupo.
244	Mis relaciones con los miembros de mi grupo son más importantes que mis logros personales.
245	Mi felicidad depende de la felicidad de los miembros de mi grupo.
246	A menudo considero cómo puedo ser útil a ciertos miembros de mi grupo.
256	Soy cuidadoso en mantener la armonía en mi grupo.
257	Cuando estoy con mi grupo, mido mis palabras para no ofender a nadie.
258	Sacrificaría mis propios intereses por el beneficio de mi grupo.
259	Trato de responder a las demandas de mi grupo, aun cuando signifique controlar mis propios deseos.
260	Es importante consultar y obtener las ideas de los amigos cercanos antes de tomar una decisión.
261	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales y de carrera.
262	Actúo como otros miembros del grupo prefieren que actúe.
263	La seguridad de ser un miembro aceptado de un grupo es muy importante para mí.
264	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.

**Tabla 39 Tabla 38 Escala 1: Leung y Kim (1997) - Interdependencia**

265	Tengo respeto por las figuras de autoridad con las que interactúo.
266	Es importante para mí mantener la armonía dentro de mi grupo.
267	Mi felicidad depende de la felicidad de los que me rodean.
268	Ofrecería mi asiento del bus a mi profesor.

269	Respeto a las personas que son modestas sobre sí mismas.
270	Sacrificaría mi propio interés por el beneficio del grupo en el que estoy.
271	A menudo tengo el sentimiento que mis relaciones con los otros son más importantes que mis propios logros.
272	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales.
273	Es importante para mí respetar las decisiones tomadas por mi grupo.
274	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.
275	Me quedaré en el grupo si me necesitan, incluso cuando no estoy feliz con el grupo.
276	Aun cuando estoy en profundo desacuerdo con los miembros de mi grupo, evito una discusión.

**Tabla 40 Escala 2 Singelis (1994) - Interdependencia**

277	Prefiero decir “No” directamente, que arriesgar a ser malentendido.
278	Hablar en público durante una clase no es un problema para mí.
279	Tener una imaginación vivaz es importante para mí.
280	Me siento cómodo al ser distinguido con elogios o premios.
281	Soy la misma persona en mi casa que en la escuela.
282	Ser capaz de cuidarme es mi principal preocupación.
283	Me siento cómodo utilizando el primer nombre de una persona al poco tiempo de conocerla, aún cuando es mucho mayor que yo.
284	Prefiero ser directo y franco cuando estoy lidiando con personas que he conocido recién.
285	Actúo de la misma manera con todas las personas.
286	Disfruto ser único y diferente a los demás en muchos aspectos.
287	Mi identidad personal, independiente de los otros, es muy importante para mí.
288	Valoro tener buena salud sobre todas las cosas.

**Tabla 41 Escala 2 Singelis (1994) – Independencia**

### H3. Sesgos, redacción y face validity

Nuevamente se presenta una escala de categorización del 1 al 7 tipo Likert que puede ser convenientemente reescalada en una respuesta de solo 5 categorías.

Aquí se evalúan situaciones grupales, en donde el concepto de “grupo” carece de precisión y contextualización, por lo que convendría especificar o contextualizarse sobre que tipo de grupo se habla para mejorar la validez del módulo.

En este módulo en particular se utilizan varias preguntas para verificar la coherencia de las respuestas, sin embargo, las preguntas utilizadas son muchas veces iguales. Sería conveniente cambiar la redacción de estas para no hacer tan evidente el objetivo de dichas preguntas.

Por otra parte, este instrumento no está exento de problemas de traducción en cuanto a redacción y utilización de palabras confusas (preguntas como: 242, 246, 253, 256, 257, 260, 261, 262, 265, 268, 269, 271, 275, 279, 281, 282, 286)

Además se encuentran problemas de contextualización (preguntas como: 264, 270).

Finalmente, el orden de las preguntas es tal que las que refieren a la medición de los mismos conceptos están muy próximas, por lo que convendría distanciarlas.

#### H4. Confiabilidad y Validez

##### H4.1. Análisis Alfa

##### Interdependencia e Independencia

Este módulo también incluye dos tipos de escalas de respuesta para medir los mismos conceptos

Escala 1: Leung y Kim (1997)

Independencia:

En el caso de la medición del concepto de Independencia para esta escala la confiabilidad es bastante superior al límite (0,833) e inmejorable removiendo alguna variable.

Interdependencia:

Aquí también la confiabilidad es superior al límite (0,765) y marginalmente mejorable con la extracción del ítem 29, por lo que sería confiable ocupar esta escala para la medición de estos dos conceptos.

Escala 2: Singelis (1994).

El análisis es análogo para la escala anterior, por lo que se sugiere finalmente escoger alguna de estas dos escalas con el fin de poder conceptualizar la interdependencia e

independencia de manera confiable reduciendo el número de preguntas incluidas en el instrumento.

#### H4.2. Análisis factorial

Escala 1 Leung y Kim (1997).

El análisis factorial arrojó un solo factor que acumula el 83% de la varianza explicada, siendo las comunalidades de todas las variables altas. En este sentido, después de reversar las respuestas, se ve que este conjunto de ítems logra conceptualizar de muy buena manera el concepto de independencia y su antónimo, interdependencia. Al filtrar por umbrales de cargas sobre 0,5, vemos que todos los ítems se acumulan en torno al primer factor con cargas que van desde los 0,75 hasta los 0,98.

Escala 2: Singelis (1994).

La escala de Singelis arroja las mismas conclusiones (en base al análisis factorial) que la escala de Leung y Kim para independencia e interdependencia. Altas comunalidades y gran porcentaje de varianza acumulada (0,88) en torno a un factor, con cargas de las variables altas.

### H5. Propuesta

Se propone eliminar una de las dos escalas de tal forma de reducir el número de preguntas en el cuestionario, aprovechando que ambas escalas tienen una buena confiabilidad y validez para conceptualizar la interdependencia y la independencia. Además se propone reordenarlas de manera aleatoria para evitar las respuestas sistemáticas, en particular para la escala 2.

236	Debería ser juzgado por mi propio mérito.
237	Doy mis opiniones en discusiones de grupo.
238	Me siento incómodo cuando estoy en desacuerdo con mi grupo.
239	Oculto mis emociones negativas, así no causaré descontento entre los miembros de mi grupo.
240	Mi identidad personal, independiente de los demás, es muy importante para mí.

241	Prefiero ser autosuficiente en vez de ser dependiente de los otros.
242	Generalmente actúo de forma independiente a otras personas.
243	No me gusta depender de los otros.
244	Mis relaciones con los miembros de mi grupo son más importantes que mis logros personales.
245	Mi felicidad depende de la felicidad de los miembros de mi grupo.
246	A menudo pienso cómo puedo ser útil a los miembros de mi grupo.
247	Tomo la responsabilidad de mis propias acciones.
248	Es importante para mí actuar como una persona independiente.
249	Tengo una opinión sobre la mayoría de las cosas: Sé lo que me gusta o lo que no.
250	Disfruto ser único y diferente a los demás.
251	No cambio mis opiniones para estar de acuerdo con la mayoría.
252	Hablar en grupos de trabajos no es un problema para mí.
253	Tener una imaginación bien desarrollada es importante.
254	Entenderme es el mayor objetivo de mi vida.
255	Disfruto ser admirado por mis cualidades únicas.
256	Trato de mantener la armonía en mi grupo.
257	Cuando estoy con mi grupo, cuido las palabras que uso para no ofender a alguien.
258	Sacrificaría mis propios intereses por el beneficio de mi grupo.
259	Trato de responder a las demandas de mi grupo, aun cuando signifique controlar mis propios deseos.
260	Es importante consultar las opiniones de los amigos cercanos antes de tomar una decisión.
261	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando planifico mis planes educacionales y de carrera a futuro.
262	Actúo como los miembros del grupo prefieren que actúe.
263	La seguridad de ser un miembro aceptado de un grupo es muy importante para mí.
264	Si mi hermano o hermana fallan en alguna tarea, me siento responsable.
265	respeto a las autoridades con las que interactúo.
266	Es importante para mí mantener la armonía dentro de mi grupo.
267	Mi felicidad depende de la felicidad de los que me rodean.
268	Si tuviera la oportunidad, ofrecería mi asiento del bus a mi profesor.
269	Respeto a las personas que son modestas.

270	Sacrificaría mi propio interés por el beneficio del grupo en el que trabajo.
271	A menudo siento que mis relaciones con las personas son más importantes que mis logros personales.
272	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales.
273	Es importante para mí respetar las decisiones tomadas por mi grupo.
274	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.
275	No renunciaría a un grupo si este me necesitara, incluso si no estuviera conforme con el grupo.
276	Aun cuando estoy en profundo desacuerdo con los miembros de mi grupo, evito una discusión.
277	Prefiero decir “No” directamente, que arriesgar a ser malentendido.
278	Hablar en público durante una clase no es un problema para mí.
279	Tener una imaginación bien desarrollada es importante para mí.
280	Me siento cómodo al ser distinguido con elogios o premios.
281	Me comporto de la misma manera en mi casa que en la escuela.
282	Mi principal preocupación es ser capaz de cuidarme solo.
283	Me siento cómodo utilizando el primer nombre de una persona al poco tiempo de conocerla, aún cuando es mucho mayor que yo.
284	Prefiero ser directo y franco cuando estoy lidiando con personas que he conocido recién.
285	Actúo de la misma manera con todas las personas.
286	Disfruto ser único y diferente a los demás en distintos aspectos.
287	Mi identidad personal, independiente de los otros, es muy importante para mí.
288	Valoro tener buena salud sobre todas las cosas.

**Tabla 42 Propuesta autoconceptualizaciones**

## Preguntas de Caracterización

Las preguntas de caracterización de los encuestados servirán como variables control, de tal forma de identificar diferencias en los distintos tipos de encuestados. Aquí se sugiere incluir una pregunta sobre el área de estudios como pregunta cerrada (Humanista, Científico social, Ciencia exacta, Artista) de tal forma de facilitar la tabulación de los resultados el filtro de estos y poder concluir respecto a estas áreas (como se ha hecho en estudios anteriores). Además, se sugiere expandir la cantidad de alternativas en lo que

respecta a las opciones de la pregunta sobre el ingreso familiar, de forma de poder obtener resultados más precisos respecto a las diferencias que se puedan dar en estos y tener más libertad para agrupar los diferentes grupos que sean relevantes a estudiar.

## Propuestas desde el Análisis Técnico del Instrumento

Las conclusiones específicas por área de análisis ya han sido incluidas a lo largo de la revisión y análisis del instrumento. Sin embargo destacan dos problemas principales en el instrumento que deben ser resueltos antes de implementarlo, a saber, la excesiva extensión de este, que extiende el tiempo de aplicación en cerca de una hora y los problemas de la traducción literal y la redacción de las preguntas.

El primero de estos problemas genera que la calidad de las respuestas decaiga fuertemente en la medida que se avanza en el cuestionario producto del cansancio y el desinterés que provoca en el respondente, lo que afecta directamente la validez de los resultados. En este sentido, se sugiere que se ocupen solamente los módulos acotados a los temas a los que se pretenderá concluir, incluyendo solo los módulos que abarquen dichos temas. Como segunda opción se sugiere separar la aplicación en dos tandas. Sin embargo esta alternativa genera un problema de atrición de los datos, con pérdidas en la medida en que se hace la primera aplicación separada en el tiempo de la segunda. Finalmente se propone recortar las preguntas de los módulos que ocupen varias escalas para medir los mismos conceptos, de tal forma de ocupar la más confiable al contexto de nuestro país. Además de esto se pueden recortar las preguntas que no afecten negativamente la confiabilidad de los indicadores, y que al mismo tiempo no “desnaturalicen” el concepto que intentan medir los multi ítems. También se sugiere incluir un estímulo al encuestado del tipo alimento o regalo, de modo que no sienta que ha sido en vano el tiempo invertido en responder la encuesta y logre un compromiso con la misma.

Para el segundo problema se recomienda revisar exhaustivamente las preguntas (con especial énfasis en las mencionadas y particularizadas en este informe) de tal forma de mejorar el entendimiento de estas, aumentando lo que repercutiría en un aumento de la

validez de los resultados y la confiabilidad. Debe considerarse en esta revisión la aplicabilidad a un contexto cultural diferente al cual han sido desarrollados estos instrumentos, dado que estas diferencias culturales, o “lo que se entiende” por determinadas palabras puede afectar fuertemente el significado que estas tengan para los encuestados y por ende los datos recopilados. Para esta tarea se recomienda contar con la supervisión y consejo de algún lingüista especializado con conocimientos en temas de traducción. También se sugiere uniformar las categorías de respuesta (aprovechando de que no hay problemas en hacerlo) para facilitar las instrucciones y mejorar el entendimiento.

El distanciamiento de preguntas que apunten a un mismo concepto también pueden ayudar a mejorar la confiabilidad de la respuesta, así se evita que el encuestado descubra cuáles son preguntas sobre coherencia de respuesta. Para esto se puede aprovechar el hecho de contar con un tipo de categoría de respuesta única para algunos módulos, mezclando preguntas y aprovechando la extensión del instrumento (siempre manteniendo la coherencia entre los temas de preguntas de tal forma de no confundir al encuestado).

## Aplicación Piloto del Instrumento

El segundo eje de este taller de titulación consistió en analizar los datos obtenidos por la aplicación piloto del instrumento. En este piloto nosotros nos desempeñamos como asesores metodológicos y uno de nosotros desempeñó la labor de encuestador en tanto “informante clave”.

Este piloto se realizó con un instrumento de autoaplicación de 140 ítems, el que tenía una duración aproximada 30 minutos. Se consideró pertinente incluir una columna para que los encuestados pudiesen identificar las preguntas que NE o son PC.

El muestreo para este piloto fue por cuotas a conveniencia con criterios determinados por la literatura. Se decidió seleccionar a los estudiantes pertenecientes a las áreas de ciencias exactas (ingeniería, física, química y salud) en contraposición a los seleccionados en el proyecto semilla que fueron los estudiantes de ciencias sociales y humanidades. Las cuotas

a cumplir fueron según universidad, donde se consideró a la Universidad de Santiago (Usach) y a la Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación (Umce) en tanto universidades públicas y a la Universidad Católica de Chile (UC) y la Universidad de Los Andes como instituciones privadas.

La aplicación se llevó a cabo el lunes 11 de noviembre por un equipo de 8 encuestadores (distribuidos 2 en cada universidad). Y se obtuvieron 241 casos distribuidos de la siguiente manera:

Universidad				Sexo		Años de estudio		
Usach	Umce	UC	Los Andes	M	F	Primeros años	Medios años	Últimos años
60	61	60	60	115 (48%)	116 (48%)	45%	21%	34%

**Tabla 43 Distribución muestral piloto**

## Resultados Columna NE/PC

El instrumento que se aplicó en el piloto tenía incluida una columna al costado de cada ítem y sus respectivas alternativas de respuesta que le permitiese al encuestado dejar constancia de las preguntas que pudiesen resultar confusas o no se entendieran (NE/PC). Se decidió hacer esto pues nos permitiría ahondar en las preguntas que tuviesen algún conflicto de traducción o interpretación cultural.

Los datos obtenidos de este ejercicio de comprensión por parte de los encuestados no resultaron ser significativos pues de un n total de 241 casos solo 68 marcaron al menos una pregunta como NE/PC, es decir solo un 28% de los encuestados. Si bien esta cifra ya es baja lo es más aún si consideramos cada ítem presente en la encuesta pues en ninguno de ellos coincidieron los 68 encuestados que se manifestaron. A continuación expondremos cómo es que se comportaron ante esta columna cada uno de los ítems según las variables presentes en la encuesta.

## Agresividad Verbal

Para esta primera variable se observa que la tasa de respuesta de preguntas que no se entienden o confusas fue bastante baja. Sólo uno de los doce ítems que componen esta variable presenta un porcentaje mayor a 1%, este es el primer ítem, donde 5 encuestados (2,1%) marcaron esta opción. A continuación se expone una tabla con el detalle de los datos obtenidos para esta variable.

Item		n	%
1	Cuando las personas rehúsan, sin una buena razón, hacer una tarea que yo sé que es importante, les digo que ellos no son razonables.	5	2.1%
2	Cuando otros hacen cosas que considero estúpidas, trato de ser extremadamente gentil con ellos.	2	0.8%
3	Si creo que realmente se lo merece, uso un argumento de ataque personal contra alguien que trato de influenciar.	0	0%
4	Cuando las personas se comportan de forma desagradable, los insulto con el fin de impactarlos para que tengan un comportamiento apropiado.	1	0.4%
5	Intento hacer que otras personas se sientan bien consigo mismas, incluso cuando tienen ideas que considero estúpidas.	0	0%
6	Cuando la gente simplemente no cede en asuntos de importancia, pierdo la paciencia y les digo cosas fuertes.	1	0.4%
7	Cuando la gente crítica mis defectos, me lo tomo con buen humor y no intento vengarme.	1	0.4%
8	Cuando me desagradan algunas personas, intento demostrarlo en el contenido de lo que digo o en la forma en cómo lo digo.	2	0.8%
9	Cuando ataco las ideas de las personas, trato de no dañar su auto-imagen.	2	0.8%
10	Cuando trato de influenciar a la gente, hago un gran esfuerzo para no ofenderlos.	1	0.4%
11	Cuando la gente hace cosas que son malas o crueles, uso un argumento de ataque personal con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.	2	0.8%
12	Me rehúso a participar en discusiones cuando éstas involucran ataques personales.	0	0%

**Tabla 44 Agresividad verbal NE/PC**

## Argumentatividad

En el caso de esta variable se puede observar que también existe un bajo porcentaje de respuestas, no obstante existen varios ítems que están por sobre el 1% como es el caso de los ítems número 14, 17, 21 y 24. El ítem número 14 presenta una frecuencia bastante alta de respuesta si consideramos esta variable en comparación a la anterior, con 9 casos sabemos que un 3,7% de los encuestados encontró dificultad en la comprensión de este ítem. Los datos obtenidos para cada uno de los ítems en la tabla a continuación.

	Item	n	%
13	En una discusión en la que estoy argumentando, me preocupo de que las otras personas en la discusión no se formen una impresión negativa de mí.	0	0%
14	Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.	9	3.7%
15	Soy entusiasta cuando estoy argumentando.	1	0.4%
16	Discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve.	1	0.4%
17	Cuando me dan la razón en una discusión siento una sensación agradable.	3	1.2%
18	Cuando termino de argumentar con alguien me siento nervioso y molesto.	0	0%
19	Disfruto de una buena discusión sobre temas controversiales.	1	0.4%
20	Siento una sensación desagradable cuando me doy cuenta de que estoy por involucrarme en una discusión.	0	0%
21	Me pongo feliz cuando impido que comience una discusión.	3	1.2%
22	Prefiero estar con personas que rara vez están en desacuerdo conmigo.	2	0.8%
23	Considero una discusión como un desafío intelectual motivante.	1	0.4%
24	Tengo la habilidad para salir bien en una discusión.	4	1.7%
25	Intento evitar involucrarme en discusiones.	2	0.8%

**Tabla 45 Argumentatividad NE/PC**

### Colectivismo e Individualismo

Observando los datos obtenidos para los ítems correspondientes a esta variable es posible observar que ninguna presenta una alta frecuencia de marca en la columna NE/PC. Los dos primeros ítems son los que mayor puntúan, el ítem 26 con 1,7% de marcas lo que corresponde a una frecuencia de 4 casos y el ítem 27 con 1,2% correspondientes a 3 casos. Además se observa que varios ítems (35, 36, 37, 38, 43) cuentan con un 0% de frecuencia, es decir no presentan ninguna referencia por parte de los encuestados. A continuación el detalle de todos los ítems en la tabla.

	Items	n	%
26	Las gente emparejada debería tener tiempo a solas (sin sus parejas) cada día.	4	1.7%
27	Cuando estoy entre colegas/compañeros, siento que debería hacer lo que pienso sin preocuparme de ellos.	3	1.2%
28	Los individuos deberían sacrificar su propio interés por el interés del grupo.	2	0.8%
29	Los individuos deberían seguir con el grupo a pesar de las dificultades.	1	0.4%
30	El bienestar del grupo es más importante que las recompensas individuales.	2	0.8%
31	El éxito del grupo es más importante que el éxito individual.	1	0.4%
32	Los individuos deberían sólo perseguir sus metas luego de considerar el bienestar del grupo.	2	0.8%
33	La lealtad del grupo debería ser fomentada, incluso si las metas individuales se ven perjudicadas.	2	0.8%

34	Me desagrada participar en discusiones grupales	1	0.4%
35	Estoy muy calmado y relajado cuando me piden que exprese mis opiniones en una discusión grupal.	0	0%
36	Estoy tenso y nervioso mientras participo en discusiones grupales.	0	0%
37	Me gusta involucrarme en discusiones grupales.	0	0%
38	Generalmente, me siento incómodo mientras participo en discusiones grupales.	0	0%
39	Estoy muy relajado al responder preguntas en una reunión grupal.	1	0.4%
40	Mientras participo en una conversación con alguien que estoy conociendo, me siento nervioso.	1	0.4%
41	No tengo miedo de dar un discurso.	2	0.8%
42	Mis pensamientos se tornan confusos cuando estoy dando un discurso.	1	0.4%
43	Me enfrento con confianza a la idea de dar un discurso.	0	0%

**Tabla 46 Colectivismo e Individualismo NE/PC**

### Marcos Argumentativos

Esta variable, si bien presenta mayor cantidad de ítems también es mayor la cantidad de ellos marcados en la columna NE/PC por parte de los encuestados pues existen varios de ellos por sobre el 1% (47,52, 60, 65, 67, 68, 69, 71, 72), significativo resulta ser el ítem 67 que con una frecuencia de 11 casos representa el 4,5% de los encuestados, también es necesario considerar el ítem 69 y 68 que con puntúan 3,3% y 2,5% con 8 y 6 casos respectivamente. Los ítems que presentaron 0% de frecuencia son 9. El detalle de estos datos se puede observar en la tabla a continuación.

	Items	n	%
44	Discutir es a veces sólo una manera de pasar el tiempo entre dos amigos.	2	0.8%
45	Otras personas utilizan argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales.	0	0%
46	Perder una discusión significa que la otra persona me domina, o por lo menos en ese momento	1	0.4%
47	A veces digo cosas que pueden resultar indignantes sólo para entretenerme defendiéndola.	4	1.6%
48	Puedes aprender mucho sobre otra persona escuchando el tipo de cosas que él o ella dice durante una discusión.	0	0%
49	La gente que piensa que ganar es el principal objetivo de una discusión es un poco inmadura	2	0.8%
50	Utilizo los argumentos para ganar respeto.	1	0.4%
51	Las discusiones una vez terminadas, traen como consecuencia resultados negativos en la relación.	0	0%
52	Discutir es entretenido.	3	1.2%
53	Utilizo argumentos para mostrar mi capacidad intelectual.	0	0%
54	Me gusta desafiar lo que otra persona dice, solo para ver que más dirá.	0	0%
55	Las discusiones implican cooperación de las partes involucradas.	1	0.4%
56	Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.	2	0.8%

57	Los argumentos son útiles para demostrar lo que creo.	0	0%
58	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que ser amable.	0	0%
59	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que estar en lo correcto.	2	0.8%
60	Independiente del tema de la discusión la mayoría de las veces se trata de quién tiene el poder sobre quién.	4	1.7%
61	Pienso que en una discusión es importante ser flexible.	1	0.4%
62	Considero importante tomar en cuenta las necesidades de la otra persona a la hora de resolver un desacuerdo	0	0%
63	Una discusión puede revelar mucho sobre el carácter de una persona tanto como una conversación entre amigos	1	0.4%
64	Cuando estás discutiendo con otra persona, debes tener en cuenta el tipo de relación que tienes con ella.	1	0.4%
65	Las discusiones implican énfasis fuertes y negativos.	5	2.0%
66	Los argumentos son útiles para demostrar cuán inteligente soy.	0	0%
67	Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.	11	4.5%
68	Las discusiones implican una solución exitosa de los problemas.	6	2.5%
69	Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.	8	3.3%
70	Puedes ver lo mejor o lo peor de una persona cuando discute con otros.	2	0.8%
71	Discusiones implican hostilidad.	3	1.2%
72	Las discusiones involucran intercambios de vista genuinos desde ambas partes.	3	1.2%

**Tabla 47 Marcos argumentativos NE/PC**

### Propias Conceptualizaciones

Mediante los datos podemos observar que 5 ítems de esta variable presentan un porcentaje de marca NE/PC mayor al 1%, ellos corresponden a los ítems 81, 83, 90, 91, 93. De ellos el que mayor frecuencia presenta es el 81 con 5 casos correspondientes a un 2%. Fueron cuatro los ítems con una frecuencia de marca NE/PC igual a cero. Los demás ítems presentan una marca entre 1 y 2 casos. El detalle de estos datos se puede observar en la siguiente tabla.

	Ítems	n	%
73	No cambio mis opiniones para estar de acuerdo con la mayoría.	1	0.4%
74	Mi felicidad depende de la felicidad de los miembros de mi grupo.	2	0.8%
75	Me siento incómodo cuando estoy en desacuerdo con mi grupo.	0	0%
76	Oculto mis emociones negativas, así no causaré descontento entre los miembros de mi grupo.	2	0.8%
77	Prefiero ser autosuficiente en vez de ser dependiente de los otros.	2	0.8%
78	Actúo de la misma manera con todas las personas.	1	0.4%
79	Doy mis opiniones en discusiones de grupo.	1	0.4%
80	Tengo una opinión sobre la mayoría de las cosas: Sé lo que me gusta o lo que no.	0	0%
81	Debería ser juzgado por mi propio mérito	5	2.0%

82	Hablar en grupos de trabajos no es un problema para mí.	0	0%
83	Sacrificaría mis propios intereses por el beneficio de mi grupo.	4	1.6%
84	Prefiero ser directo y franco cuando estoy lidiando con personas que he conocido recién.	2	0.8%
85	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales y para mi futuro.	2	0.8%
86	La seguridad de ser un miembro aceptado de un grupo es muy importante para mí.	1	0.4%
87	Si mi hermano o hermana fallan (o familiar), me siento responsable.	1	0.4%
88	Tengo respeto por las figuras de autoridad con las que interactúo.	2	0.8%
89	Es importante consultar y obtener las ideas de los amigos cercanos antes de tomar una decisión.	0	0%
90	Mi felicidad depende de la felicidad de los que me rodean.	4	1.6%
91	Prefiero decir “No” directamente, antes que arriesgar a ser malentendido.	4	1.6%
92	Me siento cómodo al ser distinguido con elogios o premios.	1	0.4%
93	Soy la misma persona en mi casa que en la Universidad.	3	1.2%
94	Es importante para mí mantener la armonía dentro de mi grupo.	0	0%
95	Mis relaciones con los miembros de mi grupo son más importantes que mis logros personales.	2	0.8%

**Tabla 48 Propias conceptualizaciones NE/PC**

### Edición Cognitiva

De los 20 ítems que componen esta variable solo 3 de ellos presentan un porcentaje de marca mayor al 1%, estos son el 104, 105 y 110, donde el primero de ellos es que obtiene un mayor porcentaje de 1,66% con una frecuencia de 4 casos. No obstante estos bajos índices de marca de NE/PC ningún ítem presenta una frecuencia de cero, los demás oscilan entre frecuencia de 1 y 2. El detalle en la tabla a continuación.

	Items	n	%
96	Le dices que una buena persona iría contigo.	2	0.83%
97	Le dices que probablemente aprendería mucho yendo a ver esta película.	2	0.83%
98	Te quejas acerca de cuánto odias ir al cine solo/a, y continuas así hasta que él/ella acepte ir contigo.	2	0.83%
99	Le dices que las personas que son buenos amigos hacen cosas como ir al cine con sus otros amigos.	1	0.41%
100	Le recuerdas que fuiste al cine con él/ella hace un tiempo, y ahora te debe una.	1	0.41%
101	Le dice que nunca irás al cine con él/ella de nuevo a menos que acepte.	1	0.41%
102	Le dices que le dejarás de hablar a menos que te acompañe al cine.	1	0.41%
103	Le dices que sus amigos en común pensarán que él/ella es aburrido si se rehúsa a ir al cine contigo.	4	1.66%
104	Le dices que se sentirá mal si no te acompaña.	3	1.24%
105	Le dices que yendo a ver diferentes estilos de películas se convertirá en una persona abierta de mente e inteligente.	1	0.41%
106	Le dices que sólo una persona egoísta se rehusaría a ir al cine con un amigo.	1	0.41%
107	Le compras algo que le gusta y luego le preguntas si te acompaña.	1	0.41%
108	Si te acompaña, le prometes hacer algo que a ella o él le guste.	1	0.41%

109	Le dices que se sentirá culpable si no te acompaña.	2	0.83%
110	Le resuelves un problema sin que ella/él te lo haya pedido, y después de decirle que lo hiciste le preguntas si te acompaña	3	1.24%
111	Le dices que si no te acompaña va a ser igual que otras personas que hacen amigos sólo por conveniencia	2	0.83%
112	Empiezas a decirle cuán cerrado/a de mente es por no ir a ver ese tipo de películas, y sigues hasta que decide acompañarte.	1	0.41%
113	Le dices que no le ayudarás más con cualquier de sus trabajos para la U si decide no acompañarte	1	0.41%
114	Le dices que empezará a ganar reputación de ser aburrido/a si no te acompaña.	1	0.41%
115	Le recuerdas que tú le ayudaste en un trabajo y ahora debería ir al cine contigo a cambio.	2	0.83%

**Tabla 49 Edición cognitiva NE/PC**

### Tres Grandes Rasgos

Para el caso de esta variable observamos solo 2 ítems con un porcentaje mayor a 1%, estos son el 121 y el 128 con 1,66% (4 casos) y 1,24% (3 casos) respectivamente. Por el contrario hay 8 ítems con frecuencia de cero casos. El detalle de estos datos se presenta a continuación.

	Items	n	%
116	¿Presta mucha atención a lo que la gente piensa?	2	0.83%
117	¿Si dice que hará algo, siempre cumple su promesa sin importar los inconvenientes?	2	0.83%
118	¿Se considera más egoísta por ayudarse a sí mismo en vez de haber compartido algo con los demás?	2	0.83%
119	¿Es usted una persona irritable?	1	0.41%
120	¿Le agrada conocer nuevas personas?	1	0.41%
121	¿Ha culpado a alguien por algo que sabía que era su culpa?	4	1.66%
122	¿Es fácil herir sus sentimientos?	0	0%
123	¿Prefieres seguir su propio camino en vez de actuar acorde a las reglas?	1	0.41%
124	¿Toma habitualmente la iniciativa para hacer nuevas amistades?	0	0%
125	¿Se calificaría a sí mismo como una persona nerviosa?	1	0.41%
126	¿Puede usted animar con facilidad una fiesta aburrida?	2	0.83%
127	¿Le gusta cooperar con otros?	2	0.83%
128	¿Tiende a mantenerse en segundo plano en situaciones sociales?	3	1.24%
129	¿Se preocupa usted si sabe que hay errores en su trabajo?	0	0%
130	¿Queda usted preocupado(a) durante largo tiempo después de una experiencia molesta?	0	0%
131	¿Trata de no ser descortés con la gente?	0	0%
132	¿A veces ha hecho trampas en un juego?	0	0%
133	¿Le gustaría que otros le tuvieran miedo?	0	0%
134	¿Se ha aprovechado alguna vez de alguien?	1	0.41%
135	¿Practica usted siempre lo que predica?	1	0.41%
136	¿Algunas veces deja para mañana lo que puede hacer hoy?	0	0%

**Tabla 50 Tres grandes rasgos NE/PC**

A modo de síntesis para este apartado de análisis de las preguntas marcadas como que no se entienden o son confusas podemos decir que no existen problemas significativos en la comprensión de los ítems, el que resulta ser más confuso lo es para un 4,5% de los encuestados y muchos ítems presentan una frecuencia de cero casos. Sin embargo esto nos permite realizar algunas sugerencias a aquellos ítems que presentan un porcentaje de respuesta mayor al 3% como también nos permiten hacer un preliminar análisis sobre la complejidad de cada una de las variables presentes en la encuesta.

Sobre este segundo punto podemos decir que la variable Argumentatividad y Marcos argumentativos son las que presentan una mayor tasa de respuesta por lo que sería bueno poder repensar estos conceptos en su traducción tanto literal como cultural al contexto chileno.

Respecto al primer punto de nuestras sugerencias. Los ítems que presentan un porcentaje mayor al 3% son 3, ellos corresponden al 14, 67, y 69, pertenecientes a las variables que en el párrafo anterior presentan mayor índice de marcas NE/PC en sus ítems. El ítem 14 corresponde a la variable Argumentatividad, y su formulación en el piloto fue la siguiente:

*“14. Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.”*

Teniendo en cuenta el contexto chileno es que proponemos la siguiente formulación:

*“14. Participar en una discusión donde elaboro argumentos sobre temas controversiales me hace más inteligente.”*

Los ítems 67 y 69, que pertenecen a la variable Marcos Argumentativos, en el piloto presentaban la siguiente formulación:

*“67. Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.”*

*“69. Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.”*

Al igual que en el caso anterior, si tenemos consideración por el contexto chileno es que nos atrevemos a proponer la siguiente reformulación de estos ítems:

*“67. Discutir puede ser de ayuda a las relaciones porque son positivas.”*

*“69. Las discusiones involucran emociones que resultan irracionales.”*

## Metodología

El análisis de resultados preliminares consistió en un escalamiento continuo de las respuestas incluidas en cada módulo, de tal forma de construir escalas para cada dimensión o sub dimensión. Luego se obtuvieron las medias de los distintos conceptos a contrastar y se compararon según variables de caracterización de interés (sexo, tipo de universidad, universidad, año de estudio, edad, ingreso). Finalmente las escalas y las medias se re escalaron de 0 a 100 en porcentaje de tal forma de facilitar la interpretación de los resultados.

El análisis que se realizó es preliminar y meramente informativo/descriptivo dado que, originalmente cada concepto tiene una escala y categorización particular. Dado que el instrumento utilizado en este piloto es una versión modificada de los originales, para re escalar las escalas de cada concepto y definir categorías propias de cada concepto, se necesita hacer una revisión teórica importante, sometiendo también estos resultados a análisis de validez y confiabilidad, como se realizó con el instrumento del proyecto semilla.

Además, no da a lugar realizar inferencia estadística ni elaborar modelos de regresión dado que el muestreo con que se realizó el piloto no es probabilístico (en particular, por cuotas y a conveniencia).

## El escalamiento por cada concepto

### 1.- Argumentatividad:

Originalmente, la escala de respuestas era de tipo Likert de 5 categorías, en donde se preguntaba por dos sub dimensiones; aproximación a la argumentación y evasión de la argumentación. En su versión original, los puntajes de cada respuesta (de 1 a 5) se sumaban los ítems para cada sub dimensión y luego, a la sumatoria de puntaje de la aproximación argumentativa se le restaba el resultado de la sumatoria de los ítems sobre evasión argumentativa, obteniéndose una escala que iba de -25 a 40 puntos, siendo los puntajes más bajos personas que prefieren evadir las situaciones argumentativas y los puntajes superiores personas que tienen afinidad y les gusta aproximarse a las situaciones argumentativas. A esta escala se le aplicaba una categorización que separaba a los grupos en 3 categorías ordinales sobre cuán pro sociales eran.

En el instrumento utilizado en el piloto se utilizó una escala Likert de 4 categorías y se mantuvo la lógica de sumar los puntajes para cada una de las dos sub dimensiones, con la posterior resta aritmética que da como resultado una escala final de cuan aproximados o evasores son los encuestados respecto a l uso de la argumentación. Para los resultados se utilizaron las medias de dichas escalas finales, dado que, al ser un instrumento modificado, para re escalar los rangos de categorización se necesita hacer un trabajo teórico extensivo que valide las nuevas categorías. La escala final tiene un rango final que va de -20 a 14 puntos.

### 2.- Marcos argumentativos:

Originalmente cada marco argumentativo (Identidad, Juego, Dominancia, Cooperación, Civilidad) mide un concepto (o su antónimo, en donde se reversan los puntajes y se suman al único concepto), y poseen una escala de respuesta de tipo Likert de 5 categorías, en donde, para cada marco, se suma el puntaje obtenido (de 1 a 5) y se crea una escala con estas sumas que indican el nivel de cada marco en una escala continua.

En el instrumento del piloto se mantuvo dicha lógica solo que con una escala Likert de 4 categorías. Así se obtuvieron escalas finales por cada marco. Los rangos obtenidos fueron

Identidad: de 13 a 31 puntos, siendo los puntajes mayores un índice de que los argumentos se utilizan principalmente para reafirmar o mostrar la identidad personal.

Juego: de 4 a 16, siendo los puntajes mayores índice de que los argumento se utilizan en gran medida como parte de un juego.

Dominancia: de 5 a 20, siendo los puntajes mayores índice de que el proceso argumentativo es principalmente una instancia para mostrar el poder sobre los demás participantes.

Cooperación: de 7 a 16, siendo los puntajes mayores índice de que el proceso argumentativo implica la cooperación entre los individuos.

Civilidad: de 12 a 28, siendo los puntajes mayores índice de que el proceso argumentativo es considerado una instancia en donde se respetan y se practican las formas de personas civilizadas.

### 3.- Agresividad verbal:

Así como el concepto de argumentatividad, este concepto sigue la misma lógica de ser compuesto por dos sub dimensiones, comportamientos pro sociales y comportamientos anti sociales. Originalmente este concepto tiene una escala de respuesta de 5 categorías Likert y tiene la misma lógica sumativa para la obtención de las escalas para cada concepto. Así, a 60 se le restaba el puntaje obtenido en el concepto anti social, y este resultado se sumaba al obtenido en el concepto pro social. La escala final iba de los 20 hasta los 100 puntos, re categorizándose en 3 grupos, de menor agresividad verbal, media agresividad verbal y alta agresividad verbal

Para el instrumento del piloto es ocupó la misma lógica solo que se ocupó una escala Likert de 4 categorías y se obtuvieron dos escalas, una para cada concepto, y a la pro social se le resto el puntaje obtenido en la escala anti social, obteniéndose una escala final que va de los -5 a los 22 puntos.

#### 4.- Colectivismo e individualismo

En el instrumento original del proyecto semilla, se utilizaron dos escalas para medir los conceptos de colectivismo e individualismo. Sin embargo para la aplicación del piloto solo se consideró la escala de Cai D. A., Wilson, S. R. y Drake L. E. (2000). Esta escala originalmente tenía una escala de respuesta de 7 categorías de topi ordinal (tipo Likert 7 categorías) y se usaban ítems que apuntaban a el colectivismo o el individualismo. Ambos conceptos son considerados como antónimos, por lo que solo se mide un concepto (colectivismo), y las preguntas que se refieren a individualismo se les reversa el puntaje de tal forma de obtener una única escala que apunta a colectivismo en la medida en que el puntaje es mayor y a individualismo en la medida en que el puntaje en la única escala es menor. La escala final va desde los 11 hasta los 77 puntos.

Para el piloto se mantuvo dicha lógica y se utilizó la misma escala solo que con 4 categorías de respuesta (manteniendo el tipo Likert). De tal forma que la escala final quedo del rango del 6 al 24.

#### 5.- Edición cognitiva

En su versión original (y utilizada en el proyecto semilla) este módulo media 3 conceptos; efectividad que refería que descartaba o aprobaba ciertos recursos argumentativos según cuan efectivos eran en determinada situación; centrado en la persona, que significaba que la persona descartaba los recursos argumentativos en determinada posición por tener un foco en lo personal de la situación y capacidad de discurso, que refiere a cuanto la personaba consideraba a la actividad discursiva de llevarlo a cumplir con las metas o expectativas en determinada situación.

Las categorías de respuesta eran 9, que apuntaban a estos tres conceptos y dependiendo de la frecuencia con que se utilizaban estas distintas alternativas de respuesta, el encuestado quedaba clasificado en alguno de estos conceptos antes mencionados, sumando un punto a cada concepto dependiendo de la respuesta. Así la escala queda de forma tal que el puntaje mínimo por concepto es 0, o sea no contestar ningún ítem con alguna alternativa que apunte

a uno de los conceptos antes descritos) o 48, que significa que la persona contestó todas las 48 preguntas con algunas alternativas que apuntaban al mismo concepto).

En el instrumento del piloto se modificaron los ítems reduciéndose a 20 y se acotaron las alternativas de respuesta a 4, de tal manera de que al menos una de estas apunta a un concepto. De tal forma, las escalas quedaron, para cada concepto, con rangos entre los 0 y 20 puntos, siguiendo la misma lógica antes descrita.

## 6.- Preguntas de caracterización:

Las preguntas de caracterización utilizadas para el análisis de resultados fueron el sexo, la universidad, el ingreso, la edad y los años de estudio.

Las variables sexo y universidad se mantuvieron tal como son respondidas por los encuestados, agrupándose dos grupos en las universidades, Públicas: Universidad metropolitana de ciencias de la educación (Umce) y Universidad de Santiago (Usach), y Privadas: Pontificia Universidad Católica de Chile (UC) y Universidad de los Andes (Los Andes).

Por otra parte, el ingreso fue categorizado según los quintiles presentados en la misma encuesta, con número de personas por quintiles iguales interquintil. Así, se caracteriza al primer quintil como el más pobre y al quinto quintil como el más rico.

Finalmente, las variables de edad y años de estudio fueron re categorizadas, de tal forma que, al ser solo estudiantes universitarios los encuestados, se mantuvieron 6 categorías para los distintos años (18 a 23 años) y se agruparon en una séptima categoría a las personas de 24 años o más, de tal forma de mantener cierta homogeneidad en las cantidades de personas por categoría e incluir a los individuos de edades excepcionalmente altas. Para los años de estudio se procedió de la misma manera, dejando 5 categorías para los primeros 5 años de estudio y una sexta categoría que agrupa a todos los estudiantes de sexto y mayores años de estudio.

## Resultados Descriptivos Preliminares

Los resultados se exponen de acuerdo a las variables a analizar requeridas por la contraparte, estas son:

- a) Argumentatividad, por sexo, universidad e ingresos
- b) Agresividad verbal, por sexo, edad y universidad
- c) Marcos argumentativos, por sexo, universidad e ingresos
- d) Colectivismo, por sexo, universidad, ingreso y años de estudio
- e) Edición cognitiva, por sexo, universidad e ingresos

Como se mencionó anteriormente, los resultados fueron analizados a través de una comparación de medias para cada variable de interés según algunas variables de caracterización. Para esto se res escalaron las escalas a una de porcentaje de 0 a 100%, donde 100% es el máximo posible alcanzable en cada escala. Así, las medias están analizadas respecto a qué porcentaje del puntaje total son, comparándose con los grupos que correspondan. Los resultados muestran variaciones del orden de 3 puntos porcentuales a 20 puntos porcentuales.

### Argumentatividad

Respecto al sexo, las variaciones encontradas en los promedios son bajas, con 4 puntos porcentuales de diferencia, a favor de los hombres. Respecto al tipo de universidad, no se ve una clara diferencia entre las públicas y privadas, destacando la diferencia entre la Umce y la Usach con 5 puntos s de diferencia a favor de la Umce. Finalmente, para los diferentes quintiles se aprecia que, para los dos primeros quintiles tiene una mayor disposición a argumentar, 4% superior al tercer y cuarto quintil<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Ver tabla 1 del anexo

## Agresividad verbal

En este concepto, destacan los hombres con 4 puntos porcentuales respecto a las mujeres, sobre cuán hostiles son las situaciones argumentativas. Por otra parte, si se observan los puntajes para las edades, se observa que los de menores edades son quienes marcan menos puntaje, maximizándose la diferencia contra los rangos medios, con diferencias de hasta 8%. Para los últimos años, esta diferencia se suaviza, encontrándose diferencias con los primeros quintiles de solo 4 y 5%. Finalmente, para los tipos de universidades no se dan diferencias destacables, siendo la mayor de estas diferencias entre los andes y UC de 5% a favor de esta última<sup>2</sup>.

## Marcos argumentativos (identidad, juego, dominancia, cooperación, civilidad)

En el marco de identidad no se observan diferencias por sexo, en cuanto a las universidades, destaca la diferencia entre Usach y los andes de 12% a favor de Usach, sin embargo, por grupos de universidades privadas y públicas no se observan diferencias claras. En cuanto a los ingresos, no hay un gradiente claro por quintiles, sin embargo destaca la diferencia entre el segundo quintil (66%) y el cuarto quintil (53%) con una diferencia de 13 puntos porcentuales<sup>3</sup>.

Para el marco de juego, la diferencia por sexo es de 5%, mayor para los hombres, mientras la diferencia entre universidades públicas y privadas es leve, maximizándose dicha diferencia entre la universidad de los andes y Umce, con mayor a favor de Umce. Finalmente si se examinan los quintiles se observa un pequeño gradiente, siendo los primeros los que más enmarcan la argumentación como un juego. Dicha consideración cae en la medida en que se avanza en los quintiles (al tercero y cuarto) y aumenta nuevamente para el quinto quintil. La diferencia mayor se da entre el primer y tercer quintil, con un 8% de diferencia<sup>4</sup>.

Para el marco de dominancia se observa una diferencia de 9% en cuanto a que los hombres consideran que la argumentación se enmarca en situaciones en donde argumentar consiste

---

<sup>2</sup> Ver tabla 2 del anexo

<sup>3</sup> Ver tabla 3a del anexo

<sup>4</sup> Ver tabla 3b del anexo

en demostrar quien tiene el poder sobre quien. Se encuentran también diferencias promedio entre las universidades públicas y privadas, destacando la diferencia entre Umce y los andes, a favor de los andes y las privadas. Si se analizan los resultados por quintil se observa que el quintil más dominante es el quinto (32%) siguiéndole el primer quintil (30%). La diferencia máxima se da entre el tercer y quinto quintil, con una diferencia de 8% a favor del quinto quintil<sup>5</sup>.

En el marco de cooperación, destaca la diferencia entre sexos, con un 9% a favor de las mujeres. Este resultado destaca coherentemente con el encontrado en el marco de dominancia, si suponemos que ambos marcos son en cierta medida antagónicos. Por otra parte, las universidades públicas muestran ser más cooperadoras, destacándose una mayor diferencia entre la universidad de los andes (58%) y Usach (67%) con un 9% de diferencia. Cuando se observan los quintiles, no se distinguen gradientes claros pero si una diferencia considerable de 13% entre cuarto quintil y el segundo quintil, a favor de este último<sup>6</sup>.

Observando los resultados del marco de civilidad, no se distinguen diferencias en cuanto a sexo, tampoco una clara diferencia entre los tipos de universidades, pero si diferencias relevantes entre Usach (57%) con Los andes (48%) y Umce (49%), con diferencias de 9 y 8 puntos porcentuales respectivamente. En cuanto a los quintiles, hay un gradiente sutil en donde a medida que se avanza a los quintiles más altos, cae el puntaje de las medias respecto a este marco, dándose una diferencia de 6 puntos entre el segundo y quinto quintil<sup>7</sup>.

### Colectivismo e Individualismo

Para sexo ni tipos de universidades se encuentran diferencias destacables. En cuanto a los quintiles se observa que los más colectivistas son el primero y quinto quintil, descartando la posibilidad de encontrar un gradiente que sugiera al ingreso como una variable que afecte a este concepto. Finalmente, los años de estudio tampoco hay un gradiente claro,

---

<sup>5</sup> Ver tabla 3c del anexo

<sup>6</sup> Ver tabla 3d del anexo

<sup>7</sup> Ver tabla 3e del anexo

destacándose la mayor diferencia entre los segundos años y los últimos años con un 7% a favor de quienes cursan su segundo año de universidad<sup>8</sup>.

### Edición Cognitiva

Para el concepto de efectividad se observa que las mujeres tienden a responder con alternativas que apuntan al concepto de efectividad en 7 puntos porcentuales más que los hombres. Asimismo, las universidades privadas muestran el mismo patrón, destacándose la diferencia entre la universidad de los andes y Usach con 16% de diferencia a favor de los andes. Al observar las diferencias por quintiles de ingreso se encuentra un gradiente categórico entre los primeros tres quintiles y los últimos dos, maximizándose esta diferencia entre el primer quintil y el quinto con 11 puntos porcentuales a favor del quinto quintil<sup>9</sup>.

En los resultados para quienes utilizan los argumentos centrados en lo personal y en las personas, no se observan diferencias importantes en cuanto al sexo y se dan pequeñas diferencias en cuanto al tipo de universidad, destacando la diferencia entre la UC y las dos públicas (Usach y Umce) con un 6% de diferencia a favor de la primera. Analizando los quintiles de ingreso no se encuentra una direccionalidad clara, sin embargo se encuentra una importante diferencia entre el tercer quintil y el cuarto con un 11% de diferencia a favor del tercero<sup>10</sup>.

Observando los resultados sobre el concepto de capacidad del discurso, se obtienen las mismas bajas diferencias que para centrado en la persona. Sin embargo, hay diferencias entre universidades públicas y privadas destacando la diferencia entre la Usach (23%) y los andes (12%) con un 11% de diferencia. Finalmente, respecto a los ingresos, se observa una direccionalidad si se excluye al cuarto quintil, decreciendo los puntajes en la medida en que se avanza a los quintiles mayores, resultando una diferencia final entre el primer y quinto quintil de 10% a favor del primero<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> Ver tabla 4 del anexo

<sup>9</sup> Ver tabla 5a del anexo

<sup>10</sup> Ver tabla 5b del anexo

<sup>11</sup> Ver tabla 5c del anexo

## Conclusiones y Recomendaciones

Es importante volver a destacar que estos resultados son solo informativos y descriptivos, y pueden ser utilizados para describir hipótesis a priori para un estudio final aplicado a una muestra probabilística que permita generalizar a toda la población. Así mismo, es importante mencionar la importancia de realizar una revisión teórica para re adecuar las escalas aquí utilizadas, dado que el instrumento ha sido modificado en la cantidad de ítems que contiene y en las escalas de respuesta, de tal manera de tener una forma válida y confiable de medir estos conceptos. Así, un análisis factorial y de alfas de confiabilidad se hace pertinente para comparar con el proyecto semilla y con el posterior estudio final a realizar.

Se recomienda también verificar cruces de a tres variables, de forma de encontrar otras diferencias relevantes y más significativas. También se recomienda estudiar la posibilidad de dejar de lado la diferencia entre universidades públicas y privadas por las pocas diferencias presentes en este estudio y por la naturaleza del sistema educacional terciario chileno, en donde las diferencias vienen dadas principalmente por las diferencias socioeconómicas de las universidades, más que por su dependencia (pública o privada). Por tanto, se sugiere categorizar las universidades por diferencias en los ingresos promedio de las familias de los estudiantes, de tal forma de encontrar diferencias más relevantes al contexto chileno.

Por otra parte, se podrían re categorizar las respuestas de forma de mostrar diferencias más importantes, pidiéndole al encuestado que haga una diferencia más clara en los conceptos. Esto podría hacerse utilizando categorías de respuesta binaria, por ejemplo, previamente validando y consultándolo con la bibliografía pertinente.

## Bibliografía

Cai, D., Wilson, S. & Drake, L. (2000) Culture in the context of intercultural negotiation: Individualism-collectivism and paths to integrative agreements. *Human Communication Research*, 26 (4), 591-617.

Good, W., J. & Hatt, P., K. (1952) *Methods in social research*, MacGraw-Hill Book Company, Nueva York, U.S.A.

Eysenck, H. & Eysenck, S. (1975). *Manual of the Eysenck personality questionnaire*. London: Hodder and Stoughton.

Eysenck, H., Eysenck, S., & Barret, P., (1985). A revised version of the psychoticism scale. *Personality and Individual Difference*, 6, 21-29.

Infante, D., & Rancer, A., (1996). Argumentativeness and verbal aggression: A review of recent theory and research. *Communication yearbook* 19, 319-351.

Infante, D., & Rancer, A., (1982). A conceptualization and measure of argumentativeness. *Journal of personality assessment*, 46, 72-80.

Hamilton, M., Mineo, P. (2002). Argumentativeness and its effect on verbal aggressiveness.: A meta-analytic review. In M. Allen, R. W. Priess, B. M. Quayle, & N. A. Burrell (Ed). *Interpersonl communication research: Advances throught meta-analysis*(pp.281-314). Mahwah, N. J.: Erlbaum.

Hample, D. & Dallinger, J. (1987). Cognitive editing of argument strategies. *Human Communication Research*, 14, 123-144.

Hample, D. & Cionea, I. A. (2001) Workshop: How to Study Interpersonal Arguing, Ontario Society for the study of argumentation conference, *Argumentation: Cognition and Community*, Windsor, Ontario.

Hample, D., Warner, B., & Young, D. (2009). Framing and editing personal arguments. *Argumentation*, 23, 21-37.

Hample, , D. (2005). *Arguing: Exchanging reasons face to face*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Levine, T., Bresnahan, M., Lapinski, M., Wittenbaum, G, Shearman, S., Lee, D. & Ohashi, R. (2003). Self-construal scales lack validity. *Human Communication Research*, 29, 210-252.

Markus, H., & Kitayama, S. (1991) Culture and the self: implications for cognition, emotion and motivation. *Psychological Review*, 98, 223-253

McCroskey, J. (1978). Validity of the PRCA as an index of oral communication apprehension. *Communication Monographs*, 45, 192-203.

Oyserman, D., Coon, H. & Kemmelmeier, M. (2002). Rethinking individualism and collectivism: Evaluation of theoretical assumptions and meta-analyses. *Psychological Bulletin*, 128, 3-72.

Parker, R., A. & Rea, L., M., *Designing & Conducting, Survey Research, A comprehensive guide*, Jossey-Bass, San Francisco CA, U.S.A.

Santibañez, C. (2012), Valor función y complejidad argumentativa en estudiantes universitarios: el caso de las regiones de Coquimbo y Metropolitana”, proyecto FONDECYT No. 1130584.

Sierra, R. (1995) *Técnicas de investigación social, teoría y ejercicios*, editorial paraninfo, Madrid, España.

Singelis, T.M. (1994) The measurement of the independent and interdependent self-construals. *Personality and social Psychological Bulletin*, 20, 580-591:

Yoo, B., Donthu, N. & Lenartowicz, T. (2004) CVSCALE: The five-dimensional measure of personal cultural values. Rescatado de [http://people.hofstra.edu/Boonghee\\_Yoo/cvscale.pdf](http://people.hofstra.edu/Boonghee_Yoo/cvscale.pdf)

## Anexos

		Argumentatividad				Medias en porcentajes
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	2,05	2,00	4,30	115	0,65
	Femenino	,79	1,00	5,92	116	0,61
Universidad	Usach	,89	1,00	4,69	60	0,61
	Umce	2,30	1,50	4,83	61	0,66
	Los Andes	1,60	2,00	4,38	60	0,64
	UC	,59	1,00	6,46	60	0,61
Ingresos del hogar Quintiles	1	2,17	2,00	4,99	51	0,65
	2	2,13	1,50	4,77	42	0,65
	3	,89	1,00	3,71	38	0,61
	4	,86	0,00	4,30	42	0,61
	5	1,00	1,00	6,45	43	0,62
edades	18,00	,41	1,50	6,54	24	0,60
	19,00	,03	-1,00	4,30	39	0,59
	20,00	1,49	2,00	4,42	39	0,63
	21,00	,07	0,00	5,76	33	0,59
	22,00	1,93	3,00	4,73	50	0,65
	23,00	2,74	2,00	4,82	25	0,67
	24,00 y más	2,76	2,00	5,68	31	0,67

Tabla 1

		Agresividad Verbal				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	10,19	11,00	4,56	115	56%
	Femenino	11,12	11,00	3,88	116	60%
Universidad	Usach	10,78	11,00	4,92	60	58%
	Umce	10,54	11,00	3,93	61	58%
	Los Andes	9,88	10,00	4,53	60	55%
	UC	11,15	11,00	4,23	60	60%
Ingresos del hogar Quintiles	1	10,93	11,00	4,31	51	59%
	2	10,27	10,00	4,61	42	57%
	3	10,70	11,00	3,75	38	58%
	4	10,50	11,00	4,45	42	57%
	5	10,60	11,00	5,30	43	58%
edades	18,00	11,70	11,00	5,00	24	62%
	19,00	11,65	12,00	3,97	39	62%
	20,00	10,09	11,00	5,04	39	56%
	21,00	9,61	11,00	4,87	33	54%
	22,00	10,19	10,00	4,17	50	56%
	23,00	10,50	10,50	3,93	25	57%
	24,00 y +	10,67	11,00	3,69	31	58%

Tabla 2

		Marco: Identidad				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	23,87	24,00	2,88	115	60%
	Femenino	23,73	24,00	3,61	116	60%
Universidad	Usach	24,96	25,00	3,15	60	66%
	Umce	23,52	23,00	2,95	61	58%
	Los Andes	22,65	23,00	3,96	60	54%
	UC	23,80	24,00	2,92	60	60%
Ingresos del hogar Quintiles	1	24,37	24,00	2,93	51	63%
	2	24,88	25,00	2,81	42	66%
	3	23,55	23,00	3,10	38	59%
	4	22,54	23,00	4,06	42	53%
	5	23,90	24,50	2,92	43	61%
edades	18,00	24,00	24,00	2,86	24	61%
	19,00	22,66	23,50	4,80	39	54%
	20,00	24,43	24,00	3,09	39	64%
	21,00	22,83	23,00	2,74	33	55%
	22,00	24,36	24,00	2,98	50	63%
	23,00	23,26	24,00	2,91	25	57%
	24,00 y +	24,14	24,00	3,04	31	62%

Tabla3a

		Marco: Juego				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	10,42	10,00	2,27	115	53%
	Femenino	9,80	10,00	2,46	116	48%
Universidad	Usach	9,95	10,00	2,28	60	50%
	Umce	10,51	11,00	2,38	61	54%
	Los Andes	9,64	9,00	2,32	60	47%
	UC	10,17	10,00	2,60	60	51%
Ingresos del hogar Quintiles	1	10,65	11,00	2,61	51	55%
	2	10,49	10,00	2,19	42	54%
	3	9,66	9,50	2,11	38	47%
	4	9,66	9,00	2,24	42	47%
	5	10,07	10,00	2,44	43	51%
edades	18,00	10,35	11,00	2,29	24	53%
	19,00	9,92	10,00	2,79	39	49%
	20,00	10,62	10,00	1,82	39	55%
	21,00	9,71	10,00	2,65	33	48%
	22,00	10,00	10,00	2,22	50	50%
	23,00	10,42	10,00	2,21	25	53%
	24,00 y +	9,57	9,00	2,79	31	46%

Tabla 3b

		Marco: Dominancia				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	9,81	10,00	2,98	115	32%
	Femenino	8,50	9,00	2,41	116	23%
Universidad	Usach	9,00	9,00	2,70	60	27%
	Umce	8,77	9,00	2,66	61	25%
	Los Andes	9,52	10,00	2,53	60	30%
	UC	9,37	9,00	3,07	60	29%
Ingresos del hogar Quintiles	1	9,53	9,00	2,67	51	30%
	2	8,78	8,50	2,82	42	25%
	3	8,67	9,00	2,60	38	24%
	4	8,70	9,00	2,62	42	25%
	5	9,74	10,00	2,83	43	32%
edades	18,00	9,95	10,00	2,92	24	33%
	19,00	9,29	9,00	2,93	39	29%
	20,00	9,54	9,00	2,75	39	30%
	21,00	9,23	10,00	2,46	33	28%
	22,00	8,23	8,00	2,42	50	22%
	23,00	8,96	9,00	2,37	25	26%
	24,00 y +	9,58	10,00	3,20	31	31%

Tabla 3c

		Marco: Cooperacion				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	12,19	12,00	1,93	115	58%
	Femenino	13,06	13,00	2,02	116	67%
Universidad	Usach	13,04	13,00	1,83	60	67%
	Umce	12,58	12,00	1,90	61	62%
	Los Andes	12,20	13,00	2,16	60	58%
	UC	12,54	13,00	2,10	60	62%
Ingresos del hogar Quintiles	1	12,81	13,00	1,79	51	65%
	2	13,21	13,00	1,98	42	69%
	3	12,32	12,00	1,65	38	59%
	4	12,00	12,00	2,13	42	56%
	5	12,71	13,00	1,99	43	63%
edades	18,00	12,86	13,00	2,10	24	65%
	19,00	11,97	12,00	2,41	39	55%
	20,00	12,46	13,00	1,79	39	61%
	21,00	12,56	12,00	1,95	33	62%
	22,00	12,92	13,00	1,81	50	66%
	23,00	13,04	13,00	1,88	25	67%
	24,00 y +	12,42	12,00	2,11	31	60%

Tabla 3d

		Marco: Cívildad				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	20,19	20,00	2,33	115	51%
	Femenino	20,14	20,00	2,41	116	51%
Universidad	Usach	21,12	21,00	2,46	60	57%
	Umce	19,79	20,00	2,31	61	49%
	Los Andes	19,62	20,00	1,77	60	48%
	UC	20,24	20,00	2,57	60	51%
Ingresos del hogar Quintiles	1	20,71	21,00	2,80	51	54%
	2	20,80	20,00	2,44	42	55%
	3	20,38	20,00	2,00	38	52%
	4	19,86	19,00	2,19	42	49%
	5	19,84	20,00	2,20	43	49%
edades	18,00	21,14	21,00	2,17	24	57%
	19,00	20,05	20,00	2,52	39	50%
	20,00	20,20	20,00	2,13	39	51%
	21,00	19,74	19,00	2,68	33	48%
	22,00	19,96	20,00	2,48	50	50%
	23,00	20,48	20,00	2,23	25	53%
	24,00 y +	20,12	20,00	2,09	31	51%

Tabla 3e

		Colectivismo				Medias en porcentaje
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	17,25	18,00	3,87	115	62%
	Femenino	17,11	17,50	3,39	116	62%
Universidad	Usach	17,41	17,00	3,49	60	63%
	Umce	16,84	17,00	3,93	61	60%
	Los Andes	17,57	18,00	2,91	60	64%
	UC	16,91	17,50	3,98	60	61%
Ingresos del hogar Quintiles	1	17,66	18,00	3,81	51	65%
	2	16,73	17,00	3,95	42	60%
	3	16,78	17,00	2,75	38	60%
	4	16,60	17,00	3,83	42	59%
	5	17,57	18,00	3,08	43	64%
edades	18,00	16,83	17,50	3,60	24	60%
	19,00	17,08	17,00	3,44	39	62%
	20,00	17,83	18,50	3,26	39	66%
	21,00	17,42	17,00	3,17	33	63%
	22,00	16,82	17,00	3,06	50	60%
	23,00	17,88	18,00	3,87	25	66%
	24,00	16,57	16,50	5,09	31	59%
años de estudio	1,00	17,22	17,50	3,95	79	62%
	2,00	17,45	18,00	3,48	32	64%
	3,00	17,07	17,00	2,90	45	62%
	4,00	17,08	17,00	2,82	39	62%
	5,00	17,12	18,00	4,35	37	62%
	6,00 y más	16,33	16,50	4,03	7	57%

Tabla 4

		efectividad				Medias en porcentajes
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	11,79	12,00	4,86	115	59%
	Femenino	13,29	14,00	4,31	116	66%
Universidad	Usach	10,96	12,00	5,15	60	55%
	Umce	11,76	12,00	4,62	61	59%
	Los Andes	14,11	14,00	3,69	60	71%
	UC	13,08	14,00	4,45	60	65%
Ingresos del hogar Quintiles	1	11,43	11,50	4,90	51	57%
	2	11,56	12,00	5,00	42	58%
	3	11,57	12,00	4,05	38	58%
	4	13,31	14,00	4,59	42	67%
	5	13,53	13,00	4,31	43	68%
edades	18,00	13,00	13,00	3,95	24	65%
	19,00	12,36	13,00	4,47	39	62%
	20,00	12,53	13,00	4,12	39	63%
	21,00	12,38	13,00	5,73	33	62%
	22,00	12,19	12,00	4,55	50	61%
	23,00	11,96	12,00	5,24	25	60%
	24,00 y más	13,03	13,00	4,73	31	65%

Tabla 5a

		Capacidad del discurso				Medias en porcentajes
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	3,83	3,00	3,83	115	43%
	Femenino	3,31	2,00	3,73	116	41%
Universidad	Usach	4,53	4,00	4,13	60	43%
	Umce	4,05	3,00	3,86	61	43%
	Los Andes	2,39	1,00	2,58	60	42%
	UC	3,75	2,00	4,39	60	37%
Ingresos del hogar Quintiles	1	4,57	4,00	3,90	51	43%
	2	4,46	3,00	4,30	42	40%
	3	3,32	2,00	3,23	38	46%
	4	3,79	2,00	4,40	42	37%
	5	2,55	1,50	3,33	43	45%
edades	18,00	2,91	2,50	2,74	24	46%
	19,00	3,90	3,00	3,78	39	42%
	20,00	3,29	3,00	2,56	39	43%
	21,00	3,79	2,00	5,31	33	41%
	22,00	3,94	3,00	3,76	50	41%
	23,00	4,79	4,00	5,01	25	36%
	24,00 y más	3,00	2,00	3,33	31	41%

Tabla 5b

		centrado en la persona				Medias en porcentajes
		Media	Mediana	Desv. Estandar	Cuenta	
Sexo	Masculino	8,58	8,00	4,29	115	19%
	Femenino	8,13	8,00	3,95	116	17%
Universidad	Usach	8,68	8,00	4,35	60	23%
	Umce	8,66	9,00	4,72	61	20%
	Los Andes	8,32	8,00	3,63	60	12%
	UC	7,49	8,00	3,76	60	19%
	Ingresos del hogar	1	8,54	9,00	3,87	51
Quintiles	2	7,90	7,00	4,58	42	22%
	3	9,27	9,00	3,86	38	17%
	4	7,41	7,00	3,93	42	19%
	5	9,00	9,00	4,42	43	13%
	edades	18,00	9,18	9,00	3,55	24
19,00		8,44	8,00	4,26	39	19%
20,00		8,65	9,00	3,99	39	16%
21,00		8,17	8,00	4,93	33	19%
22,00		8,15	8,00	4,15	50	20%
23,00		7,29	6,50	3,86	25	24%
24,00 y más		8,27	8,00	4,17	31	15%

Tabla 5c

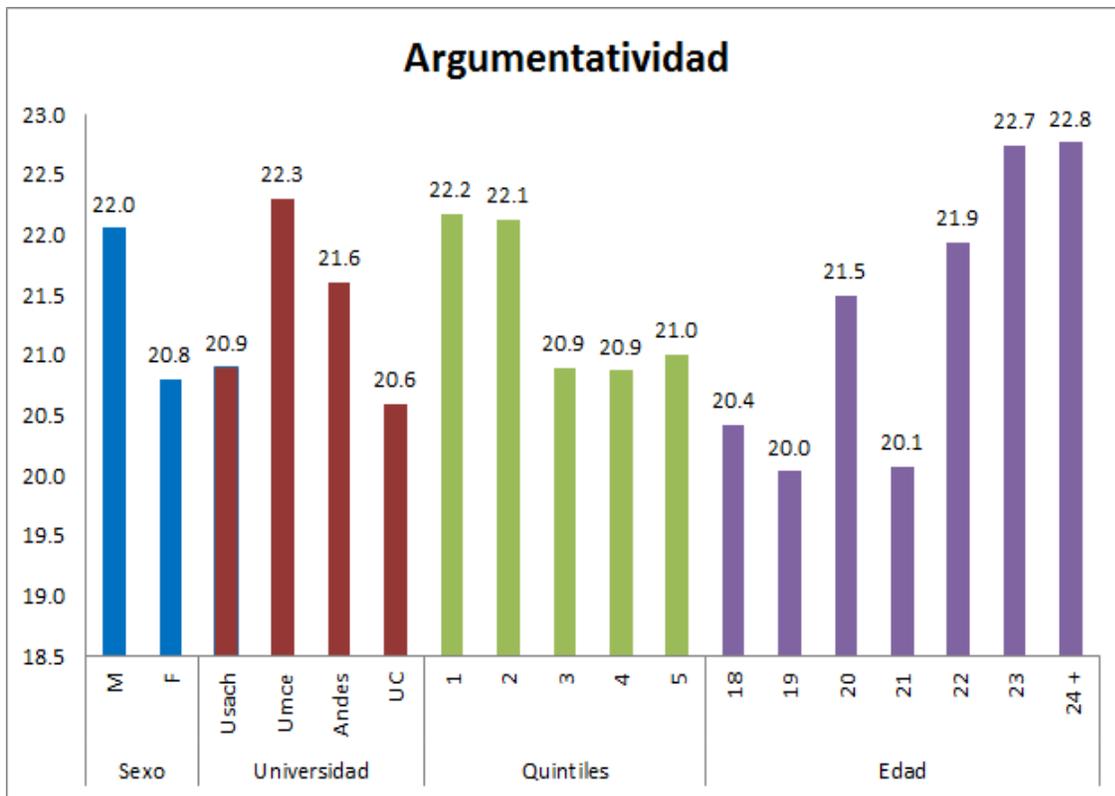


Gráfico 1

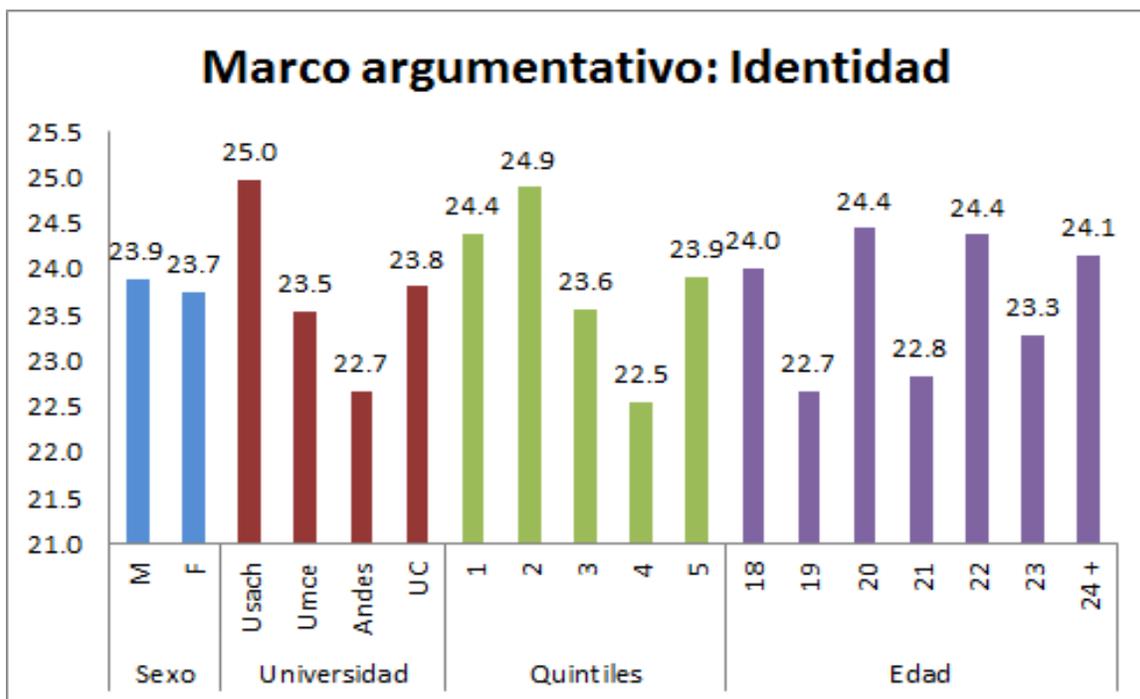


Gráfico 2

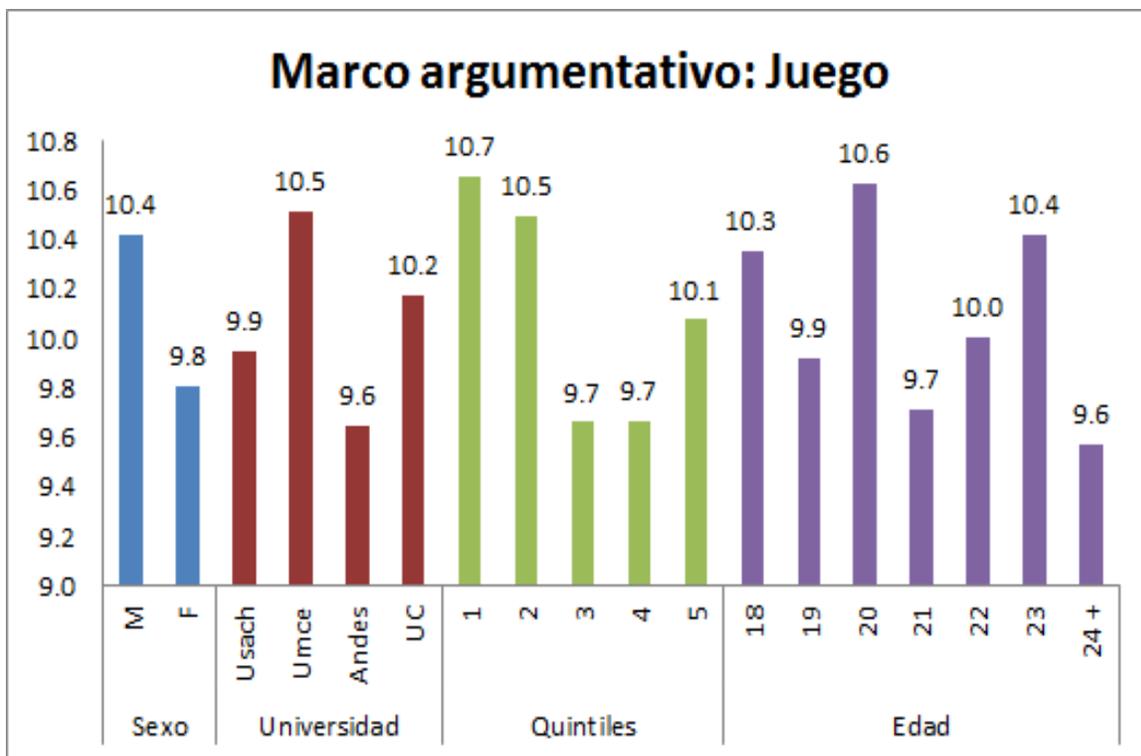


Gráfico 3

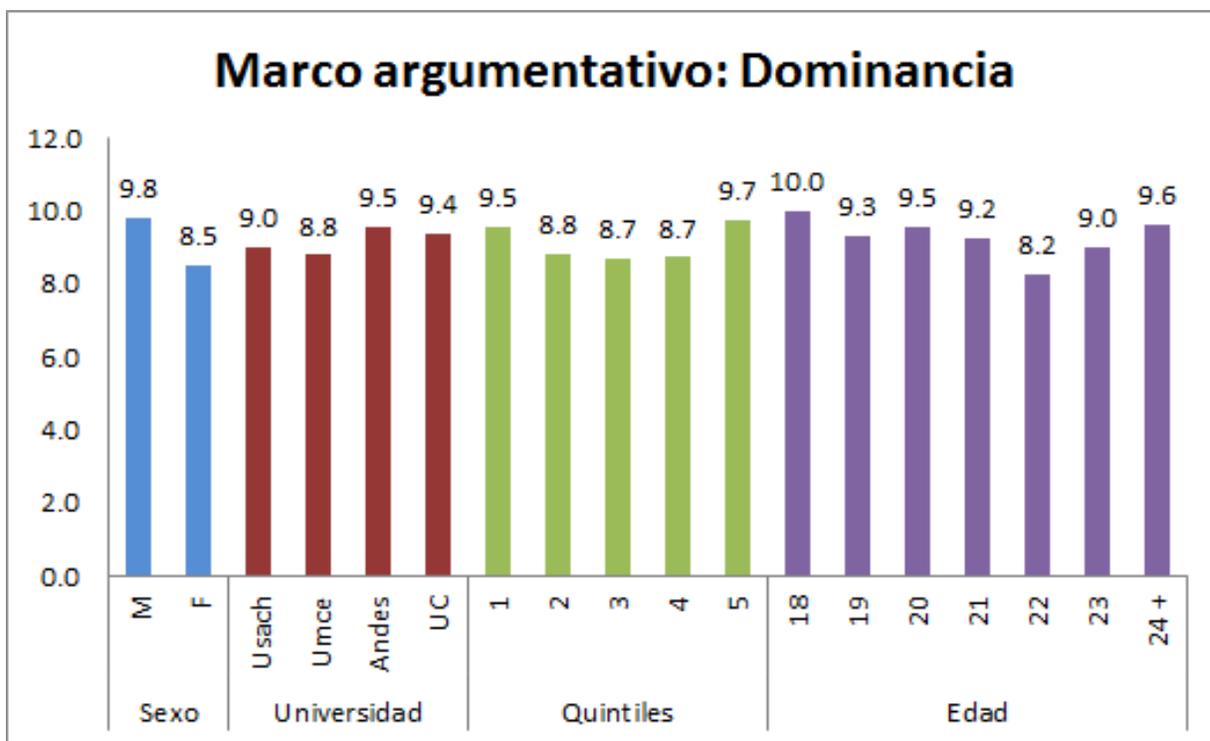


Gráfico 4

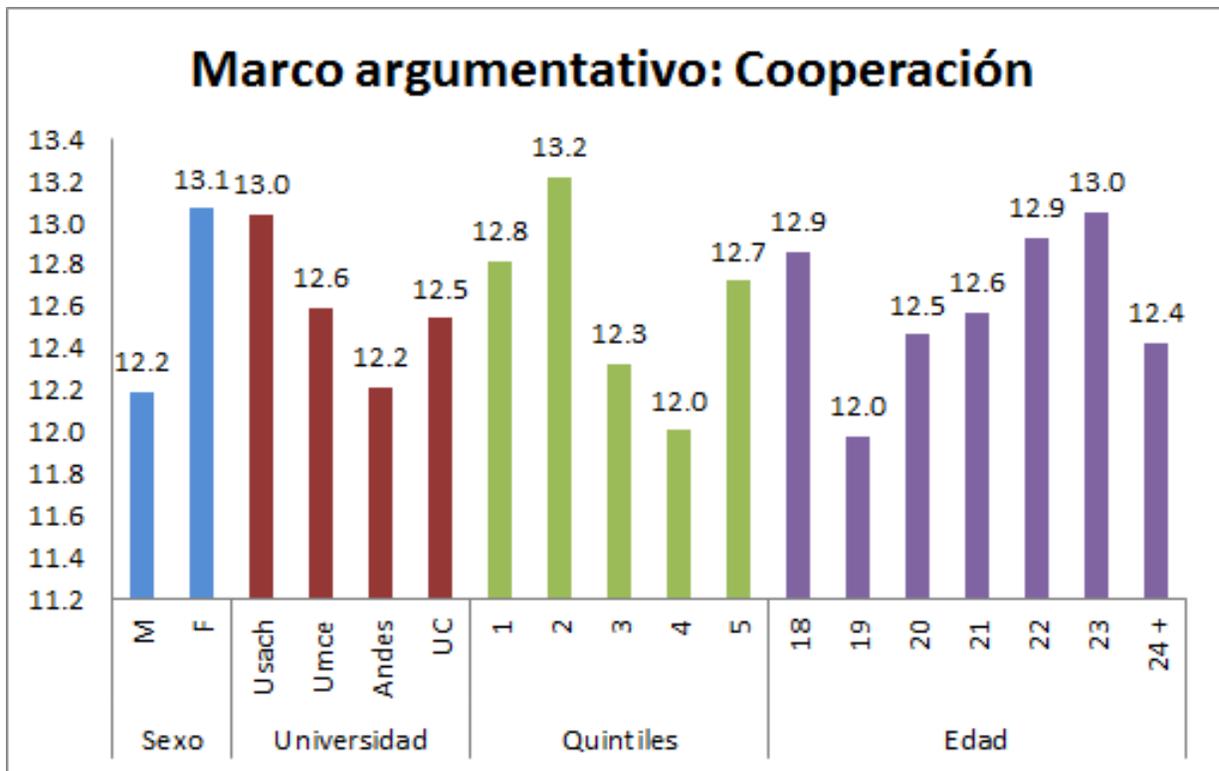


Gráfico 5

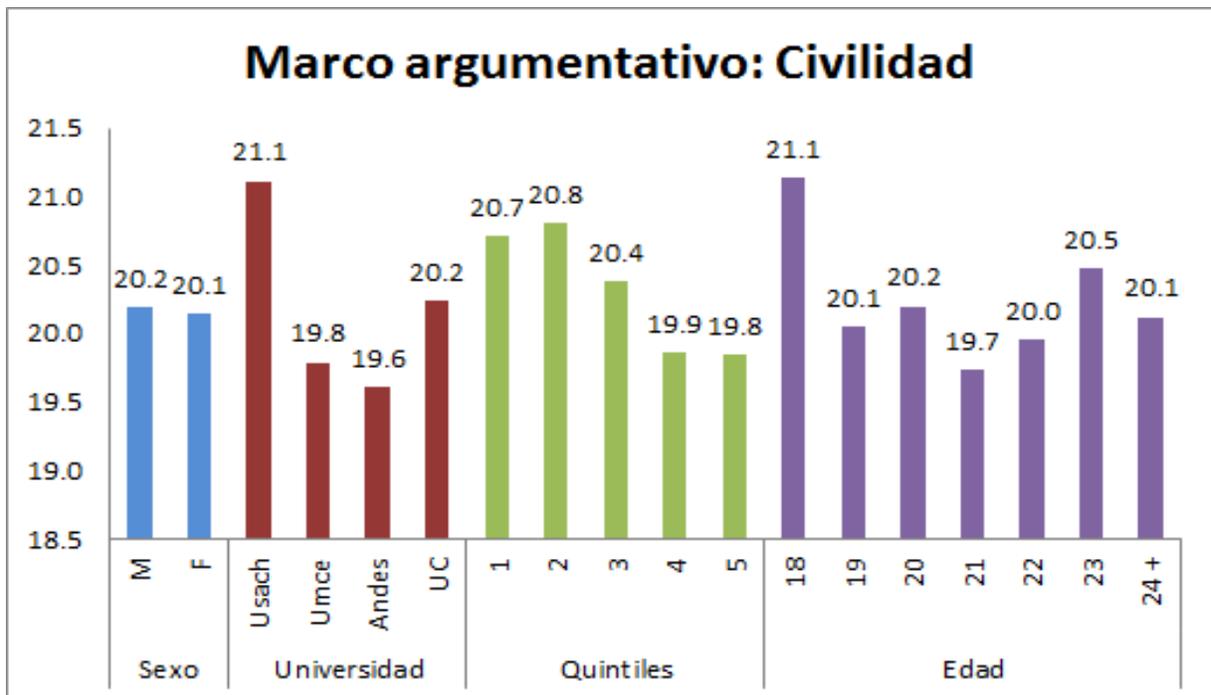


Gráfico 6

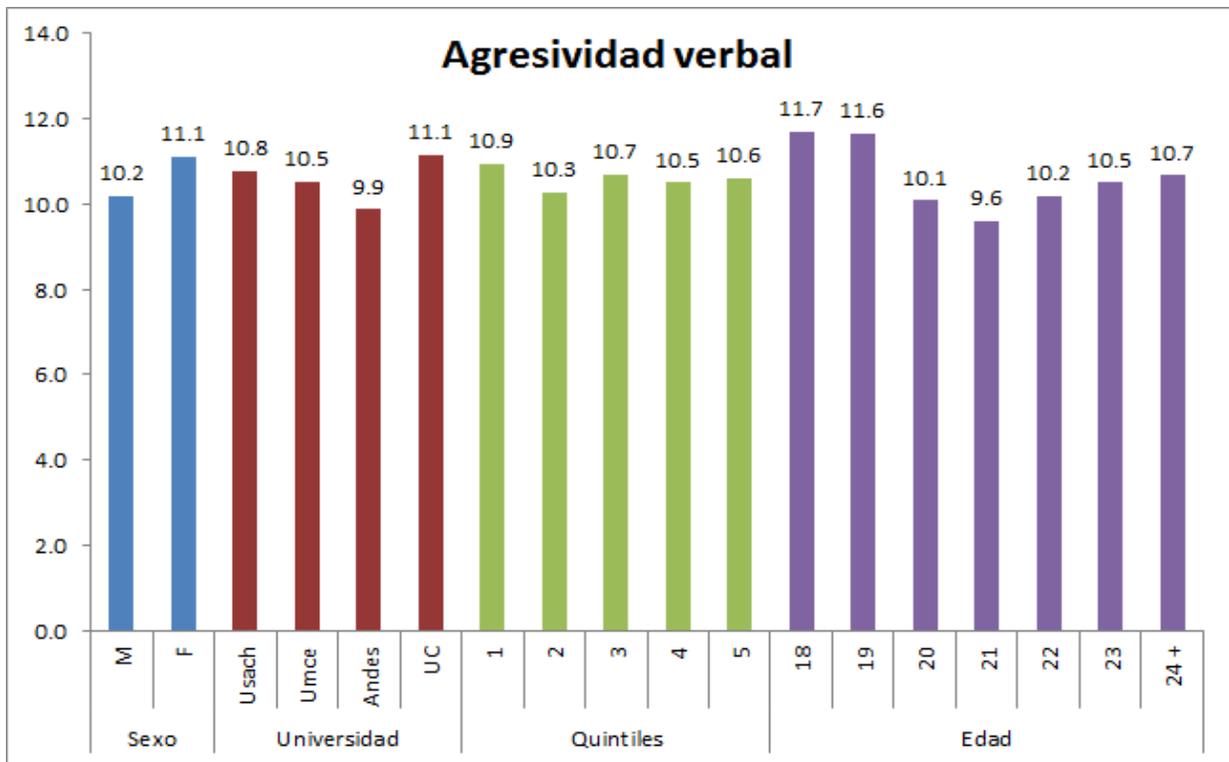


Gráfico 7

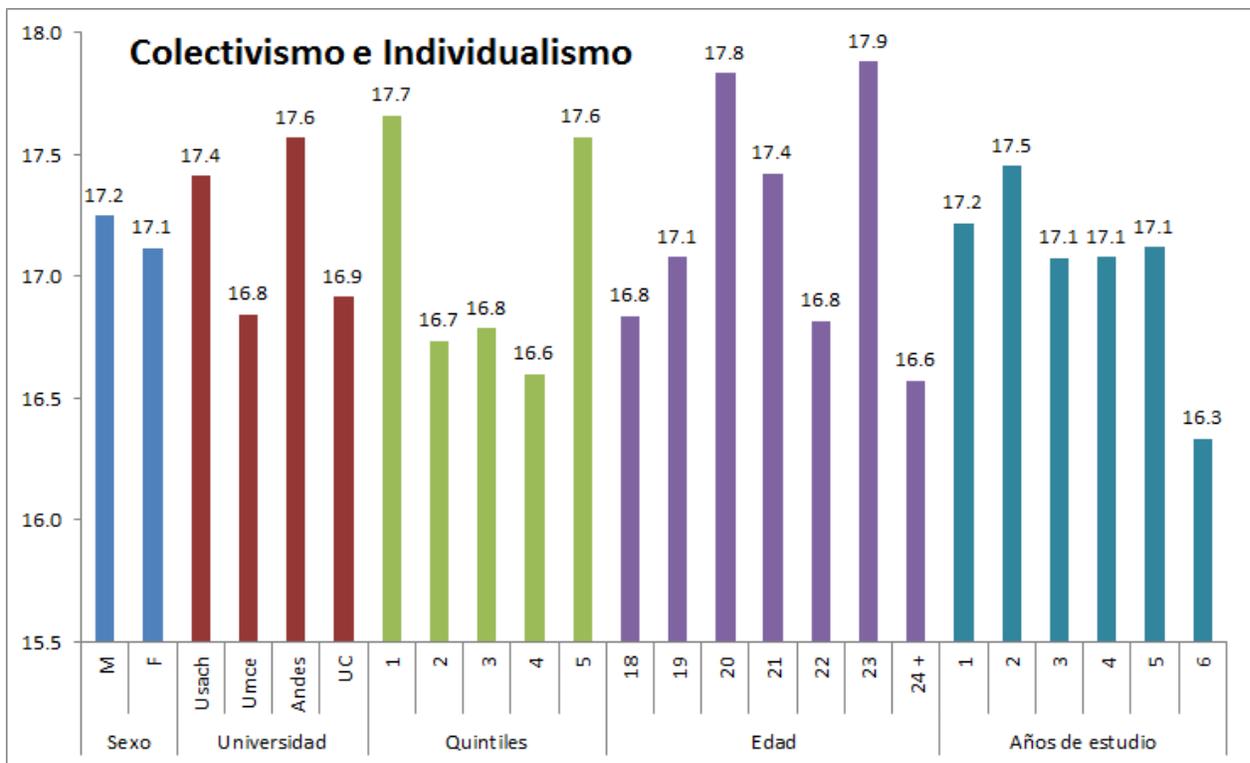


Gráfico 8

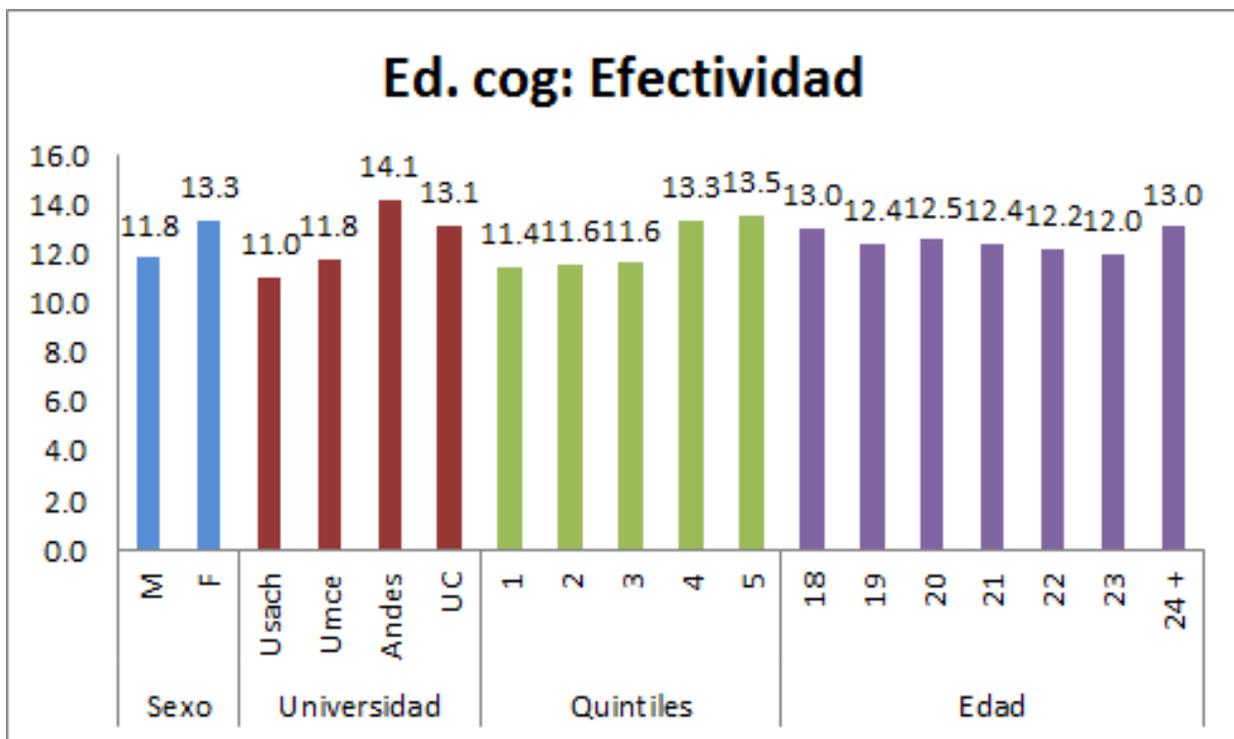


Gráfico 9

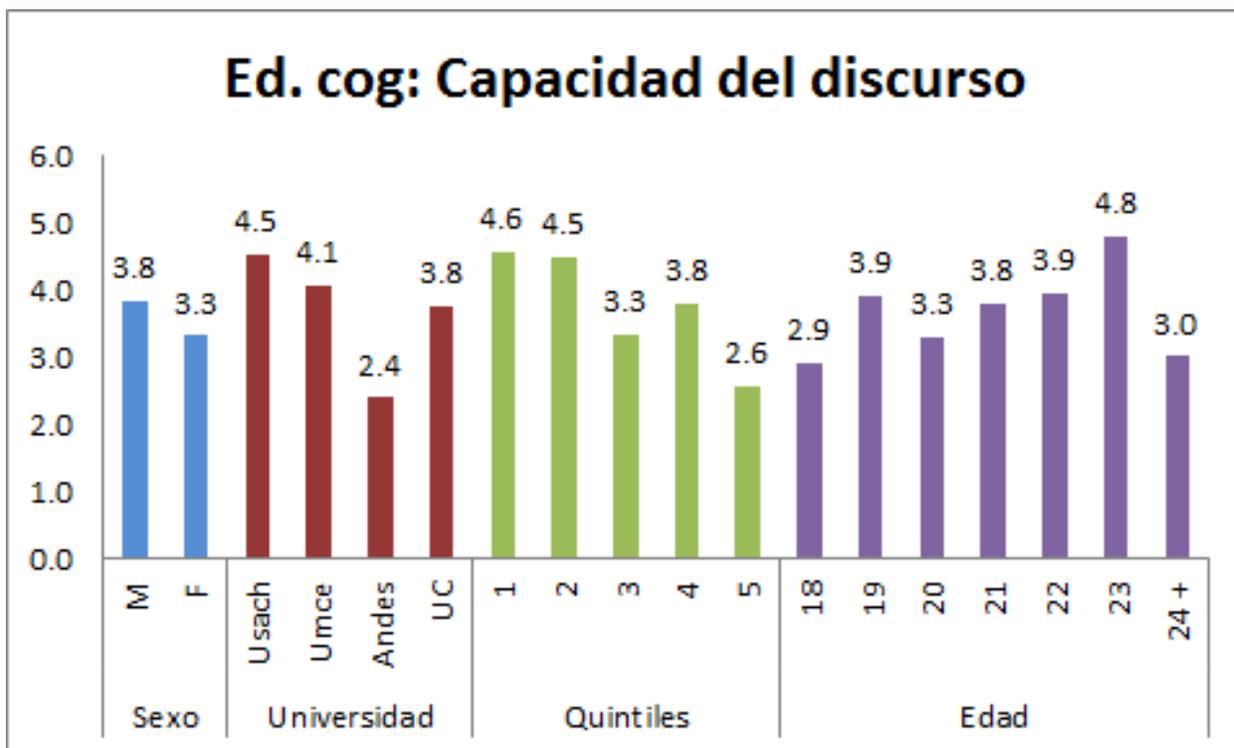


Gráfico 10

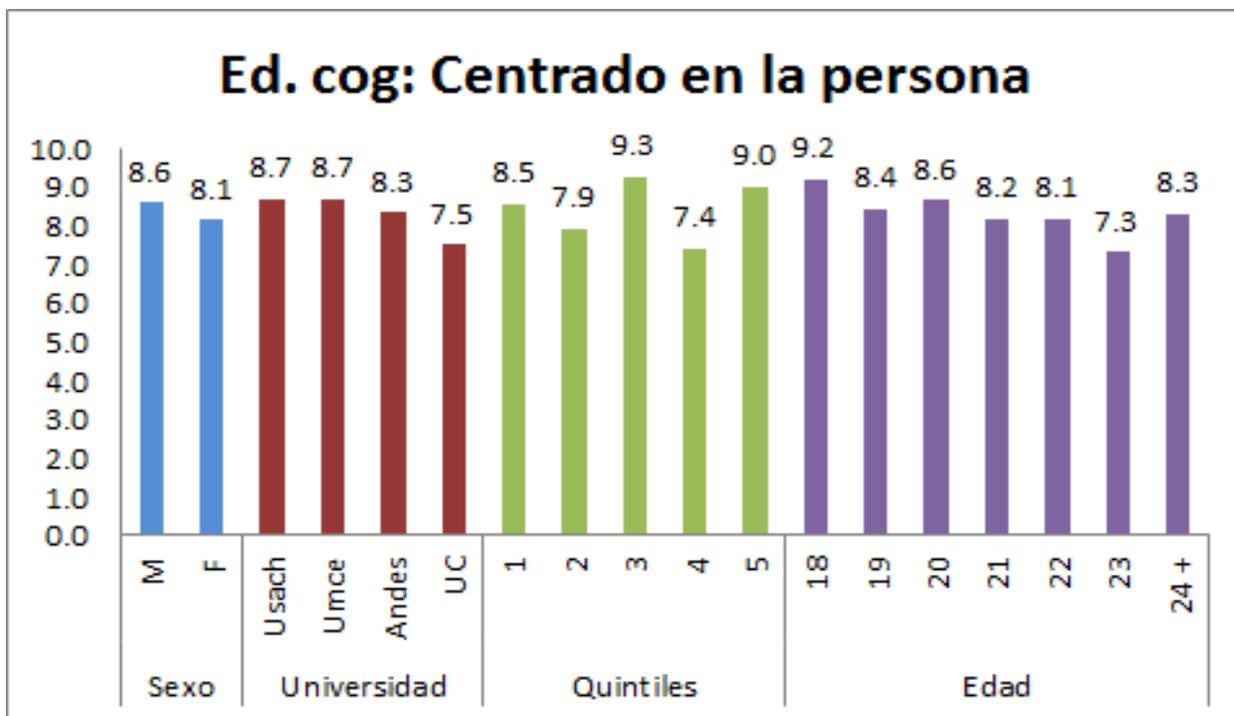


Gráfico 11

## Anexo A: Análisis Factorial por concepto<sup>1</sup>

### Módulo A: Agresividad Verbal

Factores	Total Varianza explicada								
	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada %	Total	% Varianza	Acumulada %	Total	% Varianza	Acumulada%
1	4,890	24,451	24,451	4,890	24,451	24,451	2,931	14,657	14,657
2	1,523	7,616	32,067	1,523	7,616	32,067	2,251	11,254	25,911
3	1,450	7,252	39,319	1,450	7,252	39,319	2,106	10,531	36,442
4	1,330	6,648	45,967	1,330	6,648	45,967	1,620	8,098	44,540
5	1,161	5,804	51,771	1,161	5,804	51,771	1,317	6,584	51,124
6	1,098	5,490	57,261	1,098	5,490	57,261	1,227	6,137	57,261
7	,989	4,946	62,208						
8	,882	4,412	66,620						
9	,849	4,247	70,866						
10	,834	4,172	75,038						
11	,805	4,023	79,061						
12	,731	3,655	82,716						
13	,631	3,153	85,869						
14	,590	2,951	88,819						
15	,534	2,671	91,490						
16	,517	2,583	94,073						
17	,469	2,344	96,417						
18	,388	1,940	98,357						
19	,216	1,081	99,438						
20	,112	,562	100,000						

<sup>1</sup> Cuando, en las tablas de rotación Varimax, se han revertido las categorías de respuesta (es decir, una respuesta que estaba inicialmente categorizada con cinco categorías, enumeradas del uno al cinco, se invierte contándose el puntaje de la respuesta 1 como puntaje de respuesta 5, el puntaje de la respuesta 2 como puntaje de la respuesta 4 y así) se ha acompañado el número del ítem por una "R".

Matriz Rotada (Varimax)

	Factores					
	1	2	3	4	5	6
Ítem 1					,781	
Ítem 2				,959		
Ítem 3						,821
Ítem 4					,811	
Ítem 5						
Ítem 6	,610					
Ítem 7			,773			
Ítem 8	,706					
Ítem 9		,800				
Ítem 10			,747			
Ítem 11		,655				
Ítem 12						
Ítem 13	,762					
Ítem 14		,656				
Ítem 15						,698
Ítem 16	,681					
Ítem 17						
Ítem 18	,713					
Ítem 19			,772			
Ítem 20				,803		

**Módulo B: Marco Identidad**

**Total varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	%Varianza	Acumulada %	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	%Varianza	Acumulada %
1	3,837	47,965	47,965	3,837	47,965	47,965	3,837	47,964	47,964
2	1,004	12,552	60,517	1,004	12,552	60,517	1,004	12,553	60,517
3	,922	11,526	72,043						
4	,691	8,638	80,681						
5	,600	7,496	88,177						
6	,577	7,212	95,389						
7	,332	4,148	99,536						
8	,037	,464	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores	
	1	2
Ítem 21		,989
Ítem 22	,939	
Ítem 23	,640	
Ítem 24	,529	
Ítem 25	,620	
Ítem 26	,762	
Ítem 27	,935	
Ítem 28	,653	

**Módulo B: Marco Juego**

**Total varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	2,082	52,041	52,041	2,082	52,041	52,041	2,081	52,036	52,036
2	1,009	25,226	77,267	1,009	25,226	77,267	1,009	25,231	77,267
3	,626	15,643	92,909						
4	,284	7,091	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores	
	1	2
Ítem 29	,834	
Ítem 30	,906	
Ítem 31	,751	
Ítem 32		,993

**Módulo B: Marco Dominancia**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	1,173	19,546	19,546	1,173	19,546	19,546	1,120	18,665	18,665
2	1,016	16,939	36,485	1,016	16,939	36,485	1,069	17,820	36,485
3	,983	16,390	52,874						
4	,978	16,305	69,180						
5	,971	16,183	85,363						
6	,878	14,637	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores	
	1	2
Ítem 33		,634
Ítem 34		,568
Ítem 35	,570	
Ítem 36	,640	
Ítem 37		
Ítem 38	,587	

**Módulo B: Marco Cooperación**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	2,786	46,430	46,430	2,786	46,430	46,430	2,786	46,427	46,427
2	1,001	16,684	63,115	1,001	16,684	63,115	1,001	16,688	63,115
3	,655	10,919	74,034						
4	,535	8,911	82,945						
5	,515	8,582	91,527						
6	,508	8,473	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores	
	1	2
Ítem 39		,999
Ítem 40	,756	
Ítem 41	,771	
Ítem 42	,674	
Ítem 43	,757	
Ítem 44	,770	

**Módulo B: Marco Civilidad**

**Total Varianza Explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	2,641	26,411	26,411	2,641	26,411	26,411	2,507	25,073	25,073
2	1,113	11,133	37,544	1,113	11,133	37,544	1,198	11,982	37,055
3	1,045	10,447	47,991	1,045	10,447	47,991	1,078	10,778	47,833
4	1,023	10,231	58,222	1,023	10,231	58,222	1,039	10,389	58,222
5	,977	9,771	67,993						
6	,852	8,525	76,517						
7	,802	8,024	84,541						
8	,561	5,614	90,155						
9	,530	5,300	95,455						
10	,455	4,545	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores			
	1	2	3	4
Ítem 46			,887	
Ítem 47				,895
Ítem 49		,528		
Ítem 53		,750		
Ítem 45 R	,581			
Ítem 48 R	,535			
Ítem 50 R	,706			
Ítem 51 R	,687			
Ítem 52 R	,791			
Ítem 54 R	,518			

**Módulo C: Argumentatividad**

**Total Varianza Explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	1,925	9,626	9,626	1,925	9,626	9,626	1,681	8,407	8,407
2	1,596	7,979	17,606	1,596	7,979	17,606	1,630	8,149	16,556
3	1,322	6,610	24,216	1,322	6,610	24,216	1,469	7,345	23,901
4	1,317	6,587	30,803	1,317	6,587	30,803	1,231	6,155	30,056
5	1,116	5,578	36,380	1,116	5,578	36,380	1,169	5,845	35,900
6	1,065	5,327	41,707	1,065	5,327	41,707	1,064	5,318	41,218
7	1,029	5,146	46,854	1,029	5,146	46,854	1,054	5,271	46,489
8	1,016	5,081	51,934	1,016	5,081	51,934	1,048	5,242	51,731
9	1,007	5,036	56,971	1,007	5,036	56,971	1,048	5,240	56,971
10	,994	4,971	61,942						
11	,993	4,963	66,905						
12	,983	4,916	71,821						
13	,962	4,810	76,631						
14	,935	4,677	81,308						
15	,809	4,046	85,354						
16	,765	3,823	89,177						
17	,736	3,681	92,858						
18	,602	3,008	95,866						
19	,493	2,465	98,331						
20	,334	1,669	100,000						

Rotación (Varimax)

	Factores								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ítem 55							-,550		
Ítem 56				,702					
Ítem 57		,780							
Ítem 58	,570	,557							
Ítem 59								,555	
Ítem 60									
Ítem 61				,662					
Ítem 62									
Ítem 63			,775						
Ítem 64					,718				
Ítem 65			,850						
Ítem 66	,802								
Ítem 67							,739		
Ítem 68						-,645			
Ítem 69	,798								
Ítem 70									,698
Ítem 71									
Ítem 72		,821							
Ítem 73					,575				
Ítem 74								,717	

**Módulo E: Reporte personal de aprensiones comunicativas**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	5,308	22,117	22,117	5,308	22,117	22,117	4,847	20,197	20,197
2	1,842	7,673	29,790	1,842	7,673	29,790	1,529	6,370	26,567
3	1,463	6,096	35,887	1,463	6,096	35,887	1,528	6,366	32,933
4	1,332	5,551	41,437	1,332	5,551	41,437	1,392	5,798	38,731
5	1,198	4,990	46,427	1,198	4,990	46,427	1,378	5,740	44,471
6	1,117	4,652	51,079	1,117	4,652	51,079	1,308	5,451	49,922
7	1,050	4,377	55,456	1,050	4,377	55,456	1,181	4,921	54,842
8	1,020	4,252	59,708	1,020	4,252	59,708	1,088	4,534	59,376
9	1,003	4,179	63,887	1,003	4,179	63,887	1,083	4,511	63,887
10	,969	4,040	67,927						
11	,910	3,791	71,717						
12	,868	3,617	75,335						
13	,752	3,134	78,469						
14	,721	3,006	81,475						
15	,655	2,728	84,203						
16	,575	2,397	86,599						
17	,564	2,351	88,950						
18	,521	2,171	91,121						
19	,500	2,082	93,203						
20	,387	1,611	94,814						
21	,374	1,560	96,374						
22	,353	1,470	97,844						
23	,284	1,184	99,028						
24	,233	,972	100,000						

Rotación (Varimax)

	Factores								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ítem 122					,794				
Ítem 123		,921							
Ítem 124		,725		,562					
Ítem 125									
Ítem 126								,724	
Ítem 127	,566								
Ítem 128				,826					
Ítem 129	,629								
Ítem 130	,723								
Ítem 131							,831		
Ítem 132				,512	,578				
Ítem 133	,650								
Ítem 134			,861						
Ítem 135	,535								
Ítem 136									,852
Ítem 137	,623								
Ítem 138	,541								
Ítem 139			,856						
Ítem 140	,671								
Ítem 141						,855			
Ítem 142	,774								
Ítem 143								,575	
Ítem 144	,744								
Ítem 145	,625								

**Módulo F: Colectivismo e Individualismo Escala 1**

**Total Varianza Explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	1,816	16,506	16,506	1,816	16,506	16,506	1,700	15,456	15,456
2	1,649	14,995	31,501	1,649	14,995	31,501	1,650	15,004	30,459
3	1,392	12,657	44,158	1,392	12,657	44,158	1,385	12,587	43,046
4	1,125	10,232	54,390	1,125	10,232	54,390	1,186	10,783	53,829
5	1,026	9,327	63,716	1,026	9,327	63,716	1,088	9,887	63,716
6	,938	8,523	72,240						
7	,860	7,822	80,062						
8	,693	6,301	86,363						
9	,614	5,578	91,942						
10	,582	5,289	97,230						
11	,305	2,770	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores				
	1	2	3	4	5
Ítem 146	,911				
Ítem 147 R				,617	
Ítem 148	,911				
Ítem 149				-818	
Ítem 150					,595
Ítem 151 R					
Ítem 152 R		,772			
Ítem 153 R		,740			
Ítem 154 R					,701
Ítem 155			,815		
Ítem 156			,776		

**Módulo F: Colectivismo e Individualismo Escala 2**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Cumulative %
1	1,702	28,372	28,372	1,702	28,372	28,372	1,675	27,919	27,919
2	1,152	19,201	47,574	1,152	19,201	47,574	1,119	18,647	46,566
3	1,008	16,801	64,375	1,008	16,801	64,375	1,069	17,809	64,375
4	,980	16,328	80,703						
5	,835	13,918	94,621						
6	,323	5,379	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores		
	1	2	3
Ítem 157 R		-,580	
Ítem 158			
Ítem 159	,907		
Ítem 160			,875
Ítem 161		,795	
Ítem 162	,916		

**Módulo G: Psicotismo**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	1,897	15,811	15,811	1,897	15,811	15,811	1,711	14,260	14,260
2	1,488	12,397	28,209	1,488	12,397	28,209	1,391	11,588	25,849
3	1,204	10,037	38,246	1,204	10,037	38,246	1,328	11,069	36,918
4	1,090	9,080	47,326	1,090	9,080	47,326	1,153	9,610	46,528
5	1,032	8,604	55,930	1,032	8,604	55,930	1,128	9,402	55,930
6	,929	7,745	63,675						
7	,844	7,030	70,705						
8	,786	6,546	77,251						
9	,751	6,257	83,508						
10	,702	5,852	89,359						
11	,664	5,537	94,897						
12	,612	5,103	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores				
	1	2	3	4	5
Ítem 164 R					,900
Ítem 168 R		-,597			
Ítem 172	,665				
Ítem 176		,596			
Ítem 180R	,681				
Ítem 184	,661				
Ítem 188 R			,534		
Ítem 190 R		,612			
Ítem 193				-,791	
Ítem 197 R				,593	
Ítem 201			,790		
Ítem 205 R					

**Módulo G: Extroversión**

**Total Varianza Explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	1,289	10,744	10,744	1,289	10,744	10,744
2	1,208	10,063	20,807	1,208	10,063	20,807
3	1,091	9,091	29,898	1,091	9,091	29,898
4	1,024	8,534	38,432	1,024	8,534	38,432
5	1,018	8,482	46,915	1,018	8,482	46,915
6	1,001	8,342	55,257	1,001	8,342	55,257
7	,989	8,239	63,496			
8	,986	8,213	71,709			
9	,979	8,154	79,863			
10	,953	7,938	87,802			
11	,771	6,427	94,229			
12	,693	5,771	100,000			

**Matriz de componentes (Sin Rotación Varimax)**

	Factores					
	1	2	3	4	5	6
Ítem 165				-,503		
Ítem 169						,573
Ítem 173						
Ítem 177						
Ítem 181						
Ítem 185	,638					
Ítem 189 R	,588					
Ítem 194			,650			
Ítem 198						
Ítem 203 R	,523	-,556				
Ítem 206						
Ítem 210						

**Módulo G: Neurotismo**

**Total Varianza acumulada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	9,632	80,263	80,263	9,632	80,263	80,263	5,465	45,540	45,540
2	1,181	9,844	90,107	1,181	9,844	90,107	5,348	44,567	90,107
3	,323	2,694	92,801						
4	,219	1,829	94,630						
5	,203	1,694	96,324						
6	,154	1,283	97,606						
7	,125	1,039	98,645						
8	,116	,965	99,610						
9	,042	,350	99,960						
10	,002	,017	99,977						
11	,002	,015	99,992						
12	,001	,008	100,000						

**Rotación (Varimax)**

	Factores	
	1	2
Ítem 163	,855	
Ítem 167	,895	
Ítem 171	,896	
Ítem 175	,857	
Ítem 179	,895	
Ítem 183	,669	,566
Ítem 187	,552	,786
Ítem 192	,552	,786
Ítem 196		,853
Ítem 200		,879
Ítem 204		,874
Ítem 208		,874

**Módulo G: Mentiroso**

**Total Varianza Explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado			Rotación sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%	Total	% Varianza	Acumulada%
1	2,013	16,773	16,773	2,013	16,773	16,773	1,733	14,438	14,438
2	1,292	10,767	27,540	1,292	10,767	27,540	1,422	11,854	26,292
3	1,148	9,563	37,103	1,148	9,563	37,103	1,272	10,600	36,892
4	1,049	8,741	45,844	1,049	8,741	45,844	1,074	8,951	45,844
5	,994	8,286	54,130						
6	,943	7,862	61,992						
7	,887	7,391	69,383						
8	,823	6,859	76,242						
9	,815	6,796	83,038						
10	,719	5,990	89,028						
11	,680	5,671	94,699						
12	,636	5,301	100,000						

**Rotación Varimax**

	Factores			
	1	2	3	4
Ítem 166		-,733		
Ítem 170 R				-,745
Ítem 174 R	,692			
Ítem 178				,609
Ítem 182 R	,654			
Ítem 186 R				
Ítem 191 R		,538		
Ítem 195 R			,640	
Ítem 199 R			,639	
Ítem 202 R	,665			
Ítem 207			-,599	
Ítem 209 R		,535		

**Módulo H: Auto conceptualizaciones Escala 1 (Leung)**

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada %	Total	% Varianza	Acumulada %
1	24,2	83,482	83,482	24,2	83,482	83,482
2	,720	2,484	85,966			
3	,606	2,090	88,056			
4	,479	1,651	89,707			
5	,354	1,221	90,928			
6	,297	1,023	91,952			
7	,274	,946	92,897			
8	,249	,860	93,757			
9	,218	,753	94,510			
10	,207	,714	95,225			
11	,205	,708	95,933			
12	,178	,613	96,545			
13	,145	,499	97,044			

14	,108	,374	97,418		
15	,105	,362	97,781		
16	,100	,343	98,124		
17	,088	,304	98,428		
18	,080	,275	98,703		
19	,071	,244	98,947		
20	,063	,216	99,163		
21	,053	,184	99,347		
22	,049	,168	99,515		
23	,042	,144	99,659		
24	,031	,106	99,765		
25	,024	,083	99,849		
26	,016	,054	99,903		
27	,013	,046	99,949		
28	,009	,030	99,979		
29	,006	,021	100,000		

**Matriz de Factores (Sin rotación Varimax)**

	Factores
	1
Ítem 236	,844
Ítem 237	,980
Ítem 238	,978
Ítem 239	,913
Ítem 240	,945
Ítem 241	,948
Ítem 242	,875
Ítem 243	,893
Ítem 244	,880
Ítem 245	,860
Ítem 246	,914
Ítem 247	,939
Ítem 248	,914
Ítem 249	,891

Ítem 250	,954
Ítem 251	,977
Ítem 252	,935
Ítem 253	,936
Ítem 254	,898
Ítem 255	,915
Ítem 256	,893
Ítem 257	,947
Ítem 258	,952
Ítem 259	,947
Ítem 260	,979
Ítem 261	,921
Ítem 262	,870
Ítem 263	,794
Ítem 264	,761

Módulo H: Auto conceptualizaciones Escala 2 (Singelis)

**Total Varianza explicada**

Factores	Eigenvalues			Extracción sumas de cargas al cuadrado		
	Total	% Varianza	Acumulada %	Total	% Varianza	Acumulada %
1	21,332	88,883	88,883	21,332	88,883	88,883
2	,560	2,332	91,214			
3	,344	1,433	92,647			
4	,292	1,217	93,864			
5	,267	1,111	94,975			
6	,239	,995	95,971			
7	,181	,754	96,725			
8	,165	,689	97,414			
9	,126	,525	97,938			
10	,088	,368	98,306			
11	,078	,323	98,630			
12	,066	,276	98,906			
13	,058	,240	99,146			
14	,050	,209	99,355			
15	,048	,199	99,554			
16	,034	,141	99,695			
17	,022	,092	99,787			
18	,016	,066	99,853			
19	,009	,038	99,890			
20	,008	,032	99,922			
21	,006	,027	99,949			
22	,005	,020	99,970			
23	,004	,017	99,987			
24	,003	,013	100,000			

**Matriz de Factores (Sin rotación Varimax)**

	Factores
	1
Ítem 265	,859
Ítem 266	,942
Ítem 267	,895
Ítem 268	,882
Ítem 269	,961
Ítem 270	,983
Ítem 271	,963
Ítem 272	,981
Ítem 273	,979
Ítem 274	,835
Ítem 275	,982
Ítem 276	,978
Ítem 277	,982
Ítem 278	,941
Ítem 279	,919
Ítem 280	,924
Ítem 281	,982
Ítem 282	,877
Ítem 283	,957
Ítem 284	,960
Ítem 285	,957
Ítem 286	,944
Ítem 287	,965
Ítem 288	,956

## PRESENTACIONES E INTRODUCCIÓN

Esta encuesta es parte de la investigación "Valor y función de argumento y argumentación en jóvenes universitarios: el caso en la ciudad de Santiago", desarrollada por el Centro de Estudios de la Argumentación y el Razonamiento de la Facultad de Psicología de la Universidad Diego Portales, cuyo investigador responsable es Cristián Santibáñez ([cristian.santibanez@udp.cl](mailto:cristian.santibanez@udp.cl)). Tus respuestas serán utilizadas de forma totalmente CONFIDENCIAL. Por favor, responde lo más concentradamente posible. Esta encuesta SOLO dura 30 minutos. Agradecemos muchísimo tu participación, porque los resultados de esta investigación apoyarán la creación de material que permita reflexionar en torno a nuestros sistemas educativos.

1. ¿Universidad en la que estudias?

2. ¿En qué año de universidad te encuentras?

3. ¿Carrera que estudias?

4. Edad

5. Sexo

- 01 Masculino
- 02 Femenino

7. ¿Cuál es el nivel educacional de tu padre?

- 01 Básica incompleta o inferior
- 02 Básica completa
- 03 Media incompleta (incluye Técnica)
- 04 Media completa (incluye Técnica)
- 05 Técnica superior incompleta
- 06 Técnica superior completa
- 07 Universitaria incompleta
- 08 Universitaria completa
- 09 Postgrado

6. ¿Cuál es el nivel educacional de tu madre?

- 01 Básica incompleta o inferior
- 02 Básica completa
- 03 Media incompleta (incluye Técnica)
- 04 Media completa (incluye Técnica)
- 05 Técnica superior incompleta
- 06 Técnica superior completa
- 07 Universitaria incompleta
- 08 Universitaria completa
- 09 Postgrado

8. Tomando en cuenta todos los ingresos de tu hogar ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentra el ingreso familiar mensual?

- 01 Menos de \$150.000
- 02 Entre \$150.000 y \$300.000
- 03 Entre \$300.000 y \$500.000
- 04 Entre \$500.000 y \$1.000.000
- 05 Entre \$1.000.000 y \$2.500.000
- 06 Más de \$2.500.000

A) Indica cuán a menudo cada afirmación es verdad para ti personalmente marcando con una cruz.

		Casi Nunca es Cierto	Rara Vez es Cierto	Ocasional- mente Cierto	Suele ser Cierto	Casi Siempre es Cierto
1	Soy extremadamente cuidadoso en no atacar la inteligencia de las personas cuando ataco sus ideas.					
2	Cuando las personas son muy porfiadas, uso insultos para suavizar esa obstinación.					
3	Hago un gran esfuerzo para evitar que otras personas se sientan mal consigo mismas cuando trato de influir en ellos.					
4	Cuando las personas rehúsan, sin una buena razón, hacer una tarea que yo sé que es importante, les digo que ellos no son razonables.					
5	Cuando otros hacen cosas que considero estúpidas, trato de ser extremadamente gentil con ellos.					
6	Si las personas a las que trato de influenciar realmente lo merecen, ataco su persona.					
7	Cuando las personas se comportan de forma desagradable, los insulto con el fin de impactarlos para que tengan un comportamiento apropiado.					
8	Intento hacer que otras personas se sientan bien consigo mismas, incluso cuando tienen ideas estúpidas.					
9	Cuando la gente simplemente no cede en asuntos de importancia, pierdo la paciencia y les digo cosas fuertes.					
10	Cuando la gente crítica mis defectos, me lo tomo con buen humor y no intento vengarme.					
11	Cuando las personas me insultan, me encanta retarlos.					
12	Cuando me desagradan algunas personas, intento demostrarlo en lo que digo o como lo digo.					
13	Me gusta burlarme de la gente que hace cosas muy estúpidas, con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.					
14	Cuando ataco las ideas de las personas, trato de no dañar su auto-imagen.					
15	Cuando trato de influenciar a la gente, hago un gran esfuerzo para no ofenderlos.					
16	Cuando la gente hace cosas que son malas o crueles, ataco su persona con el fin de ayudar a corregir su comportamiento.					
17	Me rehúso a participar en discusiones cuando éstas involucran ataques personales.					
18	Cuando nada parece funcionar para tratar de influir en los otros, chilló y grito con el fin de obtener alguna reacción.					
19	Cuando no estoy capacitado para refutar otros puntos de vista, intento ponerlos a la defensiva para que así se debiliten sus posiciones.					
20	Cuando una discusión se transforma en ataques personales, me esfuerzo en cambiar el tema.					

B) Indica cuán de acuerdo estás con cada afirmación marcando con una cruz.

		Muy en Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo ni Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
21.	Utilizo argumentos para mostrar mi capacidad intelectual.					
22.	Otras personas utilizan argumentos para mostrar sus capacidades intelectuales.					
23.	Los argumentos son útiles para demostrar lo que creo.					
24.	Los argumentos son útiles para demostrar cuán inteligente soy.					
25.	Puedes aprender mucho sobre otra persona escuchando el tipo de cosas que él o ella dice durante una discusión.					
26.	Una discusión puede revelar mucho sobre el carácter de una persona tanto como una conversación amistosa.					
27.	Utilizo los argumentos para ganar respeto.					
28.	Puedes ver lo mejor o lo peor de una persona cuando discute con otros.					
29.	Discutir es entretenido.					
30.	Discutir es a veces sólo una manera de pasar el tiempo entre dos amigos.					
31.	Me gusta desafiar lo que otra persona dice, solo para ver que más dirá.					
32.	A veces digo cosas que pueden resultar indignantes sólo para entretenerme defendiéndola.					
33.	Argumentar exitosamente es una manera de dominar a la otra persona.					
34.	Perder una discusión significa que la otra persona me domina, o por lo menos en ese momento.					
35.	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que ser amable.					
36.	Cuando estoy en una discusión, ganar es más importante que estar en lo correcto.					
37.	Independiente del tema de la discusión la mayoría de las veces se trata de quién tiene el poder sobre quién.					
38.	Cuando estoy en una discusión, siento que siempre tengo que ganar.					
39.	Pienso que en una discusión es importante ser flexible.					

40.	Un acuerdo genuino de la otra persona es más satisfactorio para mí que uno forzado.					
41.	Considero importante tomar en cuenta las necesidades de la otra persona a la hora de resolver un desacuerdo.					
42.	La idea básica en una discusión es llegar a un acuerdo sobre un tema, y no abrumar a la otra persona.					
43.	La gente que piensa que ganar es el principal objetivo de una discusión es un poco inmadura.					
44.	Cuando estas discutiendo con otra persona, debes tener en cuenta el tipo de relación que tienen.					
45.	Discusiones implican voces fuertes y negativas.					
46.	Discusiones implican cooperación de las partes involucradas.					
47.	Las discusiones terminan con un resultado positivo en las relaciones.					
48.	Las discusiones implican estrechez de pensamiento por las partes involucradas.					
49.	Las discusiones implican una solución exitosa de los problemas.					
50.	Las discusiones implican exhibición irracional de emociones.					
51.	Las discusiones, una vez terminadas, traen como consecuencia resultados negativos en la relación.					
52.	Discusiones implican hostilidad.					
53.	Las discusiones involucran intercambios de vista genuinos desde ambas partes.					
54.	Las discusiones involucran violencia física.					

C) Indica cuán a menudo cada afirmación es verdad para ti personalmente marcando con una cruz.

		Casi Nunca es Cierto	Rara Vez es Cierto	Ocasional- mente Cierto	Suele ser Cierto	Casi Siempre es Cierto
55	En una discusión, me preocupo de que la persona con la cual estoy argumentando se pueda formar una impresión negativa de mí.					
56	Argumentar acerca de temas controversiales mejora mi inteligencia.					
57	Disfruto evadiendo argumentos.					
58	Soy energético y entusiasta cuando estoy argumentando.					
59	Una vez que termino una discusión me prometo a mí mismo que no voy a involucrarme de nuevo en otra.					
60	Discutir con una persona crea más problemas que los que resuelve.					
61	Cuando gano un punto en un argumento siento una sensación placentera y agradable.					
62	Cuando termino de argumentar con alguien me siento nervioso y molesto.					
63	Disfruto de una buena discusión sobre temas controversiales					
64	Siento una sensación desagradable cuando me doy cuenta de que estoy por involucrarme en una discusión.					
65	Disfruto defendiendo mi punto de vista sobre un tema.					
66	Me pongo feliz cuando detengo un argumento que va a suceder.					
67	No me gusta perderme la oportunidad de argumentar acerca de temas controversiales.					
68	Prefiero estar con personas que rara vez están en desacuerdo conmigo.					
69	Considero a un argumento como un desafío intelectual excitante.					
70	Me encuentro a mí mismo imposibilitado de pensar en argumentos efectivos durante una discusión.					
71	Me siento refrescado y satisfecho después de argumentar acerca de temas controversiales.					
72	Tengo la habilidad para salir bien en una discusión.					
73	Intento evitar involucrarme en discusiones.					
74	Me siento emocionado cuando espero que una conversación en la que participo se vaya convirtiendo en una discusión.					

D) Vas a leer la descripción de una situación. Debes imaginar que estás realmente en esta situación, y que quieres que la otra persona haga algo por ti. A continuación hay una lista de 48 posibles cosas que podrías o no decir. Si no dirías una de éstas, indica en el número del ítem cuál opción es la más cercana a las razones por las cuales no las usarías. Si ninguna de nuestras razones en la lista es suficientemente cercana, por favor usa el número designado para “otra”.

Aquí hay una explicación acerca de lo que significan los ítems en la lista de respuestas:

1. *Usaría esta.* Esto significa que estarías dispuesto a decir o hacer lo que está indicado. Puedes aceptar tantas como quieras de las 48 sentencias.
2. *No: Esto no funcionaría.* Rehúsas esta opción porque podría fallar, o incluso podría perjudicarte.
3. *No: Esto es demasiado negativo para usarlo.* Prefieres no usar esta opción porque presenta demasiada presión – una amenaza de mal gusto, o soborno, tal vez.
4. *No: Debo tratarme a mí mismo de forma positiva.* Quizá puedas arrepentirte después usando esta opción, o no calza con tu auto-imagen.
5. *No: Debo tratar a otros positivamente.* Sientes que esta opción puede herir los sentimientos de otros, quizá hacerlo haría sentirte culpable o enojado.
6. *No: debo tratar nuestra relación positivamente.* Rechazas esta opción porque puede herir la relación entre ti y otra persona.
7. *No: esto es falso.* Consideras que esta opción es falsa o imposible o fácilmente refutable.
8. *No: Esto es irrelevante:* Esta opción parece irrelevante, ya sea para ti o para otra persona.
9. *No: Otro.* No usarías esta opción pero por razones diferentes a las anteriormente mencionadas ( 2 a 8)

Usted tendrá estas mismas nueve opciones para cada una de los posibles planteamientos. Puede volver a esta página todas las veces que lo necesite. Usa una opción para cada respuesta según lo que sienta.

**Situación: Tú realmente quieres ir a ver cierta película, y quieres que tu amigo venga, incluso cuando sabes que él/ella raramente va a ver ese tipo de películas.**

1 Usaría esta	6 No: debo tratar nuestra relación positivamente.
2 No: Esto no funcionaría	7 No: esto es falso
3 No: Esto es muy negativo para usarlo	8 No: Esto es irrelevante
4 No: Debo tratarme a mí mismo de forma positiva	9 No: Otro
5 No: Debo tratar a otros positivamente.	

		Número
75	Le dices que una buena persona iría contigo.	
76	Le dices que a sus otros amigos les caería mejor si se enteran que él/ella iría a ver una película con un amigo.	
77	Le dices que probablemente aprendería mucho yendo a ver esta película.	
78	Le dices que realmente deseas que a él/ella te acompañe.	
79	Te quejas acerca de cuánto odias ir al cine solo/a, y continuas así hasta que él/ella acepte ir contigo.	
80	Le dices que las personas que son buenos amigos hacen cosas como ir al cine con sus otros amigos.	
81	Le dices que realmente lo considerarías como un gran favor si él/ella te acompaña.	
82	Le recuerdas que fuiste al cine con él/ella hace un tiempo, y ahora te debe una.	
83	Le amenazas con nunca ir al cine con él/ella de nuevo a menos que acepte.	
84	Conversas con él/ella hasta que crees que está en el humor adecuado y entonces le pides que vayan.	
85	Le amenazas con dejar de hablarle a menos que te acompañe al cine.	
86	Le dices que sus amigos en común pensarán que él/ella es aburrido si se rehúsa a ir al cine contigo.	
87	Le dices que sería inmoral no aceptar ir contigo a ver la película.	
88	Le dices que su novio/novia pensará que él/ella es buena persona por aceptar ir al cine contigo.	
89	Le dices que se sentirá mal si no te acompaña.	
90	Le dices que yendo a ver diferentes estilos de películas se convertirá en una persona abierta de mente e inteligente.	
91	Le dices que sólo una persona egoísta se rehusaría a ir al cine con un amigo.	
92	Le dices que realmente disfrutará la película y que tú te sentirás agradecida si te acompaña.	
93	Le dices que a sus otros amigos no les seguirá cayendo igual de bien si él/ella se niega a hacer cosas con amigos de “cerrado de mente”.	
94	Le dices que realmente se aburrirá si no te acompaña.	
95	Le recuerdas que le prestaste tu auto y le señalas que te debe un favor.	
96	Le dices que viendo una variedad de películas distintas la hacen a él/ella más apreciativo del cine en general.	
97	Le dice que te caería mejor si te acompaña.	
98	Le dices que sería una cosa muy linda que podría hacer por ti.	
99	Le compras una gaseosa y unas papas fritas y luego le preguntas si te acompaña.	

100	Le dices que te enojarás si se niega a ir contigo.	
101	Le dices que debido a que todos estarán hablando de la película, se vería totalmente desinformado a menos que te acompañe.	
102	Si te acompaña, le prometes ir a ver una película con él/ella si después lo desea.	
103	Le prometes que tendrá problemas conservando amistades en el futuro si se niega a hacer cosas con ellos.	
104	Le dices que se sentirá culpable si no te acompaña.	
105	Le prestas tu consola de videojuegos por el fin de semana y luego le preguntas si te acompaña.	
106	Le dices que se sentirá bien haciendo estas cosas contigo si te acompaña.	
107	Actúas amistosa y generosamente hasta que él/ella esté en “el humor correcto” y luego le preguntas si te acompaña.	
108	Le dices que puede aprender mucho acerca de la moral y los valores acompañándote a ver la película.	
109	Le prometes ayudarlo/a a lavar su ropa sucia si te acompaña al cine.	
110	Le dices que estaría mal si él/ella no viene contigo.	
111	Vas a la tienda de libros y recoges un libro que él/ella ordenó, y después de entregárselos le preguntas si te acompaña.	
112	Le dices que se sentirá generoso/a si decide acompañarte.	
113	Le dices que si no te acompaña va a ser igual que otras personas que hacen amigos sólo para usarlos.	
114	Empiezas a decirle cuán cerrado/a de mente es por no ir a ver ese tipo de películas, y sigues hasta que decide acompañarte.	
115	Le amenazas con dejar de ayudarlo con cualquier de sus trabajos para el colegio si decide no acompañarte.	
116	Le dices que sólo una persona mala, antipática se rehusaría a ir a ver una película contigo.	
117	Le dices que empezará a ganar reputación de ser aburrido/a si no te acompaña.	
118	Te sientas y miras TV con él/ella por un rato, y luego cuando crees que esté receptivo/a, le preguntas si te acompaña.	
119	Le recuerdas que tu escribiste un trabajo en inglés para él/ella y ahora debería ir al cine contigo a cambio.	
120	Te rehúas a discutir cualquier cosa de su trabajo con él/ella (de lo cual a le encanta hablar) hasta que acepte ir al cine contigo.	
121	Le dices que una persona abierta y amigable iría a ver esta película contigo.	
122	Le prometes comprarle cabritas y bebida en el cine si decide acompañarte	

E) Indica cuán de acuerdo estás con cada afirmación marcando con una cruz.

		Muy en Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo ni Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
122	Me desagrada participar en discusiones grupales.					
123	Generalmente, me siento incómodo mientras participo en discusiones grupales.					
124	Estoy tenso y nervioso mientras participo en discusiones grupales.					
125	Me gusta involucrarme en discusiones grupales.					
126	Participar en discusiones grupales con nueva gente me hace sentir incómodo y tenso.					
127	Estoy calmado y relajado cuando tengo que participar en una discusión grupal.					
128	Generalmente, estoy nervioso cuando tengo que participar en una reunión.					
129	Usualmente estoy calmado y relajado cuando participo en reuniones.					
130	Estoy muy calmado y relajado cuando me piden que exprese mis opiniones en una reunión.					
131	Temo expresarme en las reuniones.					
132	Comunicarme en las reuniones usualmente me hace sentir incómodo.					
133	Estoy muy relajado al responder preguntas en una reunión.					
134	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy nervioso.					
135	No tengo miedo de hablar en una conversación.					
136	Normalmente estoy muy tenso y nervioso en una conversación.					
137	Normalmente estoy muy calmado y relajado en una conversación.					
138	Mientras participo en una conversación con un nuevo conocido, me siento muy relajado.					
139	Temo hablar en las conversaciones.					
140	No tengo miedo de dar un discurso.					
141	Ciertas partes de mi cuerpo se sienten muy tensas y rígidas cuando doy un discurso.					
142	Mientras doy un discurso me siento relajado.					
143	Mis pensamientos se tornan confusos cuando estoy dando un discurso.					
144	Me enfrento con confianza a la idea de dar un discurso.					
145	Mientras doy un discurso, me pongo tan nervioso que olvido cosas que en realidad sé.					

F) Usando una escala del 1 al 7, donde 1 es “muy en desacuerdo” y 7 “muy de acuerdo”, coloca el número que consideres en la casilla

		Número
146	Es agradable encontrarme y hablar con mis vecinos regularmente.	
147	No dejaría que mis vecinos tomen prestadas cosas mías o de mi familia.	
148	Los vecinos deberían saludarse cuando se encuentran.	
149	No estoy interesado en conocer cómo son realmente mis vecinos.	
150	Las gente casada debería tener tiempo a solas (sin sus parejas) cada día.	
151	Si una persona está interesada en un trabajo sobre el cual la pareja no está muy entusiasmada, la persona debería postular de todos modos.	
152	Para un esposo y esposa es mejor tener sus propias cuentas bancarias que tener una cuenta en común.	
153	Es deseable que un esposo y esposa tengan su propio círculo de amigos en vez de tener sólo un grupo en común.	
154	Cuando estoy entre colegas/compañeros, siento que debería hacer lo que pienso sin preocuparme de ellos.	
155	Una persona debe ayudar a un colega de trabajo que tiene problemas financieros.	
156	En la mayoría de los casos cooperar con un colega cuya habilidad es menor a la propia no es tan deseable como hacer las cosas por sí mismo.	
157	Los individuos deberían sacrificar su propio interés por el del grupo.	
158	Los individuos deberían seguir con el grupo a pesar de las dificultades.	
159	El bienestar del grupo es más importante que las recompensas individuales.	
160	El éxito del grupo es más importante que el éxito individual.	
161	Los individuos deberían sólo perseguir sus metas luego de considerar el bienestar del grupo.	
162	La lealtad del grupo debería ser fomentada, incluso si las metas individuales sufren.	

G) He aquí algunas preguntas concernientes al modo que usted se conduce, siente y actúa. Trate de decidir si la forma de responder SÍ o NO a cada una de ellas representan su forma acostumbrada de actuar o sentir. Luego conteste cada pregunta marcando con una cruz en la hoja de respuestas bajo la columna SI o NO y en el número que corresponde a la pregunta. **TRABAJE CON RAPIDEZ Y NO PIERDA MUCHO TIEMPO EN DECIDIR SOBRE CUALQUIER PREGUNTA:** queremos su primera reacción, no un proceso largo de pensamiento. El total de cuestionario no debe ocupar le más de algunos minutos. Asegúrese de que no omita ninguna respuesta. En esta prueba no existen respuestas buenas o malas. Esta no es una prueba de inteligencia o de capacidad, sino sencillamente una medida de la forma en que usted se comporta.

		SI	NO
163	¿Tiene su estado de ánimo altibajos frecuentemente?		
164	¿Presta mucha atención a lo que la gente piensa?		
165	¿Es usted una persona conversadora?		
166	¿Si dice que hará algo, siempre cumple su promesa sin importar los inconvenientes?		
167	¿Se siente algunas veces desgraciado(a) sin motivos?		
168	¿Le preocupa tener deudas?		
169	¿Se considera una persona despierta o vivaz?		
170	¿Se considera más egoísta por ayudarse a sí mismo en vez de haber compartido algo con los demás?		
171	¿Es usted una persona irritable?		
172	¿Tomaría drogas que pudieran tener efectos extraños o peligrosos?		
173	¿Le agrada conocer nuevas personas?		
174	¿Ha culpado a alguien por algo que sabías que era tu culpa?		
175	¿Es fácil herir sus sentimientos?		
176	¿Prefieres seguir tu propio camino en vez de actuar acorde a las reglas?		
177	¿Es capaz habitualmente de liberarse y de disfrutar en una fiesta animada?		
178	¿Son todos sus hábitos buenos y deseables?		
179	¿Se siente hastiado a menudo?		
180	¿Le importa mucho los buenos modales y el aseo?		
181	¿Toma habitualmente la iniciativa para hacer nuevas amistades?		
182	¿Se ha apropiado alguna vez de algo (incluso un alfiler o un botón) perteneciente a otra persona?		

183	¿Se calificaría a sí mismo como una persona nerviosa?		
184	¿Piensa que el matrimonio está pasado de moda y debería abolirse?		
185	¿Puede usted animar con facilidad una fiesta aburrida?		
186	¿Alguna vez ha dañado o perdido algo ajeno?		
187	¿Se preocupa a menudo?		
188	¿Le gusta cooperar con otros?		
189	¿Tiende a mantenerse en segundo plano en situaciones sociales?		
190	¿Se preocupa usted si sabe que hay errores en su trabajo?		
191	¿Alguna vez ha dicho algo malo o desagradable acerca de otra persona?		
192	¿Se considera una persona tensa o muy nerviosa?		
193	¿Piensa que la gente gasta demasiado tiempo asegurando su futuro?		
194	¿Le agrada mezclarse con la gente?		
195	¿Fue alguna vez atrevido con sus padres cuando niño?		
196	¿Queda usted preocupado (a) durante largo tiempo después de una experiencia molesta?		
197	¿Trata de no ser descortés con la gente?		
198	¿Le gusta que en torno suyo haya bullicio y animación?		
199	¿Alguna vez ha hecho trampas en un juego?		
200	¿Sufre de los nervios?		
201	¿Le gustaría que otros le tuvieran miedo?		
202	¿Se ha aprovechado alguna vez de alguien?		
203	¿Es calmado cuando está con otras personas?		
204	¿Se siente solitario a menudo?		
205	¿Es mejor para usted seguir las reglas sociales en vez de su propio camino?		
206	¿Piensa la gente que usted tiene mucho ánimo?		
207	¿Practica usted siempre lo que predica?		
208	¿Se siente perturbado a menudo por sentimientos de culpa?		
209	¿Algunas veces deja para mañana lo que puede hacer hoy?		
210	¿Es capaz de iniciar una fiesta?		

F) Indica cuán de acuerdo estás con cada afirmación marcando con una cruz.

		Muy en Desacuerdo	En Desacuerdo	Ni de Acuerdo ni Desacuerdo	De Acuerdo	Muy de Acuerdo
211	Me fue muy importante convencer a esta persona para que hiciese lo que yo quería.					
212	Estaba muy preocupado por conseguir lo que quería al tratar de persuadirlo.					
213	En verdad no me importó mucho si hizo lo que yo le había pedido o no.					
214	El resultado de este intento por persuadir tuvo importantes consecuencias personales para mí.					
215	Aunque yo quiero que la persona haga lo que le pedí, no es un asunto tan importante.					
216	En esta situación estaba preocupado por no violar mis propios criterios éticos.					
217	En esta situación estaba preocupado por mantener mis propios criterios éticos.					
218	Estaba preocupado por ser fiel a mí mismo y a mis valores.					
219	Quería comportarme de modo maduro y responsable.					
220	No estaba preocupado de apegarme a mis propios estándares.					
221	Estaba preocupado por dar (o mantener) una buena impresión en este intento de persuasión.					
222	En esta situación, fui cuidadoso en evitar decir cosas que eran socialmente inapropiadas.					
223	Estaba muy consciente de lo que era apropiado o inapropiado en esta situación.					
224	Estaba preocupado por mostrarme como una "mala persona" en esta situación.					
225	No quería verme ridículo mientras intentaba persuadir a esta persona.					
226	No estaba dispuesto a arriesgar la relación para obtener lo que yo quería.					
227	Obtener lo que quería era más importante para mí que mantener nuestra relación.					
228	Realmente no me interesaba mucho si enfurecía o no a la otra persona.					
229	Esta persona podría haberme hecho cosas muy malas si yo hubiese seguido molestando/la.					
230	Esta persona podría haberse aprovechado de mí si yo hubiese seguido intentando persuadirlo/la.					
231	Me preocupaba que si insistía en el tema amenazaría mi seguridad.					
232	En este intento persuasivo he evitado decir cosas que podrían haberme puesto inquieto o nervioso.					
233	Esta situación no parecía ser del tipo de las que me ponen nervioso.					
234	Me preocupó el potencial de esta situación para ponerme nervioso e incómodo.					
235	Tenía miedo de estar incómodo o nervioso.					

G) Usando una escala del 1 al 7, donde 1 es “muy en desacuerdo” y 7 “muy de acuerdo”, coloca el número que consideres en la casilla

		Número
236	Debería ser juzgado por mi propio mérito.	
237	Doy mis opiniones en discusiones de grupo.	
238	Me siento incómodo cuando estoy en desacuerdo con mi grupo.	
239	Oculto mis emociones negativas, así no causaré descontento entre los miembros de mi grupo.	
240	Mi identidad personal, independiente de los demás, es muy importante para mí.	
241	Prefiero ser autosuficiente en vez de ser dependiente de los otros.	
242	Actúo como una persona única, separada de los otros.	
243	No me gusta depender de los otros.	
244	Mis relaciones con los miembros de mi grupo son más importantes que mis logros personales.	
245	Mi felicidad depende de la felicidad de los miembros de mi grupo.	
246	A menudo considero cómo puedo ser útil a ciertos miembros de mi grupo.	
247	Tomo la responsabilidad de mis propias acciones.	
248	Es importante para mí actuar como una persona independiente.	
249	Tengo una opinión sobre la mayoría de las cosas: Sé lo que me gusta o lo que no.	
250	Disfruto ser único y diferente a los demás.	
251	No cambio mis opiniones para estar de acuerdo con la mayoría.	
252	Hablar en grupos de trabajos no es un problema para mí.	
253	Tener una imaginación viva es importante para mí.	
254	Entenderme es el mayor objetivo de mi vida.	
255	Disfruto ser admirado por mis cualidades únicas.	
256	Soy cuidadoso en mantener la armonía en mi grupo.	
257	Cuando estoy con mi grupo, mido mis palabras para no ofender a nadie.	
258	Sacrificaría mis propios intereses por el beneficio de mi grupo.	
259	Trato de responder a las demandas de mi grupo, aun cuando signifique controlar mis propios deseos.	
260	Es importante consultar y obtener las ideas de los amigos cercanos antes de tomar una decisión.	
261	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales y de carrera.	
262	Actúo como otros miembros del grupo prefieren que actúe.	

263	La seguridad de ser un miembro aceptado de un grupo es muy importante para mí.	
264	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.	
265	Tengo respeto por las figuras de autoridad con las que interactúo.	
266	Es importante para mí mantener la armonía dentro de mi grupo.	
267	Mi felicidad depende de la felicidad de los que me rodean.	
268	Ofrecería mi asiento del bus a mi profesor.	
269	Respeto a las personas que son modestas sobre sí mismas.	
270	Sacrificaría mi propio interés por el beneficio del grupo en el que estoy.	
271	A menudo tengo el sentimiento que mis relaciones con los otros son más importantes que mis propios logros.	
272	Debería tomar en consideración el consejo de mis padres cuando hago planes educacionales.	
273	Es importante para mí respetar las decisiones tomadas por mi grupo.	
274	Si mi hermano o hermana fallan, me siento responsable.	
275	Me quedaré en el grupo si me necesitan, incluso cuando no estoy feliz con el grupo.	
276	Aun cuando estoy en profundo desacuerdo con los miembros de mi grupo, evito una discusión.	
277	Prefiero decir "No" directamente, que arriesgar a ser malentendido.	
278	Hablar en público durante una clase no es un problema para mí.	
279	Tener una imaginación vivaz es importante para mí.	
280	Me siento cómodo al ser distinguido con elogios o premios.	
281	Soy la misma persona en mi casa que en la escuela.	
282	Ser capaz de cuidarme es mi principal preocupación.	
283	Me siento cómodo utilizando el primer nombre de una persona al poco tiempo de conocerla, aún cuando es mucho mayor que yo.	
284	Prefiero ser directo y franco cuando estoy lidiando con personas que he conocido recién.	
285	Actúo de la misma manera con todas las personas.	
286	Disfruto ser único y diferente a los demás en muchos aspectos.	
287	Mi identidad personal, independiente de los otros, es muy importante para mí.	
288	Valoro tener buena salud sobre todas las cosas.	