



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**PROGRAMA ACADÉMICO DOCTORADO EN**

**EDUCACIÓN**

Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones  
interpersonales Escuela de Lengua y Literatura Universidad Nacional  
de Trujillo, 2020

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO  
DE DOCTORA EN EDUCACIÓN**

**AUTORA:**

Pizarro Mostacero, Maribel Sofía (<https://orcid.org/0000-0002-3673-8205>)

**ASESOR:**

Dr. Oseda Gago, Dulio (<https://orcid.org/0000-0002-3136-6094>)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Innovaciones Pedagógicas

TRUJILLO – PERÚ

2021

## **Dedicatoria**

*A mi madre:*

*Porque todo lo que soy se lo debo a ella y*

*por inculcarme desde pequeña al estudio y la perseverancia.*

## **Agradecimiento**

Al todo poderoso, padre celestial que con su protección a iluminado en mí y me ha brindado la fortaleza de seguir por los senderos del bien, agradecida de su esplendor para lograr este nuevo proyecto tan crucial en mi vida.

A nuestros asesores Dr. Dulio Oseda Gago y Dr. Francisco Espinoza Polo; que con sus tutorías y enseñanzas han fortalecido nuestros aprendizajes en el campo de la investigación y la estadística; para poder culminar satisfactoriamente nuestro trabajo. A ellos un agradecimiento especial.

## Índice de contenidos

Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice figuras.....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO .....	5
III. METODOLOGÍA .....	21
3.1 Tipo y diseño de investigación .....	21
3.2 Variables y Operacionalización.....	21
3.3 Población, muestra y muestreo .....	22
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	23
3.5 Procedimientos .....	25
3.6 Método de análisis de datos.....	25
3.7 Aspectos éticos .....	26
IV.RESULTADOS.....	28
V. DISCUSIÓN .....	46
VI.CONCLUSIONES .....	54
VII. RECOMENDACIONES .....	55
VIII. PROPUESTA .....	56
REFERENCIAS.....	57
ANEXOS	

## Índice de tablas

<b>TABLA 02:</b> Estadígrafos de Comunicación no verbal y sus Dimensiones	29
<b>TABLA 03:</b> Estadígrafos de Relaciones interpersonales y sus Dimensiones	30
<b>TABLA 04:</b> Nivel alcanzado en comunicación no verbal en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	31
<b>TABLA 05:</b> Nivel de las dimensiones de comunicación no verbal en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	32
<b>TABLA 06:</b> Nivel alcanzado en relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	33
<b>TABLA 07:</b> Nivel de las dimensiones de relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	34
<b>TABLA 08:</b> Prueba de normalidad	35
<b>TABLA 09:</b> Relación de la comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales.	36
<b>TABLA 10:</b> Influencia de la Comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales.	37
<b>TABLA 11:</b> Relación de la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo	39
<b>TABLA 12:</b> Influencia de la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo	40
<b>TABLA 13:</b> Relación de la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	42
<b>TABLA 14:</b> Influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo	43

## Índice figuras

	Pág.
<b>Figura1:</b> Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales	38
<b>Figura 2:</b> Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo	41
<b>Figura 3:</b> Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y las Relaciones Interpersonales	45

## Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la influencia entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de lengua y literatura de la UNT 2020. La investigación es de tipo no experimental, transversal correlacional causal. Se aplicó un cuestionario de comunicación no verbal y relaciones interpersonales a una muestra censal de 212 estudiantes de la escuela de Lengua y Literatura. En los resultados se observó que el 96,2% de estudiantes tienen un nivel bueno de comunicación no verbal, mientras que en relaciones interpersonales un 50,5% se ubicó en nivel bueno, existiendo un 2,4% con nivel medio. Así mismo, se obtuvo un valor de “rho” = 0,392 y un valor de significancia de 0,000 menor que el nivel de confiabilidad de 0,05. Concluyéndose que existe correlación entre ambas variables, un coeficiente de determinación R<sup>2</sup> (0.173). observándose que, en comunicación no verbal la mayoría de los estudiantes, 96.2% (204 estudiantes) se encuentran en un nivel bueno y no se encontró estudiantes con bajo nivel. Se verifica que la comunicación no verbal influye en un 17.3% en las relaciones interpersonal, siendo 82.7% influenciado por otros factores. Por tanto, a mayor nivel de comunicación no verbal mayor nivel de relaciones interpersonales en los estudiantes de lengua y literatura de la UNT 2020. Finalmente, se presentó como propuesta Talleres de mejora de las relaciones interpersonales mediante estrategias de manejo de la comunicación no verbal a nivel remoto.

**Palabras clave:** comunicación - comunicación no verbal - relaciones interpersonales - Habilidades sociales - Estilos de liderazgo.

## Abstract

The present research aimed to determine the influence between non-verbal communication and interpersonal relationships in language and literature students at UNT 2020. The research is non-experimental, cross-correlational causal. A non-verbal communication and interpersonal relationships questionnaire was applied to a census sample of 212 students from the School of Language and Literature. In the results, it was observed that 96.2% of students have a good level of non-verbal communication, while in interpersonal relationships, 50.5% were at a good level, with 2.4% having a medium level. Likewise, a value of "rho" = 0.392 and a significance value of 0.000 less than the reliability level of 0.05 was obtained. Concluding that there is a correlation between both variables, a coefficient of determination R<sup>2</sup> (0.173). observing that, in non-verbal communication, most of the students, 96.2% (204 students) are at a good level and no students with a low level were found. It is verified that non-verbal communication influences 17.3% in interpersonal relationships, 82.7% being influenced by other factors. Therefore, the higher the level of non-verbal communication, the higher the level of interpersonal relationships in language and literature students at the UNT 2020. Finally, workshops to improve interpersonal relationships through non-verbal communication management strategies were presented as a proposal. remote level.

**Keywords:** communication - non-verbal communication - interpersonal relationships  
- Social skills - Leadership styles.



## I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, se le da mayor importancia al lenguaje no verbal en un 55%, un 38% a la vocalización, voz, y dicción; y un 7% a la palabra. El ser humano como especie se vale de la comunicación para poder interrelacionarse con los otros, siendo desde el principio el lenguaje no verbal el fundamento de la comunicación antes de existir el habla, los movimientos corporales, los gestos, los sonidos, han desempeñado el papel de establecer el contacto con los otros y dirigir indirectamente la relación con su semejante. Con la aparición del habla se reforzó la comunicación y se mantuvo la relación directa, pero el juego de palabras no termina de expresar para el otro si el contenido en el lenguaje oral es cierto o no, es por eso, que la interrelación humana basa el tipo de relaciones en base a lo que percibimos intuitivamente del lenguaje no verbal de ese inconstante que refleja realmente la intención del interlocutor, lo cual facilita el contacto con el otro. Pudiendo concluir que en la demostración de la comunicación entre las personas ocurre en gran medida por los componentes no verbales en específico: señales verbales y visuales, los cuales son procesados de manera inconsciente, siendo el asidero real de la aceptación o rechazo del otro.

A nivel nacional, existe un problema de relaciones interpersonales en todos los contextos sociales. Aunque somos muy buenos profesionales, nos interesa fomentar el crecimiento y desarrollo responsable y sincero; Sin embargo, el lenguaje no verbal, lenguaje corporal, gestos, posición, vestimenta son completamente opuestos. Me pregunto si conocen los obstáculos que llevaron a su comunicación. Es más importante de lo que se piensa, especialmente cuando quieres decir no a otras áreas de la vida, pero nuestro lenguaje corporal dice que sí. La importancia de la comunicación no verbal en el proceso comunicativo es imprescindible, por ello, la presente investigación.

En nuestra localidad, la Libertad es la región donde se observa mayores problemas de conflictos sociales, por ende, todas las instituciones deben depriorizar temas referentes a mejorar las relaciones personales, sociales e interacciones humanas, la falta de comunicación y forma de dirigirse a nuestros interlocutores son necesarios tener los conocimientos y la guía de saber dirigirnos a los otros; la naturaleza de una relación depende de una eficiente comunicación verbal y no verbal.

Según mi experiencia del día a día en las aulas de la Escuela de Lengua y Literatura de la UNT, con los estudiantes, escuchaba decir: Me falta expresión y soltura corporal, mis compañeros hacen gestos inapropiados durante la interacción comunicativa, suelen no mantenerse firmes al momento de expresarse, Me avergüenzo que me miren a los ojos, se burlan al observar mi exposición, siento temblor en mis manos, tengo frío al exponer, mi cara se pone roja, tiembla mi voz, Mi voz sale intermitente y baja, etc. Situaciones que motivaron la presente investigación frente a los problemas de comunicación no verbal y las consecuencias generadas por tales actos involuntarios y voluntarios, la existencia de malentendidos, las deficientes relaciones interpersonales entre estudiantes.

La asociación de estas dos variables de estudio tiene por finalidad proponer mejoras en la relación humana específicamente en el ámbito educativo de nivel superior por discentes de Pregrado de la Escuela de Lengua y Literatura, que son el eje fundamental para la mejora social, pues es transcendental en los futuros docentes. Un buen pedagogo debe saber comunicarse efectivamente con sus estudiantes, de no ser así, a pesar de ser muy competente en su rubro, no llegará a cumplir el objetivo de la enseñanza-aprendizaje de una manera eficiente y eficaz.

Finalmente, todo tema que involucre o que tenga como eje al ser humano, es de gran importancia estudiarlo, ya que, a partir del estudio, se conocerá muchos aspectos del cual aún se siguen desconociendo.

El problema general de la tesis es el siguiente: ¿Existe influencia entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020? Problemas específicos: ¿Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales? ¿Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión Estilos de liderazgo?

En cuanto a la justificación, según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010) se tiene los siguientes criterios: Conveniencia, la investigación en toda su amplitud fue conveniente por tratarse de situaciones vivenciales en las que se desenvuelve todo ser humano en su proceso de humanización.

Relevancia social, la investigación se abordó con un grupo de jóvenes de la Universidad Nacional de Trujillo de la escuela de lengua y literatura; ellos se beneficiaron por ser un tema del acontecer diario de los cuales tenemos distintos comportamientos visibles.

Valor teórico, la investigación sirvió para conocer qué tan importantes son ciertas acciones del ser humano en el proceso comunicativo y sus efectos en las relaciones humanas.

Valor práctico, la investigación ayudó a la comunidad universitaria a reconocer una amplia variedad de emociones del ser humano en su contexto social. Utilidad metodológica, la investigación en todo su contenido se guio por el método científico.

El objetivo general: Determinar la influencia entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020. En cuanto a los objetivos específicos: Determinar la influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales. Determinar la influencia de la comunicación no verbal en la dimensión estilos de liderazgo Y la hipótesis general: Existe influencia entre la comunicación no verbal y las relaciones

interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020. Hipótesis específicas: Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales. Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión estilos de liderazgo.

## II. MARCO TEÓRICO

El estudio fue fundamentado en los siguientes antecedentes nacionales: Galván, V. (2018). En la tesis doctoral: Relaciones Interpersonales y el nivel de asertividad en los alumnos del VII ciclo de la Universidad Nacional La Cantuta. La investigación concluye, Las habilidades interpersonales tienen una relación estrecha con el nivel de comunicación asertiva en los discentes del VII ciclo de la especialidad de Agropecuaria de la Universidad antes mencionada. Antecedente que contribuye en la variable a enriquecer el tema de las relaciones interpersonales y el nivel de asertividad en todo ser humano especialmente en los estudiantes de nivel superior universitario.

Vásquez, J. (2018). En su investigación de posgrado: Relaciones interpersonales y motivación laboral en los docentes de la institución educativa N° 80382 Carlos Alberto Olivares. Chepén-2017. Universidad César Vallejo. La investigación concluye: Existe una correlación entre ambas variables teniendo como estudio a los docentes de la Institución educativa. Estos resultados demuestran significativamente el coeficiente de correlación. Al respecto la presente aporta al estudio en cuanto a la variable relaciones interpersonales afirmando una alta relación con la investigación motivación laboral entre sus miembros; demostrando la importancia de las relaciones interpersonales en toda organización.

Cano, L. (2018). En su tesis: Comunicación asertiva y relaciones interpersonales en docentes de la Red 6, San Juan de Lurigancho- 2018. Universidad César Vallejo. La investigación concluye: La existencia significativa entre ambas variables y cuyo objeto de estudio fueron docentes de nivel primaria obteniendo el coeficiente de correlación Tau\_b de Kendall de 0.772, de ello se observa una alta relación de las variables. Dicho estudio aporta en cuanto a las variables comunicación no verbal y relaciones interpersonales pues conlleva a demostrar una relación significativa entre ambas variables investigadas. Al igual que la presente investigación, la diferencia es que el estudio fue realizado a estudiantes de nivel superior.

Aguilar, M. (2018). En la tesis titulada: Comunicación asertiva y relaciones interpersonales en docentes de secundaria de la institución educativa de los Olivos, 2018. Universidad César Vallejo. La investigación concluye: Existe una relación rescatable en ambas variables en los docentes de los centros educativos de los Olivos dicho de esta manera la importancia de las interacciones humanas en todos los niveles educativos y es favorable aplicar técnicas asertivas para su mejora.

Javier, A., Santa María, H., Norabuena, R. & Jara, N. (2019). Presentaron el artículo: Acción tutorial para el desarrollo de las habilidades sociales en estudiantes universitarios. Revista Universidad San Ignacio de Loyola, Vicerrectorado de Investigación. La investigación concluye: Se identificó que los discentes demuestran en sus habilidades sociales dificultades en cuanto al proceso comunicativo y al estado emocional en que se encuentra, inclusive mucho temor con las personas que demuestran autoridad.

Al respecto, el aporte a la investigación realizada según este artículo en cuanto a la variable relaciones interpersonales, dicha investigación presenta un problema existente en estudiantes universitarios carentes de habilidades sociales.

A nivel internacional, Silva, A., Bartholomeu, D., & Montiel, J. (2017). En su artículo científico: Habilidades y comportamiento sociales no verbal. Estudios de Psicología, 22(1), 17-27. <https://doi.org/10.22491/1678-4669>. Concluyen que los individuos tienden a demostrar sus emociones, habilidades a través de las manifestaciones no verbales ya sea en sus diferentes formas demostrado dicha relación un accionar en el individuo. [trad].

Al respecto, el aporte según el artículo mencionado en cuanto a la variable comunicación no verbal y relaciones interpersonales, siendo la CNV la que le da el real sentido a lo que se está comunicando mediante las señales verbales y visuales que son una proyección de nuestro inconsciente que dan más información que lo expresado oralmente.

Vogel, Meyer, & Harendza, (2018). Presentaron el artículo científico: *Habilidades de comunicación verbal y no verbal, incluida la empatía durante la historia clínica de los*

*estudiantes de medicina de pregrado*. Revista BMC Educación médica. La investigación concluye los estudiantes de medicina de pregrado muestran diferenciado comportamiento de comunicación con respecto a verbal y aspectos no verbales y empatía en una competencia basada en evaluación. [trad].

El aporte de este artículo a la presente investigación en cuanto a la variable comunicación no verbal resalta la correlación existente entre la comunicación verbal y no verbal, sin embargo, muestra a la empatía como un componente primordial de la CNV.

Sutiyatno, S. (2018). En su artículo: *El efecto de la comunicación verbal y no verbal del maestro en los discentes*. Revista de enseñanza e investigación del lenguaje. La investigación llegó a las siguientes conclusiones:

1. La comunicación no verbal da un efecto significativo en el rendimiento en inglés de los alumnos de segundo año del departamento de informática de STMIK Bina Patria Magelang ( $\beta = 0,574$ ,  $p < 0,05$ ). [trad].

El trabajo de investigación antes mencionado aporta en cuanto a la variable comunicación no verbal concluyendo que el rendimiento de los discentes está influenciado tanto por la CV y CNV. Optimizando la influencia favorable de la comunicación no verbal en el aprendizaje del inglés.

Pereira, T., Trentino, J., Alves, F. & Puggina, A. (2019). Presentaron el artículo *Factores que afectan la calidad de las relaciones interpersonales del estudiante de enfermería*. Revista Escola Anna Nery. La investigación concluye en general, los discentes presentaron una calidad moderada de relaciones interpersonales con los compañeros de clase. Estudiantes varones se dieron cuenta que podrían contar más activamente con su amigo y evaluar esta relación de una manera más profunda, importante y duradera. Los estudiantes evaluaron sus puntajes académicos tan buenos como aquellos de su mejor amigo, esta percepción indica que los puntajes académicos influido en la elección de las amistades ya que la mayoría de ellos eran debido a la similitud, y por esta razón, las notas académicas no interferir en la calidad de las relaciones de los estudiantes. [trad].

Al respecto, el aporte según este artículo es en cuanto a la variable que hace referencia en el valor de las relaciones de todo ser humano en la medida de valorar la amistad, la confianza y la ayuda mutua entre amigos en cuanto a sus puntajes académicos obtenidos.

Almeida, M., Infante, A. & Cuenca, Y. (2019) presentaron el artículo científico *La comunicación no verbal en la formación inicial del Comunicador Social*. Revista Luz. La investigación concluye: Las habilidades comunicativas no verbales son importantes en el proceso comunicativo pues son el complemento de la comunicación verbal logrando que el interlocutor logre una eficiente comunicación.

El trabajo de investigación antes mencionado contribuye en la variable comunicación no verbal, presenta la importancia de la CNV en el proceso comunicativo no sin antes valorar la comunicación verbal pues ambas son un complemento para una eficiente comunicación.

De las Asturias Bohorques de Donesteve, C. Á. (2018). En su artículo *Relación entre poder, liderazgo, influencia y resonancia emocional desde la comunicación no verbal*; concluye que los estilos de liderazgo se ven influenciado por la comunicación no verbal. Por ello, el vínculo entre el liderazgo y los mensajes a través de los gestos, las expresiones faciales, las posturas, prosémica, tienen influencia.

Las principales bases teóricas que fundamentan la variable 1 comunicación no verbal son las teorías de Ray Birdwhistell, Mark Knapp, Paul Ekman, Edward Hall, Fernando Poyatos y Judee Burgoon. Ray Lee Birdwhistell (1952) de la Universidad de Louisville, creó el término cinésica o kinésica a los movimientos comunicativos como los gestos, la expresión facial, la postura y el andar. Igualmente, los movimientos del brazo y el cuerpo; argumentando que las “palabras no son las únicas contenedoras de conocimiento social”.

Al respecto Birdwhistell, R. (1970) Toda investigación cinética se basa en la suposición de que, sin que el participante sea necesariamente consciente de ello, los seres humanos están constantemente comprometidos en ajustes a la presencia y



actividades de otros seres humanos. Como organismos sensibles, utilizan su equipo sensorial completo en este ajuste. El valor del espacio y las características espaciales en la comunicación salió a la luz con la investigación del antropólogo social estadounidense Edward T. Hall, entre otros. A principios de la década de 1960, acuñó el término proxemics. En su trabajo fundamental sobre el tema: La Dimensión Oculta publicada en 1966 en la cual describió el comportamiento proxémico del hombre en cuatro zonas: espacio íntimo (alrededor de 50 cm), espacio personal (alrededor de 1 m), espacio social (1 a 2 m) y público espacio (más de 2 m).

Según Knapp, (1982) las investigaciones sobre comunicación no verbal pueden dividirse en siete áreas.

Paul Ekman, psicólogo considerado también padre de la comunicación no verbal, iniciador del estudio de las emociones y expresión facial destacando en el siglo XX concretamente en las microexpresiones. Manifiesta en sus investigaciones la existencia de un total de seis emociones básicas que son mundialmente conocidas independientemente de la cultura o condición de las personas. Al respecto, (Ekman, 2003) Las emociones determinan la calidad de nuestras vidas. Ocurren en cada relación que nos importa: en el lugar de trabajo, en nuestras amistades, en tratos con miembros de la familia y en nuestras relaciones más íntimas. Pueden salvar nuestras vidas, pero también pueden causar daños reales.

El lenguaje corporal referente a la forma de mirar, al cómo manifestar nuestros gestos, el ritmo de voz, su tonalidad, la posición del cuerpo expresamos muchas emociones cuyos elementos son con el nombre de comunicación no verbal. (Rulicki & Cherny, 2007). La cual es la variable 1 de la presente investigación.

Para Davis, (1976) la comunicación no verbal es más complejo que un simple repertorio de emocionales, que va de la mano y acompañado de la comunicación verbal. Ambos están unidos entre sí, ya que cuando dos personas están frente a frente, se realiza un acto comunicativo donde está presente una serie de elementos que consciente o inconscientemente, son ejecutados.

Según Baró T., (2012). Cuando se refiere al lenguaje no verbal, la inclusión de movimientos, gesticulaciones que manifiesta todo ser humano en diferentes situaciones comunicativas, el individuo utiliza el lenguaje corporal, que muchas veces se considera sinónimo de comunicación no verbal, pero ésta tiene otra dimensión más amplia que abarca la conducta táctil, el entorno, los espacios y contexto geográfico tan imprescindible para el hombre.

Para Coker y Burgoon, (1987) citado por Croes, Antheunis, Schouten, & Krahmer, (2019). Las señales no verbales pueden tener significados positivos y negativos. Las personas pueden comunicarse afecto positivo a través de la participación no verbal o señales de inmediatez. Cuando las personas participan activamente entre ellos en una conversación que muestran kinésica y expresividad, así como energía física y vocal [trad].

Según Ribeiro, (2013) La comunicación no verbal (CNV) está presente cada vez que hablamos y no solo. A menudo nos comunicamos incluso sin palabras a través de nuestros gestos, apariencia, voz, mirada. La forma en que nos vemos, la forma en que nos vestimos, el tono de voz que usamos dice más el uno del otro de lo que pensamos. Albaladejo "nos comunicamos cuando creemos que no nos comunicamos".[trad].

Para Álvarez, (2012, p. 24) citado por Almeida & Ortiz, "Desarrollo de habilidades para la comunicación no verbal en la formación inicial del comunicador social, 2016". Considera que: "La comunicación no verbal en el ambiente escolar es básico. Está conectada con los diversos tipos de relaciones de las instituciones educativas.

Según Davis, 1998 & Cisneros. (2006) citado por Almeida, Infante, & Cuenca, (2019) la comunicación no verbal es esencial y crucial en todo individuo por sus diferentes manifestaciones de conducta y expresiones que aportan en las relaciones interpersonales por las diferentes manifestaciones de los individuos.

Según Silva, A. (2009). Los elementos no verbales en las interacciones sociales el cuerpo y el lenguaje no verbal se han convertido en un tema de reflexión para la psicología por su papel simbólico en los procesos de comunicación social y por hacer la cultura y el grupo social de personas en interacción. Como (JODELET,

2006) manifiesta sobre el lenguaje corporal, " Las pistas que proporciona, incluso si a veces son inconscientes, están codificadas socialmente. "Las pistas que proporciona, incluso si son a veces inconscientes, sin embargo, están codificados socialmente" [trad]. Otros estudios se han dedicado al análisis del comportamiento no verbal, estableciendo sus funciones para expresar emociones, transmitir actitudes interpersonales, presentar personalidad al otro y para acompañar el habla con el fin de controlar la alternancia entre los interlocutores. (ARGYLE, 1988). [trad]

Para Araújo & Puggina, (2007) La comunicación no verbal califica la interacción humana, imprimir emociones, sentimientos, adjetivos y un contexto lo que permite al individuo percibir y comprender no solo lo que significan las palabras, sino también lo que siente el remitente del mensaje. [trad]

Para Bambaero & Shokrpour, (2017), el destinatario de un mensaje es entre dos mensajes verbales y no verbales contradictorios, la lógica dicta que lo empujamos hacia el mensaje no verbal y le preguntamos que preste más atención a los mensajes no verbales que a los verbales porque las señales no verbales frecuentemente revelan la intención del remitente de la información y reflejar sus reacciones emocionales. En función a lo obtenido, se recomienda que la atención a las habilidades de comunicación no verbal puede hacer cambio positivo en el futuro de la vida de un estudiante. Parece necesario para que los pedagogos practiquen y aprendan una comunicación eficaz, especialmente para aquellos que siempre interactúan con un gran grupo de estudiantes. [trad]

Teniendo en cuenta todos los conceptos vertidos sobre CNV llegamos a la conclusión que los comportamientos no verbales no solo son importantes para completar y acentuar el mensaje verbal, sino que construyen relaciones idóneas entre los discentes despertando el interés, la voluntad de entender su forma de pensar del individuo; para ello, la importancia de la del saber comunicarse satisfactoriamente con los recursos apropiados.

Según Rulicki & Cherny, (2007) propone una clasificación de la CNV, que reúne en un todo coherente las categorizaciones que se encuentran en la obra de distintos investigadores; ya sea en las dimensiones a investigar. Sistema quinésico, como una de las pioneras investigaciones en la Comunicación no verbal.

Para Bueno & Garrido, (2012) Quinésica, incluye: 1) los gestos y movimientos

psicomusculares, tanto faciales como corporales (elevar las cejas, sonreír, abrir más los ojos, levantar el brazo y agitar la mano para saludar, etc.); 2) las maneras (modos de comer, caminar, esperar, etcétera) o formas de moverse para realizar actos que comunican, y 3) las posturas, que son las posiciones estáticas que adopta el cuerpo humano.

Según Bailey, (2018) Kinésica es el uso de gestos y posturas para comunicarse de manera efectiva. Los gestos y las posturas son los movimientos frecuentes y continuos del cuerpo. [trad].

Para Birdwhistell, R. (2010) hace un estudio llamado Introducción a la kinesia que considera la cinésica como los gestos, posturas, actitudes [...] que realizamos consciente o inconscientemente, también considera que existe una coherencia con el discurso verbal, la experiencia personal y el contexto. [trad]

Para Poyatos F. (1970) La kinésica, La kinésica, Las posturas que captamos a través de la visión la cual percibimos audiblemente una postura, movimientos de las manos y dedos está sujeta a la perspectiva humana en la sociedad. Cualquier posición o movimiento observable de base psicomuscular, consciente o inconsciente, voluntario o no, se utiliza aisladamente con la estructura lingüística y paralingüística: ya sea a través de la mirada, poses, movimientos, etc.

Según Cestero, (2011) las posturas corporales y movimientos que matizan la significación de los enunciados verbales se conocen comúnmente como quinésica. Se trata de un sistema estructurado, compuesto por unidades de distinto tipo: quinema y aloquines unidades mínimas distintivas o movimientos simples y quinemorfos unidades mínimas significativos, formadas habitualmente, por más de un movimiento simple que en su unión, resultan comunicativos.

De acuerdo con Peace, (1986) Toda gesticulación debe leerse en conjunto, no de manera aislada, sino que implique congruencia, a la vez tener conocimiento del contexto, respetando el factor cultural y biológicos que influyen en la interpretación de los gestos.

La kinésica reconocida con la denominación de comportamiento quinésico o lenguaje corporal estudia el significado comunicativo, apelativo y expresivo de los movimientos corporales y de la gestualidad que conlleva a una percepción visual, táctil

o auditiva, en relación con la lingüística y paralingüística. Birdwhistell considera que las dos terceras partes de la comunicación personal no se verbaliza, sino que se atiende a otras pautas de interacción.

Según Rodríguez, (2010, p.17) citado por Caramelo, (2015) La proxémica es el análisis de la existencia en un espacio social y, dentro de él, se refiere al estudio de la ecología, una disciplina que analiza cómo reaccionan los individuos y utilizan las relaciones espaciales para crear grupos formales e informales.

Para Rulicki & Cherny, (2007) El sistema proxémico. En 1959, el antropólogo Edward T. Hall publicó El lenguaje silencioso, donde introdujo el término “proxémica” en la cual se da a conocer las normas que rigen el comportamiento del hombre ya sea su folklore, cultura, costumbres, tendencias, permitiendo distinguir su espacio social y personal [...]Hall concibe la comunicación del individuo desde el enfoque de la etología, es decir, como el comportamiento del “animal humano”, para lo cual es imprescindible el espacio.

Según Hernández, M. (2008). A la hora de organizarse en grupos formales o informales se observa el comportamiento del individuo a través de la proxémica es cómo el individuo en el espacio personal y social dentro del mismo estudio de la ecología del pequeño grupo, disciplina se encarga de estudiar la forma en que la gente utiliza y manifiesta las relaciones espaciales. por ejemplo, con cuestiones tan dispares como la distribución de los asientos en un ambiente, la disposición espacial del liderazgo, etc.

Para Markovic, (2017) El diccionario Merriam-Webster define la proxemia como "el estudio de la naturaleza, el grado y el efecto de la separación espacial que los individuos mantienen de forma natural (como en diversas relaciones sociales e interpersonales situaciones) y de cómo esta separación se relaciona con factores ambientales y culturales ". [trad].

En cuanto a la tercera dimensión de la comunicación no verbal en el presente trabajo de investigación tenemos al sistema paralingüístico. Según (Markovic, 2017) La voz es un componente importante de la comunicación no verbal, no solo por su papel de transmisión de un mensaje, pero también porque lo complementa sustancialmente.

Tono, calidad de voz del codificador influye en la interpretación del decodificador del mensaje. Mientras que la palabra escrita a menudo tiene un significado único en el papel, cuando se habla la connotación puede cambiar.

Según Poyatos, (1993) citado por Cestero, (2011) manifiesta que el sistema paralingüístico es una formación de cualidades y modificadores fónicos, los criterios de sonoridad y reacciones fisiológicos, además las emociones, elementos como los silencios, las pausas que comunican el sentir del mensaje verbal.

Al respecto Baró, T. (2018) El paralenguaje reúne el conjunto de aspectos vocales con los que damos a conocer las palabras: velocidad al hablar, ritmo, silencios, articulación, modulación, etc. Por lo tanto, el paralenguaje entra en funcionamiento cuando hablamos. Aunque independientemente del habla, también podemos usar sonidos con cierto significado, como chasquidos de la lengua, resoplidos, suspiros, carraspeos, etc.

En todo proceso comunicativo empleamos un estilo de voz, tono, volumen con sus diferentes tonalidades nos expresamos con bajo y alto volumen, lento, acelerado, realizamos pausas para que nuestro interlocutor y emisor lo deprecione o trasmite de manera satisfactoria.

En cuanto a la variable 2 Relaciones interpersonales Pereira, Trentino, Alves, & Puggina, (2019) Las relaciones interpersonales con los compañeros de clase son vitales e importantes. Autores identificaron que los estudiantes que describieron positivamente la relación con los compañeros de clase referidos para percibir cooperación, amistad y lazos que superan las instituciones, Sin embargo, hubo quienes evaluaron negativamente La relación con los compañeros de clase, debido a diferencias en los valores. y estilos de vida, siendo estos desacuerdos factores fundamentales por evasión. [trad].

Para Silveira, (2014) citado por Vásquez, (2018, p. 15) Se define a las relaciones interpersonales como una interacción eficaz entre personas que fomentan un medio favorable para la comunicación. Este aspecto es considerado el inicio de

todo aprendizaje las cuales suelen generar molestias o incomodidad en los seres, a la vez permiten un crecimiento en el hombre ya sea en sus relaciones interpersonales, amicales, familiares y de contexto frente a diferentes comportamientos, cambios de emociones, opiniones del ser humano.

Para Trinidad, (2003) citado por Fernández, (2016) Las relaciones interpersonales son los procesos recíprocos entre personas, para una activa comunicación eficaz.

Según Sime, (2002) explicó que la convivencia escolar es importante pues ayuda a formar lazos que permiten entender la complejidad del ser humano, esto mediante interacciones que regulan, forman y fortalecen la convivencia social. Cada persona trae a las escuelas su mundo, interactuando estos entre sí y permitiendo ver otras realidades y sumar al conocimiento social.

El proceso en la adolescencia es la más compleja del desarrollo humano, puesto que están presentes sus inquietudes y necesidades. En ellos, surgen pensamientos de frustración, soledad e incompreensión, pues el adolescente se encuentra en el centro de dos mundos distintos: de niño y de adulto lo que conlleva a un conflicto por no saber a cuál pertenecer.

La importancia de las relaciones interpersonales radica en que contribuyen al desarrollo cognitivo y social entre los seres humanos. Lo mejor que puede pasarle al hombre es la relación con otras personas. Por ello, debido a las grandes limitaciones observadas en los estudiantes universitarios sería necesario sensibilizar al docente y estudiantes para promover una correcta relación.

Las teorías más importantes que apoyan las relaciones interpersonales son la teoría de Carl Rogers y la teoría de las inteligencias múltiples de Howard Gardner con cierta implicación de la inteligencia interpersonal.

Conociendo la importancia de la comunicación en las relaciones interpersonales, necesitamos tener en cuenta las habilidades sociales, determinando como dimensiones: asertividad, empatía, escucha activa y reconocimiento de sus errores y aciertos.

Para Pedroza, (2012) considera que el contexto social con toda su diversidad para que podamos hacer relaciones interpersonales de manera democrática se debe aceptar al otro en su diferencia y lo primero debemos ser conscientes de nuestras posibilidades como educadores. Para ello, necesitamos tener un conocimiento construido socialmente que desarrolle nuestra personalidad y de los demás con los que nos relacionamos. Esto requiere un compromiso constante de pensar en nuestras prácticas profesionales para que sean formadores de sujetos ciudadanos más felices e involucrados emocionalmente con los cambios sociales. [trad]

Para Caballo, (2007) las habilidades sociales se expresan en nuestra conducta cuando socializar con los otros, expresamos sentimientos, actitudes, opiniones propias y respetando de los otros, esto nos permite resolver problemas y minimizar la probabilidad de que sucedan en un futuro.

Según Yang, (2016) La mayor parte de la investigación sobre las relaciones personales se dirige a uno de tres niveles de análisis: individual, diádica y sistémica (Sarason y Pierce, 1995). A nivel individual de análisis, una relación personal se puede definir en términos de la percepción de un participante de su relación con otra persona. En un nivel de análisis diádico, las relaciones se conceptualizan principalmente en términos del vínculo social compartido por dos participantes. [trad]

Para Valkenburg, (2017) Las interacciones son el centro de la autoestima social y global de los adolescentes (Harter, 2012a). Hoy en día, una parte significativa de las interacciones de los adolescentes con amigos cercanos y pares se produce a través de sitios de redes sociales y de la confianza de estos con sus pares. [trad]

Para Ould, Sabouret, & Rich, (2016) considera que hay muchas representaciones de las relaciones interpersonales en la literatura. Sin embargo, la representación dimensional sigue siendo la más común. Consiste proyectar las relaciones en un círculo de dimensiones. Por tanto, cualquier relación puede ser localizada y evaluada en este espacio dimensional continuo. Uno de los más conocidos es el de Svennevig; que divide las relaciones interpersonales en cuatro dimensiones: dominio, familiaridad, afecto y solidaridad. [trad]



Para Junco (2015), citado por (Reyes Júnior, 2018) asume que al iniciar una interacción grupal hay cargas personales provenientes de experiencias previas, que traen posiciones, visiones y sentimientos sobre las situaciones compartidas entre los actores. Mailhiot (1976) dice que la relación interpersonal afecta la productividad de un grupo, y su eficiencia es relacionados con las competencias de los miembros y su solidaridad en sus relaciones interpersonales. [trad]

Según Elías & Amaral, (2016) manifiesta: hay muchas definiciones de Habilidades Sociales que se encuentran en la literatura. Tales habilidades se relacionan con comportamientos necesarios para una relación interpersonal exitosa.

Según Bolsoni-Silva, Loureiro, Rosa y de Oliveira (2010), citado por Cardoso, (2017) las habilidades sociales pueden ser responsables de un proceso social adaptativo saludable que asegurar el bienestar físico y psicológico del alumno. [trad]

En la segunda Dimensión de la variable relaciones interpersonales, tenemos a los estilos de liderazgo; según Anderson & Sun, (2019) el patrón de actitudes que tienen los líderes y los comportamientos que exhiben. Desde el año 2000, se han propuesto varios estilos de liderazgo nuevos para capturar aspectos importantes que faltan más allá del marco carismático / transformacional y transaccional dominante. Los autores revisan la literatura emergente sobre estos nuevos estilos: liderazgo ideológico, liderazgo pragmático, liderazgo auténtico, liderazgo ético, liderazgo espiritual, liderazgo distribuido y liderazgo público integrador, así como el trabajo reciente sobre liderazgo de servicio. [trad]

Para Yuniawan, (2018) las habilidades de comunicación o los estilos de liderazgo orientados a tareas y relaciones son determinantes en las actitudes laborales de los empleados, especialmente su satisfacción con el crecimiento en las relaciones de comunicación con sus líderes directos y su satisfacción con el trabajo que están realizando. Los líderes masculinos y femeninos, este estudio encontró que no hay una diferencia significativa en habilidades comunicativas y estilos de liderazgo. [trad]

Según Yahaya & Ebrahim, (2016) en los últimos años se ha realizado una

extensa investigación internacional en el campo de liderazgo. No sorprende los diversos estudios tan abrumadores de investigadores ya que el tema de liderazgo es vital en el éxito organizacional. Sin un liderazgo eficaz, sería complicado para los integrantes de las organizaciones mantener la rentabilidad, productividad y competitividad (Lussier y Achua, 2007). Por ello, el liderazgo es un tema de gran importancia en el campo de la gestión, educación y muchos estudiosos de este rubro consideran el estilo de liderazgo como una variable importante para influir en cómo deben comportarse los miembros de una organización (Wu, 2009). [trad]

Para Smith, Minor, Brashen, & Remaly, (2017) menciona que en un estudio realizado por Okoroji, Anyanwu y Ukpere (2014), un estilo de liderazgo democrático resultó ser el estilo más eficaz porque el estudiante el rendimiento mejora con el "estímulo de la participación en clase en la toma de decisiones" (p. 191). [trad]

Según Zhang & Xie, (2017) comenta que el estilo de líder autoritario prevalece sobre sus subalternos, demostrándoles una posición de poder que tendría como resultado la inhibición en su comportamiento, generando conflicto y ambigüedad de roles. [trad]

Para Wong & Giessner, (2017) Generalmente se piensa que el liderazgo empoderado y el liderazgo laissez-faire representan estilos de liderazgo bastante diferentes: el primero más activo y dirigido en el desarrollo de seguidores y el segundo más pasivo y desdeñoso de las necesidades de los seguidores.

En cuanto al marco teórico presenta Flora Davis ve el componente multidisciplinar inherente a la comunicación no verbal desde diferentes disciplinas ya sea la psicología, antropología, la sociología, la etología y psiquiatría. Otros investigadores añaden otra disciplina más a los pilares del estudio de la CNV como es la lingüística concretamente la paralingüística que conlleva al análisis de los elementos no verbales formando parte del comportamiento no verbal ya sea la intensidad, el acento, el tono, la velocidad de elocución, el énfasis emotivo, las pausas, los silencios, las inflexiones de voz.

Las investigaciones de los antropólogos en diferentes ámbitos culturales han obtenidos datos valiosos como que la cultura establece cierto tipo de pautas comunicativas. Asimismo, otro ámbito de la Comunicación no verbal y muy importante proviene de estudios de campo de los antropólogos como es la personal y social por parte del ser. Mencionamos a un experto el antropólogo Edward Hall, quien identificó espacios en diferentes culturas que denominó distancia pública, social, personal e íntima.

En el enfoque sociológico, se ha dado muchos aportes al estudio de la CNV, específicamente del interaccionismo simbólico, investigaciones realizadas por George Herbert Mead destaca que la sociedad debe ser estudiada en función del criterio propio de los integrantes de la sociedad, para él la comunicación humana es realizada a través de intercambio de símbolos, tanto verbales como no verbales. Se enfatiza que las intenciones de comportamiento de los otros, la respuesta está en el carácter simbólico de los gestos y cómo éstos nos indican algo más que solo emociones.

En el campo de la etología los profesionales e investigadores han contribuido a estudios como la interacción entre madres y bebés, adultos, niños y adolescentes coetáneos y han observado acciones de comportamiento durante el saludo o interacciones en las conversaciones sus gestos, movimientos de cabeza, su mirada, los ojos, etc. por ello, la gran diferencia del hombre con el animal irracional en lo que respecta a la comunicación.

En el enfoque psicológico la manifestación de las emociones utiliza que los elementos no verbales, las interacciones de grupo y las actitudes y roles que prohíjan las personas al integrar los grupos son estudiados por la psicología social. De tal manera que la CNV incluye diverso factores psicológicos y culturales que son vistos y descritos por los elementos de interacción social.

En el campo de la lingüística según Ricci Bitti y Cortesi en años anteriores la lingüística hacía referencia a dos fenómenos que no definían: como era los gestos, mímicas, posiciones en el comportamiento verbal a su vez las cualidades de la voz, las inflexiones. La primera situación está considerada como kinésica que estudia las

posturas corporales, expresión facial y gestual. La base de esta disciplina fue ampliada gracias a los estudios de Darwin, Mauss y Efron. Pero especialmente Birdwhistell quien ideó un sistema para registrar las manifestaciones kinésicas ya sea los movimientos físicos. Y en segundo lugar la paralingüística que son signos no verbales los cuales acompañan a la comunicación lingüística complementándola el grito, la tos, el suspiro, la risa, el ruido del viento, el llanto, el sollozo, las cualidades de la voz, intensidad, tono, timbre, acentuación o los silencios.

Según el enfoque filosófico, las personas siempre partirán de la pertenencia al cara a cara, es decir, donde surgen las relaciones interpersonales, y por tanto es la actividad comunicativa la que le caracteriza por ser interpersonal. Relaciones que nutren a cada persona en relación con su grupo o con el otro. Los filósofos dicen:

"Cara a cara, apretones de manos, suaves caricias, lucha incansable, cooperación fraternal, diálogo amistoso, besos ... reciprocidad a través de la intimidad". (Dusel, E. 1977, pág. 33).

Es decir, que la proximidad inicia las relaciones interpersonales. La comunicación como parte medular de todo proceso comunicativo permitiendo la interacción humana clave de una socialización libre y creadora del ser.

### III. METODOLOGÍA

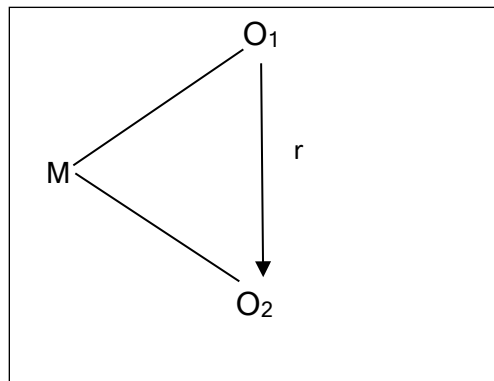
#### 3.1 Tipo y diseño de investigación

El tipo de investigación será Básica. Es determinada a un conocimiento más completo por medio de la comprensión de aspectos fundamentales de los fenómenos, de las situaciones observables o de las relaciones establecidas por los elementos. (CONCYTEC, 2018)

Diseño de investigación:

El diseño de estudio es correlacional causal o predictivo, este diseño según Hernández, Fernández y Baptista (2010). Describe la relación entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento dado. A veces solo interdependiente, otras, para una relación causal (causal).

En esta investigación el diseño es:



**Donde:**

**M** = Muestra conformada por los estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020.

**O<sub>1</sub>** = Observación de la variable independiente: Comunicación no verbal

**O<sub>2</sub>** = Observación de la variable dependiente: Relaciones interpersonales.

**r** = Correlación entre las variables, Comunicación no verbal y relaciones interpersonales.

### **3.2 Variables y Operacionalización:**

Las variables estudiadas en el presente proyecto son: Variable independiente: Comunicación no verbal (V1) y Variable Independiente: Relaciones Interpersonales (V2). Se aplicará una investigación cuantitativa con variables cualitativa o atributo.

La Comunicación no verbal como variable independiente se refiere al procedo de comunicación mediante el cual transmitimos un mensaje por medio de signos, gestos, contacto visual, posturas, expresión facial; de los cuales transmiten al interlocutor sentimientos, emociones y diferentes estados de ánimo en cualquier encuentro y conversación. Relacionados con los procesos cognitivos. (Rulicki y Cherny, 2018).

En cuanto a la variable dependiente: Relaciones interpersonales se define como las interacciones que se establecen entre dos o más personas que favorecen un medio saludable para la comunicación, expresión de emociones e ideas. Constituyen también un medio de recreación, distracción y relaciones humanas. A la vez de crecimiento personal y capacidad de las relaciones entre personas, como también puede generar incomodidad por ciertas curiosidades de estas. Silviera (2014) citado por Vásquez, (2018).

### **3.3 Población, muestra y muestreo**

#### **Población:**

La población objeto de estudio del presente trabajo estuvo comprendido por 212 estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo 2020.

#### **Muestra:**

La muestra de estudio es una muestra censal que constará de 212 estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo como única Universidad Estatal de la ciudad de Trujillo que brinda dicha especialidad. Se seleccionará el 100% de la población al considerarla una cantidad manejable de estudiantes. En tal sentido Ramírez, (1997) menciona que la muestra censal es aquella

en las cuales todas las unidades de investigación son seleccionadas como muestra (p.77). De tal forma la población a estudiar se denominará censal por ser universo, población y muestra. En vista que la población no es numerosa López, (1998), opina que “la muestra censal es aquella porción que representa toda la población” (p.123).

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En primer lugar, se tuvo en cuenta el diseño y elaboración del marco teórico, donde se considerará las fichas bibliográficas, de resumen, de párrafo; que nos servirán para estructurar el marco teórico referencial y conceptual de la presente investigación. De acuerdo con Ñaupás, et.al. (2018) “La invención de la computadora y la creación de diversos programas de procesamiento de datos como SPSS adaptado a las ciencias sociales, El poder de la computación radica en la velocidad de la computación, su confiabilidad y el hecho de que los archivos quedan para su visualización. Pero es necesario seguir los pasos y para eso se necesita ver las herramientas e ingresar los datos. Riesgo reducido de errores al mínimo, y permitir la reducción de información, o mida de forma rápida y fiable la tendencia central o la varianza. Por lo tanto, se dispone de información confiable y útil para preparar discusión, prueba de hipótesis y conclusiones apropiadas”. (Pág. 424).

Se utilizó como técnica la encuesta, a fin de obtener datos de la población de estudio. El cuestionario está constituido por un conjunto de preguntas redactadas de manera organizada, con el fin de que los encuestados puedan ofrecer de manera precisa la información requerida. Este cuestionario constituye un soporte técnico para el instrumento central de la investigación. El cuestionario constó de un conjunto de preguntas relacionadas con los indicadores de cada una de las dimensiones de las variables, con cinco alternativas: Nunca (1), Casi nunca (2), A veces (3) Casi siempre (4), Siempre (5); las que se evaluarán de acuerdo con los criterios estadísticos básicos. El cuestionario fue validado por juicio de expertos y su consistencia por medio de la prueba estadística Alfa de Cronbach. Según Oseda (2008) sostiene que la validez es el grado en que un instrumento mide realmente la variable que está tratando de medir.

## Validez y confiabilidad

El cuestionario de comunicación no verbal y relaciones interpersonales. Se sometió a la confiabilidad y validez del contenido. En la Validación de este. Se procedió a solicitar el apoyo de 5 jueces expertos como son un metodólogo, estadístico, lingüista, y de especialidad con grado de doctor; luego de alcanzarles los instrumentos (vía virtual) una semana después se devolvió con las observaciones, recomendaciones y sugerencias del caso. De modo que, para determinar la validez del contenido, se procedió a sistematizar y procesar los datos en el programa de cálculo Excel y aplicar el coeficiente de validación V de Aiken, el cual arrojó un valor de 1,00. Esto indicó que el cuestionario es un instrumento que mide realmente lo que pretende medir en cuanto a comunicación no verbal y relaciones personales respectivamente. Por tanto, quedó apropiado para ser utilizado en la investigación.

Tabla 1

### *Jueces participantes en el proceso de validación de contenido*

	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	C. O.	ESPECIALIDAD
1	Dulio Oseda Gago	20044737	0000-0002-3136-6094	Metodólogo
2	Francisco Alejandro Espinoza Polo	17839286	0000-0002-5207-8200	Matemático
3	Carlos Oswaldo Caballero Alayo	19096122	0000-0003-2550-5251	Lingüista
4	Teresa Luisa Nunura Maqui	18097914	0000-0001-8404-469X	Disciplinar
5	José Daniel Lázaro Saravia	17843730	0000-0003-0522-7434	Disciplinar CCSS

*Fuente:* Elaboración propia



---

La prueba piloto se aplicó mediante el coeficiente estadístico alfa de Cronbach. Se solicitó la colaboración de 30 estudiantes de otra Facultad

de Ciencias de la Educación y de la Comunicación con características similares a la muestra y se aplicó el cuestionario sobre comunicación no verbal y relaciones interpersonales. La prueba se ejecutó en un solo día en formulario google. Inmediatamente se bajó los resultados desarrollados para sistematizar a través de los cuadros estadísticos en el formato de Excel. Se calculó los datos con las puntuaciones requeridas obteniendo un coeficiente alfa de: 0,82. Dato que indica que el instrumento presentado obtiene un grado de confiabilidad aceptable, es decir se puede ejecutar a otras muestras las veces necesarias para ser apto en la ejecución de la recolección de información a la muestra censal de la presente investigación.

### **3.5 Procedimientos**

Se solicitó el permiso correspondiente, debido a la circunstancia por pandemia de Coronavirus (COVID 19) fue virtual, con ello, se aplicó los cuestionarios de encuesta virtuales (formulario google); se aplicó a los estudiantes dicho instrumento, contando con el apoyo de todos los ciclos de estudios de la especialidad; luego, se procesaron los resultados de las herramientas en formato Excel y SPSS versión 25, luego de lo cual se realizaron las estadísticas correspondientes.

### **3.6 Método de análisis de datos**

Se trabajó los estadígrafos descriptivos como es la tabla de distribución de frecuencias. Los gráficos estadísticos y su respectiva interpretación. Para la prueba de hipótesis se aplicó la prueba de normalidad de Kolmogorov - Smirnov, pero al apreciar en sus resultados que los datos de las variables comunicación no verbal y relaciones interpersonales, así como de sus dimensiones, no siguen una distribución Normal (Sig <0.05), lo que nos indicó que, para realizar el análisis de relación e influencia, se debe trabajar con la prueba no paramétrica

del Coeficiente de correlación de Spearman. Asu vez el análisis de regresión lineal y el gráfico de dispersión.

### **3.7 Aspectos éticos**

Se tuvo en cuenta la autorización de las autoridades que se obtuvo previo a la aplicación de los instrumentos de investigación, como es la prueba piloto realizada a 30 estudiantes de otra escuela de la Facultad de Ciencias de la Comunicación de la UNT; todo participante sujeto de investigación es libre de decidir por sí mismo, además se debe cumplir el proceso de aplicación de consentimiento informado asegurando su comprensión de la información impartida. Los problemas éticos abordados en esta investigación son los relacionados con la originalidad de la investigación, la metodología, el consentimiento de aplicación, conservación y difusión de los resultados. “La ciencia es un elemento valioso al servicio de la paz, el progreso y la lucha contra la pobreza, y que la responsabilidad social del científico se debe tanto a las generaciones presentes como a las futuras” (UNESCO, 1999).

“Los aspectos más importantes de los requerimientos éticos de un investigador científico son la preponderancia ética, el reconocimiento del trabajo utilizado para obtener información y el mérito de cada persona que participó en el trabajo. Usar ideas o resultados preliminares de terceros, o copiar ideas, fórmulas o resultados de investigación sin permiso no es ético e incluso implica robo intelectual o plagio científico” (UNESCO, 1999)

La presente tesis es una producción textual inédita. De modo que todo lo redactado en sus diferentes puntos constituyen información de la autora a partir de las fuentes bibliográficas referenciadas y citadas aquí. Por ello, la tesis alcanza su dimensión ética esencial, y evita caer en el plagio y autoplagio que perjudica todo crédito de un profesional, por más competente que sea. También, se considera el respeto por la propiedad intelectual, es decir los puntos de otros investigadores. Esto se ha determinado considerando las referencias bibliográficas respectivas.

La metodología, referida a la elaboración de los instrumentos de investigación. Estos fueron validados con las exigencias metodológicas que la investigación requiere. En tanto, fueron sometidos al juicio de experto y prueba de pilotaje. Con ello se determina de que las conclusiones de la investigación a partir de la información recogida en el proceso de investigación sean válidas, evitando mayores sesgos y posibilite ser generalizada a contextos similares. Además, con ello se supera la adulteración o falsificación de datos. Una vez obtenido el consentimiento de los participantes, se obtuvo también la aceptación de las autoridades educativas de la Universidad los mismos que otorgaron los permisos correspondientes para aplicar los instrumentos.

#### **IV. RESULTADOS**

Luego de utilizar estas herramientas, para todos los estudiantes de pregrado con la aprobación previa del director de la Facultad de Comunicación y Educación de la UNT. Se eligió el análisis descriptivo utilizando tablas de frecuencia para mostrar los resultados de la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales. Asimismo, los niveles alcanzados en cada dimensión de las variables fueron correctos. Para la demostración de la hipótesis, se decidió evaluar previamente la normalidad de los datos, de las variables de estudio, donde se determinó que para analizar la relación de las variables utilizamos el coeficiente Rho de Spearman. Finalmente, para la verificación de la influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales, se utilizó el análisis de regresión lineal y el gráfico de dispersión.

Tabla 2  
*Estadígrafos de Comunicación no verbal y sus Dimensiones*

		Kinésico	Proxémica	Paralingüístico	Comunicación no verbal
N	Válido	212	212	212	212
	Perdidos	0	0	0	0
Media		42,6179	21,7358	21,5189	85,8726
Mediana		42,0000	22,0000	21,0000	85,0000
Moda		41,000	22,00	21,00	84,00
esv. Desviación		3,84168	2,88583	2,25498	6,04076
Mínimo		31,00	12,00	16,00	67,00
Máximo		54,00	30,00	28,00	100,00

Nota. Data de comunicación no verbal

**Interpretación:** La variable comunicación no verbal tiene un puntaje medio de 85.9, su mediana es de 85, el puntaje más frecuente fue de 84 puntos; la variabilidad de los puntajes es  $\pm 6.04$  puntos, siendo su puntaje mínimo de 67 y máximo de 100 puntos.

Para la dimensión Kinésica su puntaje promedio es de 42.6 con una variabilidad de  $\pm 3.84$  puntos; en el caso de la dimensión proxémica su puntaje promedio es de 21.7 con una variabilidad de  $\pm 2.89$  puntos; finalmente en paralingüístico su puntaje medio es de 21.5 con una variabilidad de  $\pm 2.25$  puntos.

Tabla 3  
*Estadígrafos de Relaciones interpersonales y sus Dimensiones*

		Habilidades sociales	Estilos de liderazgo	Relaciones interpersonales
N	Válido	212	212	212
	Perdidos	0	0	0
Media		68,8160	41,4245	110,2406
Mediana		70,0000	41,0000	111,0000
Moda		71,00 <sup>a</sup>	41,00	115,00
Desv. Desviación		7,04617	5,10914	11,30800
Mínimo		47,00	23,00	74,00
Máximo		85,00	50,00	135,00

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

**Interpretación:** La variable relaciones interpersonales tiene un puntaje medio de 110.2, su mediana es de 111, el puntaje más frecuente fue de 115 puntos; la variabilidad de los puntajes es  $\pm 11.3$  puntos, siendo su puntaje mínimo de 74 y máximo de 135 puntos. Para la dimensión habilidades sociales su puntaje promedio es de 68.8 con una variabilidad de  $\pm 7.04$  puntos; respecto a la dimensión estilos de liderazgo su puntaje promedio es de 41.4 con una variabilidad de  $\pm 5.11$  puntos.

Tabla 4

*Nivel alcanzado en comunicación no verbal en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo*

Nivel	N°	%
Bajo	0	0.0
Medio	8	3.8
Bueno	204	96.2
Excelente	0	0.0
Total	212	100.0

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

**Interpretación:**

De la tabla 4, se puede apreciar que la mayoría de los estudiantes, 96.2% (204 estudiantes) se encuentran en un nivel bueno de comunicación no verbal y sólo el 3.8% (8 estudiantes) se encuentra con nivel medio. Estos resultados difieren a la investigación realizada por Galván (2018) con estudiantes de la especialidad de Agropecuarias de la Universidad Enrique Guzmán y Valle que obtuvieron un nivel medio de comunicación asertiva equivalente al 50%. El cual como menciona Álvarez (2012), considera que la comunicación no verbal en el ambiente educativo es básica. Por ello, la comunicación humana que se ocupa de las relaciones interpersonales es trascendental para fomentar una comunicación de calidad que conlleven a una mejor forma de vida en todos los aspectos y en especial en el ámbito universitario. Para Davis (1998), menciona que la comunicación no verbal es esencial y crucial en todo individuo por sus manifestaciones de conducta y expresiones en el acto comunicativo. Así mismo Baró (2012) refiere que el lenguaje no verbal tanto en la inclusión de movimientos, gesticulaciones que manifiesta todo ser en diferentes actos comunicativos tiene una dimensión amplia abarcando diferentes conductas que son importantes en toda interacción.

**Tabla 5**

*Nivel de las dimensiones de comunicación no verbal en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo*

Nivel	Kinésica		Proxémica		Paralingüística	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Bajo	0	0.0	2	0.9	0	0.0
Medio	12	5.7	95	44.8	19	9.0
Bueno	188	88.7	114	53.8	174	82.1
Excelente	12	5.7	1	0.5	19	9.0
Total	212	100.0	212	100.0	212	100.0

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

**Interpretación:**

De la tabla 5, se puede apreciar que, en la dimensión kinésica, la mayoría de los estudiantes, 88.7% (188 estudiantes) se encuentra en un nivel bueno; el 5.7% (12 estudiantes) presenta un nivel medio y sólo el 5.7% (12 estudiantes) se encuentra en un nivel excelente. Estos resultados son positivos; como menciona Bailey (2018) la Kinésica es el uso de gestos y posturas en todo acto comunicativo de manera efectiva. Los gestos y las posturas son los movimientos continuos del cuerpo.

Respecto a la dimensión proxémica el 44.8% (95 estudiantes) presenta un nivel medio, el 53.8% (114 estudiantes) se encuentra en un nivel bueno y sólo 0.5 % (1 estudiante) presenta nivel excelente, pero se evidencia un 0.9% (2 estudiantes) presenta nivel bajo. Marcovik (2017) refiere a la proxemia como "el estudio de la naturaleza, el grado y el efecto de la separación espacial que los individuos mantienen de forma natural y de cómo esta separación se relaciona con factores ambientales y culturales ". A pesar de los resultados favorables que observamos tenemos que trabajar la dimensión proxémica pues hay un porcentaje no favorable de nivel bajo 0.9%. En la dimensión



paralingüística, el 82.1% (174 estudiantes) se encuentra en un nivel bueno, y sólo el 9% (19 estudiantes) se ubica en un nivel excelente. Esto implica según Poyatos (1993) que la dimensión paralingüística se presenta cualidades primarias referidas al timbre de voz, tono, volumen, ritmo, etc. A los calificadores referidos a la cavidad bucal, nasal y faríngea; y diferenciadores como susurros, grito, sollozos, llanto, etc.

Tabla 6

*Nivel alcanzado en relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo.*

Nivel	N°	%
Bajo	0	0.0
Medio	5	2.4
Bueno	107	50.5
Excelente	100	47.2
Total	212	100.0

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

### **Interpretación:**

De la tabla 6, se puede apreciar que la mayoría, el 50.5% (107 estudiantes) tienen un nivel bueno en relaciones interpersonales; seguido del 47.2% (100 estudiantes) con un nivel excelente. Resultados favorables que, según Pereira, et al (2019), las relaciones interpersonales entre estudiantes son fundamentales, según sus investigaciones manifiestan que los estudiantes logran lazos fuertes de amistad y compañerismo. Pero también otros investigadores manifiestan resultados desfavorables argumentando diferencias en valores y estilos de vida. Para Silveira, (2014) citado por (Vásquez, 2018, p. 15) “Refiere a las relaciones interpersonales como una interacción eficaz entre dos o más personas que fomentan un medio favorable para la comunicación.” Por ello, consideramos un aprendizaje continuo en el ser humano por los diferentes comportamientos, estados de ánimo, puntos de vista en el proceso comunicativo que conlleva a las relaciones interpersonales.

Tabla 7

*Nivel de las dimensiones de relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo.*

Nivel	Habilidades sociales		Estilos de liderazgo	
	N°	%	N°	%
Bajo	0	0.0	0	0.0
Medio	5	2.4	16	7.5
Bueno	88	41.5	132	62.3
Excelente	119	56.1	64	30.2
Total	212	100.0	110	100.0

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

### **Interpretación:**

De la tabla 7, se puede apreciar que en la dimensión habilidades sociales, la mayoría, el 56.1% (119 estudiantes) presenta un nivel excelente en habilidades sociales, seguido del 41.5% (88 estudiantes) con un nivel bueno, no se encontró estudiantes con nivel bajo. Caballo (2007) refiere que las habilidades sociales son expresadas en nuestra conducta con nuestros semejantes al expresar nuestras emociones, actitudes, sentimientos, puntos de vista y como respuesta el ser debe respetar al otro permitiendo la solución de cualquier problema que se suscite. A su vez Bolsoni, et al (2010), determina que las habilidades sociales son responsables de un proceso social adaptativo que tiene como resultado favorable el bienestar físico, psicológico del estudiante. Respecto a los estilos de liderazgo la mayoría de los estudiantes 62.3% (132 estudiantes) de ellos, se ubican en un buen nivel y el 30.2% (64 estudiantes) en un nivel excelente. Okoroji, et al (2014) menciona al estilo de liderazgo democrático que resulta ser eficaz porque el estudiante se desenvuelve satisfactoriamente motivado en la toma de decisiones.

## Prueba de Normalidad

Ho: Los datos siguen una Distribución normal

H1: Los datos no siguen una Distribución normal

Tabla 8  
*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Kinésico	,092	212	,000	,983	212	,012
Proxémica	,079	212	,003	,986	212	,032
Paralingüístico	,115	212	,000	,977	212	,002
Comunicación no verbal	,072	212	,010	,988	212	,060
Habilidades sociales	,093	212	,000	,973	212	,000
Estilos de liderazgo	,072	212	,009	,970	212	,000
Relaciones interpersonales	,078	212	,003	,978	212	,002

a. Corrección de significación de Lilliefors

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

### Interpretación:

De la tabla 8, de la Prueba de normalidad de Kolmogorov - Smirnov, se puede apreciar que los datos de las variables comunicación no verbal y relaciones interpersonales, así como de sus dimensiones, no siguen una distribución Normal (Sig <0.05), lo que nos indica que, para realizar el análisis de relación e influencia, se debe trabajar con la prueba no paramétrica del Coeficiente de correlación de Spearman.

Tabla 9

*Relación de la comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales.*

			Comunicación no verbal	Habilidades sociales
Rho de Spearman	Comunicación no verbal	Coefficiente de correlación	1,000	,388**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	212	212
	Habilidades sociales	Coefficiente de correlación	,388**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	212	212

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

### **Interpretación:**

De la tabla 9, se puede observar que, si existe relación significativa baja, entre la comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.388 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ).

Tabla 10

*Influencia de la Comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales.*

ANOVA <sup>a</sup>						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1731,273	1	1731,273	41,576	,000 <sup>b</sup>
	Residuo	8744,553	210	41,641		
	Total	10475,825	211			

a. Variable dependiente: Habilidades sociales

b. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
		B	Desv. Error	Beta	t	
1	(Constante)	28,096	6,331		4,438	,000
	Comunicación no verbal	,474	,074	,407	6,448	,000

a. Variable dependiente: Habilidades sociales

Existe evidencia a un nivel del 95% de confianza, que la comunicación no verbal influye directamente en la dimensión habilidades sociales (Sig <0.05)

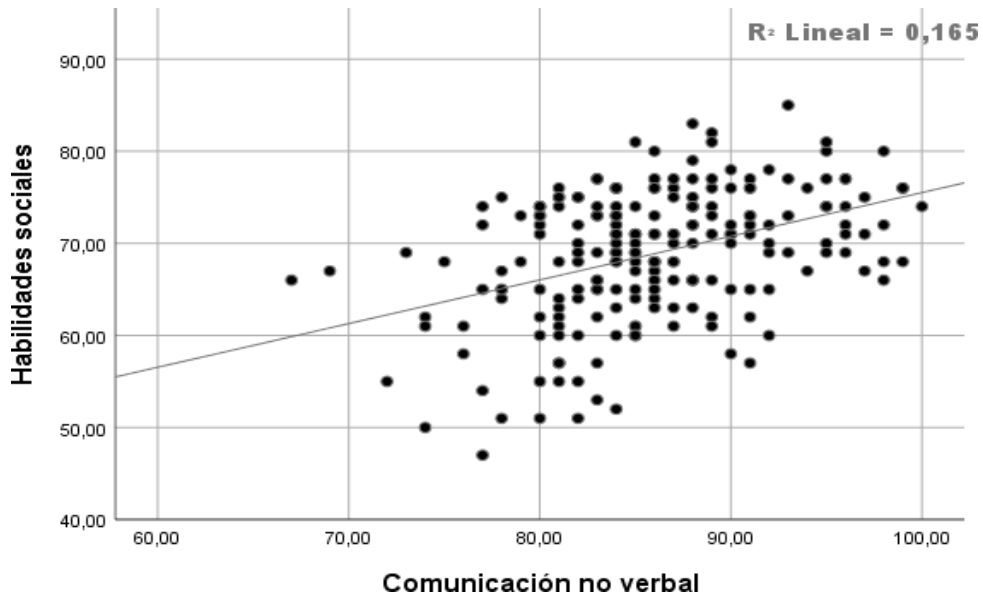
Res en del modelo <sup>b</sup>					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,407 <sup>a</sup>	,165	,161	6,45296	1,832

a. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

b. Variable dependiente: Habilidades sociales

De la tabla se verifica que la comunicación no verbal influye en un 16.5% en la dimensión habilidades sociales, siendo 83.5% influenciado por otros factores.

**Figura 1.** *Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

De la figura 1, se puede observar que, si existe relación directa, entre la comunicación no verbal y la dimensión de habilidades sociales, indicando que, a mejor desarrollo de la comunicación no verbal, mejor será el desarrollo de habilidades sociales. Así mismo la comunicación no verbal influye en un 16.5% en la dimensión habilidades sociales.

Tabla 11

*Relación de la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo*

			Comunicación no verbal	Estilos de liderazgo
Rho de Spearman	Comunicación no verbal	Coefficiente de correlación	1,000	,341**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	212	212
	Estilos de liderazgo	Coefficiente de correlación	,341**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	212	212

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

De la tabla 11, se puede observar que, si existe relación baja entre la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.341 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ).

Tabla 12

*Influencia de la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo*

ANOVA						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	711,438	1	711,438	31,149	,000 <sup>b</sup>
	Residuo	4796,354	210	22,840		
	Total	5507,792	211			

a. Variable dependiente: Estilos de liderazgo

b. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

Coeficientes <sup>a</sup>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	15,322	4,689		3,268	,001
	Comunicación no verbal	,304	,054	,359	5,581	,000

a. Variable dependiente: Estilos de liderazgo

Existe evidencia a un nivel del 95% de confianza, que la comunicación no verbal influye en la dimensión liderazgo (Sig<0.05)

Res en del model <sup>o</sup> b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,359 <sup>a</sup>	,129	,125	4,77910	1,721

a. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

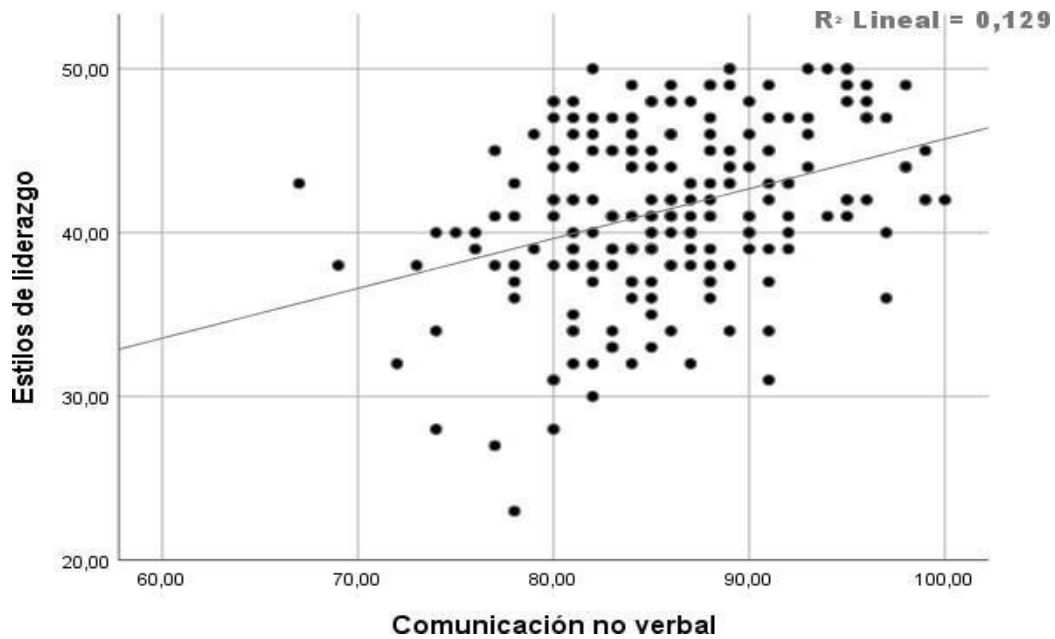
b. Variable dependiente: Estilos de liderazgo

De la tabla se verifica que la comunicación no verbal influye en un 12.9% en la dimensión estilos de liderazgo, siendo 87.1% influenciado por otros factores



**Figura 2.**

*Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

De la figura 2, Se notó que existe una relación directa entre la comunicación no verbal y los estilos de liderazgo, lo que muestra que la comunicación no verbal influye en el 12,9% de los cambios en los estilos de liderazgo.

Tabla 13

*Relación de la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo*

			Comunicación no verbal	Relaciones interpersonales
Rho de Spearman	Comunicación No verbal	Coeficiente de correlación	1,000	,392**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	212	212
	Relaciones interpersonales	Coeficiente de correlación	,392**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	212	212

\*\* . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

De la tabla 13, se puede observar que, si existe relación significativa entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.392 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ).

Tabla 14

*Influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Universidad Nacional de Trujillo*

<b>ANOVA<sup>a</sup></b>						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	4662,346	1	4662,346	43,869	,000 <sup>b</sup>
	Residuo	22318,386	210	106,278		
	Total	26980,731	211			

a. Variable dependiente: Relaciones interpersonales

b. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

<b>Coeficientes<sup>a</sup></b>						
Modelo		Coeficientes no estandarizados			t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	43,418	10,114		4,293	,000
	Comunicación no verbal	,778	,117	,416	6,623	,000

Coeficientes estandarizados

a. Variable dependiente: Relaciones interpersonales

Existe evidencia a un nivel del 95% de confianza, que la comunicación no verbal influye positivamente en las relaciones interpersonales (Sig<0.05)

Resumen del modelo <sup>b</sup>					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,416 <sup>a</sup>	,173	,169	10,30912	1,753

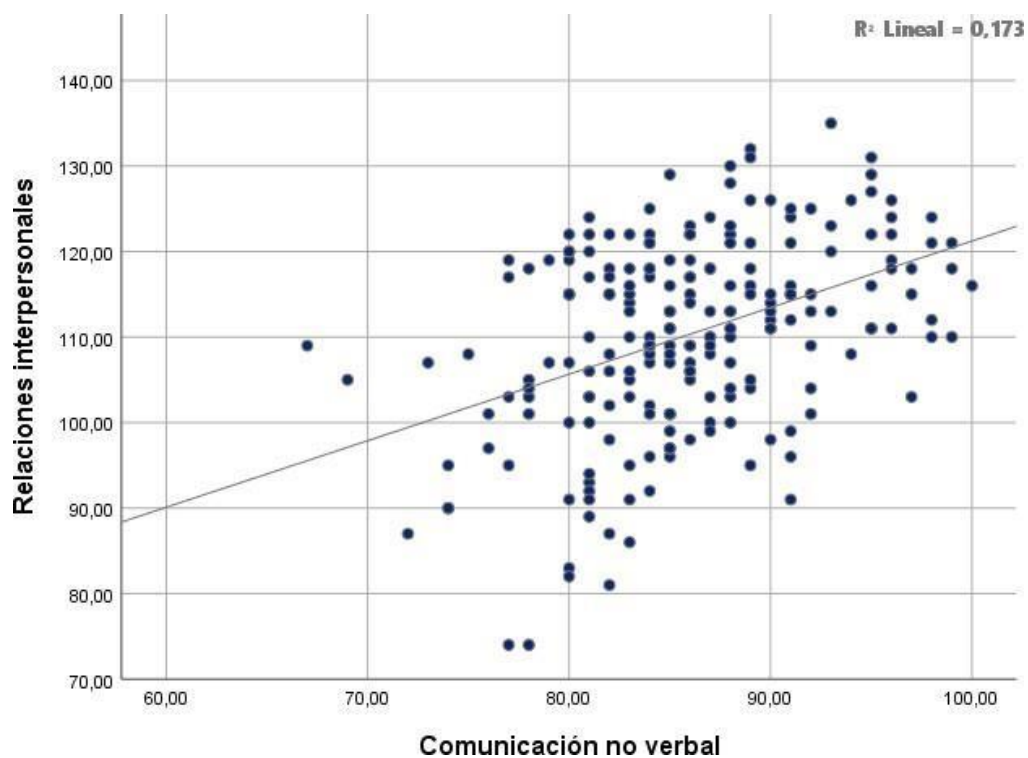
a. Predictores: (Constante), Comunicación no verbal

b. Variable dependiente: Relaciones interpersonales

De la tabla se verifica que la comunicación no verbal influye en un 17.3% en las relaciones interpersonales, siendo 82.7% influenciado por otros factores

**Figura 3.**

*Dispersión de los puntajes de la Comunicación no verbal y las Relaciones Interpersonales*



*Nota.* Datos obtenidos de la aplicación del test

De la figura 3, se puede observar que, si existe relación positiva, entre la Comunicación no verbal y las Relaciones Interpersonales, indicando que, a mejor desarrollo de la Comunicación no verbal, mejor serán las Relaciones Interpersonales. Verificándose que la comunicación no verbal influye 17.3% en las relaciones interpersonales.

## V. DISCUSIÓN

A partir de los resultados encontrados en la presente investigación, se discuten los resultados con base en la técnica de triangulación.

En relación con los resultados obtenidos se puede observar que, si existe relación significativa entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.392 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ). Frente a lo mencionado se acepta la hipótesis de investigación, donde refiere que existe influencia entre la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020.

Estos resultados son corroborados por Galván, V. (2018) en su tesis doctoral *Relaciones interpersonales y nivel de asertividad de los alumnos del ciclo VII de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle* concluye que las habilidades interpersonales están directamente relacionadas con el nivel de asertividad de los alumnos del ciclo VII de la especialidad Agrícola de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle, con un coeficiente de Pearson que muestra un valor de 0.650 y un valor de significancia de 0.000. Esta investigación tiene un grado de coincidencia parcial con respecto a la presente investigación. La diferencia es en la muestra que lo desarrollaron con 30 estudiantes del VII ciclo de la especialidad de agrícola y la presente con 212 estudiantes. Nos hace pensar que las relaciones interpersonales se enriquecen con la práctica de la comunicación asertiva que todo ser humano y todo grupo humano tiene esa necesidad de interactuar, especialmente entre los estudiantes de dichos niveles educativos.

Asu vez Cano, L (2018) menciona en su tesis de grado *Comunicación asertiva y relaciones interpersonales entre docentes de la UGEL 05. San Juan de Lurigancho-2018*, que resultó en una relación significativa entre la comunicación asertiva y las relaciones interpersonales entre los docentes de

primaria de la UGEL 05, San Juan de Lurigancho. 2018. siendo el coeficiente de correlación Tau\_b de Kendall de 0,772 que muestra una alta asociación entre variables arrojando un nivel parcial en relación con la presente investigación, con la diferencia que su muestra en docentes de educación básica regular y la muestra del presente estudio son estudiantes de nivel superior universitario del I al X ciclo.

De igual manera Aguilar, M (2018) en su investigación Comunicación asertiva y relaciones interpersonales en docentes de secundaria de la Institución Educativa Los Olivos, 2018; Sus resultados determinaron que la comunicación asertiva está relacionada ( $Rho = 0,753$ ) y significativa ( $p = 0,000$ ) con las relaciones interpersonales entre docentes de instituciones educativas en Los Olivos, 2018. Estos resultados son similares a investigaciones previas, excepto que la investigación fue sobre docentes de nivel básico, con un nivel de coincidencia parcial con la presente investigación. Esto significa que los procesos interpersonales dentro de las instituciones educativas ya sean de pregrado o educación superior, son muy importantes para el estudio de la comunicación no verbal, porque en todos los procesos de comunicación, según el estudio del antropólogo Albert Mehrabian, quien delectó una regla de comunicación llamada 7-38 -55. 7% palabras, 38% lenguaje paraverbal y 55% lenguaje corporal, exclusivamente en conversaciones con fuerte contenido emocional.

En su artículo científico Trani (2015) titulado L'influenza del linguaggio non verbale nella comunicazione interpersonale, Este artículo se centró en diferentes aspectos de la comunicación y, en particular, en la comunicación no verbal y sugestiva con el objetivo de profundizar, primero teórica y finalmente con una investigación de campo, la influencia del lenguaje no verbal en la comunicación interpersonal. El análisis del proceso de comunicación en sus diferentes formas se refería al lenguaje no verbal y al fenómeno de la sugestión, que representa la tendencia de las personas a ser susceptibles a las influencias de los demás. Esta investigación difiere de la presente en cuanto al tipo de

investigación pues es experimental. Pero el resultado ha sido similar en la relación en sus variables. Obteniendo un nivel de coincidencia parcial con la presente investigación. Se han considerado varios autores que han estudiado el proceso sugestivo desde que comenzó a despertar el interés de la comunidad científica; Atkinson (1943), Pöll (1960), Hoffmann (1980), Granone (1989) y Chertok (1990) sentaron las bases sobre las que, aún hoy, se basa el conocimiento de otros estudiosos en la materia, como Gudjonsson (2003).

Los datos obtenidos han dado, en general, razones para suponer un impacto significativo por mensajes no verbales dentro de una comunicación verbal, actuando, en el caso específico de esta experiencia, como un refuerzo inconsciente del mensaje verbal y condicionando la forma en que los sujetos habían sido invitados a representar gráficamente un constructo dado. Las explicaciones dadas se confirman en el contexto de la psicología de la comunicación, señalando, una vez más, el efecto sugestivo de la comunicación no verbal. En conclusión, es posible enfatizar cómo la comunicación representa la base fundamental de las relaciones interpersonales y como la forma más espontánea de transmitir algo de uno mismo al otro tanto a través del lenguaje verbal como no verbal. Este último no es controlado por la emisora la mayor parte del tiempo, pero le permite enviar información importante sobre usted, su estado de ánimo, su estado de ánimo, las características de su personalidad y, de hecho, su historia personal. Al enviar esta información, de alguna manera puede ir a influir en el otro, sugiriendo contenido que el destinatario puede o no dar la bienvenida. Una vez más, esto subraya la importancia de la comunicación en sus diversas formas y la necesidad de profundizar en el conocimiento de los diferentes aspectos implicados.

Asu vez la relación alumno-alumno como afirma Vuelvas (1997), en la etapa de adolescentes el joven necesita conformar su identidad a partir de un proceso de individualización, es él y solo él, tratando de ser único con otras personas, buscando diferencias de los demás.



Todos estos momentos son importantes especialmente la comunicación no verbal que representa la parte fundamental en toda interacción humana, en las diferentes etapas del desarrollo humano.

Estos resultados son fortalecidos con la teoría de Bambacero & Shokrpour (2017), la comunicación no verbal es altamente confiable en el proceso de comunicación porque las señas no verbales revelan la interacción del emisor en el proceso comunicativo reflejando sus reacciones emocionales. Con base a estas afirmaciones de estudio recomiendan la atención a las habilidades de comunicación no verbal, pues determina un cambio favorable en las buenas relaciones interpersonales de todo ser humano.

En cuanto a la hipótesis específica que existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales, tuvimos como resultado que, si existe relación significativa baja, entre la comunicación no verbal y la dimensión habilidades sociales, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.388 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ). Frente a lo mencionado se acepta la hipótesis específica de investigación donde refiere que existe influencia entre la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales. Estos resultados se ven respaldados por Silva, Aleksander Giordano da, Bartholomeu, Daniel, & Montiel, José Maria. (2017). Habilidades sociales y comportamiento social no verbal: implicaciones para la aceptación y el rechazo universitario, en la investigación participaron 128 estudiantes universitarios de entre 18 y 51 años. Se utilizó el Inventario de Habilidades Sociales y un protocolo sociométrico que incluyó las justificaciones de las elecciones basadas en la evaluación de las conductas no verbales del grupo. Entre los resultados, el comportamiento no verbal tiende a explicar una mayor variabilidad en la aceptación y el rechazo social en esta área en comparación con las medidas de autoinforme; existen diferencias de conducta que provocan aceptación y minimizan el rechazo; hubo diferencias por serie de elementos que explican la aceptación y el rechazo social.

Asu vez Almeida, Infante & Cuenca (2019), en su el artículo científico *La comunicación no verbal en la formación inicial del Comunicador Social*. ratifican que las habilidades comunicativas no verbales constituyen un elemento muy importante en la comunicación y en las habilidades sociales que son parte indispensable en la interacción humana. Un factor principal y prioritario en las habilidades sociales es la comunicación no verbal; esa interacción de los individuos que en sus primeras impresiones se dan por la apariencia física del hombre, según su expresión facial, su postura, su mirada, el estilo del lenguaje hablado, su tono, el volumen de voz nos trasmite como es la persona que está frente nuestra. Por ello, las habilidades sociales corresponderían de hecho a la implementación de la cognición social dentro del marco específico de los intercambios interpersonales. En tal sentido las "conductas verbales y no verbales resultantes de situaciones cognitivas y afectivos que permiten su adaptación a la vida en sociedad.

Silva (2017) en su artículo científico: *Habilidades y comportamiento sociales no verbal: Implicaciones para la aceptación y el rechazo en la universidad*, "El estudio ha participado en 128 estudiantes universitarios de entre 18 y 51 años. Se utilizó el Inventario de Habilidades Sociales y un protocolo sociométrico que incluye las justificaciones de las elecciones basadas en la evaluación de los comportamientos no verbales del grupo. Entre los resultados, el comportamiento no verbal tiende a explicar una mayor variabilidad de la aceptación y el rechazo social en este contexto en comparación con las medidas de autoinforme; existen diferencias en las conductas que provocan aceptación y minimizan el rechazo; hubo diferencias por serie de elementos que explican la aceptación y el rechazo social". Contrastando con la presente investigación podemos afirmar que los adolescente y jóvenes se ven afectado en sus habilidades sociales según comportamientos no verbales de la interacción de los individuos a consecuencia de ello se ve afectada las relaciones interpersonales. Especialmente en habilidades sociales por el comportamiento no verbal.

Javier, et.al (2019) presenta en su artículo científico: *Acción tutorial para el desarrollo de las habilidades sociales en estudiantes universitarios*. Revista Universidad San Ignacio de Loyola, cuyo resultado difiere de nuestra investigación. Cuyo resultado en los estudiantes universitarios presentan habilidades sociales en menor índice, dificultades en expresar sus emociones, rechazo a la imagen que representa autoridad, evaden situaciones complicadas, es notorio en ellos el miedo al rechazo, escasa interacción con los otros, complicaciones para manifestar sus sentimientos y problemas para entender al otro. Además, se observó que manifiestan su antipatía a la otra persona, tienen temor a una confrontación grupal. Es decir, hay discentes que tienen complicaciones en la comunicación, temor de expresar una negativa como respuesta, dificultad de mantener una interacción, temor de relacionarse y comunicarse, sus relaciones interpersonales son mínimas por ende escaso trabajo en equipos.

La teoría de Valkenburg (2017) manifiesta que las interacciones tienen un rol central en el proceso de la autoestima social y global de los adolescentes. Por ello, una parte significativa de las interacciones de los jóvenes con amigos cercanos y pares se produce a través de sitios de redes sociales y de la confianza de estos con sus pares. Caballo (2007), manifiesta que las habilidades sociales se expresan en nuestra conducta cuando interactúan con los otros, expresamos sentimientos, actitudes, opiniones propias a través de la comunicación verbal y no verbal, respetando los puntos de vista diversos, y ello, conlleva a resolver problemas y minimizar la probabilidad de que sucedan en un futuro; utilizando la forma más apropiada de dirigirnos a los demás.

En el periodo de la adolescencia, se encuentran en la búsqueda de su identidad por ello, los jóvenes tienden a formar grupos pretendiendo adaptar comportamientos, conductas y actitudes relacionadas a sus intereses, transmitiendo diferentes formas de usar el lenguaje verbal y no verbal en diversos contextos sea familiar, amical, entre pares o académicos.

En la hipótesis específica existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión estilos de liderazgo. se obtuvo como resultados que, si existe relación baja entre la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo, encontrándose en la prueba de correlación de Spearman, un valor de 0.341 con una significancia de 0.000 ( $p < 0.05$ ). Y existe evidencia a un nivel del 95% de confianza, que la comunicación no verbal influye en la dimensión estilos de liderazgo ( $\text{Sig} < 0.05$ ). Frente a lo mencionado se acepta la hipótesis específica de investigación donde refiere que existe influencia entre la comunicación no verbal y estilos de liderazgo. Estos datos se ven respaldados con las afirmaciones De las Asturias Bohorques de Donesteve, C. A (2018), en su investigación determina que el liderazgo en sus diferentes estilos tiene una influencia notoria en la comunicación no verbal. El estudio realizado por Okoroji, Anyanwu y Ukpere (2014), sobre estilo de liderazgo democrático tuvo como resultado el estilo más eficaz porque el estudiante en el rendimiento y desarrollo comunicativo mejora con el "estímulo de la participación en clase en la toma de decisiones" (p. 191). [trad].

La teoría de Kumar, et al (2007) consideran que el liderazgo estratégico y eficaz son vitales para el éxito y eficiencia de toda organización. Los estilos de liderazgo en los últimos años se han convertido en un tema muy necesario en toda institución por ello su importancia.

Todo líder manifiesta un sinnúmero de expresiones ya sea en su forma de mirar, gestos, posturas, miradas, tonos de voz, etc. que le favorece en la comunicación pudiendo convencer en la temática que desea abordar y que necesita la aprobación de las personas a quien se dirige. Por lo tanto, la influencia de esta dimensión con la comunicación no verbal si es válida en la presente investigación.

Según las investigaciones de Goffman (1956) o Henley (1977), en sus estudios realizados indagaron de qué forma las expresiones de poder podían ser manifestadas a través del lenguaje no verbal. Por ello, confirmaron esa relación de la comunicación no verbal con el liderazgo. De tal manera ciertos

elementos no verbales tales como la sonrisa, la expresividad, la mirada, la postura, el tono de voz, la relación interpersonal determina dominancia, potencia y poder.

Por ello, los comportamientos no verbales son efectivos y de interés en el liderazgo pues la interacción humana es una acción de todo líder determinante para una buena comunicación y relación entre individuos. Es así como Pigmalión en sus estudios sobre liderazgo sostiene que el líder actúa según sus expectativas, y lo confirma a través de sus investigaciones en aula al ver los comportamientos no verbales de los maestros con algunos estudiantes que en ellos generan expectativas, situaciones como una sonrisa, mirada frecuente, diferentes formas de postura y lenguaje corporal brindándoles calidez, aceptación y aprobación.

## VI. CONCLUSIONES

- Existe influencia directa y significativa en la comunicación no verbal y las relaciones interpersonales, con un coeficiente de correlación de Spearman de 0.392 y un coeficiente de determinación  $R^2$  (0.173). observándose que, en comunicación no verbal la mayoría de los estudiantes, 96.2% (204 estudiantes) se encuentran en un nivel bueno y no se encontró estudiantes con bajo nivel. Con respecto a la variable relaciones interpersonales tenemos a la mitad de los estudiantes con nivel bueno y el 47.2% (100 estudiantes) con un nivel excelente, existiendo sólo un 2.4% (5 estudiantes) con nivel medio.
- Existe influencia directa y significativa baja de la Comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales con un coeficiente de correlación de Spearman 0.388 y un coeficiente de determinación  $R^2$  (0.165). Indicando que, a mejor desarrollo de la comunicación no verbal, mejor será el desarrollo de habilidades sociales, la cual se evidencia que, en habilidades sociales el 56.1% presenta excelente desarrollo y el 41.5% buen desarrollo.
- Existe influencia directa y significativa baja de la comunicación no verbal y la dimensión estilos de liderazgo, con un coeficiente de correlación de Spearman 0.341 y un coeficiente de determinación  $R^2$  (0.129). Indicando que, la comunicación no verbal influye en 12.9% en la variabilidad de los estilos de liderazgo. A su vez el 62.3% presenta nivel bueno y sólo el 30.2% se ubica en nivel excelente, siendo un grupo a quienes hay que reforzar.

## VII. RECOMENDACIONES

- A. A los directivos de la Facultad de Educación y Ciencias de la Educación enfatizar la importancia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en estudiantes de nivel superior universitario.
  
- B. A los directivos implementar las competencias propuestas con la finalidad de mejorar la comunicación no verbal en los estudiantes de la escuela de lengua y literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en los talleres de comunicación eficaz.
  
- C. A los docentes de la especialidad de lengua y literatura a seguir investigando y haciendo propuestas de modelos de comunicación no verbal en beneficio de una mejora de las relaciones interpersonales en modalidades de educación virtual mediante trabajo remoto que contribuyan al desempeño de los estudiantes en dicha situación.

## VIII. PROPUESTA

Todo ser humano inmerso en el ámbito educativo sabe que un buen pedagogo debe saber comunicarse efectivamente con sus estudiantes, de no ser así, a pesar de ser muy competente en su rubro, no llegará a cumplir el objetivo de la enseñanza-aprendizaje de una manera eficiente y eficaz. Siendo ello contradictorio con el conjunto de problemas de comunicación no verbal vistos en los estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo y las consecuencias generadas por estos actos que no han hecho más que poner en evidencia la deficiente relación interpersonal que se desarrolla entre ellos mismos.

Por ello, el presente programa tiene como finalidad proponer mejoras en la relación humana específicamente en el ámbito educativo de nivel superior, que son el eje fundamental para el desarrollo social, pues es trascendental en los futuros docentes. La propuesta se basa en estrategias de comunicación no verbal adecuadas para mejorar las relaciones interpersonales tanto de las habilidades sociales como de los estilos de liderazgo. Programa basado en estrategias de comunicación no verbal para mejorar las relaciones interpersonales a nivel remoto.



## REFERENCIAS

- Aguilar Loyola, M. A. (2018). *Comunicación asertiva y relaciones interpersonales*. Universidad César Vallejo, Lima.
- Aguilar, M. (2018). *Comunicación asertiva y relaciones interpersonales en docentes de secundaria de la Institución educativa de los Olivos*. Universidad César Vallejo, Lima.
- Almeida, M., & Ortiz, E. (2016). Desarrollo de habilidades para la comunicación no verbal en la formación inicial del comunicador social. *Formación y Calidad Educativa*, 4(2).
- Almeida, M., Infante, A., & Cuenca, Y. (2019). Comunicación no verbal: Concreción en la formación del licenciado en comunicación. *Atlante*.
- Almeida, M., Infante, A., & Cuenca, Y. (2019). La comunicación no verbal en la formación inicial del Comunicador Social. *Luz*, 18(2), 3 - 15.
- Anderson, M. H., & Sun, P. Y. (2019). Reviewing Leadership Styles: Overlaps and the Need for a New 'Full-Range' Theory. *An Official Journal of the British Academy of Management*, 19(1), 76-96. doi: <https://doi.org/10.1111/ijmr.12082>
- Araújo, M. M., & Puggina, M. J. (2007). *NONVERBAL COMMUNICATION AS AN IATROGENIC FACTOR* (Vol. 3). São Paulo, SP, Brasil.
- Argyle, M. (1988). *Bodily communication*. (2ed., Ed.) Londres: Methuen.
- Bailey, B. (2018). *The Importance of Nonverbal Communication in Business and How Professors at the University of North Georgia Train Students on the Subject*. Spring: University of North Georgia.
- Bambaeero, F., & Shokrpour, N. (2017). The impact of the teachers' non-verbal communication on success in. *The impact of the teachers' non-verbal communication on success in*, 5(2), 51-59.
- Baró, T. (2012). *La gran guía del lenguaje no verbal*. Barcelona: Paidós.
- Baró, T. (2018). *Inteligencia no verbal*. Barcelona: Planeta.
- Birdwhistell, R. (1970). *Kinesics and context*. University of Pennsylvania Press Philadelphia.
- Birdwhistell, R. (2010). *Kinesics and context: Essays on Body Motion Communication*. University of Pennsylvania Press Philadelphia.

- Bueno, M., & Garrido, M. (2012). *Relaciones interpersonales en la educación*. Madrid: Pirámide.
- Caballo, V. (2007). *Manual de evaluación y entrenamiento de las habilidades sociales* (Séptima edición ed.). Madrid: Siglo XXI de España Editores.
- Cano, L. (2018). *Comunicación asertiva y relaciones interpersonales en docentes de la Red 6, UGEL 05. San Juan de Lurigancho-2018*. Lima: Universidad César Vallejo.
- Caramelo, L. (2015). *Influencia de la comunicación no verbal en la comunicación política, análisis y evolución del comportamiento no verbal de Pablo Iglesias*. España: Universidad Extremadura.
- Cardoso, B. L. (2017). Habilidades sociais conjugais: uma revisão da literatura brasileira. *Revista Brasileira De Terapia Comportamental E Cognitiva*, 124-137. <https://doi.org/10.31505/rbtcc.v19i2.1036>
- Cestero, A. (2011). *Comunicación no verbal y comunicación eficaz*. Universidad de Alcalá.
- CONCYTEC. (2018). Obtenido de [https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento\\_renacyt\\_version\\_final.pdf](https://portal.concytec.gob.pe/images/renacyt/reglamento_renacyt_version_final.pdf)
- Croes, E., Antheunis, M., Schouten, A., & Kraemer, E. (2019). Social attraction in videomediated communication: The role of nonverbal affiliative behavior. *Journal of Social and Personal Relationships*, 36(4), 1210 - 1232. doi:10.1177/0265407518757382
- Davis, F. (1976). *La comunicación no verbal*. Madrid: Alianza editorial.
- Dolors, J. (1996). *Informe a la UNESCO de la Comisión Internacional sobre la Educación para el siglo XXI. La Educación encierra un tesoro*. España: Santilla Ediciones UNESCO.
- De las Asturias Bohorques de Donesteve, C. Á. (2018). *Relación entre Liderazgo, Poder, Influencia y Resonancia Emocional desde el prisma de la Comunicación no verbal*.
- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed*. New York.
- Elias, L. C., & Amaral, M. V. (2016). Habilidades Sociais, Comportamentos e Desempenho Acadêmico. *Psico-USF*, 21(1), 49-61. <https://doi.org/10.1590/1413-82712016210105>

- Fernández, N. (2016). *Aplicación del programa de educación afectiva "Maryfer" para mejorar las relaciones interpersonales de los estudiantes del primer grado de educación secundaria de la i.e. "victor Raúl haya de la torre", ROMA, 2008.* Trujillo-Perú: Universidad Nacional de Trujillo.
- Galván, V. (2018). *Relaciones interpersonales y el nivel de asertividad en los alumnos del VII ciclo de la especialidad de agropecuaria de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.* Lima.
- Guillermo, L. (2017). Programa. *In Crescendo*, 8(2), 179-191.
- Hernández, M. (2008). *La comunicación no verbal en la proyección mediática de la imagen política de José Luis Rodríguez Zapatero durante curso político.* Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación.* México: 5° ed. Mc Graw Hill.
- Javier, A., Santa María, H., Norabuena, R., & Jara, N. (2019). Acción tutorial para el desarrollo de las habilidades sociales en estudiantes universitarios. 7(1), 185-200. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2019.v7n1.261>
- Jodelet, D. (2006). *Le corps, la personne et autrui.* In: MOSCOVICI, S. Paris: Armand Colin.
- Knapp, M. (1982). *La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno.* México: Paidós Comunicación.
- López, J. (1998). *Procesos de investigación.* Caracas, Venezuela: Panapo.
- L'influenza del linguaggio non verbale nella comunicazione interpersonale. Un'indagine conoscitiva con adolescenti. (2015, junio 4). Rivistapiesse.it. <http://rivistapiesse.it/2015/06/04/linfluenza-del-linguaggio-non-verbale-nella-comunicazione-interpersonale-alice-trani/>
- Markovic, H. (2017). *Kinesics and Body language in simultaneous and consecutive interpretation.* Osijek: J.J. Strossmayer University of Osijek.
- Ñaupas, H.; Valdivia, M. Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación. Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la tesis.* Ediciones de la U.
- Ould, L., Sabouret, N., & Rich, C. (2016). Un modèle pour prendre en compte les relations.
- Oseña, D., Cori, S. y De la Cruz, M. (2008) *Metodología de la Investigación.* Huancayo: Pirámide.

- Peace, A. (1986). *El lenguaje del cuerpo: Cómo leer la mente de los otros a través de sus gestos*. Planeta Editores.
- Pedroza, L. S. (2012). *Relações Interpessoais: (4ta ed.)*. Cuiabá - MT, Brasil: Universidade Federal de Mato Grosso/Rede e-Tec Brasil.
- Pereira, T., Trentino, J., Alves, F., & Puggina, A. (2019). Factors that affecting nursing students quality of interpersonal relationships. *EAN*, 23(1). <https://doi:10.1590/2177-9465-EAN-2018-0159>
- Poyatos, F. (1970). *La comunicación no verbal en la enseñanza integral del español como lengua extranjera*. Alcalá de Henares. Madrid: Máster en enseñanza de español.
- Poyatos, F. (1994). *La Comunicación no verbal II Paralenguaje, kinésica e interacción* (ilustrada ed.). (E. Akal, Ed.) Madrid, España: Biblioteca Española de Lingüística y Filología. Obtenido de [https://books.google.com.pe/books?id=J-Z-hnhEmGsC&pg=PA3&hl=es&source=gbs\\_selected\\_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=J-Z-hnhEmGsC&pg=PA3&hl=es&source=gbs_selected_pages&cad=2#v=onepage&q&f=false)
- Ramirez, T. (1997). *Cómo hacer un proyecto de investigación*. Caracas, Venezuela: Panapo.
- Reyes Júnior, E. R. (2018). Relações interpessoais e sua influência na satisfação dos acadêmicos. *Revista de Gestão e Secretariado*, 9(3).
- Ribeiro, S. (2013). *A Comunicação Não-Verbal – Estratégia de Ensino da Língua Estrangeira – Espanhol*. Universidade do Porto.
- Rulicki, S., & Cherny, M. (2007). *Comunicación no verbal*. Buenos Aires: Ediciones GRANICA S.A.
- Silva, A. F. (Jan/Jun de 2009). Um estudo da relação professor-aluno e da indisciplina: *Educação e Cultura Contemporânea*, 6(12).
- Silva, Aleksander Giordano da, Bartholomeu, Daniel, & Montiel, José Maria. (2017). Habilidades sociais e comportamento social não verbal: Implicações para a aceitação e rejeição na universidade. *Estudos de Psicologia (Natal)*, 22(1), 17-27. <https://dx.doi.org/10.22491/1678-4669.20170003>
- Sime, L. (2002). *Hacia una pedagogía de la convivencia*. Lima-Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Smith, G., Minor, M., Brashen, H., & Remaly, K. (2017). SUCCESSFUL INSTRUCTIONAL LEADERSHIP STYLES IN EDUCATION. *Journal of Instructional Research*, 6.
- Sutiyatno, S. (2018). The Effect of Teacher's Verbal Communication and Nonverbal Communication on Students' English Achievement. *JOURNAL OF*

- UNESCO / ICSU – Consejo Internacional para la Ciencia “Declaración sobre la ciencia y el uso del saber científico”. Conferencia Mundial sobre Ciencia. Budapest, junio de 1999.
- Valkenburg, P. M. (2017). The concurrent and longitudinal relationships between adolescents' use of social network sites and their social self-esteem. 35-41.
- Vasquez, J. (2018). *Relaciones interpersonales y motivación laboral en los docentes de la Institución Educativa N°80382 Carlos Alberto Olivares. Chepén-2017*. Trujillo: Universidad César Vallejo.
- Vogel, D., Meyer, M., & Harendza, S. (2018). Verbal and non-verbal communication skills including empathy during history taking of undergraduate medical students. *BMC Medical Education*, 18(157). <https://doi.org/10.1186/s12909-018-1260-9>
- Vuelvas, B. (1997). *La juventud actual ¡Comienzo o fin de una época!*, *Memorias del 2° Congreso Nacional de Orientación Educativa!*
- Wong, S. I., & Giessner, S. R. (2017). The Thin Line Between Empowering and Laissez-Faire Leadership: An Expectancy-Match Perspective. 44. <https://doi.org/10.1177/0149206315574597>
- Yahaya, R., & Ebrahim, F. (2016). Leadership styles and organizational commitment: literature review. *JMD*, 35(2). <https://doi.org/10.1108/JMD-01-2015-0004>
- Yang, L.-h. (2016). Interpersonal Relationships and the Development of Student Interest in Science. *Electronic Journal of Science Education*, 20(1).
- Yuniawan, U. A. (October de 2018). The relationships among leadership styles, communication skills, and. *Journal of Business and Retail Management Research*, 13(1).
- Zhang, Y., & Xie, Y.-H. (2017). Authoritarian Leadership and Extra-Role Behaviors: A Role-Perception Perspective. *Management and Organization Review*, 13(1), 147-166. Obtenido de <https://doi.org/10.1017/mor.2016.36>

## ANEXO 1

### MATRIZ DE CONSISTENCIA

**Título:** Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales Escuela de Lengua y Literatura Universidad Nacional de Trujillo, 2020

**Autor:** Maribel Sofía Pizarro Mostacero.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
			Variable 1: Comunicación no verbal.			
			Dimensiones	Indicadores	Items	Niveles o rangos
<p><b>Problema principal:</b> ¿Existe influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020?</p> <p><b>Problemas específicos:</b> ¿Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales?</p> <p>¿Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión <b>Estilos de liderazgo</b>?</p>	<p><b>Objetivo general:</b> Determinar la influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b> Determinar la influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales.  Determinar la influencia de la comunicación no verbal en la dimensión estilos de liderazgo.</p>	<p>Hipótesis general: Existe influencia de la comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en los estudiantes de la Escuela de Educación Secundaria, Especialidad Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo en el año 2020.</p> <p><b>Hipótesis específicas:</b> Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión habilidades sociales.  Existe influencia de la comunicación no verbal en la dimensión estilos de liderazgo.</p>	Kinésica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo de gestos faciales</li> <li>- Mantiene mirada fija en su comunicación</li> <li>- Mirada al interlocutor</li> <li>- Adecuado contacto visual</li> <li>- Adopción de posturas</li> <li>- Movimiento de cuerpo</li> <li>- Posturas erguidas</li> <li>- Posturas que permiten conversar</li> <li>- Posturas acordes a la ocasión</li> <li>- Gesticulaciones y movimientos</li> <li>- Interpretación adecuada de gestos</li> <li>- Uso de brazos y manos al expresarse</li> </ul>	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12	BAJO: 12 - 24 MEDIO: 25 - 36 BUENO: 37 - 48 EXCELENTE: 49 - 60
			Proxémica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Espacio utilizado</li> <li>- Conversación cerca al interlocutor</li> <li>- Tranquilidad al guardar distancia con tu interlocutor</li> <li>- Incomodidad de cercanía con tu interlocutor</li> <li>- Manejo de distancia acorde a la situación</li> <li>- Dirección de mi cuerpo al dialogar con el interlocutor</li> </ul>	13,14,15,16,17,18,19	BAJO: 7 - 14 MEDIO: 15 - 21 BUENO: 22 - 28 EXCELENTE: 29 - 35

				- Usurpación de lugar en el desarrollo del intercambio comunicativo		
			Paralingüística	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambio constante de voz</li> <li>- Ritmo de voz que permite entender lo expresado</li> <li>- Volumen de voz alto por mi interlocutor</li> <li>- Identificación fácil de timbre de voz de tu interlocutor</li> <li>- Volumen de voz acorde con la situación comunicativa</li> <li>- Pronunciación y articulación idóneas</li> </ul>	20,21,22,23,24,25	BAJO: 6 - 12 MEDIO: 13 - 18 BUENO: 19 - 24 EXCELENTE: 25 - 30
<b>Variable 2: Relaciones interpersonales</b>						
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Niveles o rangos</b>
			Habilidades sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Respeto de opiniones</li> <li>- Elogios positivos a sus compañeros</li> <li>- Se preocupa de problemas y emociones de sus compañeros</li> <li>- Ayuda a sus compañeros con dificultades</li> <li>- Apertura de escucha con sus compañeros</li> <li>- Manifiesta agradecimiento por un hecho recibido</li> <li>- Pide ayuda a sus compañeros</li> <li>- Se integra a un grupo para realizar actividades</li> <li>- Explica con claridad tareas específicas</li> </ul>	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16,17	BAJO: 17 - 34 MEDIO: 35 - 51 BUENO: 52- 68 EXCELENTE: 69 - 85

				<ul style="list-style-type: none"><li>- Encuentra otros medios para solucionar problemas sin pelear</li><li>- Pide disculpas ante hechos que son negativos</li><li>- Persuade a sus compañeros sus ideas</li><li>- Comprende lo que sienten los demás</li><li>- Permite que sepan sus compañeros de su preocupación por ellos.</li><li>- Comparte sus cosas con sus compañeros</li></ul>		



## ANEXO 2: Matriz de Operacionalización de variables

**Variable:** Comunicación no verbal

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Escala de medición
<b>V1: COMUNICACIÓN NO VERBAL</b>	Se refiere los gestos, las posturas, las miradas, los tonos de voz y otros signos y señales no verbales constituyen un lenguaje complementario al de las palabras, con el que nos comunicamos en forma constante. El conjunto de estos elementos y también la disciplina que los estudia reciben el nombre de comunicación no verbal (CNV). En cualquier encuentro y conversación la CNV expresa el complejo mundo afectivo compuesto por emociones, sentimientos y estado de ánimo. Refleja cómo se sienten las personas y también manifiesta la marcha de los procesos cognitivos relacionados con la atención, la memoria y la	El cuestionario consta de 12 ítems correspondientes a la dimensión Kinésico, 7 ítems correspondiente a la dimensión Proxémica y 6 ítems concernientes a la dimensión paralingüístico. En total consta de 25 ítems y las dimensiones de comunicación no verbal fueron propuestas por Rulicki (2007)	Kinésica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo de gestos faciales</li> <li>- Mantiene mirada fija en su comunicación</li> <li>- Mirada al interlocutor</li> <li>- Adecuado contacto visual</li> <li>- Adopción de posturas</li> <li>- Movimiento de cuerpo</li> <li>- Posturas erguidas</li> <li>- Posturas que permiten conversar</li> <li>- Posturas acordes a la ocasión</li> <li>- Gesticulaciones y movimientos</li> <li>- Interpretación adecuada de gestos</li> <li>- Uso de brazos y manos al expresarse</li> </ul>	1,2,3,4,5,6,7,8,9, 10,11,12	Cuestionario sobre comunicación no verbal y relaciones interpersonales	BAJO: 12 - 24 MEDIO: 25 - 36 BUENO: 37 - 48 EXCELENTE: 49 - 60
			Proxémica	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Espacio utilizado</li> <li>- Conversación cerca al interlocutor</li> <li>- Tranquilidad al guardar distancia con tu interlocutor</li> <li>- Incomodidad de cercanía con tu interlocutor</li> <li>- Manejo de distancia acorde a la situación</li> <li>- Dirección de mi cuerpo al dialogar con el interlocutor</li> <li>- Usurpación de lugar en el desarrollo del intercambio comunicativo</li> </ul>	13,14,15,16,17, 18,19		BAJO: 7 - 14 MEDIO: 15 - 21 BUENO: 22 - 28 EXCELENTE: 29 - 35

	imaginación. (Rulicki y Cherny, 2018).		Paralingüística	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambio constante de voz</li> <li>- Ritmo de voz que permite entender lo expresado</li> <li>- Volumen de voz alto por mi interlocutor</li> <li>- Identificación fácil de timbre de voz de tu interlocutor</li> <li>- Volumen de voz acorde con la situación comunicativa</li> <li>- Pronunciación y articulación idóneas</li> </ul>	20, 21,22,23,24,25		BAJO: 6 - 12 MEDIO: 13 - 18 BUENO: 19 - 24 EXCELENTE: 25 - 30
--	--	--	-----------------	---	--------------------	--	--

**Variable:** Relaciones Interpersonales

<b>V2: RELACIONES INTERPERSONALES</b>	<p>Conjunto de interacciones eficientes que se establecen entre dos o más sujetos que estructuran un medio favorable para la comunicación, expresión de emociones e ideas. Son también el origen de oportunidades, esparcimiento y distracción de las personas. Se considera como el origen del aprendizaje, generando muchas</p>	<p>El cuestionario consta de 15 ítems correspondientes a la dimensión habilidades sociales y 10 ítems correspondiente a la dimensión estilos de liderazgo. En total consta de 25 ítems. Las dimensiones de Relaciones interpersonales fueron propuestas por Vásquez (2018)</p>	Habilidades sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Respeto de opiniones</li> <li>- Elogios positivos a sus compañeros</li> <li>- Se preocupa de problemas y emociones de sus compañeros</li> <li>- Ayuda a sus compañeros con dificultades</li> <li>- Apertura de escucha con sus compañeros</li> <li>- Manifiesta agradecimiento por un hecho recibido</li> <li>- Pide ayuda a sus compañeros</li> <li>- Se integra a un grupo para realizar actividades</li> <li>- Explica con claridad tareas específicas</li> </ul>	1,2,3,4,5,6,7,8, 9,10,11,12,13, 14,15,16,17	<p>Cuestionario sobre comunicación no verbal y relaciones interpersonales</p>	BAJO: 17 - 34 MEDIO: 35 - 51 BUENO: 52 - 68 EXCELENTE: 69- 85
---	---	--	----------------------	---	---	---	--

	<p>veces molestia o incomodidad en las personas, pero estas interacciones constituyen un medio extraordinario de crecimiento personal, relaciones humanas, formas de conducta social y la complacencia de la curiosidad. Silviera (2014) citado por (Vásquez, 2018).</p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuentra otros medios para solucionar problemas sin pelear</li> <li>- Pide disculpas ante hechos que son negativos</li> <li>- Persuade a sus compañeros sus ideas</li> <li>- Comprende lo que sienten los demás</li> <li>- Permite que sepan sus compañeros de su preocupación por ellos.</li> <li>- Comparte sus cosas con sus compañeros</li> </ul>			
			<p>Estilos de liderazgo</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Interactúa con respeto y acepta diferencias</li> <li>- Practica la democracia para la toma de decisiones</li> <li>- Actúa ganándose el respeto de los demás</li> <li>- Ayuda a los demás a observar los problemas desde otros aspectos</li> <li>- Representa eficientemente a los demás ante sus superiores</li> <li>- Motiva a los demás a tener confianza en si mismos</li> <li>- Le interesa corregir y solucionar errores de sus compañeros</li> <li>- Práctica la puntualidad, responsabilidad y el orden en sus actos.</li> <li>- Práctica buenas relaciones humanas que enriquece la convivencia en aula.</li> </ul>	<p>18,19,20, 21,22,23,24,25, 26,27,28</p>		<p>BAJO: 11 - 22 MEDIO: 23 - 33 BUENO: 34 - 44 EXCELENTE 45 - 55</p>

**Fuente:** Elaboración propia.

### ANEXO 3: Instrumento de recolección de datos



#### CUESTIONARIO SOBRE COMUNICACIÓN NO VERBAL Y RELACIONES INTERPERSONALES

Universidad	Edad	Sexo		Ciclo
		F	M	
Facultad: .....				
Especialidad: .....				
Fecha: .....				

**Instrucciones:** A continuación, te presentamos varias proposiciones, te solicitamos que frente a ellos expreses tu opinión considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas, marcando con una (X) la que mejor exprese tu punto de vista de acuerdo al siguiente código:

1. Nunca	2. Casi Nunca	3. A veces	4. Casi Siempre	5. Siempre
----------	---------------	------------	-----------------	------------

#### PARTE I: COMUNICACIÓN NO VERBAL

Dimensión / Ítems		1	2	3	4	5
<b>Dimensión: Kinésico</b>						
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?					
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?					
3	¿Miras al interlocutor al hablar con él?					
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?					
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?					
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?					
7	¿Adoptas posturas <b>erguidas</b> , manteniendo la espalda y la cabeza recta?					
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?					
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?					
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?					

11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?					
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?					
<b>Dimensión: Proxémica</b>						
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?					
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?					
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?					
16	¿Te incomoda cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?					
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?					
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?					
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?					
<b>Dimensión Paralingüístico</b>						
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialoga?					
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?					
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?					
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?					
24	¿El volumen de la voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?					

25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?					
----	---	--	--	--	--	--

## PARTE II: RELACIONES INTERPERSONALES

Dimensión/ Ítems		1	2	3	4	5
<b>Dimensión Habilidades Sociales</b>						
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?					
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?					
3	¿Elogias y dices cosas positivas de los demás?					
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?					
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?					
6	¿Demuestras apertura de escucha con tus compañeros?					
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por ti?					
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?					
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?					
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?					
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearte?					
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?					

13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?					
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?					
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?					
16	¿Compartes tus cosas con los demás?					
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?					
<b>Dimensión Estilos de liderazgo</b>						
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?					
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?					
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar conmigo?					
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?					
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?					
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?					
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?					
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?					
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?					
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?					

28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?					
----	---	--	--	--	--	--

**Muchas Gracias por tu colaboración.**

## **ANEXO 4: Propuesta**

### **Programa basado en estrategias de comunicación no verbal para mejorar las relaciones interpersonales a nivel remoto**

#### **I. Información general**

- 1.1. Institución Educativa: Universidad Nacional de Trujillo
- 1.2. Nivel Educativo: Superior
- 1.3. Escuela: Educación Secundaria
- 1.4. Dirigido a: 212 Estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura.
- 1.5. Duración: 1 mes (2 veces por semana)
- 1.6. Responsable: Mg. Maribel Sofía Pizarro Mostacero

#### **II. Fundamentación**

Todo ser humano inmerso en el ámbito educativo sabe que un buen pedagogo debe saber comunicarse efectivamente con sus estudiantes, de no ser así, a pesar de ser muy competente en su rubro, no llegará a cumplir el objetivo de la enseñanza-aprendizaje de una manera eficiente y eficaz. Siendo ello contradictorio con el conjunto de problemas de comunicación no verbal vistos en los estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo y las consecuencias generadas por estos actos que no han hecho más que poner en evidencia la deficiente relación interpersonal que se desarrolla entre ellos mismos. Por lo expuesto, el presente programa tiene como finalidad proponer mejoras en la relación humana específicamente en el ámbito educativo de nivel superior, que son el eje fundamental para el desarrollo social, pues es transcendental en los futuros docentes. La propuesta se basa en estrategias de comunicación no verbal adecuadas para mejorar las relaciones interpersonales tanto de las habilidades sociales como de los estilos de liderazgo.

### III. Objetivos

#### 3.1. Objetivo General

Mejorar las relaciones interpersonales a través de estrategias de comunicación no verbal a nivel remoto en los estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo.

#### 3.2. Objetivos Específicos

- Desarrollar estrategias de aprendizaje de comunicación no verbal en su dimensión **kinésica** para mejorar el nivel de relaciones interpersonales en los discentes.
- Desarrollar estrategias de aprendizaje de comunicación no verbal en su dimensión **proxémica** para mejorar el nivel de relaciones interpersonales en los discentes.
- Desarrollar estrategias de aprendizaje de comunicación no verbal en su dimensión **paralingüística** para mejorar el nivel de relaciones interpersonales en los discentes.
- Medir el nivel de desarrollo de las relaciones interpersonales que presentan los estudiantes después de la ejecución de estrategias de comunicación no verbal.

### IV. Estructura de unidades de aprendizaje

#### Unidad 1

COMUNICACIÓN NO VERBAL	Sesiones de aprendizaje	
Dimensión: kinésica		
Indicador Ejecuta ejercicios de expresión corporal y gestual de manera individual y grupal	1	Importancia de la postura corporal
	2	La fuerza de la mirada
	3	El poder de la sonrisa



## Unidad 2

COMUNICACIÓN NO VERBAL	Sesiones de aprendizaje	
Dimensión: proxémica		
<b>Indicador</b> Realiza actividades de espacio y distancia y explica su desarrollo a través de tutoriales	4	El espacio vital
	5	La dimensión oculta
	6	La distancia personal
	7	Relajamiento corporal

## Unidad 3

COMUNICACIÓN NO VERBAL	Sesiones de aprendizaje	
Dimensión: paralingüística		
<b>Indicador</b> Realiza ejercicios de comunicación para lingüísticos haciendo uso una red social acorde.	8	La importancia de la voz
	9	La adecuada entonación
	10	Control de respiración

## V.Estrategias metodológicas

El docente fortalecerá el aprendizaje de los estudiantes mediante el uso de distintos métodos, técnicas y actividades, todos basados en el campo virtual, debido a la realidad coyuntural que en estos tiempos se viene atravesando; un conjunto de redes sociales que se verán desarrollados en las diferentes sesiones de aprendizaje.

Asimismo, La metodología seleccionada se verá aplicada a través de la ejecución de 10 sesiones de aprendizaje, donde cada estrategia desarrollada será de acuerdo con el objetivo general propuesto en el presente programa.

## **VI. Recursos**

### **Humanos**

- Directivos y docentes de la Universidad Nacional de Trujillo
- Docente asesor de la universidad César Vallejo
- Personal investigador
- Estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo (Grupo muestra)

### **Materiales**

- Material de escritorio.
- Material bibliográfico.
- Material audio visual
- Registros de evaluación.

## **VII. Evaluación**

El programa está organizado en 3 unidades de aprendizaje, los mismos que serán evaluados mediante las diversas estrategias propuestas en cada una de las sesiones de aprendizaje. Asimismo, se tomará en cuenta la participación y voluntaria de cada uno de los integrantes en cada clase, siendo una evaluación continua y permanente.

## ANEXO 5: Oficio para ejecución de Proyecto de Tesis Doctoral



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO**  
**FACULTAD DE EDUCACIÓN Y CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN**  
ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA

Trujillo, 14 de setiembre de 2020

### OFICIO N°006-2020/DEPES-FECC.-UNT

Señores Docentes del Departamento de Lengua y Literatura

Presente. -

Asunto: Brindar facilidades para la ejecución del proyecto de Tesis  
Doctoral

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted para expresarle mi saludo y, a la vez, comunicarles que la docente MARIBEL SOFIA, PIZARRO MOSTACERO, del Departamento Académico de Lengua y Literatura, ha realizado estudios de Post Grado: Doctorado en Educación, en la Universidad César Vallejo, motivo por el cual, solicito se le brinde las facilidades en la ejecución de su proyecto que tiene por título "INFLUENCIA DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES EN LA ESCUELA DE LENGUA Y LITERATURA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, 2020".

Consistente en la aplicación de un cuestionario de 50 ítems. con la población de Lengua y Literatura.

En esta situación la docente realizará las coordinaciones pertinentes con los docentes de las aulas virtuales.

Agradeciendo por anticipado la atención que brinde al presente oficio, aprovecho la ocasión para manifestarle las muestras de mi especial consideración.

Atentamente,



DR. JOSE WUALTER PELAEZ AMADO  
Director de Escuela

c.c. Arch.

## ANEXO 6: Constancia de aplicación de investigación



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO  
FACULTAD DE EDUCACIÓN Y CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA

---

EL DIRECTOR DE ESCUELA PROFESIONAL DE EDUCACIÓN SECUNDARIA DE LA FACULTAD DE EDUCACIÓN Y CIENCIAS DE LA COMUNICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO, QUE SUSCRIBE LA PRESENTE:

# CONSTANCIA

Que la **Mg. Maribel Sofía Pizarro Mostacero**, ha realizado la aplicación de su investigación titulada: “Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en la Escuela de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo, 2020”; como proceso que le conlleve a la obtención del Grado Académico de Doctor en Educación en la Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo, demostrando responsabilidad y gran sentido de trabajo en dicha investigación.

Se entrega la presente constancia solicitud escrita del interesado para los fines que estime conveniente.

Trujillo, 28 de setiembre de 2020.



DR. JOSÉ WUALTER PELAEZ AMADO  
Director de Escuela

## ANEXO 7: Consentimiento informado

Trujillo, setiembre 2020

Señor(ita) Estudiante:

Me dirijo a Usted como doctoranda de la Universidad César Vallejo en la que se viene realizando un trabajo de investigación a mi cargo titulado “Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en la Escuela de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo, 2020”.

Siendo esta investigación de vital importancia pues el ser humano como especie se vale de la comunicación para poder interrelacionarse con los otros, siendo desde el principio el lenguaje no verbal el fundamento de la comunicación antes de existir el habla, los movimientos corporales, los gestos, los sonidos, han desempeñado el papel de establecer el contacto con los otros y dirigir indirectamente la relación con su semejante. es por eso, que la interrelación humana basa el tipo de relaciones en base a lo que percibimos intuitivamente del lenguaje no verbal de ese inconstante que refleja realmente la intención del interlocutor, lo cual facilita el contacto con el otro y que no se conoce un estudio de sus características en estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura.

Este instrumento está dirigido a todos los estudiantes de la especialidad de lengua y literatura como parte de la muestra censal.

Para poder aplicar este instrumento, se debe contar con vuestra **autorización** motivo por el cual solicito a su persona la autorización para la toma de los datos para el éxito de esta encuesta.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle mi estima y admiración.



**Mg. Maribel Sofia Pizarro Mostacero**  
Docencia y Gestión Educativa  
CPPe. 1518067248

Por intermedio de la presente autorizo para que se tome los datos consignados en el instrumento

ROMERO RÍOS, Ruth Yacxi

-----  
Apellidos y Nombres



DNI 75656919

## Consentimiento informado

Trujillo, setiembre 2020

Señor(ita) Estudiante:

Me dirijo a Usted como doctoranda de la Universidad César Vallejo en la que se viene realizando un trabajo de investigación a mi cargo titulado “Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en la Escuela de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo, 2020”.

Siendo esta investigación de vital importancia pues el ser humano como especie se vale de la comunicación para poder interrelacionarse con los otros, siendo desde el principio el lenguaje no verbal el fundamento de la comunicación antes de existir el habla, los movimientos corporales, los gestos, los sonidos, han desempeñado el papel de establecer el contacto con los otros y dirigir indirectamente la relación con su semejante. es por eso, que la interrelación humana basa el tipo de relaciones en base a lo que percibimos intuitivamente del lenguaje no verbal de ese inconstante que refleja realmente la intención del interlocutor, lo cual facilita el contacto con el otro y que no se conoce un estudio de sus características en estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura.

Este instrumento está dirigido a todos los estudiantes de la especialidad de lengua y literatura como parte de la muestra censal.

Para poder aplicar este instrumento, se debe contar con vuestra **autorización** motivo por el cual solicito a su persona la autorización para la toma de los datos para el éxito de esta encuesta.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle mi estima y admiración.



**Mg. Maribel Sofía Pizarro Mostacero**  
Docencia y Gestión Educativa  
CPPe. 1518067248

Por intermedio de la presente autorizo para que se tome los datos consignados en el instrumento

PAREDES SAMANA, Vilma Melvit

Apellidos y Nombres



DNI 75424814

## Consentimiento informado

Trujillo, setiembre 2020

Señor(ita) Estudiante:

Me dirijo a Usted como doctoranda de la Universidad César Vallejo en la que se viene realizando un trabajo de investigación a mi cargo titulado “Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en la Escuela de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo, 2020”.

Siendo esta investigación de vital importancia pues el ser humano como especie se vale de la comunicación para poder interrelacionarse con los otros, siendo desde el principio el lenguaje no verbal el fundamento de la comunicación antes de existir el habla, los movimientos corporales, los gestos, los sonidos, han desempeñado el papel de establecer el contacto con los otros y dirigir indirectamente la relación con su semejante. es por eso, que la interrelación humana basa el tipo de relaciones en base a lo que percibimos intuitivamente del lenguaje no verbal de ese inconstante que refleja realmente la intención del interlocutor, lo cual facilita el contacto con el otro y que no se conoce un estudio de sus características en estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura.

Este instrumento está dirigido a todos los estudiantes de la especialidad de lengua y literatura como parte de la muestra censal.

Para poder aplicar este instrumento, se debe contar con vuestra **autorización** motivo por el cual solicito a su persona la autorización para la toma de los datos para el éxito de esta encuesta.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle mi estima y admiración.



**Mg. Maribel Sofía Pizarro Mostacero**  
Docencia y Gestión Educativa  
CPPe. 1518067248

Por intermedio de la presente autorizo para que se tome los datos consignados en el instrumento

PINTADO ORDOÑEZ, Anny Lizbeth

-----  
Apellidos y Nombres

DNI 75424814



## Consentimiento informado

Trujillo, setiembre 2020

Señor(ita) Estudiante:

Me dirijo a Usted como doctoranda de la Universidad César Vallejo en la que se viene realizando un trabajo de investigación a mi cargo titulado “Influencia de la Comunicación no verbal en las relaciones interpersonales en la Escuela de Lengua y Literatura de la Universidad Nacional de Trujillo, 2020”.

Siendo esta investigación de vital importancia pues el ser humano como especie se vale de la comunicación para poder interrelacionarse con los otros, siendo desde el principio el lenguaje no verbal el fundamento de la comunicación antes de existir el habla, los movimientos corporales, los gestos, los sonidos, han desempeñado el papel de establecer el contacto con los otros y dirigir indirectamente la relación con su semejante. es por eso, que la interrelación humana basa el tipo de relaciones en base a lo que percibimos intuitivamente del lenguaje no verbal de ese inconstante querefleja realmente la intención del interlocutor, lo cual facilita el contacto con el otro y que no se conoce un estudio de sus características en estudiantes de la especialidad de Lengua y Literatura.

Este instrumento está dirigido a todos los estudiantes de la especialidad de lengua y literatura como parte de la muestra censal.

Para poder aplicar este instrumento, se debe contar con vuestra **autorización** motivo por el cual solicito a su persona la autorización para la toma de los datos para el éxito de esta encuesta.

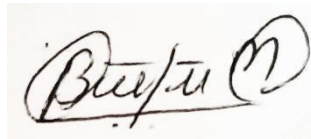
Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle mi estima y admiración.



**Mg. Maribel Sofía Pizarro Mostacero**  
Docencia y Gestión Educativa  
CPPe. 1518067248

Por intermedio de la presente autorizo para que se tome los datos consignados en el instrumento

BERMUDEZ ALAYO, María Fernanda



-----  
Apellidos y Nombres

DNI 70573846



## ANEXO 8

### VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

#### CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>								
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?	X		X		X		
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?	X		X		X		
3	¿Miras al interlocutor al tratar con él?	X		X		X		
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?	X		X		X		
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?	X		X		X		
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?	X		X		X		
7	¿Adoptas posturas erguidas, manteniendo la espalda y la cabeza recta?	X		X		X		
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?	X		X		X		
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?	X		X		X		
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?	X		X		X		
11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?	X		X		X		
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>								
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?	X		X		X		
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?	X		X		X		
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?	X		X		X		
16	¿Te incomodas cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?	X		X		X		
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?	X		X		X		
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?	X		X		X		
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>								
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialogan?	X		X		X		
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?	X		X		X		
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?	X		X		X		
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?	X		X		X		
24	¿El volumen de voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?	X		X		X		
25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ x ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (a) Teresa Luisa Nunura Maqui

DNI: 18097914 Código Orcid: 0000-0001-8404-469X

Especialidad del validador: Disciplinar

Trujillo, septiembre de 2020



-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>							
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?	X		X		X		
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?	X		X		X		
3	¿Elogias actos positivos de los demás?	X		X		X		
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?	X		X		X		
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?	X		X		X		
6	¿Demuestras apertura de escucha de tus compañeros?	X		X		X		
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por ti?	X		X		X		
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?	X		X		X		
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?	X		X		X		
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	X		X		X		
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	X		X		X		
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?	X		X		X		
13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?	X		X		X		
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?	X		X		X		
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?	X		X		X		
16	¿Compartes tus cosas con los demás?	X		X		X		
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sugerencias</b>
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?	X		X		X		
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?	X		X		X		
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar contigo?	X		X		X		
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?	X		X		X		
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?	X		X		X		
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?	X		X		X		
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?	X		X		X		
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?	X		X		X		
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?	X		X		X		
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?	X		X		X		
28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (a) Dra. Teresa Luisa Nunura Maqui

DNI: 18097914

Código Orcid: 0000-0001-8404-469X

Especialidad del validador: **Disciplinar**

Trujillo, septiembre de 2020



-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
  2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
  3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>								
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?	X		X		X		
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?	X		X		X		
3	¿Miras al interlocutor al tratar con él?	X		X		X		
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?	X		X		X		
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?	X		X		X		
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?	X		X		X		
7	¿Adoptas posturas erguidas, manteniendo la espalda y la cabeza recta?	X		X		X		
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?	X		X		X		
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?	X		X		X		
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?	X		X		X		
11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?	X		X		X		
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>								
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?	X		X		X		
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?	X		X		X		
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?	X		X		X		
16	¿Te incomodas cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?	X		X		X		
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?	X		X		X		
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?	X		X		X		
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>								
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialogan?	X		X		X		
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?	X		X		X		
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?	X		X		X		
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?	X		X		X		
24	¿El volumen de voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?	X		X		X		
25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ x ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. Dr. José Daniel Lázaro Saravia

DNI: 17843730

Código Orcid: 0000-0003-0522-7434

Especialidad del validador: Disciplinar

Trujillo, septiembre de 2020



17 84 37 30.

-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>							
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?	X		X		X		
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?	X		X		X		
3	¿Elogias actos positivos de los demás?	X		X		X		
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?	X		X		X		
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?	X		X		X		
6	¿Demuestras apertura de escucha de tus compañeros?	X		X		X		
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por tí?	X		X		X		
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?	X		X		X		
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?	X		X		X		
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	X		X		X		
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	X		X		X		
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?	X		X		X		
13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?	X		X		X		
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?	X		X		X		
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?	X		X		X		
16	¿Compartes tus cosas con los demás?	X		X		X		
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sugerencias</b>
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?	X		X		X		
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?	X		X		X		
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar contigo?	X		X		X		
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?	X		X		X		
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?	X		X		X		
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?	X		X		X		
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?	X		X		X		
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?	X		X		X		
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?	X		X		X		
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?	X		X		X		
28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador Dr. José Daniel Lázaro Saravia

DNI: 17843730

Código Orcid: 0000-0003-0522-7434

Especialidad del validador: Disciplinar

Trujillo, septiembre de 2020



17843730.

-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
  2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
  3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>								
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?	X		X		X		
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?	X		X		X		
3	¿Miras al interlocutor al tratar con él?	X		X		X		
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?	X		X		X		
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?	X		X		X		
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?	X		X		X		
7	¿Adoptas posturas erguidas, manteniendo la espalda y la cabeza recta?	X		X		X		
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?	X		X		X		
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?	X		X		X		
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?	X		X		X		
11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?	X		X		X		
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>								
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?	X		X		X		
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?	X		X		X		
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?	X		X		X		
16	¿Te incomodas cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?	X		X		X		
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?	X		X		X		
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?	X		X		X		
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>								
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialogan?	X		X		X		
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?	X		X		X		
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?	X		X		X		
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?	X		X		X		
24	¿El volumen de voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?	X		X		X		
25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?	X		X		X		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [  ] Aplicable después de corregir [  ] No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (a) Carlos Oswaldo Caballero Alayo.

DNI: 19096122

Código Orcid: 0000-0003-2550-5251

Especialidad del validador: **Lingüista**

Trujillo, septiembre de 2020



-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>							
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?	X		X		X		
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?	X		X		X		
3	¿Elogias actos positivos de los demás?	X		X		X		
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?	X		X		X		
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?	X		X		X		
6	¿Demuestras apertura de escucha de tus compañeros?	X		X		X		
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por ti?	X		X		X		
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?	X		X		X		
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?	X		X		X		
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	X		X		X		
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	X		X		X		
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?	X		X		X		
13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?	X		X		X		
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?	X		X		X		
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?	X		X		X		
16	¿Compartes tus cosas con los demás?	X		X		X		
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sugerencias</b>
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?	X		X		X		
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?	X		X		X		
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar contigo?	X		X		X		
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?	X		X		X		
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?	X		X		X		
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?	X		X		X		
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?	X		X		X		
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?	X		X		X		
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?	X		X		X		
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?	X		X		X		
28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?	X		X		X		

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Los ítems planteados son suficientes  
para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr. (a) Carlos Oswaldo Caballero Alayo

DNI: 19096122

Código Orcid: 0000-0003-2550-5251

Especialidad del validador: Lingüista

Trujillo, septiembre de 2020



-----  
FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
  2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
  3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>								
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?	X		X		X		
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?	X		X		X		
3	¿Miras al interlocutor al tratar con él?	X		X		X		
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?	X		X		X		
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?	X		X		X		
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?	X		X		X		
7	¿Adoptas posturas erguidas, manteniendo la espalda y la cabeza recta?	X		X		X		
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?	X		X		X		
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?	X		X		X		
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?	X		X		X		
11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?	X		X		X		
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>								
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?	X		X		X		
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?	X		X		X		
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?	X		X		X		
16	¿Te incomodas cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?	X		X		X		
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?	X		X		X		
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?	X		X		X		
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>								
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialogan?	X		X		X		
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?	X		X		X		
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?	X		X		X		
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?	X		X		X		
24	¿El volumen de voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?	X		X		X		
25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?	X		X		X		

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [  ] Aplicable después de corregir [  ] No aplicable [  ]

**Apellidos y nombres del juez validador.** Dr. (a) Dulio Oseda Gago

**DNI:** 20044737

**Código Orcid:** 0000-0002-3136-6094 **Especialidad del validador:** Metodólogo.

Trujillo, septiembre de 2020



Logo of UCV (Universidad Católica del Valle) Escuela de Postgrado. Below the logo, the text reads: Dr. Dulio Oseda Gago, Docente / Asesor.

---

FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>							
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?	X		X		X		
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?	X		X		X		
3	¿Elogias actos positivos de los demás?	X		X		X		
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?	X		X		X		
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?	X		X		X		
6	¿Demuestras apertura de escucha de tus compañeros?	X		X		X		
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por ti?	X		X		X		
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?	X		X		X		
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?	X		X		X		
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	X		X		X		
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	X		X		X		
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?	X		X		X		
13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?	X		X		X		
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?	X		X		X		
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?	X		X		X		
16	¿Compartes tus cosas con los demás?	X		X		X		
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sugerencias</b>
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?	X		X		X		
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?	X		X		X		
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar contigo?	X		X		X		
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?	X		X		X		
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?	X		X		X		
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?	X		X		X		
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?	X		X		X		
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?	X		X		X		
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?	X		X		X		
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?	X		X		X		
28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?	X		X		X		

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Los ítems planteados son suficientes  
para medir las dimensiones

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [ X ] Aplicable después de corregir [ ] No aplicable [ ]

**Apellidos y nombres del juez validador.** Dr. (a) Dulio Oseda Gago.

**DNI:** 20044737

**Código Orcid:** [0000-0002-3136-6094](https://orcid.org/0000-0002-3136-6094) **Especialidad del validador:** Metodólogo

Trujillo, septiembre de 2020



UCV  
ESCUELA DE POSTGRADO  
Dr. Dulio Oseda Gago  
Docente / Asesor

---

FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo  
Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>								
1	¿Tus compañeros manejan gestos faciales adecuados en el intercambio comunicativo?	X		X		X		
2	¿En tu comunicación mantienes la mirada fija en un 70% del tiempo?	X		X		X		
3	¿Miras al interlocutor al tratar con él?	X		X		X		
4	¿Tienes adecuado contacto visual de tus compañeros?	X		X		X		
5	¿Adoptas posturas ante compañeros con alguna dificultad?	X		X		X		
6	¿El movimiento de cuerpo de mi compañero me dice cómo se siente?	X		X		X		
7	¿Adoptas posturas erguidas, manteniendo la espalda y la cabeza recta?	X		X		X		
8	¿Tus compañeros muestran posturas que permiten conversar?	X		X		X		
9	¿Las posturas que adoptan tus compañeros son acordes a la ocasión?	X		X		X		
10	¿Cuándo gesticulas generalmente no te das cuenta de los movimientos que realizas y estás más atento de los movimientos de la otra persona que está contigo?	X		X		X		
11	¿Puedes interpretar adecuadamente lo que quiere decir tu compañero a través de sus gestos?	X		X		X		
12	¿Tus compañeros comunican ideas mediante el uso de brazos y manos?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>								
13	¿Al comunicarte con tu interlocutor el espacio utilizado entre ambos es distante?	X		X		X		
14	¿Te sientes incómodo al conversar cerca de tu compañero?	X		X		X		
15	¿Te sientes tranquilo cuando tus compañeros guardan distancia con respecto a ti?	X		X		X		
16	¿Te incomodas cuando tus compañeros se acercan demasiado a ti?	X		X		X		
17	¿El manejo de la distancia en tu comunicación con tus compañeros de clase es acorde a la situación?	X		X		X		
18	¿Dirijo mi cuerpo hacia el interlocutor al dialogar?	X		X		X		
19	¿Tu compañero invade el lugar en que se desarrolla el intercambio comunicativo?	X		X		X		
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>								
20	¿Tus compañeros cambian constantemente su tono de voz cuando dialogan?	X		X		X		
21	¿El ritmo de voz de tus compañeros te permiten entender lo que expresan?	X		X		X		
22	¿El volumen de voz utilizado por tus compañeros es siempre alto?	X		X		X		
23	¿Identificas con facilidad el timbre de voz de tus compañeros?	X		X		X		
24	¿El volumen de voz de tus compañeros son acordes con la situación comunicativa?	X		X		X		
25	¿La pronunciación de tus compañeros son buenas, articulan con las sílabas de la frase de forma armoniosa?	X		X		X		

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable [  ] Aplicable después de corregir [  ] No aplicable [  ]

**Apellidos y nombres del juez validador.** Dr. (a) Francisco Alejandro Espinoza Polo.

**DNI:** 17839286

**Código Orcid:** 0000-0002-5207-8200

**Especialidad del validador:** Matemática, Física y Computación

Trujillo, septiembre de 2020



FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
  2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
  3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

**CONSTANCIA DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE  
MIDE LAS RELACIONES INTERPERSONALES**

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Sí	No	Sí	No	Sí	No	
	<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>							
1	¿Defiendes y reclamas tus derechos en forma adecuada?	X		X		X		
2	¿Respetas las opiniones de tus compañeros?	X		X		X		
3	¿Elogias actos positivos de los demás?	X		X		X		
4	¿Demuestras preocupación por entender los problemas y emociones de los demás?	X		X		X		
5	¿Ayudas a tus compañeros que tienen algún tipo de problemas?	X		X		X		
6	¿Demuestras apertura de escucha de tus compañeros?	X		X		X		
7	¿Eres agradecido con tus compañeros que hicieron algo por ti?	X		X		X		
8	¿Pides ayuda a tus compañeros cuando es necesario?	X		X		X		
9	¿Te integras a un grupo para participar en una determinada actividad?	X		X		X		
10	¿Explicas con claridad a los demás como hacer una tarea específica?	X		X		X		
11	¿Encuentras otras formas para resolver situaciones difíciles sin tener que pelearse?	X		X		X		
12	¿Pides disculpas a los demás cuando haces algo que sabes que está mal?	X		X		X		
13	¿Persuades a tus compañeros que tus ideas son mejores y útiles comparados con otras ideas de otras personas?	X		X		X		
14	¿Intentas comprender lo que sienten los demás?	X		X		X		
15	¿Permites que tus compañeros sepan que tú te interesas por ellos?	X		X		X		
16	¿Compartes tus cosas con los demás?	X		X		X		
17	¿Controlas tu carácter de modo que no se te escapen las cosas de la mano?	X		X		X		
	<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Sugerencias</b>
18	¿Interactúas con los demás demostrando respeto y aceptación de las diferencias?	X		X		X		
19	¿Practicas la democracia para la toma de decisiones?	X		X		X		
20	¿Haces que los demás se sientan orgullosos de trabajar contigo?	X		X		X		
21	¿Actúas de modo que te ganas el respeto de los demás?	X		X		X		
22	¿Actúas con integridad ante cualquier situación?	X		X		X		
23	¿Ayudas a los demás a mirar los problemas desde distintos puntos de vista?	X		X		X		
24	¿Eres efectivo representando a los demás frente a tus superiores?	X		X		X		
25	¿Motivas a los demás a tener confianza en sí mismos?	X		X		X		
26	¿Te interesas en solucionar problemas de tus compañeros?	X		X		X		
27	¿Practicas la puntualidad en todos tus actos?	X		X		X		
28	¿Desarrollas buenas relaciones humanas que enriquezcan la convivencia pacífica en tu aula de clase?	X		X		X		

**Observaciones (precisar si hay suficiencia):** Los ítems planteados son suficientes para medir las dimensiones

**Opinión de aplicabilidad:** Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

**Apellidos y nombres del juez validador.** Dr. (a) Francisco Alejandro Espinoza Polo.

**DNI:** 17839286

**Código Orcid:** 0000-0002-5207-8200

**Especialidad del validador:** Matemática, Física y Computación

Trujillo, septiembre de 2020



FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE

1. **Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
  2. **Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
  3. **Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo
- Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

## ANEXO 9

### BASE DE DATOS DE LA INVESTIGACIÓN

Dimen+1:N 203sión Kinésico	Dimensión Proxémica	Dimensión Paralingüístico	VI	Dimensión Habilidades sociales	Dimensión Estilos de Liderazgo	VD	Dimensión Kinésico	Dimensión Proxémica	Dimensión Paralingüístico	VI	Dimensión Habilidades sociales	Dimensión Estilos de Liderazgo	VD
50	22	23	95	77	50	127	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
47	26	24	97	71	47	118	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
45	22	19	86	68	41	109	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
39	18	18	75	68	40	108	Bueno	Medio	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Bueno
39	25	20	84	63	39	102	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	20	20	84	74	47	121	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
48	19	26	93	77	46	123	Bueno	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
34	27	19	80	71	44	115	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	25	22	88	66	37	103	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
42	20	19	81	63	40	103	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	22	20	86	73	44	117	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
43	18	19	80	74	48	122	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
44	25	23	92	69	40	109	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
42	21	18	81	55	38	93	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	24	25	92	65	39	104	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
45	27	23	95	70	41	111	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
45	16	23	84	76	46	122	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
31	25	21	77	54	41	95	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	20	20	81	68	42	110	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	21	21	83	65	38	103	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	19	21	83	57	34	91	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	26	22	91	57	34	91	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
49	24	26	99	76	42	118	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
43	22	21	86	71	46	117	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente

34	24	20	78	51	23	74	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Medio	Medio
41	20	19	80	55	28	83	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Medio
43	20	22	85	74	39	113	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
43	20	24	87	71	42	113	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	19	20	79	73	46	119	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
42	22	20	84	68	39	107	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
42	27	20	89	74	44	118	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	16	19	80	74	45	119	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
38	21	21	80	65	42	107	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
36	17	21	74	50	40	90	Medio	Medio	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Bueno
41	24	20	85	60	41	101	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
47	18	21	86	64	34	98	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
42	20	23	85	61	35	96	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	25	23	89	66	38	104	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	21	26	95	74	42	116	Bueno	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
42	20	20	82	68	50	118	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente
48	25	23	96	72	47	119	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
41	25	18	84	60	32	92	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
47	18	23	88	74	36	110	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	25	20	86	77	46	123	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
41	23	22	86	67	40	107	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	23	25	96	77	47	124	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
38	18	21	77	65	38	103	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
49	18	20	87	76	48	124	Excelente	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	22	23	85	69	40	109	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
45	23	23	91	62	37	99	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	19	21	84	69	39	108	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
40	23	19	82	75	47	122	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	24	22	89	62	43	105	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	20	22	85	71	48	119	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
42	26	21	89	82	50	132	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
47	22	24	93	69	44	113	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	21	24	90	71	41	112	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	19	22	82	64	42	106	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno

46	20	24	90	71	40	111	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
34	23	21	78	75	43	118	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
42	26	23	91	65	31	96	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
39	22	17	78	65	38	103	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
36	21	21	78	64	41	105	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	21	20	82	60	38	98	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
40	26	18	84	69	41	110	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	19	21	81	62	44	106	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
40	22	23	85	71	45	116	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	23	23	89	61	34	95	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	23	20	84	65	36	101	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	22	21	84	71	37	108	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
45	19	27	91	71	45	116	Bueno	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	30	16	86	66	49	115	Bueno	Excelente	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente
52	18	25	95	80	49	129	Excelente	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
47	26	23	96	69	42	111	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	26	21	88	63	37	100	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
47	23	21	91	73	39	112	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
46	24	20	90	58	40	98	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	17	22	80	72	48	120	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	24	20	87	68	32	100	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
40	22	23	85	61	40	101	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
42	21	18	81	57	32	89	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
39	22	20	81	57	35	92	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
54	20	26	100	74	42	116	Excelente	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
42	23	21	86	63	42	105	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
47	20	21	88	77	45	122	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
39	24	20	83	53	33	86	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
36	19	23	78	67	37	104	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	19	23	85	71	42	113	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
33	21	18	72	55	32	87	Medio	Medio	Medio	Medio	Bueno	Medio	Bueno
45	20	20	85	70	41	111	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
40	22	22	84	73	44	117	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	21	23	84	70	39	109	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno

42	24	20	86	68	38	106	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
33	23	18	74	62	28	90	Medio	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Medio	Bueno
47	24	24	95	74	48	122	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	21	24	88	72	41	113	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	23	23	87	70	40	110	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
36	26	19	81	75	47	122	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
41	24	20	85	60	37	97	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
35	15	19	69	67	38	105	Medio	Medio	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno
41	16	20	77	72	45	117	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
39	23	21	83	73	45	118	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	21	22	86	68	41	109	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
37	22	17	76	61	40	101	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	18	22	83	66	39	105	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
40	27	20	87	61	38	99	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
51	25	20	96	77	49	126	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
48	22	23	93	85	50	135	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
37	24	20	81	64	39	103	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
47	21	22	90	72	41	113	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	21	22	83	73	41	114	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	19	24	84	72	37	109	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
40	22	20	82	55	32	87	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
43	25	24	92	60	41	101	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
45	27	25	97	67	36	103	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
38	22	19	79	68	39	107	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
46	22	22	90	70	44	114	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
42	20	19	81	57	34	91	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	26	24	98	66	44	110	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	22	19	84	71	47	118	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
46	18	20	84	52	44	96	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
49	22	26	97	75	40	115	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
43	21	18	82	51	30	81	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Medio	Medio	Medio
41	19	23	83	77	45	122	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
45	20	23	88	75	46	121	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
52	21	26	99	76	45	121	Excelente	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente



46	24	24	94	67	41	108	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	23	24	88	66	38	104	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	21	20	85	81	48	129	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
45	19	20	84	76	45	121	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
44	25	18	87	68	40	108	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	21	21	86	71	48	119	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
39	17	17	73	69	38	107	Bueno	Medio	Medio	Medio	Excelente	Bueno	Bueno
45	23	21	89	73	43	116	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
38	21	21	80	62	38	100	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	23	21	85	68	39	107	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
47	18	21	86	80	42	122	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	21	23	89	76	45	121	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
32	14	21	67	66	43	109	Medio	Bajo	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno
44	23	21	88	83	47	130	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	21	24	85	67	44	111	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	24	23	95	81	50	131	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
46	17	20	83	69	41	110	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	22	19	82	75	40	115	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
50	22	24	96	71	47	118	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	22	23	85	64	33	97	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
42	23	21	86	65	41	106	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	24	23	91	72	43	115	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	17	21	78	65	36	101	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	12	24	84	76	49	125	Bueno	Bajo	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
42	25	20	87	71	39	110	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
43	24	22	89	71	44	115	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
48	21	22	91	77	47	124	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
42	17	22	81	76	48	124	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
49	20	27	96	74	48	122	Excelente	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
47	19	21	87	75	43	118	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
38	19	19	76	58	39	97	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
43	23	28	94	76	50	126	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
49	27	22	98	68	44	112	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
39	18	17	74	61	34	95	Bueno	Medio	Medio	Medio	Bueno	Bueno	Bueno

42	17	18	77	74	45	119	Bueno	Medio	Medio	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
46	22	21	89	81	50	131	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	22	24	86	76	46	122	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	21	21	82	70	38	108	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
37	21	19	77	47	27	74	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Medio	Medio	Medio
41	17	22	80	73	42	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
47	20	23	90	76	39	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	21	19	80	60	31	91	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
40	23	25	88	66	41	107	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
45	22	24	91	76	45	121	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
42	18	21	81	74	46	120	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
43	18	25	86	76	38	114	Bueno	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	25	23	93	73	47	120	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
44	24	22	90	65	46	111	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno
41	17	22	80	73	47	120	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
49	24	26	99	68	42	110	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	24	23	95	69	42	111	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
42	25	22	89	77	49	126	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
48	24	26	98	80	44	124	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
39	24	22	85	69	39	108	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
46	20	21	87	77	41	118	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	24	23	92	78	47	125	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
46	22	20	88	74	42	116	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	20	23	84	73	45	118	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
45	25	22	92	72	43	115	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	24	20	85	65	36	101	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	21	21	83	65	41	106	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	25	23	92	70	43	113	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
47	21	23	91	73	42	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
41	24	18	83	66	47	113	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente
41	26	21	88	72	39	111	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Bueno
41	21	21	83	62	33	95	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Medio	Bueno
44	17	23	84	68	41	109	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
42	18	22	82	69	46	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente

40	22	20	82	72	45	117	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
41	21	21	83	74	41	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
42	24	22	88	79	49	128	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
40	23	18	81	61	39	100	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
39	19	23	81	75	42	117	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	25	22	87	63	40	103	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
41	20	19	80	74	41	115	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
45	19	19	83	77	39	116	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
40	22	20	82	65	37	102	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
45	23	17	85	60	39	99	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
37	25	18	80	51	31	82	Bueno	Bueno	Medio	Bueno	Medio	Medio	Medio
39	26	22	87	66	43	109	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
48	19	24	91	76	49	125	Bueno	Medio	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
38	23	20	81	60	34	94	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno
44	23	21	88	74	49	123	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
45	20	25	90	78	48	126	Bueno	Medio	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente
44	22	22	88	70	43	113	Bueno	Bueno	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente
43	28	27	98	72	49	121	Bueno	Bueno	Excelente	Bueno	Excelente	Excelente	Excelente

## ANEXO 10

### BASE DATOS DEL INSTRUMENTO DE COMUNICACIÓN NO VERBAL

Sujetos	Kinésico											Proxémica									Paralingüística					Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	
1	3	4	4	3	2	3	4	3	4	3	4	3	4	2	5	1	4	4	3	4	3	4	4	3	5	86
2	3	3	4	4	2	3	3	3	2	3	3	3	3	2	4	2	3	4	4	3	3	2	2	4	3	75
3	4	4	4	4	2	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	2	3	4	3	4	4	4	4	4	3	90
4	3	4	5	3	1	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	3	85
5	3	2	3	3	3	4	3	3	3	3	2	2	3	2	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	3	74
6	3	5	5	5	2	4	3	4	4	3	4	3	2	1	2	1	4	5	3	2	3	3	3	3	3	80
7	4	5	4	3	2	5	2	3	2	5	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	4	3	4	4	2	78
8	4	5	5	4	1	3	5	4	5	5	4	4	2	5	4	3	5	5	4	5	5	5	5	5	4	106
9	3	4	4	4	2	5	4	4	4	3	4	4	2	2	4	2	4	4	2	3	4	3	4	4	4	87
10	3	2	3	2	3	4	2	3	3	3	4	4	4	3	5	5	3	3	3	3	2	2	2	2	2	75
11	3	2	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	2	2	2	3	4	4	2	3	3	4	4	4	82
12	3	4	3	2	4	2	3	3	3	3	3	3	2	2	4	2	3	2	3	3	3	3	4	3	2	72
13	3	4	5	3	3	5	4	4	4	2	4	2	4	3	5	5	3	5	3	3	3	2	5	3	3	90
14	3	3	4	4	2	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	80
15	4	3	4	3	3	5	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	95
16	3	4	4	3	3	2	4	4	3	4	3	4	4	2	4	3	2	4	2	5	4	4	4	3	3	85
17	3	4	5	3	3	5	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	2	3	3	4	3	4	3	86
18	4	3	4	5	2	5	4	4	4	3	4	4	3	2	3	2	4	4	2	3	4	3	5	4	4	89
19	3	3	4	4	1	5	4	4	4	4	3	5	2	5	4	4	4	4	2	3	3	3	4	4	4	90
20	3	4	5	4	2	5	4	5	4	3	4	3	3	3	4	4	5	4	1	4	5	3	3	4	4	93
21	5	4	4	5	3	5	5	2	5	5	3	3	4	2	5	4	4	3	4	5	4	3	4	4	3	98
22	3	4	4	4	5	3	4	4	3	4	3	2	4	3	2	3	3	3	4	4	4	3	2	4	4	86
23	5	4	3	4	2	3	5	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	2	4	4	4	4	4	4	91
24	4	5	5	4	3	3	3	4	5	4	4	3	3	3	4	5	4	3	3	3	4	4	5	4	4	96
25	4	4	5	3	4	5	4	4	4	3	3	4	3	4	4	2	3	5	3	3	4	4	4	5	4	95

26	4	5	5	5	2	3	4	3	3	4	4	4	2	2	3	3	4	4	2	3	3	3	4	3	3	85
27	4	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	3	3	5	5	109
28	3	3	4	3	3	2	3	3	3	3	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	5	96
29	5	5	4	4	2	3	5	4	3	3	2	3	4	4	2	5	3	5	5	3	3	5	4	4	4	94
30	5	5	5	5	1	4	5	4	4	4	5	4	5	3	5	3	4	5	3	4	5	3	5	3	4	103
Total	107	116	127	112	76	115	114	106	108	105	108	103	97	88	114	94	111	116	90	102	111	100	113	112	106	2651
Prom	3.57	3.87	4.23	3.73	2.53	3.83	3.8	3.53	3.6	3.5	3.6	3.43	3.23	2.93	3.8	3.13	3.7	3.87	3	3.4	3.7	3.33	3.77	3.73	3.53	88.37
Varianza	0.53	0.88	0.46	0.75	1.02	1.04	0.72	0.39	0.66	0.53	0.45	0.74	0.67	1.17	0.85	1.36	0.63	0.74	0.76	0.66	0.63	0.57	0.74	0.55	0.67	18.18

## PRUEBA DE CONFIABILIDAD ALFA DE CROMBACH DEL INSTRUMENTO COMUNICACIÓN NO VERBAL

Para analizar la fiabilidad del instrumento de comunicación no verbal, se utilizó la prueba estadística de Alfa de Crombach. La prueba se evaluó con el apoyo de 30 participantes.

Donde:

$$K_r = \frac{k}{k-1} \left[ 1 - \frac{\sum p^* q}{St^2} \right]$$

K: N° de ítems en el instrumento.

P: Proporción de personas que respondieron favorablemente

Q: Proporción de personas que no respondieron favorablemente

St<sup>2</sup> : Varianza de los puntajes totales de los ítems del instrumento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,821	25

Por lo tanto, según la valoración de Vellis, el instrumento de Comunicación no verbal es buena, encontrándose un valor de confiabilidad de 0.821

## ANEXO 11

### Validez del contenido del instrumento Comunicación No verbal: V de Aiken

<b>Comunicación No verbal: PERTINENCIA</b>											
Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>	<i>1</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	<i>2</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>3</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>4</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>5</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>6</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>7</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>8</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>9</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>10</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>11</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>12</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>	<i>13</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	<i>14</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>15</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>16</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>17</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>18</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>19</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>	<i>20</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	<i>21</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>22</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>23</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>24</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	<i>25</i>	1	1	1	1	1	5	5	2	1	

**Comunicación No verbal: RELEVANCIA**

Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
<b>DIMENSIÓN 1: Kinésico</b>	1	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	2	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	3	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	4	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	5	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	6	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	7	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	8	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	9	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	10	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	11	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	12	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
<b>DIMENSIÓN 2: Proxémica</b>	13	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	14	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	15	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	16	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	17	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	18	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	19	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
<b>DIMENSIÓN 3: Paralingüístico</b>	20	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	21	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	22	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	23	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	24	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	25	1	1	1	1	1	5	5	2	1	



Comunicación No verbal: CLARIDAD											
Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
DIMENSIÓN 1: Kinésico	1	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	2	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	3	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	4	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	5	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	6	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	7	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	8	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	9	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	10	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	11	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	12	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
DIMENSIÓN 2: Proxémica	13	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	14	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	15	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	16	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	17	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	18	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	19	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
DIMENSIÓN 3: Paralingüístico	20	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	21	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	22	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	23	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	24	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	25	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
		CRITERIOS									Coeficiente V general
<b>DIMENSIONES</b>		PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD	V por dimensiones						<b>1.00</b>
<b>Kinésico</b>		1.00	1.00	1.00	1.00						
<b>Proxémica</b>		1.00	1.00	1.00	1.00						
<b>Paralingüístico</b>		1.00	1.00	1.00	1.00						

## ANEXO 12

### BASE DATOS PARA LA PRUEBA DE CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO RELACIONES INTERPERSONALES

Sujetos	Habilidades Sociales																	Estilos de Liderazgo								Total		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		26	27
2	4	5	4	4	4	5	5	4	5	5	5	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4	5	5	4	5	4	5	127
3	4	5	5	3	5	5	5	4	5	5	5	5	1	4	4	3	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	5	125
4	3	5	4	4	5	4	5	4	3	4	5	4	3	4	3	3	3	5	4	4	5	4	3	4	3	4	5	112
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	112
6	4	4	4	4	3	4	4	2	2	4	5	5	3	3	4	5	5	3	3	2	4	5	3	5	5	5	5	108
7	4	4	4	4	3	4	4	2	2	4	5	5	3	3	2	1	4	4	4	4	5	3	5	5	5	5	5	106
8	5	5	4	4	4	5	3	3	3	4	5	3	4	4	4	4	5	4	3	4	5	4	3	5	5	5	5	116
9	4	5	5	4	5	4	5	5	4	4	5	5	1	5	3	5	5	4	5	5	4	4	4	4	4	3	3	119
10	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	102
11	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	3	3	4	5	5	5	4	4	4	114
12	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	5	4	4	4	4	3	3	4	4	106
13	5	5	4	3	3	4	4	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	5	4	3	108
14	4	4	4	3	2	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	99
15	4	4	4	3	2	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	102
16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	109
18	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	102
19	5	5	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	130
21	4	5	4	5	4	4	4	5	3	4	4	5	3	3	3	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	3	4	112
22	5	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	112
23	5	5	4	4	3	5	5	3	5	4	4	5	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	5	3	3	5	113
24	4	4	2	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	101
25	5	5	4	4	4	3	5	3	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	4	4	3	2	3	3	4	109

26	3	4	4	5	5	5	5	3	4	4	3	3	2	4	4	2	3	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	107
27	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	5	3	3	4	4	4	4	105
28	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	106
29	5	5	4	3	3	4	4	4	5	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	5	4	3	3	4	5	5	108
30	5	5	3	5	3	4	5	3	5	4	4	4	4	4	3	2	3	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	5	115
Total	11 4	12 1	10 6	10 5	10 2	11 1	11 3	97	103	105	111	110	85	105	95	101	106	107	113	107	107	114	106	107	104	105	112	113	2985
Prom	4.22	4.48	3.93	3.89	3.78	4.11	4.19	3.59	3.81	3.89	4.11	4.07	3.15	3.89	3.52	3.74	3.93	3.96	4.19	3.96	3.96	4.22	3.93	3.96	3.85	3.89	4.15	4.19	110.56
Varianza	0.33	0.26	0.30	0.41	0.72	0.33	0.46	0.64	0.77	0.26	0.41	0.53	0.75	0.26	0.41	1.05	0.53	0.42	0.54	0.42	0.42	0.33	0.53	0.73	0.44	0.56	0.36	0.46	13.65

## PRUEBA DE CONFIABILIDAD ALFA DE CROMBACH DEL INSTRUMENTO RELACIONES INTERPERSONALES

Se utilizó la prueba estadística de Alfa de Crombach, con el apoyo de 30 participantes, en un grupo similar a la muestra. Se utilizó el software estadístico SPSS, versión 26.

$$K_r = \frac{k}{k-1} \left[ 1 - \frac{\sum p^* q}{St^2} \right]$$

Donde:

K: N° de ítems en el instrumento.

P: Proporción de personas que respondieron favorablemente

Q: Proporción de personas que no respondieron favorablemente

St<sup>2</sup> : Varianza de los puntajes totales de los ítems del instrumento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,804	28

Según la valoración de Vellis, el instrumento de relaciones interpersonales es bueno, encontrándose un valor de confiabilidad de 0.804

**ANEXO 13**  
**Validez del contenido del instrumento Relaciones Interpersonales: V de Aiken**

<b>Relaciones Interpersonales: PERTINENCIA</b>											
Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
<b>DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales</b>	1	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	2	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	3	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	4	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	5	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	6	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	7	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	8	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	9	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	10	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	11	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	12	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	13	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	14	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	15	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	16	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	17	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
<b>DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo</b>	18	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	19	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	20	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	21	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	22	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	23	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	24	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	25	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	26	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	27	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	28	1	1	1	1	1	5	5	2	1	

### Relaciones Interpersonales: RELEVANCIA

Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales	1	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	2	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	3	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	4	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	5	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	6	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	7	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	8	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	9	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	10	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	11	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	12	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	13	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	14	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	15	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	16	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	17	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo	18	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	19	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	20	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	21	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	22	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	23	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	24	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	25	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	26	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	27	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	28	1	1	1	1	1	5	5	2	1	

### Relaciones Interpersonales: CLARIDAD

Dimensiones	Ítems	Juez 1	Juez 2	Juez 3	Juez 4	Juez 5	S	N	C	Valores	V Aitken
DIMENSIÓN 1: Habilidades sociales	1	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	2	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	3	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	4	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	5	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	6	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	7	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	8	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	9	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	10	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	11	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	12	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	13	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	14	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	15	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	16	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	17	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
DIMENSIÓN 2: Estilos de liderazgo	18	1	1	1	1	1	5	5	2	1	1
	19	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	20	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	21	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	22	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	23	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	24	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	25	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	26	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	27	1	1	1	1	1	5	5	2	1	
	28	1	1	1	1	1	5	5	2	1	

DIMENSIONES	CRITERIOS			V por dimensiones	Coeficiente V general 1.00
	PERTINENCIA	RELEVANCIA	CLARIDAD		
Habilidades sociales	1.00	1.00	1.00	1.00	
Estilos de liderazgo	1.00	1.00	1.00	1.00	



## ANEXO14

### Validez con análisis factorial de comunicación no verbal

#### Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,261
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	1237,597
	gl	300
	Sig.	,000

#### Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	6,272	25,089	25,089	6,272	25,089	25,089	4,679	18,715	18,715
2	2,685	10,740	35,829	2,685	10,740	35,829	3,686	14,746	33,461
3	2,300	9,199	45,028	2,300	9,199	45,028	2,892	11,568	45,028
4	1,981	7,925	52,953						
5	1,658	6,634	59,587						
6	1,513	6,051	65,638						
7	1,283	5,131	70,769						
8	1,160	4,640	75,409						
9	1,129	4,516	79,925						
10	,934	3,735	83,660						
11	,788	3,152	86,812						
12	,680	2,722	89,534						
13	,634	2,534	92,068						
14	,402	1,608	93,676						
15	,359	1,437	95,113						
16	,300	1,201	96,314						
17	,252	1,008	97,321						
18	,194	,778	98,099						
19	,169	,678	98,777						
20	,123	,494	99,270						
21	,091	,363	99,633						
22	,053	,212	99,845						
23	,026	,103	99,949						
24	,010	,040	99,988						
25	,003	,012	100,000						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

<b>Matriz de componente rotado<sup>a</sup></b>			
		Componente	
	1	2	3
I22	,691	-,157	
I24	,679		,166
I7	,677	,258	,127
I1	,635		,126
I21	,601	,339	,375
I2	,565	,310	-,208
I25	,559	,297	,336
I4	,524	,449	-,255
I10	,464		,102
I23	,374	,293	
I11		,702	,285
I3	,300	,672	
I18	,269	,536	-,111
I19	,425	-,529	
I9	,447	,518	,362
I17	,243	,517	,341
I5		-,505	,121
I8	,246	,496	
I6	-,222	,488	
I15	-,263	,224	,754
I20	,448		,628
I14	,431		,605
I16			,573
I13		-,253	,573
I12	,269	,301	,317

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 5 iteraciones.

## Validez con análisis factorial de Relaciones interpersonales

### Prueba de KMO y Bartlett

Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		,728
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	874,966
	gl	378
	Sig.	,000

### Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	9,311	33,255	33,255	9,311	33,255	33,255	6,195	22,124	22,124
2	2,151	7,681	40,936	2,151	7,681	40,936	5,267	18,812	40,936
3	1,817	6,491	47,427						
4	1,478	5,280	52,706						
5	1,401	5,004	57,710						
6	1,325	4,733	62,443						
7	1,165	4,162	66,605						
8	1,034	3,692	70,297						
9	,899	3,209	73,506						
10	,796	2,844	76,349						
11	,757	2,705	79,054						
12	,757	2,702	81,756						
13	,672	2,400	84,156						
14	,596	2,128	86,284						
15	,537	1,918	88,203						
16	,521	1,861	90,064						
17	,474	1,693	91,757						
18	,425	1,519	93,277						
19	,355	1,266	94,543						
20	,282	1,006	95,549						
21	,257	,918	96,467						
22	,233	,833	97,300						
23	,210	,750	98,050						
24	,174	,622	98,672						
25	,116	,416	99,087						
26	,110	,393	99,481						

27	,074	,265	99,746					
28	,071	,254	100,000					

Método de extracción: análisis de componentes principales.

### Matriz de componente rotado<sup>a</sup>

	Componente	
	1	2
VAR00019	,726	,308
VAR00002	,718	-,145
VAR00006	,696	,249
VAR00018	,653	,331
VAR00003	,642	,174
VAR00004	,611	,374
VAR00005	,591	,310
VAR00014	,561	,397
VAR00001	,514	,232
VAR00007	,489	
VAR00013	-,482	,175
VAR00012	,465	,139
VAR00028	,459	,401
VAR00015	,448	,399
VAR00017	,389	,159
VAR00011	,386	,140
VAR00023	,227	,728
VAR00024		,711
VAR00020		,708
VAR00026	,327	,660
VAR00010	,508	,579
VAR00021	,308	,573
VAR00027		,565
VAR00025	,478	,535
VAR00022	,461	,528
VAR00016	,115	,506
	,384	,421
VAR00008		,358

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 3 iteraciones.