



# **Validación de la escala de inmediatez no verbal (NVIE) para evaluar estilos de comportamiento docente**

Validation of the non-verbal immediacy scale (NVIE) to evaluate teacher  
behavior styles

Volumen 24, Número 2  
Mayo - Agosto  
pp. 1-28

Lucía Asencios Trujillo  
Christian Andrés Obispo Asencios

## **Citar este documento según modelo APA**

Asencios Trujillo, Lucía., y Obispo Asencios, Christian Andrés. (2024). Validación de la escala de inmediatez no verbal (NVIE) para evaluar estilos de comportamiento docente. *Revista Actualidades Investigativas en Educación*, 24(2), 1-28. <https://doi.org/10.15517/aie.v24i2.57298>

## Validación de la escala de inmediatez no verbal (NVIE) para evaluar estilos de comportamiento docente

Validation of the non-verbal immediacy scale (NVIE) to evaluate teacher behavior styles

Lucía Asencios Trujillo<sup>1</sup>  
Christian Andrés Obispo Asencios<sup>2</sup>

**Resumen:** La comunicación no verbal como habilidad social influye en la motivación estudiantil; por lo tanto, durante el proceso pedagógico, el personal docente debe poseer habilidades interpersonales para emitir comportamientos asertivos, con la finalidad de contar con una escala de medida sobre estilos de comportamiento no verbal. Se organizó los ítems en tres dimensiones: asertivo, agresivo y pasivo. El objetivo fue analizar las propiedades psicométricas de la Escala de Inmediatez no Verbal (NVIE) en docentes. Su estudio de enfoque fue cuantitativo, con diseño factorial no-experimental. Se obtuvo la muestra de 150 sujetos, mediante muestreo no probabilístico de una población de 373. Los programas utilizados fueron SPSS.23 y Lisrel. Los resultados arrojaron coeficiente de correlación de Pearson mayores a .30 entre los ítems de sus dimensiones, presentaron medida homogénea entre ellas. Los índices de Alfa de Cronbach de las escalas oscilan desde .60 a .82, lo que evidencia una buena consistencia interna. El análisis exploratorio (AFE) dio una aproximación al modelo con solución para tres factores lo que representa el 67.54% de su varianza. Mediante análisis confirmatorio (AFC) se determinó las semejanzas de las matrices de covariación muestral con la matriz del modelo alternativo sobre los mismos datos, se obtuvieron ajustes satisfactorios para los parámetros ( $\chi^2$ -RMSEA-RMR-GFI-AGFI), se corroboró la hipótesis planteada. Se concluye que con la representación gráfica del modelo alternativo-recursivo-NVIE se visualiza la relación causa-efecto de las tres dimensiones, con sus indicadores, al quedar establecido de manera válida y confiable su uso como escala de medida en estudios de estilos de comportamiento no-verbal.

**Palabras clave:** comunicación no verbal, comportamiento, habilidades sociales, conducta, actitud.

**Abstract:** Nonverbal communication as a social skill influences student motivation; therefore, during the pedagogical process, teaching staff must possess interpersonal skill to emit assertive behavior; in order to have a measurement scale on non-verbal behavioral styles. They items were organized into three dimensions: assertive, aggressive and passive. The objective was to analyze the psychometric properties of the Non-Verbal Immediacy Scale (NVIE) in teachers. Their study approach was quantitative, with a non-experimental factorial design. The sample of 150 subjects was obtained through non-probabilistic sampling of a population of 373. The programs used were SPSS.23 and Lisrel. The results showed a pearson correlation coefficient greater than .30 between the items of its dimensions, presenting a homogeneous measurement between them. The Cronbach's Alpha indices of the scales range from .60 to .82, which shows good internal consistency. The exploratory analysis (EFA) gave an approximation to the model with a solution for three factors representing 67.54% of its variance. Through confirmatory analysis (CFA), the similarities of the sample covariation matrices with the matrix of the alternative model on the same data were determined, obtaining satisfactory adjustments for the parameters ( $\chi^2$ -RMSEA-RMR-GFI-AGFI), corroborating the proposed hypothesis. It is concluded that with the graphic representation of the alternative-recursive-NVIE model, the cause-effect relationship of the three dimensions is visualized, with their indicators, establishing in a valid and reliable manner its use as a measurement scale in studies of behavioral styles non verbal.

**Key words:** nonverbal communication, behavior, social skill, conduct, attitude.

<sup>1</sup> Docente ordinaria principal de la Universidad Nacional de Educación (UNE), Lima, Perú. Doctora en Educación por la Universidad Enrique Guzmán y Valle, Perú. Dirección electrónica: [lasenciosl@une.edu.pe](mailto:lasenciosl@une.edu.pe) Orcid <https://orcid.org/0000-0002-6510-5319>

<sup>2</sup> Universidad Cayetano Heredia, Lima, Perú. Licenciado en Psicología por la Universidad Federico Villarreal, con estudios de maestría en neuropsicología por la Universidad Cayetano Heredia, Perú. Dirección electrónica: [christian.obispo@upch.pe](mailto:christian.obispo@upch.pe) Orcid <https://orcid.org/0000-0002-6510-5319>

**Artículo recibido:** 30 de octubre, 2023

**Enviado a corrección:** 10 de enero, 2024

**Aprobado:** 22 de abril, 2024

## 1. Introducción

La comunicación, es la emisión de actitudes verbales y no verbales que emplea el ser humano como herramienta para socializarse con sus semejantes; al momento de expresar opiniones se emite actitudes comunicativas verbales, acompañado inconscientemente de expresiones gestuales y corporales denominados como expresiones de actitudes comunicativas no verbales, con la cual, se emite la mayor cantidad de información durante el proceso interactivo, especialmente en el ámbito educativo. La comunicación no verbal optimiza el aprendizaje, por manifestar dimensiones más significativas y profundas que la palabra (Castañer et al., 2016; Abarca et al., 2023), con el lenguaje no verbal se logra transmitir con éxito el mensaje completo (Seijo, 2022). En las relaciones pedagógicas se da una comunicación interaccional, con flujo circular de expresiones conductuales entre las personas docentes y el alumnado, con lo cual intercambian información y regulan su comunicación (Ruiz et al., 2018), con ello, los participantes del proceso pedagógico interactúan y adquieren experiencias mutuas, con una comunicación no verbal en circuito abierto, donde comunicación es todo comportamiento, no existe la “no conducta” (Cortes Silva, 2017), en consecuencia generan una comunicación efectiva por medio de su proceder (Liu, 2021).

Según Macias (2017), el lenguaje no verbal permite optimizar la comprensión del mensaje, debido a la transmisión de información involuntaria con gestos, posturas y miradas de la persona A hacia la persona B, quien la recibe de forma inconsciente y afecta su actitud, por ello, la conducta de uno es la entrada para la conducta del otro, al producir un constante acoplamiento de conductas bidireccionales, con la cual, retroalimentan sus comportamientos a través de sus actitudes emitidas con los elementos de la **comunicación no verbal**, por ende la actitud de uno afecta al otro (Aguado, 2004). Al respecto, Bayarri et al. (2024) realizaron un estudio sobre la comunicación no verbal a través de actitudes asumidas por el entorno de Bolsonaro, quienes presentaron imágenes y memes agresivos, esto propició comportamientos de convulsión social por parte de sus adeptos, y lograron que las conductas agresivas sean replicadas por sus seguidores.

El comportamiento no verbal es el conjunto de actitudes expresadas con los elementos de la comunicación no verbal (gestos, posturas) que un individuo manifiesta frente a una situación dada. La actitud es la base de la coparticipación en las relaciones humanas, estas se concretizan con un conjunto de conductas no verbales, que están intrínsecamente relacionadas con la emoción y corresponden a las habilidades interpersonales. Existen pocos estudios sobre el uso de comportamientos no verbales como herramienta didáctica docente

en el mundo académico; tampoco contemplan en la formación docente, se obvia el esclarecimiento sobre la información de su autorrevelación para la interacción con sus estudiantes. Esto incide en cuanto más elevado sea el conocimiento sobre estos pequeños gestos, pueden emitir adecuadas conductas, al autocontrolar sus emociones y orientar su comportamiento, al mostrar actitudes favorables para mantener la interrelación e interés estudiantil, y promover la efectividad de la enseñanza (Castañeda, 2014; Qin, 2022).

Es la comunicación no verbal con la cual se envía la mayor información durante la interacción; se ha investigado sobre sus implicancias, Andersen y Guerrero (1998) dieron importancia a la comunicación no verbal para establecer relaciones como cordiales y positivas o por el contrario como distante y desagradable; en esa línea Gallegos et al. (2020) realizaron un estudio sobre la comunicación no verbal en profesionales en ingeniería comercial, se encontró bajas competencias. En el 2021 Frymier da importancia a la adecuada y eficiente comunicación no verbal para el logro satisfactorio de afinidad. Los comportamientos no verbales componen el principal y mayor medio para comunicar intenciones, emociones y sentimientos (Woolfolk, 2010 y Gordo, 2022). Estas transmisiones se dan a través de actitudes enviadas por medio de expresiones corporales (Ekman y Oster, 1981), por ende, reducen la distancia docente-estudiante y propician la colaboración entre estudiantes para facilitar el proceso cognitivo (Teo et al., 2022), adaptan sus conductas expresivas (Karam y Cañizales, 2010). Concluyen que no existe nada contrario a comportamiento y tiene valor comunicativo, equiparan comunicación no verbal con comportamiento no verbal.

El comportamiento es el resultado del cómo actúas (es el saber ser) o maneras de manifestarse habitualmente en diversas situaciones, al responder con estilo asertivo, agresivo y/o pasivo. Es fundamental para el personal docente tener habilidades conductuales interpersonales, para mostrar mediante los elementos de **la comunicación no verbal un** estilo de comportamiento no verbal asertivo o de inmediatez, que son actitudes expresivas apropiadas, emitidas con el cuerpo para aumentar la cercanía psicológica entre las personas (Sheybani y Miri, 2019). Esto favorece la comunicación y estimula la participación activa, al aumentar en el estudiantado la motivación para el aprendizaje (Lashkari et al., 2018), debido a una interacción auténtica, con escucha empática, adaptándose al entorno, al mostrar gestos amables de actitudes abiertas, receptivas, cordiales y afectuosos. Estos influyen en las emociones armoniosas del estudiantado (Vásquez-Pajuelo et al., 2020) con ello, comparten información en el momento adecuado y con la eficiencia esperada (Cantillo, 2015), al comportarse en cada ocasión de la mejor forma posible (Hofstadt, 2015), y poder, el personal

docente, tener empatía, que es una habilidad para sentir, comprender y apreciar los sentimientos de los demás, al mantener relaciones satisfactorias por el acercamiento emocional (Marreros et al., 2018).

Existen investigaciones sobre el uso y eficiencia de la comunicación no verbal en diferentes contextos: laboral, político, familiar, educativo y cultural, que basan sus estudios en la cercanía psicológica durante la interrelación. Se presentan resultados como alta y baja inmediatez, para ello hicieron uso del cuestionario de cercanía elaborado por Richmond (2003). Es un instrumento construido con ítems que recoge información de la comunicación no verbal y comunicación paraverbal, y la presentan en un solo factor denominado Inmediatez. Con respecto a este cuestionario, Janie y Lawrence (2008) sugirieron abandonar la escala paraverbal y pensar la inmediatez en términos **no verbales**; asimismo, en el autoinforme de Richmond et al. (2013), indicaron que es mejor pensar sobre inmediatez como constructo **no verbal** y recomienda realizar nueva escala de inmediatez. No existen estudios sobre nuevas escalas del cuestionario de inmediatez no verbal con análisis psicométricos de modo que el instrumento mida comportamientos no verbales para recabar información de los estilos de comportamiento durante las relaciones interpersonales, con indicadores validados y confiables para el recojo de información pertinente; por ello, se evaluó el instrumento con una buena bondad de ajuste, se validó el modelo e implementó el instrumento con cuestionario de inmediatez no verbal. Es de fácil aplicación, sencillo y mide los estilos de comportamiento a través de varios elementos no verbales.

Desde el enfoque interaccional-pragmático, en las que las actitudes se demuestran a través de la conducta y comportamiento, se adquiere experiencias actitudinales del interlocutor y comparten nuestras actitudes, dándose este proceso durante la enseñanza- aprendizaje, en la que docente y estudiante comparten información donde se influyen mutuamente; por ello, se analizó los constructos del instrumento de inmediatez en función de la comunicación no verbal (CNV), y se organizó en una nueva escala de inmediatez no verbal (NVIE), al presentar como un instrumento que recoge información observable de las actitudes específicas (indicadores), no verbales, de los estilos de comportamientos. Para ello, se operativizó el comportamiento (variable), clasificándolos en estilos de comportamiento interpersonal (dimensiones), a los que se les asignó ítems redactados en función de elementos específicos de la comunicación no verbal, la cual recoge información actitudinal (indicadores), por medio de alternativas seleccionadas en el cuestionario, con la cual, evidencia su forma de actuar habitual, y lo sitúa en uno de los bloques del estilo de comportamiento no verbal. Se plantea

como objetivo adaptar el instrumento de inmediatez (NIS) de un factor, a una Escala de inmediatez no verbal (NVIE) de tres factores. La hipótesis a contrastar es  $H_0$ : Matriz de covarianza muestral es igual a la matriz de covarianza construida por el modelo.

## 2. Fundamentación teórica

Las tendencias laborales dan importancia al saber ser, esto trae inmerso tácitamente al saber, con ello, dan importancia a las competencias personales. Esto requiere del dominio de habilidades técnicas y habilidades sociales, al tener como caso concreto a las habilidades interpersonales (Robbins, 2009). Implica la emoción adecuada del lenguaje no verbal, conocido, en el campo educativo como comportamiento asertivo, al convertirse en una cualidad inherente de la competencia social no verbal del personal docente para mejorar la comunicación (Domínguez et al., 2015; González, 2021). El cuerpo docente en su labor educativa se relaciona con sus estudiantes, y necesita poseer habilidades conductuales interpersonales controladas como parte de su desempeño pedagógico (Puertas, 2018). Con ello evidencia una comunicación no verbal asertiva, con comportamientos observables, ya que, ello constituye los hechos que demuestra la competencia y su grado (Alles, 2005), al contar con un repertorio de aprendizaje sobre la temática a enfrentar y le permite actuar con efectividad (competencia) en la situación pedagógica (Quezada et al., 2021).

Contar con competencia conductual involucra el dominio de aptitudes personales. Estos son aspectos internos no observables como: valores ético morales, manejo de emociones y capacidad cognitiva. Asimismo, tengan dominio de aptitudes sociales. Son aspectos externos visibles de la comunicación como: comportamientos, conductas y actitudes. La comunicación según las habilidades sociales pueden aprenderse y adaptar las actitudes específicas a comportamientos no verbales específicos, con el fin de mejorar las relaciones interpersonales (Hofstadt, 2015). Al respecto Roso-Bas et al. (2017) en la investigación sobre competencias comunicativas evalúa aspectos no verbales observables, para medir la capacidad de la comunicación oral, debido a la importancia de esta para lograr la competencia comunicativas de los profesionales.

A través de actitudes no verbales (gestos y posturas) se envía mensajes de un estilo de comportamiento o conducta no verbal. También, se intercambia información actitudinal del interlocutor. Esta interacción es vista como comunicación no verbal. La actitud es la forma como se expresa, al reaccionar favorable o desfavorablemente en la interacción (es el propio mensaje). Es la expresión habitual o estado de ánimo debido a la disposición emocional, estos

dependen de los pensamientos según los valores y creencias (Furnham, 2008), para Mehrabian (1968): en la interacción social, la conducta es el tipo de mensaje que se envía a través de la comunicación no verbal, en una variedad de situaciones, orienta su conducta hacia un estilo de comportamiento (indica el tipo de mensaje que se transmite: asertivo, agresivo, inhibido). Asimismo, Bianchi et al. (2019) respecto a los comportamientos señalan a la actitud como agente modelador; sostienen que a partir de la ejercitación de actuaciones adecuadas se adquiere aprendizajes cognitivos y afectivos, para mejorar la comunicación interpersonal, se predispone hacia una actitud positiva que influye en la manera (estilo) de comportarse. Para Villena et al. (2016), al evidenciar conducta apropiada durante las relaciones interpersonales (sociales) la persona se comporta asertivamente.

Los aspectos internos forman parte de las estrategias para decidir cómo afrontar la situación, es el cómo ejecutas las acciones, es el saber (lo no observable). Estos aspectos internos son usados como herramientas para emitir actitudes (observables), a través de los elementos no verbales, tales como:

- Expresión facial seria o amistosa, con la que reflejan distintas emociones (Blanco, 2019).
- Mirada directa y fija o directa con descanso, con la que envían información al interlocutor.
- Sonrisa mínima o rígida, con la que muestran distintas emociones en un momento dado.
- Postura erguida o contraída, muestra grado de interés o desinterés.
- Orientación ladeada u enfrentada, refleja el grado de apertura.
- Distancia amplia o adecuada genera comodidad o incomodidad.
- Gestos escasos o abundantes conducen a la comprensión de ideas.

### **3 Metodología**

#### **3.1 Enfoque**

La investigación está enmarcada dentro del enfoque cuantitativo, según Creswell (2017) se centra en recoger información observable para analizarlo en forma numérica y responder a la hipótesis. Se emplearon encuestas, se recaba información sobre las actitudes comportamentales, la cual, se analiza a través de equivalentes numéricos; esto con la finalidad de comprobar si responde a la hipótesis planteada. Es de diseño factorial debido a que los

datos se acomodaron al modelo de matriz del estudio. Para ello se operacionalizó en factor (habilidad conductual interpersonal), dimensiones (estilos de comportamiento) e indicadores (ítems); estos fueron procesados y respondieron al modelo matemático factorial planteados en el estudio.

### 3.2 Unidad de análisis

Para realizar el estudio sobre comportamiento no verbal se contactó con las personas participantes y se les brindó información acerca del instrumento, seguidamente se les solicitó el consentimiento verbal a docentes de la universidad de educación “Enrique Guzmán y Valle” de la ciudad de Lima. Una vez confirmado se agendó fecha para la aplicación, que coincidió con el dictado de clases; se llevó a cabo en situación de pospandemia durante los meses de marzo y abril del 2022. La población estuvo conformada por 180 docentes de la Facultad de Sociales, 113 docentes de la Facultad de Tecnología y 80 de la Facultad de Ciencias. Mediante el tipo de muestreo no probabilístico intencional se incluyó a 150 docentes ordinarios, como lo indica Kerlinger para seleccionar a los integrantes según el criterio que establece el investigador; por ello, se incluyó a aquellas personas que desarrollaron clases presenciales, se excluyeron a docentes que desarrollan clases virtuales, de las cuales 81 corresponden a la Facultad de Tecnología, cuyo personal docente desarrolló el dictado teórico- práctico en los laboratorios; 48 docentes de la Facultad de Sociales, quienes brindaron talleres de arte y música; y 21 docentes de la Facultad de Ciencias, desarrollaron clases teórico- experimental en laboratorios.

### 3.3 Procedimiento

#### 3.3.1 Construcción del instrumento

Tras analizar que en los últimos años no existen estudios de validación del instrumento de inmediatez (NIS), se decidió adecuar a una nueva **escala denominada Escala de inmediatez no verbal (NVIE)**, se agrupan sus ítems en tres factores: asertivo, agresivo e inhibido. El cuestionario es de fácil aplicabilidad, de vocabulario sencillo, se puede adaptar para diversos contextos, con marco teórico de la interacción y de las habilidades sociales (HS). Se recoge información general del comportamiento no verbal, a través de las reacciones automáticas habituales expresadas, mediante los elementos de la comunicación no verbal (CNV).



### 3.3.2 Generalidades para la adecuación del cuestionario de inmediatez no verbal a una nueva escala

El contenido de los 26 ítems del instrumento (NIS) se encuentra redactados en relación con el comportamiento no verbal, según el marco teórico interaccional-pragmático de la comunicación. Estas preguntas recogen información de actitudes expresivas que se emiten mediante la comunicación no verbal (gestos y posturas) cuando se encuentran en su labor pedagógica, seguidamente se ubicaron los ítems en tres factores que guardaban relación con el arco teórico de las habilidades sociales, que agrupa el comportamiento en tres estilos, según las actitudes de las personas. Por cada componente se elaboró escalas clasificándolos en rangos según sus puntajes.

### 3.3.3 Organización de la escala de inmediatez no verbal

La variable teórica no observada directamente, estilos de comportamiento, para ser estudiadas en forma empírica, según la lógica del análisis científico, se fraccionó en tres factores en función de fenómenos más simples que son: asertivos, agresivos y pasivos, y se les operativizó con indicadores observables que miden a un solo factor. Esto basado en teoría que explican los hechos (habilidades sociales) y se les relaciona con sus particularidades (comunicación no verbal), expresados con constructos no verbales, que guardan relación con el concepto de la variable en estudio. Para ello, se adecuó con un buen número de preguntas: 07 para asertivo, 03 al agresivo y 04 perteneciente al pasivo, al superar el mínimo de preguntas aceptables (03 ítems) por indicador. Mediante el coeficiente Alfa de Cronbach se obtuvo alta confiabilidad del instrumento de .78. Asimismo, las confiabilidades por dimensiones fueron de .82 para los ítems de asertivo, .66 para los constructos de agresividad y de .66 para los indicadores de la pasividad. Además, se realizó la validación del instrumento mediante análisis factorial confirmatorio (AFC), se obtuvo ajuste de datos dentro de los parámetros establecidos como: Chi Cuadrado ( $X^2$ ) estadístico de 18.65 menor al Chi cuadrado ( $X^2$ ) crítico de 90.5; y el Residuo Estandarizado cuadrático medio (RMR) de .093 próximo a cero. También indica bondad de ajuste (GFI) de .83 próximo a uno, del mismo modo el índice de bondad de adecuación ajustada (AGFI) de .76 próximo a uno de modo. Los ítems del instrumento para el modelo NVIE son fiables y válidos.

El instrumento NIS tiene 14 ítems, con opción múltiple de tipo Likert: nunca, rara vez, ocasionalmente, a menudo y muy a menudo; asignándoles equivalentes numéricos de 1,2,3,4,5. Estos deben ser respondidos con una alternativa, la cual pertenece a cierto estilo de

comportamiento no verbal. Se analizó las preguntas y se identificó la existencia de ellas en .03 bloques. Existen alternativas cuando son respondidas con las opciones “a menudo” y “muy a menudo”, que miden el estilo de comportamiento asertivo. Se les ubica en el primer bloque; del mismo modo, se tiene preguntas cuando son marcadas con las opciones indicadas; miden el estilo de comportamiento agresivo, se les coloca en el segundo bloque y otros con las alternativas en mención; mide el estilo de comportamiento inhibido, se le sitúa en el tercer bloque. En tanto que cuando son marcadas con las alternativas, raras veces y ocasionalmente mide la moderada asertividad, moderada agresividad o moderada inhibición. Y cuando responden con la opción nunca miden la baja asertividad, baja agresividad y baja inhibición.

Para determinar el nivel del estilo de comportamiento no verbal en cada uno de los tres bloques se construyó tres escalas: Primera escala, estilo de comportamiento no verbal asertivo, empieza desde 7 puntos hasta el 35 punto, con ítems *I12, I13, I16, I17, I21, I22, I25*, asignándoles los siguientes niveles: “alta asertividad” desde *27 puntos* a 35 puntos, “moderada asertividad” desde *17 puntos* a 26 puntos, “baja asertividad” desde *7 puntos* a 16 puntos. Segunda escala, estilo de comportamiento no verbal agresivo, el rango empieza a partir 03 puntos hasta 15 puntos, con ítems *I9, I15, I18*, asignándoles los siguientes niveles: “alta agresividad” desde *13 puntos* a 15 puntos; “moderada agresividad” desde *8 puntos* a 12 puntos; “baja agresividad” desde *3 puntos* a 7 puntos. Tercera escala, estilo de comportamiento no verbal pasivo, inicia desde 04 puntos hasta 20 puntos, incluye los ítems *I4, I5, I8, I14*, asignándoles los siguientes niveles: “alta pasividad” desde *16 puntos* a 20 puntos; “moderada pasividad” desde *10 puntos* a 15 puntos, “baja inhibición” desde *4 puntos* a 9 puntos.

#### 3.3.4 Validez del contenido del instrumento

Las preguntas cumplen el objetivo de medir la variable en estudio (estilos de comportamiento), cada uno de los ítems traducen las actitudes emitidas por el personal docente y corresponden a un estilo de comportamiento no verbal, según las opciones de las respuestas preestablecidas emitidas por los sujetos, a las cuales se les asignó números para facilitar el proceso de medición.

Para disponer de un adecuado instrumento, se realizó un estudio de correlación ítem-test, con valores mayores a .30, la cuales presentaron homogeneidad en la medida de la característica en común, consigo misma. Asimismo, se evaluó mediante el Alfa de Cronbach el porcentaje de coherencia de los ítems el cual obtuvo .78 que representa una alta

confiabilidad y, por lo tanto, una mayor precisión. También se validó mediante el análisis factorial exploratorio (AFE), con una aproximación al modelo de tres factores; finalmente, se realizó el análisis factorial confirmatorio (AFC) que dio índices de ajuste al modelo aceptable. Esto demostró la validez de cada indicador al saturar en un único factor que supone debe medir; a través de estos procedimientos se realizó análisis de las propiedades psicométricas del instrumento.

### 3.4 Análisis de los datos

En primer lugar, se hizo análisis de los ítems del instrumento de inmediatez NIS, al llegar a la conclusión que fueron redactadas en función del enfoque interaccional-pragmático de la comunicación, en ella, la conducta de uno influye en la conducta del otro. En esa medida el instrumento recoge información actitudinal de las expresiones instantáneas docentes durante su labor pedagógica con preguntas como: mantengo una posición relajada del cuerpo cuando interactúo u otro como: **mantengo expresión rígida cuando interactúo**, según la opción que marque al responder las preguntas asume una conducta no verbal, la cual influye en la actitud estudiantil, colocándolo en situación de motivación para el aprendizaje o en situación de desinterés. Asimismo, se analizó que el instrumento tiene 26 preguntas para medir respuestas inmediatas emitidas con los elementos de la comunicación no verbal: postura, gesto, distancia, contacto visual, expresión facial, contacto físico y orientación; ya que, según Gallegos et al., 2020 la mayor información durante la interrelación se da mediante la comunicación no verbal, a través de sus elementos no verbales.

Como segundo lugar, de acuerdo al enfoque interaccional (EI) se escogió el instrumento de inmediatez NIS y se organizó los ítems, se consideró el punto de vista de las habilidades sociales (HS); estas describen el comportamiento en circunstancias que la persona desarrolla una conducta social, además, señalan como habilidad social más importante a la conducta asertiva (García y Magaz, 2011). Además, la asertividad como parte de las habilidades interpersonales es la competencia del capital humano que incrementa la calidad de servicio que presta por la eficiente transmisión de gestos (componentes no verbales), opiniones (componentes verbales), ya que interactúan con éxito en su puesto de trabajo (Navarro et al., 2017). En ese sentido, las preguntas del instrumento son oraciones con lo cual se recogen informaciones actitudinales durante la interrelación social, cada una de estas son contestadas a través de cinco alternativas; para efectos de clasificarlas se tomó en cuenta, prioritariamente, la opción “muy a menudo”. Ella recaba información de un estilo de comportamiento no verbal

durante la interrelación docente-estudiante, como: asertivo, agresivo e inhibido. Cada pregunta se agrupa en uno de los tres factores, tal como se indica: Primer factor, es el estilo de comportamiento no verbal asertivo con 13 ítems: *I1, I2, I3, I6, I10, I12, I16, I17, I19, I21, I22, I25*. Segundo factor, el estilo de comportamiento no verbal agresivo con 4 ítems: *I7, I9, I15, I18*. Tercer factor, estilo de comportamiento no verbal inhibido con 9 ítems: *I4, I5, I8, I11, I14, I20, I23, I24, I26*.

Tercer lugar, luego de agrupar los ítems en tres factores se realizó el análisis de correlación ítem-test, se retiraron 12 ítems que son: *I1, I2, I3, I6, I10, I19, I7, I11, I20, I23, I24* y *I26*, por presentar correlaciones menores a .30 con ítems de su factor, o por presentar correlaciones con ítems de otros factores; al quedar compuesto los factores, de la siguiente manera: 07 ítems del estilo de comportamiento no verbal asertivo, que son: *I12, I13, I16, I17, I21, I22, I25*. 03 ítems del estilo de comportamiento no verbal agresivo, que son: *I9, I15, I18*, y 04 ítems del estilo de comportamiento no verbal inhibido, que son: *I4, I5, I8, I14*; al quedar el instrumento como un **cuestionario de inmediatez no verbal** de 14 ítems para recoger información de los estilos de comportamiento no verbal.

Como cuarto lugar, se hizo el análisis factorial exploratorio con rotación varimax (AFE) con lo cual se validó la pertinencia de los ítems en sus tres factores: asertivo, agresivo e inhibido; para ello, se estableció como criterio la carga factorial igual o mayor a .60. Además, se probó la hipótesis mediante la prueba de esfericidad de Bartlett. También se obtuvo el coeficiente de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) superior a .80, indica que las variables pueden ser explicadas en otras.

Quinto lugar, se analizó la consistencia interna mediante el alfa de Cronbach, la cual obtuvo una alta confiabilidad de alfa de Cronbach, con valor de .78. Finalmente, se evaluó el ajuste al modelo con los siguientes índices: bondad de ajuste (GFI), Residuo estandarizado cuadrático medio (SRMR), Raíz cuadrada residual estandarizada (RMSEA).

## 4. Resultados y discusión

### 4.1 Escala para evaluar estilos de comportamiento

Se construye la base de datos de los 14 ítems, en la opción de variables del programa SPSS versión 23; luego en el campo de datos se transcribe la información recabada reemplazando las opciones respondidas de los ítems por sus equivalentes numéricos, como se indica: nunca=1, raras veces =2, ocasionalmente=3, a menudo=4, muy a menudo=5. Enseguida, se suman las preguntas agrupándolos en tres factores al que teóricamente

pertenecen, según las habilidades sociales. El factor estilo de comportamiento asertivo en los niveles de: alta asertividad (AST), moderada asertividad (MAS), baja asertividad (NAS). El factor agresivo en los niveles de: alta agresividad (AGS), moderada agresividad (MAG), baja agresividad (NAG). Factor inhibido en los niveles de: alta pasividad (PAS), moderada pasividad (MPA), baja pasividad (NPA), según la escala construida que se visualiza en la tabla 1.

**Tabla 1**  
**Niveles de la escala del instrumento de inmediatez no verbal (NVIE), según estilo de comportamiento, año 2022**

| Asertivo |       | Agresivo |       | Inhibido |       |
|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| Escala   | Nivel | Escala   | Nivel | Escala   | Nivel |
| [27-35]  | AST   | [13-15]  | AGS   | [16-20]  | PAS   |
| [17-26]  | MAS   | [8-12]   | MAG   | [10-15]  | MPA   |
| [7-16]   | NAS   | [3-7]    | NAG   | [4-9]    | NPA   |

Nota: AST=Alta asertivo, MAS=moderada asertividad, NAS=baja asertividad; AGS= alta agresividad; MAG=moderada agresividad; NAG=baja agresividad; PAS= alta inhibición, MPA=moderada inhibición, NPA=baja inhibición

Fuente: Elaboración propia (2022)

## 4.2 Análisis para la validación

### 4.2.1 Correlación de los 26 ítems con los de sus factores.

En la tabla 2 se presenta la correlación, para ello se realizó el análisis de ítem-test a las 26 preguntas del cuestionario de inmediatez NIS, mediante el coeficiente de correlación de Pearson, tomando el criterio establecido por Carver et al. (1989), de tener carga factorial de los ítems en sus respectivos factores superior a .30.

**Tabla 2**  
**Matriz para seleccionar los constructos que se correlacionan con los de su mismo factor**

| I21 | I25 | I15    | I7   | I1    | I2    | I3     | I4     | I5     | I6    | I8     | I20    | I10    | I11   | I12    | I13    | I14    | I16    | I17    | I18    | I9     | I19    | I22    | I23    | I24    | I26    |       |
|-----|-----|--------|------|-------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------|
| I21 | 1   | .470** | .123 | .013  | .295* | .037   | .160   | -.080  | .016  | .141   | .099   | .166   | .215  | .320** | .359** | .410** | .199   | .419** | .335** | .168   | .160   | .410** | .398** | .223   | .201   | -.063 |
| I25 |     | 1      | .218 | -.111 | .131  | .249*  | .309** | .072   | .017  | .214   | .106   | .089   | .065  | .085   | .322** | .311** | .242*  | .415** | .336** | .210   | .299** | .282*  | .482** | .210   | .185   | .144  |
| I15 |     |        | 1    | .018  | .016  | -.133  | -.024  | .356** | .112  | .100   | .155   | .184   | .021  | .214   | .156   | .036   | .419** | -.005  | .068   | .457** | .407** | .022   | .109   | .220   | .115   | .003  |
| I7  |     |        |      | 1     | -.039 | -.235* | -.182  | .217   | .059  | -.173  | .062   | .032   | -.045 | .112   | -.064  | -.060  | .162   | -.027  | .196   | .135   | -.083  | -.150  | -.090  | .235*  | .015   | .055  |
| I1  |     |        |      |       | 1     | .137   | .197   | -.014  | -.005 | .324** | .108   | -.018  | -.047 | .383** | .091   | .436** | .054   | .228*  | .214   | .072   | .210   | .222   | .338** | .104   | .187   | -.065 |
| I2  |     |        |      |       |       | 1      | .548** | -.093  | -.144 | .120   | -.115  | -.104  | .168  | .044   | .038   | .219   | -.031  | .248*  | -.132  | -.212  | .095   | .357** | .251*  | .028   | -.158  | .015  |
| I3  |     |        |      |       |       |        | 1      | -.118  | .099  | .217   | -.178  | -.129  | .109  | .160   | .063   | .227   | -.053  | .159   | -.105  | -.031  | .227   | .310** | .165   | -.036  | -.077  | .139  |
| I4  |     |        |      |       |       |        |        | 1      | .176  | .121   | .498** | .236*  | .193  | -.016  | .272*  | .096   | .265*  | .016   | .285*  | .376** | .109   | -.008  | .286*  | .263*  | .252*  | .014  |
| I5  |     |        |      |       |       |        |        |        | 1     | -.124  | .309** | .192   | .071  | .202   | .050   | .011   | .119   | -.146  | .145   | .281*  | .137   | -.028  | -.036  | .076   | .033   | .231* |
| I6  |     |        |      |       |       |        |        |        |       | 1      | .045   | .333** | .195  | .122   | .226   | .306** | .121   | .055   | .114   | .143   | .105   | .276*  | .396** | -.045  | -.088  | -.140 |
| I8  |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        | 1      | .372** | .105  | .217   | .141   | .108   | .314** | .021   | .360** | .316** | .112   | .008   | .192   | .115   | .112   | .028  |
| I20 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        | 1      | .125  | .105   | .162   | -.052  | .116   | .074   | .390** | .105   | -.109  | .092   | .254*  | .104   | -.115  | -.065 |
| I10 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        | 1     | .601   | .031   | .328** | .186   | .330** | .211   | .005   | -.167  | .299** | .320** | .218   | -.161  | -.176 |
| I11 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       | 1      | -.108  | .269*  | .090   | -.053  | .133   | .232*  | .406** | .229*  | .026   | .146   | .182   | -.010 |
| I12 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        | 1      | .353** | .255*  | .579** | .424** | .004   | -.160  | .359** | .475** | .208   | .031   | -.168 |
| I13 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        | 1      | .076   | .406** | .288*  | .144   | .109   | .522** | .468** | .268*  | .293*  | -.181 |
| I14 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        | 1      | .199   | .104   | .365** | .293*  | .070   | .149   | .331** | .112   | .085  |
| I16 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        | 1      | .409** | -.090  | -.205  | .289*  | .512** | .440** | .153   | -.174 |
| I17 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        | 1      | .043   | -.075  | .145   | .426** | .389** | .226   | -.140 |
| I18 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        | 1      | .332** | -.100  | .233*  | .212   | .360** | .147  |
| I9  |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        |        | 1      | .100   | -.008  | .032   | .172   | .127  |
| I19 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        |        |        | 1      | .406** | .068   | .005   | -.065 |
| I23 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1      | .205   | .130   | -.095 |
| I24 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1      | .301** | .052  |
| I26 |     |        |      |       |       |        |        |        |       |        |        |        |       |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        | 1     |

\*\* $p < .01$ , \* $p < .05$

Nota: Ítems coloreados fueron retirados por presentar inadecuada correlación de indicadores en sus factores

Fuente: Elaboración propia (2022)



En la tabla 3 se presenta el consolidado de los ítems que fueron retirados, por presentarse caso en el que algunos tienen correlaciones menores a .30 y otras preguntas se correlacionan con las de otro factor, la cual se muestra a continuación:

**Tabla 3**  
**Análisis correlacional de los ítems que fueron desestimados de sus dimensiones**

|          |      | Inhibido |      |      |      |      |         |          |      |
|----------|------|----------|------|------|------|------|---------|----------|------|
|          |      | (f)      |      |      |      |      |         |          |      |
| Asertivo |      | I11      | I19  | I20  | I23  | I24  | (e) I26 | Agresivo |      |
|          | I1   | .383     |      |      |      |      |         |          |      |
|          | I3   |          | .310 |      |      |      |         |          |      |
| (g)      | I6   |          |      | .333 |      |      |         |          |      |
|          | I10  | .601     |      |      |      |      |         |          |      |
| (d)      | I2   |          |      |      |      |      |         |          |      |
|          |      |          |      |      |      |      |         | I7       | (c)  |
|          |      |          |      |      |      |      |         | I15      |      |
| (a)      | I16  |          |      |      | .440 |      |         |          | (b)  |
|          | .512 |          |      |      |      | .360 |         | I18      | .457 |
|          | I22  |          |      |      |      |      |         |          |      |

**a** (I16, I22) y **b** (I15, I18): no se retiran, tienen correlación con ítems de la misma dimensión  
**c** (I7), **d** (I2) y **e** (I26): se retiran, tienen correlaciones menores a .30, con los ítems de sus dimensiones respectivos.

**f** (I11, I19, I20, I23, I24) y **g** (I1, I3, I6, I10): se retiran, tienen correlación con ítems de diferentes dimensiones

**Fuente:** Elaboración propia (2022)

#### 4.2.2 Correlación de los 14 ítems con los de sus factores.

De acuerdo al análisis en el test se desestimaron 12 ítems. En la tabla 4 se presenta las correlaciones de los 14 ítems del estilo de comportamiento. Aquí se puede observar que los ítems I12, I13, I16, I17, I21, I22 y I25 del componente asertivo tienen correlación mayor a .40 entre sus ítems (color amarillo); también los ítems I15, I9 y I18 del componente agresivo presentan correlación mayor a .40 entre sus ítems (color celeste), de igual manera los ítems I4, I8, I5 y I14 del componente inhibido tienen correlaciones mayores a .30 entre sus ítems (color verde).

**Tabla 4**  
**Correlación de indicadores de las escalas NVIE para evaluar el comportamiento no verbal**

|     | I4 | I5   | I8    | I9   | I12   | I13    | I14   | I15    | I16    | I17    | I18    | I21    | I22    | I25    |
|-----|----|------|-------|------|-------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| I4  | 1  | ,176 | ,498* | ,109 | ,272* | ,096   | ,265* | ,356** | ,016   | ,285*  | ,376** | -,008  | ,286*  | ,072   |
| I5  |    | 1    | ,309* | ,137 | ,050  | ,011   | ,119  | ,112   | -,146  | ,145   | ,281*  | -,028  | -,036  | ,017   |
| I8  |    |      | 1     | ,112 | ,141  | ,108   | ,314* | ,155   | ,021   | ,360** | ,316** | ,008   | ,192   | ,106   |
| I9  |    |      |       | 1    | -,160 | ,109   | ,293* | ,407** | -,205  | -,075  | ,332** | ,100   | -,008  | ,299** |
| I12 |    |      |       |      | 1     | ,353** | ,255* | ,156   | ,579** | ,424** | ,004   | ,359** | ,475** | ,322** |
| I13 |    |      |       |      |       | 1      | ,076  | ,036   | ,406** | ,288*  | ,144   | ,522** | ,468** | ,311** |
| I14 |    |      |       |      |       |        | 1     | ,406** | ,199   | ,104   | ,365** | ,070   | ,149   | ,242*  |
| I15 |    |      |       |      |       |        |       | 1      | -,005  | ,068   | ,457** | ,022   | ,109   | ,218   |
| I16 |    |      |       |      |       |        |       |        | 1      | ,409** | -,090  | ,289*  | ,512** | ,415** |
| I17 |    |      |       |      |       |        |       |        |        | 1      | ,043   | ,145   | ,426** | ,336** |
| I18 |    |      |       |      |       |        |       |        |        |        | 1      | -,100  | ,233*  | ,210   |
| I21 |    |      |       |      |       |        |       |        |        |        |        | 1      | ,406** | ,282*  |
| I22 |    |      |       |      |       |        |       |        |        |        |        |        | 1      | ,482** |
| I25 |    |      |       |      |       |        |       |        |        |        |        |        |        | 1      |

\*p<0.01 \*\*p<0.05

Nota: Adecuada correlación de 14 indicadores en sus factores (asertivo, agresivo y pasivo), según NVIE

Fuente: Elaboración propia (2022)

#### 4.2.3 Análisis factorial exploratorio (AFE).

A los 14 ítems: I4, I5, I8, I9, I12, I13, I14, I15, I16, I17, I18, I21, I22 y I25 se les realizó el análisis factorial exploratorio con rotación varimax, que nos dio una solución al 67.54% de su varianza para tres factores [ $KMO=.73$ ,  $X^2(74,150)=311,131$ ,  $GL=91$ ,  $P=.001$ ,  $P<.01$ ], se comprobó la técnica para tres factores, con valores adecuados: KMO mayor a .5, según Ruiz (2015) el índice KMO de Kaiser-Meyer-Olkin contrasta si las correlaciones parciales entre las variables son suficientemente pequeñas. Estas permiten comparar la magnitud de los coeficientes de correlación parcial; los valores pequeños indican que el análisis factorial puede no ser una buena idea, los menores a .5 indica que no debe utilizarse el análisis factorial; el valor de .6 es el mínimo sugerido para aceptar la adecuación muestral. En el presente estudio es de .73 y la prueba de esfericidad de Bartlett considera el análisis factorial apropiado cuando la significancia ha de ser inferior o igual a  $p<.05$ , que en esta investigación es de .001.



En el análisis factorial se logró cargar los siete ítems [I12, I13, I16, I17, I21, I22, I25] en el estilo de comportamiento no verbal asertivo [ $KMO=.83$ ,  $X^2=15.157$ ,  $GL=21$ ,  $P=.001$ ,  $P<.01$ ,  $autovalor=3.37$ ], con solución al 30.82% de la varianza. También se ubicaron tres ítems [I9, I15, I18] en el estilo de comportamiento no verbal agresivo [ $KMO=.65$ ,  $X^2=32.36$ ,  $GL=3$ ,  $P=.001$ ,  $P<.01$ ,  $autovalor=1.54$ ], con una solución al 15.19%. Asimismo, se situaron cuatro ítems [I4, I5, I8, I14] en el estilo de comportamiento no verbal pasivo [ $KMO=.64$ ,  $X^2=36.46$ ,  $GL=6$ ,  $P=.001$ ,  $P<.01$ ,  $autovalor=1.88$ ], con una solución al 15.56% de su varianza. En la tabla 4 se presenta los ítems con sus valores de anti-imagen mayores a .60 para los tres factores de estilo de comportamiento: asertivo, agresivo y pasivo, ya que, si el modelo factorial elegido es adecuado para explicar los datos, los valores de anti-imagen deben tener un valor próximo a uno (Fernandez, 2011).

**Tabla 5**  
**Análisis factorial exploratorio de los ítems en factores: asertivo, agresivo e inhibido, año 2022**

| Ítem   | Total | Asertivo | Agresivo | Inhibido |
|--|-------|----------|----------|----------|
| I25 Él/ ella sonríe cuando habla con los estudiantes.                            |       | .82      |          |          |
| I17 Él/ ella mira directamente a los estudiantes mientras les habla.             |       | .79      |          |          |
| I22 Mantiene el contacto visual con los estudiantes cuando les habla.            |       | .79      |          |          |
| I21 Se inclina hacia los estudiantes cuando les habla.                           |       | .64      |          |          |
| I12 Se mantiene frente a los estudiantes cuando les habla.                       |       | .80      |          |          |
| I13 Hace gestos cuando habla con los estudiantes.                                |       | .71      |          |          |
| I16 Se acerca a los estudiantes cuando les habla.                                |       | .75      |          |          |
| I4 Él/ ella mira por encima o lejos de los estudiantes mientras habla con ellos. |       |          |          | .72      |
| I8 Evita el contacto visual mientras habla con los estudiantes.                  |       |          |          | .76      |
| I14 Se muestra alejado cuando habla con los estudiantes.                         |       |          |          | .73      |
| I5 Se aleja de los estudiantes cuando lo tocan mientras hablan.                  |       |          |          | .66      |
| I15 Tiene una expresión sosa o insulsa cuando habla con los estudiantes.         |       |          | .66      |          |
| I18 Se mantiene rígido cuando habla con los estudiantes.                         |       |          | .62      |          |
| I9 Mantiene una posición corporal tensa mientras habla con los estudiantes.      |       |          | .63      |          |
| Porcentaje de varianza   | 61.5  | 30.82    | 15.19    | 15.56    |
| Kaiser-Meyer-Olkin(ÍndiceKMO)  |       | .83      | .65      | .64      |
|  | .73   |          |          |          |
| Prueba de esfericidad de Bartlett (significancia p)                              | .001  |          | .001     | .001     |
|  |       | .001     |          |          |

**Fuente:** Elaboración propia (2022)

#### 4.2.4 Análisis de confiabilidad

En la tabla 5 se visualiza para los tres estilos de comportamiento: asertivo presenta una muy alta confiabilidad de .82, agresivo presenta alta confiabilidad de .66, pasivo presenta moderada confiabilidad de .60 y el coeficiente de confiabilidad Alfa de Cronbach total se obtuvo

el valor de .78, de alta confiabilidad; según la escala presentada por (Ruiz, 2016). Además, todos los ítems presentan correlaciones positivas con puntajes mayores a .30 (Ruiz Bueno, 2015). Todos los coeficientes de correlación han de ser superiores a .30, ya que, si hay inferiores el análisis factorial no es el apropiado.

Tabla 6

**Consistencia interna y correlación de ítem del NVIE según su estilo de comportamiento, año 2022**

| Estilos  | Alfa | Correlacionando ítems | Valor | Número de ítems                   | Rangos correlacionales |
|----------|------|-----------------------|-------|-----------------------------------|------------------------|
| Asertivo | .82  | I12 y I16             | .579  | I12, I13, I16, I17, I21, I22, I25 | [.415 - .579]          |
|          |      | I16 y I25             | .415  |                                   |                        |
|          |      | I13 y I21             | .522  |                                   |                        |
|          |      | I22 y I17             | .426  |                                   |                        |
| Agresivo | .66  | I9 y I15              | .407  | I9, I15, I18                      | [.407 - .457]          |
|          |      | I15 y I18             | .457  |                                   |                        |
|          |      | I4 y I8               | .498  |                                   |                        |
| Pasivo   | .60  | I5 y I8               | .309  | I4, I5, I8, I14                   | [.309 - .498]          |
|          |      | I8 y I14              | .314  |                                   |                        |
| Total    | .78  |                       |       |                                   |                        |

**Fuente:** Elaboración propia (2022)

#### 4.2.5 Análisis factorial confirmatorio (AFC)

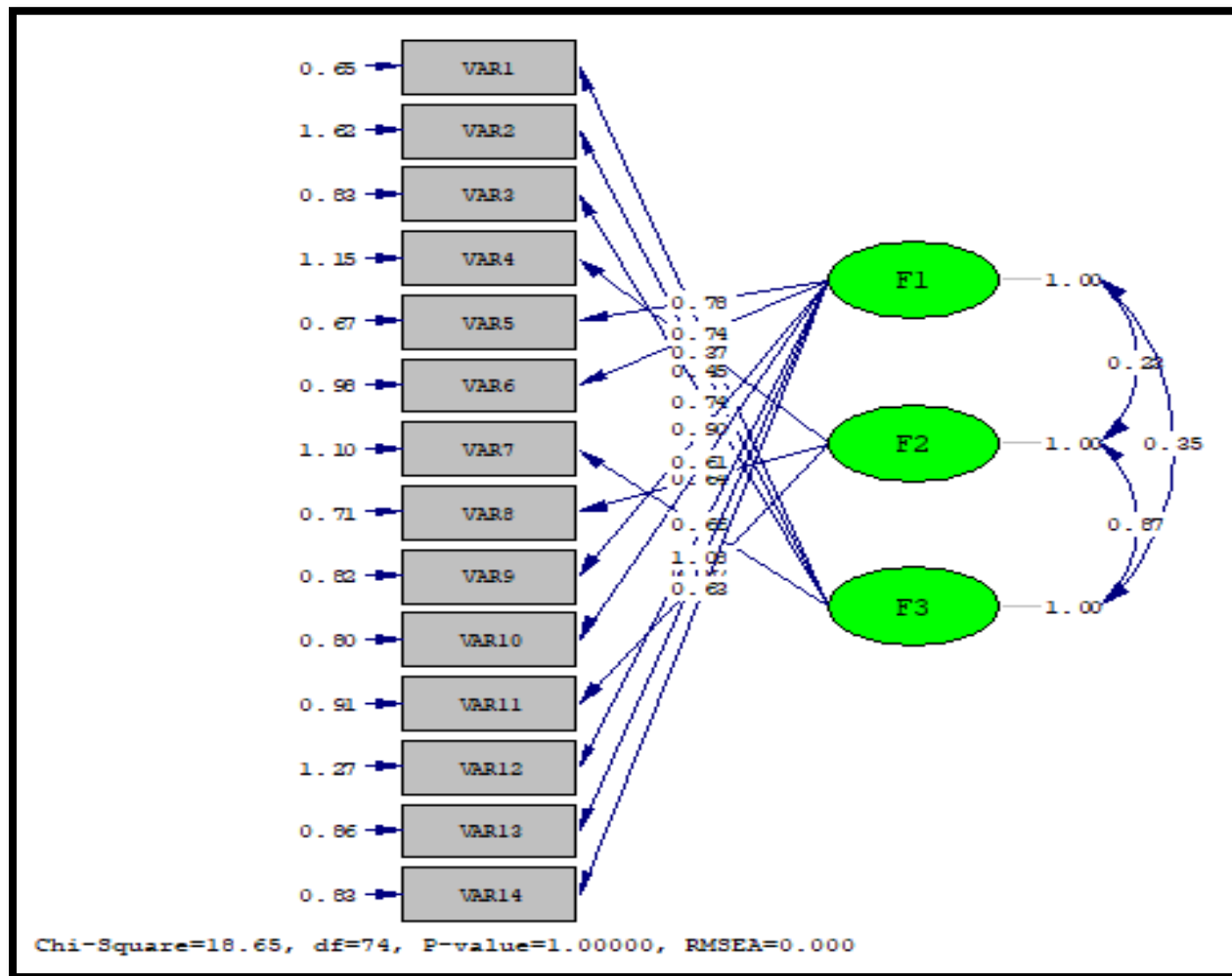
Con el fin de tener la posibilidad de una estructura de tres factores del instrumento NVIE, se procedió a realizar el análisis factorial confirmatorio. En la figura 1 se presenta el diagrama de flujo del modelo del estilo de comportamiento con tres factores; el modelo fue adaptado según el marco teórico de las habilidades sociales. El análisis factorial confirmatorio brinda los índices de bondad de ajuste mediante la porción de chi cuadrado con valor pequeño ( $\chi^2=18.63$ ) con un p-valor de 1.0, mayor que .05. La raíz cuadrada residual estandarizada es menor que .05 ( $RMSEA=.00$ ), con grado de libertad de 74 ( $gl=74$ ), como el grado de libertad es igual al número de piezas de información disponible (105), menos el número de parámetros a estimar (31) se reafirma que los grados de libertad es de 74, y se dice que el modelo está sobre identificado, y presenta solución única. También el cociente es menor a 2 ( $CO:\chi^2/gl=.25$ ), con GFI muy próximo al estándar ( $GFI=.83$ ), un AIC pequeño ( $AIC=80,60$ ), con intervalo de confianza del 90%

Asimismo, los ítems se logran ubicar en su respectivo factor con adecuada carga factorial mayores .30 de saturación, tal como indican las flechas unidireccionales entre los factores comunes y sus ítems. Factor uno (F1) estilo de comportamiento no verbal asertivo con sus siete

ítems [VAR5=I12, VAR6=I13, VAR9=I16, VAR10=I17, VAR12=I21, VAR13=I22, VAR14=I25], los ítems saturan desde .61 a 1. Factor dos (F2) estilo de comportamiento no verbal agresivo con sus tres ítems [VAR4=I9, VAR8=I15, VAR11=I18], los ítems saturan desde .53 a .93. Factor tres (F3) estilo de comportamiento no verbal pasivo con sus cuatro ítems [VAR1=I4, VAR2=I5, VAR3=I8, VAR7=I14], los ítems saturan desde .44 a .73. Existe correlación de factores tal como indican las flechas bidireccionales, el factor uno y factor dos ( $r=.21$ ), del factor dos con el factor tres ( $r=.87$ ), del factor tres y factor uno ( $r=.35$ ).

También se dice que el residuo estandarizado cuadrático medio es aceptable si toma valores inferiores a .08; sin embargo, el SRMS del modelo es ligeramente próximo a .08 ( $SRMS=.09$ ); el índice de bondad de ajuste ( $GFI=0.83$ ) a pesar de no llegar a .90 se encuentra muy próximo al estándar. Con estas estimaciones no se rechaza que las matrices de covarianzas observadas (S) es igual a las matrices de covarianzas reproducidas ( $\hat{\Sigma}$ ), con ello se corrobora la hipótesis planteada: la matriz de covarianza muestral es igual a la matriz de covarianza construida por el modelo, de modo que se verificó y validó el modelo propuesto.

**Figura 1**  
**Análisis factorial confirmatorio para evaluar estilo de comportamiento, según (NVIE), año 2022**



Fuente: Elaboración propia (2022)

### 4.3 Discusión

Roso-Bas et al. (2017), presentó una investigación con el fin de validar competencias no verbales durante la comunicación oral de estudiantes. Elaboró un instrumento con 5 categorías, cada una de ellas cuenta con cinco observaciones interpretados en función de la cantidad de respuestas que emiten en forma verbal y no verbal. Tres de estas categorías son no verbales, las cuales son: expresión facial, expresión corporal y mirada, se obtuvo como resultado de las observaciones los malestares que se dan durante el discurso y ubicándolos en alto o baja comunicación no verbal.

Para el caso de la validación de la Escala de Inmediatez No Verbal (NVIE), en estilos de comportamiento docente se seleccionó ítems de 7 categorías no verbales, que son: expresión facial, contacto visual, contacto físico, postura, orientación, gestos y distancia; estas preguntas fueron organizadas en 3 dimensiones, los cuales son: asertivo, agresivo y pasivo, obtuvo como resultado una escala que ubica al cuerpo docente en niveles de alto, moderado y baja asertividad, del mismo modo en alto, moderado y baja agresividad, también en alto, moderado y baja pasividad.

En ambas investigaciones se validan instrumentos con cuestionarios redactados en función de la comunicación no verbal, con diferencia en cuanto a la organización de los ítems, y a la interpretación que se les da. Asimismo, son operacionalizados de diferente forma, según su marco teórico de cada una de ellas.

Para implementar el modelo de la Escala de inmediatez no verbal NVIE se analizó la fiabilidad del instrumento, con alta confiabilidad ( $r=.78$ ) de todo el cuestionario, como también para sus tres factores; según el alfa de Cronbach, lo que indica que los datos son estables, y permite que pueda ser aplicado en diferentes contextos educativos.

Se realizó el análisis factorial exploratorio (AFE), con tipo de rotación varimax al 67.54% de la varianza total, se extrajeron tres factores, con resultados mayores a .6; según la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin ( $KMO=.73$ ), con significancia menor a .05. En la prueba de esfericidad de Bartlett ( $p=.001$ ), los resultados indicados permiten alcanzar buena aproximación al modelo propuesto, con métricas apropiadas se tiene una adecuada matriz de correlación y cumple con los parámetros para proseguir con el análisis factorial confirmatorio (AFC).

Al ser evaluado mediante análisis factorial confirmatorio, demostró un ajuste adecuado al modelo propuesto, entregó índice de  $\chi^2(74, N=150) = 18.65$ ,  $p=1$ , la raíz cuadrada residual estandarizada ( $RMSEA=.000$ ), con un intervalo de confianza al 90%, residuo estandarizado cuadrático medio ( $SRMS=.09$ ), el índice de bondad de ajuste ( $GFI=.83$ ). Además, el índice de criterio de información Akaiker ( $AIC=80.60$ ),  $CO: \chi^2/df=0.25$ , se validó el constructo para el recojo de información comportamental para tres factores: asertivo, agresivo e inhibido, ya que, según el marco teórico de las habilidades sociales (HS), una de las habilidades interpersonales es la habilidad conductual que se expresa con los elementos de la comunicación no verbal. Estas son visualizadas con estilo de comportamiento no verbal asertivo, estilo de comportamiento no verbal agresivo y estilo de comportamiento no verbal inhibido (Hofstadt, 2015).

El modelo propuesto puede ser utilizado como un instrumento estandarizado, específicamente, que mida el comportamiento no verbal en los tres factores a través de los

elementos de la comunicación no verbal; ya que, con las actitudes, conductas y comportamientos expresadas con los elementos de la comunicación no verbal (CNV); según el enfoque interaccional, comunicamos información decisiva para confirmar o rechazar la interacción, debido a la afectación simultánea del emisor y receptor, por la coparticipación y retroalimentación cíclica (Watzlawick, 1985; citado en Karam, 2010).

## 5. Conclusiones

La persona docente es responsable de una formación competente, es importante el dominio de sus habilidades conductuales, como parte de las habilidades sociales. Asume comportamientos asertivos con buena comunicación no verbal, para predisponer al estudiantado a ser un ente activo de su aprendizaje y el personal docente un viabilizador de condiciones durante la labor pedagógica. Existen escasos estudios sobre estilos de comportamientos docente, se hizo uso de los ítems del cuestionario de inmediatez y fueron organizados, validados y adecuados al instrumento de escala de inmediatez no verbal (NVIE) por permitir recabar información general de varios elementos no verbales, con preguntas abiertas, redactadas de forma simple y comprensible por las personas, para ser respondidas con una de las posibilidades de las alternativas, ubicándolo en uno de los estilos de comportamiento no verbal.

Los ítems hacen mención de los elementos de la comunicación no verbal y responden al enfoque pragmático de la comunicación, que analiza la comunicación en la interrelación y da importancia al mensaje que se transmite con el comportamiento no verbal. Para recabar información y traducirlo a lenguaje común, se operacionalizó en factores los estilos de comportamientos no verbal asertivo, estilo de comportamiento no verbal agresivo y estilo de comportamiento no verbal inhibido; según el marco teórico de las habilidades sociales, se desglosaron como dimensiones del comportamiento a los elementos de la comunicación no verbal (expresión facial, contacto visual, postura, orientación, gestos, distancia, contacto físico), y como indicadores observables a un conjunto de actitudes expresados con movimientos corporales, faciales y gestuales específicos, relacionados con el estilo de comportamiento. Los ítems fueron evaluados con una buena bondad de ajuste, los que fueron validados mediante análisis factorial exploratorio y confirmatorio.

Las habilidades comportamentales dependen de sus destrezas no verbales, que se validó con los ítems: I25, I17, I22, I21, I12, I13 y I16 al estilo de comportamiento asertivo; con reactivos I4, I8, I14 y I5 al estilo de comportamiento inhibido; y con preguntas I15, I18 y I9 al estilo de comportamiento agresivo, tal como sigue:

Factor estilo de comportamiento no verbal asertivo, la persona docente emite adecuado comportamiento como parte de las competencias de sus habilidades sociales, cuenta con ítems que se encuentran redactadas en función de los elementos de la comunicación no verbal, y recoge información de actitudes a través de respuestas con la opción muy a menudo mide el estilo de comportamiento asertivo, con ello el personal docente inspira confianza para la interrelación con el estudiantado. Involucra los siguientes elementos no verbales: expresión facial, contacto visual, postura, orientación y gesto; y plantea los siguientes ítems asertivos:

- I25. Sonríe cuando habla con el estudiantado, ítem del elemento no verbal expresión facial asertivo, con la opción muy a menudo la persona docente muestra interés por la interrelación con la población estudiantil, transmite expresión amistosa.
- I17. Mira directamente al estudiantado mientras les habla, ítem del elemento no verbal contacto visual asertivo, quien es docente muestra disposición para la interrelación con el grupo de estudiantes, transmite sinceridad.
- I22. Mantiene contacto visual con el estudiantado cuando les habla, ítem del elemento no verbal contacto visual asertivo, la persona docente demuestra escucha empática en la interrelación con sus estudiantes, transmite interés.
- I21. Se inclina al estudiantado cuando les habla, ítem del elemento no verbal postura asertiva, la persona docente muestra apertura para la interrelación con sus estudiantes, transmite atención.
- I12. Se mantiene frente al estudiantado cuando les habla, ítem del elemento no verbal orientación asertiva, quien es docente muestra interacción directa y abordable, transmite atención.
- I13. Hace gestos cuando habla con el estudiantado, ítem del elemento no verbal gestos asertivos, demuestra participación en la interrelación.
- I16. Se acerca al estudiantado cuando les habla, ítem del elemento no verbal distancia asertivo, la persona docente demuestra acercamiento adecuado, transmite interés para la interrelación.

Factor estilo de comportamiento no verbal agresivo e inhibido. No hacen esfuerzo por regular sus emociones y emitir actitudes apropiadas que refuercen la comunicación interpersonal del personal docente con el estudiantado. Esta información se recoge con las respuestas de los ítems a través de la opción muy a menudo, con la cual indican inseguridad y temor en la interrelación, involucra a los siguientes elementos no verbales: contacto visual, distancia, contacto físico, expresión facial y postura; y plantea los siguientes ítems agresivos e inhibidos:

- I15. Tiene expresión sosa o insulsa cuando habla con el estudiantado, ítem del elemento no verbal expresión facial agresivo, la persona docente muestra expresión facial seria, transmite desaprobación.
- I18. Se mantiene rígido cuando habla con el estudiantado, ítem del elemento no verbal postura agresiva, la persona docente muestra incomodidad, transmite arrogancia.
- I9. Mantiene una posición corporal tensa mientras habla, ítem del elemento no verbal postura agresiva, la persona muestra desavenencia en la interrelación, transmite intolerancia.
- I4. Mira por encima o lejos mientras habla con ellos, ítem del elemento no verbal contacto visual inhibido, la persona docente muestra indiferencia por la interrelación, transmite desinterés.
- I8. Evita el contacto visual mientras habla, ítem del elemento no verbal contacto visual inhibido, la persona docente muestra evitación por la interrelación, transmite inseguridad.
- I14. Se muestra alejado cuando habla, ítem del elemento no verbal distancia inhibida, la persona docente muestra indisposición por la interrelación, transmite distanciamiento.
- I5. Se aleja del estudiantado cuando lo tocan mientras hablan, ítem del elemento no verbal contacto físico inhibido, la persona docente muestra impaciencia transmite desinterés.

Los estilos de comportamiento son la consecuencia de las actitudes (causa); esto debido a los valores y creencias (aspectos internos), se generan los pensamientos y predisponen los estados emocionales, cargándose de energía positiva o negativa, de optimismo o pesimismo. Con ello se emite un conjunto de actitudes expresivas de gestos y posturas, que se adopta de una forma más o menos habitual, o en mayor o menor grado; comportándose asertivamente, agresivamente o pasivamente en una situación, pero no en otras. Esto depende de las características de la persona y de la situación; se podría decir que las actitudes son parte fundamental de los comportamientos y surgen de la modulación o control de los pensamientos, y la regulación de emociones, a través de la razón; por lo tanto, en cada comportamiento hay una emoción. Es tan importante educar las emociones y predisponer tener actitudes positivas como: motivación, interés, voluntad, disposición, optimismo y confianza; por lo tanto, los pensamientos influyen en las emociones y estos en el comportamiento.

Se debe generar ideas constructivas que te lleven o predispongan a actitudes positivas. El conjunto de actitudes engloba un estilo de comportamiento que comunica información inmediata al interlocutor durante la interrelación, a través de posiciones de posturas corporales, expresiones



de gestos y movimientos del cuerpo, que puede influir en los estados emocionales del interlocutor (estudiantes), en sus actitudes para con el aprendizaje, como también, en su comportamiento. Se podría decir que las causas de un estilo de comportamiento (efecto) son los pensamientos, las emociones y las actitudes. La actitud es la clave del éxito, el personal docente debe contar con competencias conductuales para brindar comunicación no verbal asertiva a sus estudiantes de modo que les predispongan hacia actitudes positivas.

Con la escala de inmediatez no verbal (NVIE) se recabará información de las habilidades conductuales interpersonales del personal docente universitario, ubicándolos en uno de los estilos de comportamiento, que hacen uso, en la interacción pedagógica y puede ser aplicado en el contexto local, regional, nacional o internacional.

## 6. Agradecimientos

Al personal docente de la Facultad de Tecnología, Facultad de Ciencias, Facultad de Ciencias Sociales y Humanidades, de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, por participar desinteresadamente en la presente investigación.

## Referencias

- Abarca Macedo, Flavio., Tapia Cruz, Mauro., y Pari Yana, Yeni. (2023). La comunicación no verbal en el proceso de atención. *Revista National Library of medicine*, 55(12), 1-2.
- Aguado, Juan Miguel. (2004). *Introducción a las teorías de la información y comunicación*. España: Universidad de Murcia.
- Alles, Martha Alicia. (2005). *Diccionario de comportamientos*. Ediciones Gránica.
- Andersen, Peter., y Guerrero, Laura. (1988). *Handbook of communication and emotion*. Academic Press.
- Bayarri Toscano, Gabriel., Colussi, Juliana., Gomes-Franco. e Silva, Flávia., y Arrufat-Martín, Sandro. (2024). Más banderas que palabras. *Anuario Electronico de Estudios en Comunicación Social Disertaciones*, 17(1), 1-26. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/disertaciones/a.12802>
- Bianchi, Enrique., Bruno, Juan Manuel., y Sánchez, Carolina. (2019). La influencia de pares como antecedente de la actitud y la capacidad de innovación en el comportamiento ecológico. *Estudios Gerenciales*, 35(152), 283-291. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.152.3284>
- Blanco García, Esther. (2019). *La comunicación no verbal*. <https://psicologosoviedo.com/especialidades/ansiedad/comunicacion/>

- Cantillo Sanabria, Martha Graciela. (2015). *El uso del lenguaje no verbal en la comunicación docente universitaria, implicaciones y efectos en la eficacia comunicativa* [Tesis doctoral] Universidad de Alicante, San Vicente de Raspeig, España.
- Cortres Silva, Carlos. (2017). *Teoría de la Comunicación*. Razón y Palabra.
- Carver, Charles., Scheier, Michael., y Weintraub, Jagdish. (1989). Assessing Coping Strategies: A theoretically based approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56(2), 267-283. <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.56.2.267>
- Castañeda Serna, Claudia María. (2014). Competencia Socio Afectiva en el Marco Escalar Colombiano. *Escenarios*, 12(2), 19-34.
- Castañer, Marta., Camerino, Oleguer., Anguera, María Teresa., y Jonsson, Gudberg. (2016). Paraverbal Communicative Teaching T-Patterns Using SOCIN and SOPROX Observational Systems. *NeuroMethods*, 111, 83-100. [https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3249-8\\_4](https://doi.org/10.1007/978-1-4939-3249-8_4)
- Creswell, John Ward. (2017). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Dominguez Alonso, José., López Castedo, Antonio., y Álvares Roales, Enrique. (2015). Implicación de variables sociales y educativas en la conducta asertiva adolescente. *Aula Abierta*, 43(1), 26-31. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0210277314000286>
- Ekman Paul., y Oster Harrieh. (1981). Expresiones faciales de la emoción. *Annual Review of Psychology*, 30, 527-554.
- Frymier, Ann Bainbridge. (2021). Un modelo de motivación: la inmediatez no verbal en el aula de clase. *Escribania*, 19(1), 11-18. <https://revistasum.umanizales.edu.co/ojs/index.php/escribania/article/view/4319/7060>
- Furnham, Adrián. (2008). *Psicología organizacional*. Alfaomega.
- Gallegos Eraso, Franklin., Iturralde Solórzano, Rafael., León García, Margarita., y Rodríguez Basantes, Verónica. (2020). *Cuadernos de investigación 4. Comunicación no verbal y la percepción en el campo de los negocios*. Editorial UVRL
- García Pérez, Manuel., y Magaz Lago, Andrçes. (2011). *Autoinforme de actitudes y valores en las interacciones sociales*. Grupo ARBOR-COHS.
- González Hernández, Manuel. (2021). Competencias comunicativas, lenguaje no verbal y concienciación cultural en operaciones de apoyo a la paz. *Revista Científica General José María Córdova*, 19(36), 1137-1157. <https://revistacientificaesmic.com/index.php/esmic/article/view/854/808>
- Gordo Alonso, María Concepción. (2022). La comunicación no verbal en la expresión artística *Human Review: International Humanities*, 15(6), 1-11. <https://doi.org/10.37467/revhuman.v11.4340>

- Guo, Hongyu., Gao, Wurong., y Shen, Yumin. (2022). Disfrute de L2 de los estudiantes de inglés como lengua extranjera: ¿Importa la inmediatez verbal y no verbal del docente? *Fronteras en Psicología*, (13), 1-8. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2022.897698/full>
- Hofstadt Roman, Carlos J. Van-der. (2015). *Libro de las habilidades comunicativas*. Ediciones Diaz\_de\_Santos.
- Janie, Hamn Wilson., y Lawrence, Locker. (2008). La escala de inmediatez presenta cuatro factores. *Diario de interccion en el aula*, 42(2).
- Karam, Tanius., y Cañizález, Andrés. (2010). *Colección Textos de la Comunicación*. Universidad de los Andes.
- Lashkari Kalat, Fatermeh., Ahmadi Yazdi, Zahra., y Ghanizadeh, Afsaneh. (2018). EFL TEACHERS' VERBAL And Non-Verbal Immediacy: a study of its determinants and consequences. *European Journal of Education Studies*, 4(5), 216-234. <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.1238057>
- Liu, Wei. (2021). ¿La inmediatez docente afecta a los estudiantes? Una revisión sistemática de la asociación entre la inmediatez verbal y no verbal del docente y la motivación de los estudiantes. *Fronteras en Psicología*, 12, 1-13. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.713978/full>
- Macías Rugel, Maria Daniela. (2017). *Comunicación no verbal e ilusionismo: una aplicación al aula*. Universidad de especialidad Espíritu Santo, Ecuador.
- Marreros Sánchez, Odalys., Mohamed Amar, Rachida., y Xifra Triadú, Jordi. (2018). Habilidades blandas: necesarias para la formacion integral del estudiante universitario. *Revista científica ECOCIENCIA*, 5. <https://doi.org/10.21855/ecociencia.50.144>
- Mehrabian, Albert. (1968). Communicatlng without words. *Psychology Today*, 2(53).
- Navarro Saldaña, Gracia., Varas Contreras, Marcela., y Maluenda Albornoz, Jorge. (2017). Propiedades Psicométricas del Inventario de Asertividad de Gambrell y Richey en Estudiantes Universitarios Chilenos. *Revista Iberoamericana de Diagnóstico y Evaluación – e Avaliação Psicológica. RIDEP*, 1(43), 33-43. <https://aidep.org/sites/default/files/articles/R43/Art3.pdf>
- Puertas Molero, Pilar. (2018). *Influencia del síndrome de burnout, niveles de estrés, lenguaje no verbal e inteligencia emocional en el desarrollo competencial de profesionales docentes universitarios*. Universidad de Jaén, España.
- Qin, Jing. (2022). Una revisión teórica sobre el papel de la autorrevelación de los profesores de inglés como lengua extranjera en la configuración del clima y la inmediatez del aula. *Frontiers en Psychology*, 13, 1-8. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.945046>
- Quezada, Mirna Elizabeth., Vega-Valero, Cynthia Z., y Nava-Quiroz, Carlos. (2021). Evaluación de las competencias genéricas del comportamiento emprendedor. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 11(22), 301-314. <https://www.redalyc.org/journal/5045/504568573007/html/>

- Richmond, Virginia., McCroskey, James., y Johnson, Aron. (2003). *Development of the nonverbal immediacy scale (NIS): Measures of self- and other-perceived nonverbal immediacy. Communication Quarterly*, 51(4), 504-517. <https://www.jamescmccroskey.com/publications/203.pdf>
- Richmond, Virginia ., McCroskey, James., y Johnson, Aaron D. (2013). *Autoinforme de escala de inmediatez no verbal*.
- Robbins, Stephen P. (2009). *Comportamiento organizacional*. Prentice Hall.
- Roso-Bas, Fátima., Pades-Jiménez, Antonia., y Ferrer-Pérez, Victoria. (2017). Competencia comunicativa: Validación de una escala para evaluar la comunicación no verbal durante el discurso. *Estudios sobre educación*, 32, 95-113. <https://doi.org/10.15581/004.32.95-113>
- Ruiz Bolivar, Carlos. (2016). *Confabilidad*. Programa internacional Doctorado en UNEXPO. [https://www.academia.edu/4501812/Programa Interinstitucional Doctorado en Educaci%C3%B3n](https://www.academia.edu/4501812/Programa_Interinstitucional_Doctorado_en_Educaci%C3%B3n)
- Ruiz Bueno, Antonio. (2015). *Fiabilidad y Vadildez*. *Revista d'novació i Recerca en Educació-REIRE*, 32.
- Ruiz Carrillo, Edgardo., Cruz Gonzáles, José L., y Méndez García, Verónica. (2018). Análisis secuencial del discurso: conducta no verbal y su relevancia discursiva durante la toma de turnos en clases de segunda lengua. *Perfiles educativos*, 40(160), 141-154. <https://doi.org/10.22201/iissue.24486167e.2018.160.58225>
- Seijo Fernández, Raquel., y Soto Aranda, Beatriz. (2022). Interpreter Training: Nonverbal Communication and the Interpretative Process, *Revista Internacional de Humanidades*, 11(27), 1-11.
- Sheybani, Mehrdad.,y Miri, Fatemeh. (2019). La relación entre la disposición a comunicarse (WTC) de los estudiantes de inglés como lengua extranjera y los atributos de inmediatez de sus docentes: un modelo de ecuación estructural. *Cogent Psychology*, 6, 1-11. <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/23311908.2019.1592796>
- Teo, Timothy., Khazaie, Saeed., y Derakhshan, Ali. (2022). Exploración de la inmediatez-(no) dependencia de los docentes en las aulas invertidas de inglés con fines médicos y tutorizadas con realidad aumentada asistidas por juegos para la comprensión entre los estudiantes asiáticos. *Computers & Educación*, 179, 1-20. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360131521002839?via%3Dihub>
- Vásquez-Pajuelo Lida., Vila-Gómez Doris Alicia., y Tuesta-Vila Jazmín Alicia. (2020). Habilidades blandas y el impacto de la covid-19 en la educación superior. *Review of Global Management*, 6(1), 41-49.
- Villena Martínez, M., Justicia Justicia, F., y Fernández del Aro, E. (2016). El papel de la asertividad docente en el desdesarrollo de la competencia social de su alumnado. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology*, 14(2), 310--332. <http://dx.doi.org/10.14204/ejrep.39.15078>
- Woolfolk, Anita. (2010). *Psicología Educativa*. Editorial Prentice Hall.

Revista indizada en



Distribuida en las bases de datos:

