

# Definición y operativización de la intransigencia

Díaz Santos, Paula; Rodríguez Gómez, Raúl y Rico Trigo, Alberto

Universidad Rey Juan Carlos

**Introducción.** La literatura de las distintas ramas de la Psicología no ha contemplado hasta día de hoy el constructo “intransigencia” como entidad (sí han aparecido conceptos similares que no han sido científicamente descritos). Nuestro objetivo será definirlo.

**Método.** Se empleó la técnica del grupo de discusión con 5 estudiantes de psicología de la URJC. Posteriormente se transcribieron los resultados y se analizaron conforme a las técnicas cualitativas descritas de grupo de discusión (Krueger y Casey, 2015).

**Resultado.** Obtuvimos la definición del constructo, además de una serie de variables moduladoras y de componentes.

**Discusión.** Planteamos un modelo con cuatro dimensiones principales con subdimensiones, además de la comparativa con constructos que pudieran ser similares

## Introducción

El trabajo planteado a continuación surge de la posible aparición de un nuevo constructo: la intransigencia. Cuando los autores de este estudio comenzaron a interesarse por dicho tema, descubrieron que las búsquedas bibliográficas del término o de sus sinónimos (terquedad, cabezonería) no daban resultados en absoluto a nivel de la Psicología científica, por lo que era necesario comenzar definiendo el constructo y comparándolo con términos similares que pudieran confundirse o solaparse. Ese precisamente es el objetivo del presente trabajo: definir el nuevo constructo “intransigencia”.

Según la RAE, la intransigencia es la “condición de quien no transige o no se presta a transigir”. Y el verbo transigir parece definirse según dos posibles acepciones: “consentir en parte con lo que no se cree justo, razonable o verdadero, a fin de acabar con una diferencia” y “ajustar algún punto dudoso o litigioso, conviniendo las partes voluntariamente en algún medio que componga y parta la diferencia de la disputa”. Estas definiciones no tienen validación empírica detrás, aunque nos permiten acercarnos intuitivamente al constructo y poder compararlo con otros términos que en Psicología hayan tratado conceptos similares.

Con esta base, era necesario realizar una búsqueda en la literatura previa sobre constructos similares. Encontramos similitudes con constructos como sesgo de confirmación, disonancia cognitiva, conservadurismo cognitivo, reactancia, inoculación, resistencia al cambio, rigidez cognitiva, flexibilidad cognitiva e intensidad (como característica de la idea delirante). A continuación analizamos las definiciones de estos términos para poder compararlos posteriormente con la definición de intransigencia propia.

Comenzaremos exponiendo la crítica de Moscovici (1972), quien explica el sesgo de confirmación que existía en la psicología social de los 70, ya que se consideraba que toda influencia social era adaptativa y de una mayoría a la que se amoldaba una minoría (p. ej. Asch, 1956). Moscovici introduce la importancia del cambio desde las minorías y explica que “la certeza con la cual mantenemos nuestras opiniones depende del grado de acuerdo que hallamos para esas opiniones: la ambigüedad y la incertidumbre no son propiedades de los objetos “de allí fuera” sino del desacuerdo de las otras personas con nosotros”, lo cual se aplica tanto a nivel de gusto como de percepción (Hogg y Vaughan, 2008).

De lo anterior podemos destacar tres aspectos: por un lado, el contenido de la crítica en sí, que aún hoy está vigente y se refiere a la excesiva tendencia a buscar las causas de la influencia social. Fijándonos en un experimento clásico, el de Asch (1956), podemos observar cómo los resultados muestran un 33% de conformidad. Si bien una de cada tres personas se conforma ante la presión de la mayoría, hay una gran mayoría que no lo hace, y a pesar de ello, la psicología social ha dado más importancia al pequeño porcentaje: siempre se dice que hay un 33% de los sujetos que se conforma, no que el 66% no lo hace. Aunque es evidente la relevancia del estudio de la influencia social, apoyamos la crítica de Moscovici en la necesidad de estudiar la resistencia a la influencia.

En segundo lugar, Moscovici habla del sesgo de conformidad existente en la psicología social. Este concepto nos es relevante de cara al estudio de la intransigencia, ya que se refiere a la tendencia del individuo a atender solo a aquella información que confirma sus opiniones o a interpretarla de manera adecuada para este mismo fin (Nickerson, 1998). Además, podemos señalar aquí otro constructo: la disonancia cognitiva, que consiste en “un estado desagradable de tensión psicológica generado cuando una persona tiene dos o más cogniciones” (Hogg y Vaughan, 2008). Es destacable la hipótesis de la exposición selectiva, surgida y utilizada en el marco de la disonancia cognitiva, y que explica el hecho de “que la gente tiende a evitar la información potencialmente disonante” (Hogg y Vaughan, 2008), lo que es muy cercano al sesgo de conformidad y es la razón de incluirla en este momento.

Sobre este sesgo de conformidad cabe añadir otro apunte: Greenwald (1980) define el *conservadurismo cognitivo* como “la disposición a preservar estructuras de conocimiento existentes, esquemas (categorías) y recuerdos”. Incluye dentro de este concepto dos procesos básicos que lo sustentan: el mencionado sesgo de conformidad y la reescritura de la memoria (consistente en adaptar los recuerdos para que encajen con las creencias previamente establecidas).

El último comentario respecto a Moscovici versa sobre la “*certeza* con la cual mantenemos nuestras opiniones”, ya que se trata de una posible definición para el constructo de intransigencia, como veremos más adelante. Esta cita, extraída de Hogg y Vaughan (2008), da importancia a la relación entre los sujetos a la hora de valorar el cambio de opinión por encima de otros factores externos. Sin embargo, esta “certeza” no se define como un constructo aislado, ni se habla de ella como un término a tratar de manera independiente.

Dentro de la psicología social de las actitudes, existe bastante interés (especialmente a nivel organizacional) por conocer cuáles son los procesos de cambio y de resistencia al cambio. Zuwerinck y Devine (1996, citado por Hogg y Vaughan, 2008), por ejemplo, identificaron que cuando un asunto nos provoca emociones intensas, es más probable que resistamos a cambiar de opinión. Hogg y Vaughan (2008) aseguran que la persuasión tiende más al fracaso que al éxito, y aluden a tres factores para explicar este fenómeno:

1. *La reactancia*. Se define, según la Teoría de Brehm (Fernández y León, 1990), como un estado psicológico que experimentamos cuando alguien limita nuestra libertad personal, ante lo cual reaccionamos intentando recuperarla (lo que ocurre cuando conocemos o sospechamos que hay un intento de persuasión deliberado hacia nuestra persona). Rhodewalt y Strube (1985, citado por Hogg y Vaughan, 2008) la relacionan con el cambio negativo de actitud, es decir, con la tendencia en ir a la dirección contraria a la que se nos estaría forzando.
2. *Estar alerta*. Es el “conocimiento anticipado de que uno va a ser el objetivo de un intento de persuasión” (Hogg y Vaughan, 2008), lo que provoca resistencia a la persuasión, especialmente respecto a actitudes y asuntos a los que les damos más importancia (Petty y Cacioppo, 1979, citado por Hogg y Vaughan, 2008).

3. El *efecto de inoculación*. Según Hogg y Vaughan (2008), la inoculación consiste en crear una protección defensiva a nivel argumental, creando así mayor resistencia a la persuasión. El método habitual, descrito por McGuire y Papageorgis (1961, citado por Hogg y Vaughan, 2008), consiste en introducir contraargumentos débiles al sujeto, de tal manera que puede generar refutaciones más eficaces posteriormente.

Por otro lado, Oreg (2003) creó un nuevo constructo, que denominó “*disposición de resistencia al cambio*”, y que se refiere a la “tendencia del individuo a resistir o evitar la realización de cambio, a devaluar el cambio en general y a encontrar el cambio como aversivo en diferentes contextos”. El interés por este constructo surge de una nueva visión de la resistencia al cambio, más centrada en las diferencias individuales y menos en los factores situacionales, lo que lleva al autor a crear la *Resistance To Change (RTC) Scale*.

La disposición a la resistencia al cambio consta de cuatro dimensiones: búsqueda de rutinas, reacción emocional, enfoque a corto plazo y *rigidez cognitiva* (Oreg, 2003). Nos interesa esta última dimensión por su posible cercanía a la intransigencia, ya que se define como: “la inflexibilidad del individuo en pensar y la dificultad para aceptar ideas, perspectivas o métodos alternativos” (Arciniega y González, 2009) o “una forma de testarudez y un rechazo a considerar ideas y perspectivas alternativas” (Oreg y cols., 2008).

El instrumento de medición para la disposición a la resistencia al cambio (RTC Scale), ha sido validado en 17 países de cuatro continentes, incluyendo España (Anexo I), (Oreg y cols., 2008). Sin embargo, aparecen problemas psicométricos respecto a la subescala de rigidez cognitiva: es la que menos correlaciona con la puntuación compuesta de la escala y con las escalas criterio, entre otros. Los autores señalan que las otras tres dimensiones correlacionan positivamente con neuroticismo y negativamente con autoestima y

autoeficacia, al revés que esta subescala, lo que señalaría, según estos, una clara división entre tres dimensiones de inseguridad (búsqueda de rutinas, reacción emocional y enfoque a corto plazo) y una dimensión de alta autoconfianza (rigidez cognitiva).

Parece especialmente de interés este concepto de rigidez cognitiva propuesto por Oreg (2003) como dimensión de la disposición a la resistencia al cambio. Dada su nula consideración como entidad independiente y la homofonía creada respecto al concepto antónimo de flexibilidad cognitiva, que analizaremos a continuación, creemos que merece la pena redefinir su estudio como un nuevo constructo: la intransigencia.

La *flexibilidad cognitiva* mencionada anteriormente es la capacidad mental para cambiar de pensamiento alrededor de dos conceptos diferentes, y pensar en múltiples conceptos simultáneamente (Scott, 1962). Esta teoría enfatiza la posibilidad del traslado de conocimiento y habilidades más allá de su situación de aprendizaje inicial debido a que se extrapola la información anterior y se observa desde varias perspectivas novedosas, logrando utilizar el conocimiento o información en momentos posteriores.

Si bien es cierto que desde la perspectiva cognitiva no se menciona la flexibilidad cognitiva como una categoría particular, ni se la define como entidad independiente, se habla de generación de alternativas de resolución de problemas, en donde al sujeto se le entrena para desarrollar diversos modos de enfrentamiento ante los conflictos, para dicho fin plantea algunas estrategias como torbellino de ideas, los principios de cantidad, aplazamiento del juicio y el principio de variedad (Scott, 1962).

En una visión más actual, se define la flexibilidad cognitiva como “el proceso ejecutivo responsable de generar modificaciones en las conductas y pensamientos en contextos dinámicos, sujetos a rápidos cambios y fluctuaciones” (Introzzi, Canet-Juric, Montes, López y Mascarello, 2015). Se entiende pues, dentro de la Psicología Cognitiva o de los Procesos Básicos, no como un

constructo propio de la Psicología Social, aunque también se habla de esta flexibilidad cognitiva en los campos aplicados de la Neuropsicología y la Psicopatología (p. ej. Etcheparebord & Mulas, 2004).

Por último, queremos señalar que, en los delirios, una de las dimensiones descriptivas es la llamada “*intensidad*” y “se refiere al grado de convicción que muestra el sujeto” (Belloch, Sandín y Ramos, 2008), mostrando “una gradación continua”, según los estudios de Strauss (1969, citado por Belloch, Sandín y Ramos, 2008).

## **Método**

### *Participantes*

Se pidió la participación de manera voluntaria estudiantes de Psicología de la Universidad Rey Juan Carlos (URJC), acudiendo 5 personas de 3º y 4º de Psicología. Las edades estaban comprendidas entre los 19 y 24 años y el grupo estaba formado por 2 mujeres y 3 hombres. El tamaño del grupo era adecuado para que permitiera que todos los participantes expusieran sus puntos de vista y era lo suficientemente grande para que hubiera diversidad en los planteamientos. Evitamos un n mayor para evitar correr el riesgo de que se produjera el fenómeno de disgregación (Krueger y Casey, 2015).

A los cinco participantes del grupo de discusión se le administró el cuestionario CAMBIOS (Seisdedos, 1994), que mide la flexibilidad cognitiva. Se entiende por flexibilidad cognitiva la capacidad de un sujeto para cambiar su criterio en función del contexto, lo que podría relacionarse con el objeto de medición principal para este estudio (la intransigencia) según se ha expuesto anteriormente. El objetivo era obtener un único grupo de discusión con variabilidad intragrupal e intersujeto. Finalmente los resultados revelaron que un 40% de los sujetos (n=2) se encontraba por debajo del centil 60 y el 60% restante (n=3) por encima de este, cumpliendo dicho objetivo.

### *Procedimiento*

Para proponer una definición y unas posibles dimensiones se recurrió a la técnica cualitativa del grupo de discusión, ya que esta es una metodología muy adecuada en estas ocasiones (Krueger y Casey, 2015). El objetivo de dicha técnica fue la recogida de datos acerca de las percepciones, sentimientos y modos de pensar de la muestra sobre el constructo “intransigencia”.

La entrevista guiada para el grupo de discusión fue elaborada por los propios investigadores basándose en las normas básicas (Krueger y Casey, 2015; Llopis, 2004) (ver Anexo II). Los resultados fueron transcritos y se efectuó un análisis cualitativo de los mismos.

El grupo de discusión se llevó a cabo en la Facultad de Ciencias de la Salud de la URJC y tuvo una duración total de 45 minutos (no máxima, sino resultante). Los resultados fueron grabados y posteriormente transcritos, y a partir de la transcripción se realizó el análisis.

### *Análisis*

La realización del análisis del grupo de discusión se hizo conforme a la Grounded Theory de Glasser y Straus (1967). A partir de ello, obtuvimos un primer modelo teórico de la intransigencia, con una definición, unas posibles dimensiones, y una serie de variables moduladoras.

## **Resultados**

A continuación se exponen los resultados que consideramos más interesantes por su frecuencia y acuerdo entre los participantes.

Primeramente, se definió la intransigencia de distintas maneras: “no aceptar otros puntos de vista”, “ni pararse a escucharlos” o “cuesta ponerse en el otro punto de vista”.

Por otro lado, los participantes afirman que existen variables moduladoras del grado de intransigencia en una persona en un momento

determinado o de manera general, como pueden ser “lo ligado que estés emocionalmente”, “el tema de discusión” y el “nivel educativo y la ideología”. También se refleja que el comportamiento en una discusión no es el mismo si (según el ejemplo) se discute con un padre (por su autoridad) que con otra persona. Se relaciona con el “miedo enorme a equivocarse” y el miedo a “quedar mal socialmente”.

Uno de los aspectos que más discrepancias causaron fue la concepción la intransigencia como un rasgo o como un estado psicológico transitorio y situacional. En general, la mayoría de los participantes se reflejan en la opinión de que “puedes ser más intransigente en unas cosas y menos en otras pero que en general todo el mundo tiene como un poco o un nivel medio”. También se refleja que puede darse en situaciones en las que “aunque sepas conscientemente de que la otra persona tiene argumentos válidos y la razón, no se lo das”. Este problema abre un debate hacia la consideración del constructo como actitud (que fue nuestra propuesta inicial) o como rasgo.

## **Discusión**

La transcripción del grupo de discusión fue sometida a un análisis cualitativo en el que se tuvieron en cuenta la frecuencia de las palabras, ideas o conceptos relacionados con la intransigencia, el grado de acuerdo de los participantes con dichas ideas y aquellas declaraciones que resaltaban por otros aspectos como la originalidad.

### *Modelo teórico*

La definición elaborada en base a dichos resultados es la siguiente: “la intransigencia es una actitud que consiste en negarse a aceptar o considerar otros puntos de vista. Se entiende como la resistencia a cambiar total o parcialmente los deseos u opiniones propios, en favor de los de otra

persona o del acuerdo común. Tiende a manifestarse bajo una escasa actitud de escucha, elevado tono al hablar, posturas agresivas, falta de reconocimiento del error y una alta activación emocional con un componente negativo.”

Gracias a la definición expuesta y a los resultados del análisis, se obtuvo un modelo teórico multidimensional de la intransigencia. Dicho constructo podría estar compuesto por cuatro dimensiones principales genéricas (cognitiva, social, conductual y emocional) y sus consiguientes subdivisiones. Las dimensiones principales fueron una construcción de los propios investigadores en base a las cuatro dimensiones principales de los constructos en psicología. El objetivo era tratar de abarcar el máximo número de posibles ítems y mediciones en la futura escala, teniendo en cuenta que no existen estudios previos que traten sobre intransigencia ni, por consecuencia, sobre sus dimensiones. Por lo tanto, estas primeras dimensiones o factores tuvieron como objetivo servir de guía/modelo teórico primario para el futuro análisis de SPSS que reagruparía los ítems de un modo más fiable. El esquema planteado sería el siguiente:

#### F1.- Cognitiva:

- Anticipación del otro punto de vista
- Grado de aceptación de la evidencia

#### F2.- Social:

- Deseabilidad social

#### F3.- Conductual:

- Actitud de escucha
- Postura
- Actitud de comunicación (tono de la voz y velocidad del habla)

#### F4.- Emocional:

- Arousal
- Valencia

Mediante estas dimensiones pudo elaborarse la primera versión de la escala de actitudes de intransigencia: la escala de

intransigencia piloto, que se desarrollará en el estudio 2.

A nivel teórico, también se sugieren dos propuestas (igualmente extraídas del análisis del grupo de discusión) que pudieran ser de interés, de cara a valorarse con mayor profundidad empírica:

Por un lado, la intransigencia se plantea como un posible mecanismo de defensa contra situaciones en las que se pueda dar lugar a disonancia cognitiva en el individuo.

Además, cabe señalar que la intransigencia parece ser un factor presente en la práctica totalidad de los individuos, aunque existe una gradación que explica la variabilidad intersujeto que se presenta, además de existir determinados componentes situacionales que la favorecen o la inhiben.

#### *Comparación con otros constructos*

A continuación, vamos a analizar las diferencias de esta definición con los constructos expuestos en la introducción anteriormente:

**Sesgo de confirmación:** tal y como ha sido planteada la intransigencia, podríamos entender el sesgo de confirmación como un elemento que podría estar incluido en o propiciar esta actitud.

**Disonancia cognitiva:** está directamente incluida en la definición, ya que surgió un modelo explicativo de la intransigencia que contemplaba la disonancia como un constructo necesario para entender la intransigencia.

**Conservadurismo cognitivo:** si entendiéramos la intransigencia desde un punto de vista menos actitudinal y más de rasgo, quizás el solapamiento entre ambos constructos sería muy elevado. Sin embargo, es cierto que el enfoque general que existe alrededor del conservadurismo es de tipo cognitivo (como está explícito en su propio nombre), y parece que la intransigencia es un fenómeno de aspecto más socio-cognitivo.

**Certeza:** no está definida como tal, sino que se utiliza este término para hablar de la importancia de los factores interpersonales de desacuerdo frente a la posible ambigüedad del objeto tratado (ya sea en cuestión de gusto o de percepción). Esta señalización es muy importante, ya que crea espacio para hablar de intransigencia, pero, al no estar desarrollado como tal ningún constructo de “certeza”, sigue cabiendo definir la intransigencia como uno novedoso y necesario para tratar estos temas.

**Reactancia:** aunque guarda relación con la intransigencia en cuanto a la oposición del individuo ante un posible cambio, la intransigencia no se daría en principio con una percepción de restricción de la libertad personal, sino en un contexto de debate o discusión entre iguales.

**Estar alerta:** consideramos que este efecto de “estar alerta” ante la persuasión, en cuanto a temas con mayor significado para alguien, podría ser un antecedente o detonante del fenómeno de la intransigencia, pero no la sustituiría en ningún momento.

**Inoculación:** el último fenómeno de resistencia a la persuasión propuesto por Hogg y Vaughan (2008) se refiere a un efecto concreto de protección, mientras que la intransigencia no es un efecto, sino una actitud.

**Disposición de resistencia al cambio:** la diferencia principal de este constructo con la intransigencia es que, mientras el primero toma el concepto “cambio” de una manera amplia (y normalmente desde una perspectiva organizacional), en la intransigencia se habla específicamente del cambio interno de opinión.

**Rigidez cognitiva:** este es el concepto que mayores semejanzas guarda con el propuesto por la intransigencia. Sin embargo, no se ha tenido en cuenta más allá de una dimensión conformada por cuatro ítems de una escala de disposición de resistencia al cambio (dimensión que plantea problemas psicométricos, dicho sea de paso). Su definición, por tanto, no ha sido formulada

siguiendo un proceso validado, aunque se ajusta con bastante precisión a una parte de nuestra definición de intransigencia. Además, cabe señalar que su denominación genera problemas de homofonía con la rigidez cognitiva como antónimo de la flexibilidad cognitiva.

**Flexibilidad cognitiva:** la flexibilidad cognitiva se entiende como un concepto más relacionado con la capacidad del individuo para cambiar de criterio y no con la actitud que este tome ante ciertos contextos, por lo que se entiende como un concepto alejado y para nada conflictivo con este.

**Intensidad:** esta intensidad (también denominada convicción) es un aspecto concreto de la gran variabilidad de delirios que existe. La intransigencia no es un concepto patológico, aunque puede servir para graduar científicamente y de un modo más exacto la intensidad, en cuanto al grado de convicción, de un delirio.

#### *Limitaciones y prospectiva*

Hubiera sido más deseable tener varios grupos con variabilidad intergrupala pero no intersujeto, realizando tantos como fuera necesario hasta alcanzar el punto de saturación (Krueger y Casey, 2015). Sin embargo, por cuestiones de tiempo y recursos las condiciones del estudio no lo permitían.

Otra limitación con respecto a la muestra empleada es que esta era, en gran medida, una muestra cautiva debido a que todos eran estudiantes de psicología de la propia universidad en el contexto del aula. Esto quiere decir que aunque su participación en el estudio era voluntaria, los sujetos conocían a los investigadores (compañeros de universidad y de carrera) y esto pudo influir no

solo en sus respuestas (pudiendo generar el fenómeno de deseabilidad social) sino en su decisión de participar o no en el estudio. Los estudiantes de psicología son la muestra sobre la que más estudios de psicología existen y esta supone un ínfimo porcentaje sobre la población total. Además, siendo estudiantes de psicología analizando un posible constructo psicológico, las conclusiones obtenidas están a medio camino entre población general y comité de expertos, lo cual se hacía notar en muchas ocasiones en el uso de cierta terminología y a las referencias a teorías y conceptos psicológicos.

A las limitaciones habría que añadir los posibles sesgos de los investigadores en la interpretación de los resultados, como el sesgo de confirmación o efecto Rosenthal. Al tratarse de un análisis cualitativo y no cuantitativo y aunque este fue efectuado contrastando las consideraciones de todo el equipo de investigación, es mayor el riesgo de cometer sesgos, sobre todo contando con la inexperiencia de los miembros.

Para futuros estudios consideramos interesante estudiar la relación existente entre las situaciones que crean disonancia cognitiva en los sujetos y el grado de intransigencia que experimentan en ese momento de sí mismos, según se ha planteado anteriormente. La disonancia produce malestar en el individuo por definición, lo que podría relacionarse con una menor flexibilidad en sus argumentos. También sería de interés estudiar su relación con otras variables, como las demográficas básicas (edad y género) o los rasgos de personalidad.

En cualquier caso, consideramos que es necesario previamente realizar más estudios tanto a nivel cualitativo como cuantitativo, que nos permitan establecer con mayor solidez un modelo teórico sobre la intransigencia.

# Construcción de la escala de intransigencia

Díaz Santos, Paula; Rodríguez Gómez, Raúl y Rico Trigo, Alberto

Universidad Rey Juan Carlos

**Introducción.** Tras la definición de intransigencia propuesta por el grupo de discusión en el estudio anterior, nuestro objetivo es diseñar y validar un cuestionario que mida la intransigencia de las personas de manera individual.

**Método.** El estudio de diseño y validación se llevó a cabo durante el año 2015 en la Universidad Rey Juan Carlos (URJC). A partir de la transcripción del grupo de discusión se diseñó un primer conjunto de ítems que abarcaban todos los aspectos propuestos. Se realizó un pilotaje con una muestra de estudiantes de Psicología de la URJC y posteriormente se sometieron los datos a distintos análisis psicométricos (pruebas de consistencia interna sobre la validez de constructo o análisis factoriales exploratorio y confirmatorio).

**Resultados.** Finalmente se creó una escala con 27 ítems, que tiene un alfa de Cronbach de .87 y un KMO de .803. Los análisis factoriales dieron como resultado tres dimensiones.

**Discusión.** La escala de intransigencia puede ser de utilidad en muchos ámbitos aplicados de la Psicología, pero es necesario un estudio de mayor envergadura para poder obtener un instrumento de mayor calidad.

## Introducción

Tal como se planteaba en el primer estudio, la intransigencia es un nuevo constructo que necesita ser tratado por la comunidad científica. A partir de los resultados obtenidos en este primer trabajo (la definición del constructo y el planteamiento hipotético de sus dimensiones y subdimensiones), se ve la necesidad de crear un instrumento de medición que permita operativizar a nivel psicométrico la intransigencia. Este es, por tanto, el objetivo de nuestro segundo estudio, que plasmamos a continuación.

## Método

### *Participantes*

Para el estudio piloto se aplicó el cuestionario en una muestra de incidencia de N=83 estudiantes de 1º de Psicología de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, de los cuales 16 eran varones y 67 mujeres, con edades comprendidas entre los 17 y los 30 años, siendo la media de 18,87 años y la desviación típica 2,15 años.

El estudio final se realizó con una muestra de N=200, de los cuales 67 se realizaron a través de un cuestionario online en el que el muestreo se realizó con el método de bola de nieve, habiendo la mayoría cursado estudios superiores. Otros 45

sujetos fueron estudiantes de 2º de Psicología y los 88 sujetos restantes fueron estudiantes de Medicina, ambos de la URJC. La media de edad era de 21,87 años y la desviación típica de 7,95 años, de los cuales el 30,81% eran sujetos varones y el 69,19 mujeres.

### *Construcción de la escala*

Se elaboró un cuestionario de autoinforme multirrespuesta tipo Likert, con cuatro opciones de respuesta y 68 ítems elaborados en base a las cuatro dimensiones (cognitiva, conductual, social y emocional) y sus correspondientes subdimensiones, que se obtuvieron tras el análisis del grupo de discusión. Las opciones de respuesta eran: 1=Muy en desacuerdo; 2=Parcialmente en desacuerdo; 3=Parcialmente de acuerdo; 4=Muy de acuerdo.

Tras realizar un pilotaje se eliminaron 45 de estos ítems, quedando una escala resultante de 23 ítems y categorizados en 3 dimensiones (*Sensación de conflicto; Autogestión del conflicto; Manejo de la impresión*). A esta escala se le añadirían 4 ítems de la escala criterio sobre deseabilidad social desarrollada por Marlowe y Crowne, en su versión adaptada al castellano por Pere J. Ferrando y Eliseo Chico (2000). Por tanto para la escala final contamos con 27 ítems.



### *Instrumentos*

Para realizar los análisis de datos se emplearon los programas, desarrollados por IBM, Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) en su versión 22 y el programa AMOS v18. El primero se empleó para el análisis descriptivo, de fiabilidad y el análisis factorial exploratorio mientras que el segundo programa se usó para hacer el análisis factorial confirmatorio.

## **Resultados**

### *Estudio piloto*

La escala piloto estaba compuesta por 68 ítems categorizados inicialmente en 4 dimensiones (cognitiva, conductual, social y emocional) y, debido a los resultados obtenidos en los análisis psicométricos, se procedió a descartar 45 ítems de la siguiente manera:

1. Se eliminaron 24 ítems para aumentar la consistencia interna del instrumento al aumentar el alfa de Cronbach desde .864 hasta .932.

2. Se descartaron otros 10 ítems ya que su distribución se alejaba de la normal por presentar valores extremos de asimetría y/o curtosis, demasiado alejados de puntuaciones de .0, situándose por encima de 1 o por debajo de -1. El caso más representativo es el del ítem 24 “*Me niego a aceptar otros puntos de vista diferentes al mío*”, con una asimetría de 1.66 y una curtosis de 3.81.

3. Por último se suprimieron otros 11 ítems debido a que presentaban colinealidad con otros ítems. Esto pudo comprobarse al realizar un análisis de correlaciones bivariadas de los diferentes ítems y encontrarse en estos 11 casos valores de “*r*” positivos y elevados con significaciones de .000. Eliminar estos ítems redujo el alfa de Cronbach, pero asumimos que, para construir un mejor instrumento, esto era necesario a fin de evitar que múltiples variables midieran la misma varianza, inflando así el porcentaje de varianza explicada de

forma ficticia (Kleinbaum, Kupper y Muller, 2013). Un ejemplo de dos ítems que presentaban colinealidad eran los ítems 2 (“*Que me den argumentos en contra de los míos cuando discuto me altera*”) y 16 (“*Que me den argumentos en contra de los míos cuando debato me enfada*”), con  $r=.624$ . En este caso concreto se decidió eliminar el ítem 2, ya que su descarte producía una menor disminución de la consistencia interna de la escala.

Tras este proceso la escala resultante del piloto cuenta con 23 ítems y tiene consistencia interna considerada notablemente buena (George y Mallery, 2003), al tener un alfa de Cronbach de .885, un Coeficiente de dos mitades de Guttman .896 y de Spearman y Brown de .897.

Por otro lado, cabe resaltar que la escala piloto presenta una medida Kaiser-Meyer-Olkin de .795 y, por tanto, podemos afirmar que nuestro modelo teórico y nuestra escala se adecuan en un grado medio-alto a la población estudiada. Adicionalmente podemos decir que este índice de KMO para analizar el nivel de adecuación al modelo de Barnett presenta una prueba de esfericidad de Bartlett con una significación de .000.

El análisis factorial demostró que las variables no estaban categorizadas en las dimensiones que nosotros planteamos inicialmente, sino que estaban divididas en 3 dimensiones que explicaban el 51,56% de la varianza total. Los ítems que componían cada dimensión fueron revelados por la matriz de componentes rotados (ver Tabla 1), que arrojaba los pesos factoriales de cada ítem (comprendidos entre .420 y .815) en los 3 diferentes componentes que explicaban más del 9% de la varianza:

1. *Sensación de conflicto*, la cual explica el 29,63% de la varianza. Se compone de 8 ítems.

2. *Autogestión del conflicto*, la cual explica el 12,11% de la varianza. Está formada por 9 ítems.

3. *Manejo de la impresión*, que explica el 9,81% de la varianza y está conformada por 6 ítems de la escala.

Tabla 1.  
Matriz de componente rotado<sup>a</sup> (Escala piloto)

	Componente		
	1	2	
15EMO	0,744		
27EMO	0,738		
07EMO	0,729		
26EMO	0,721		
17COND	0,716		
14EMO	0,708		
19EMO	0,576		
12COND	0,519		
03COG		0,815	
23COG		0,685	
20COND		0,679	0,402
06COG		0,629	
24COND		0,578	
04COG		0,56	
01COND		0,55	
22COG		0,544	
13COND	0,407	0,42	
25SOC			0,795
09SOC			0,768
08SOC			0,672
18SOC	0,402		0,66
11SOC			0,609
02CONG			0,534

Método de extracción: análisis de componentes principales.

Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.a

a La rotación ha convergido en 6 iteraciones.

#### Escala final

Tras analizar los datos obtenidos en el estudio sobre la escala final, destacamos que el instrumento sigue teniendo una alta consistencia interna al presentarse un alfa de Cronbach de .870, un coeficiente de Spearman y Brown de .912 y un coeficiente de dos mitades de Guttman de .912. Por otro lado, y gracias principalmente al pilotaje, en esta escala final únicamente nos encontramos con un ítem muestre ligeros problemas de consistencia interna (eliminar el ítem mejoraría el alfa de Cronbach 8 milésimas). Decidimos por tan poca

cantidad no suprimirlo, ya que concuerda adecuadamente con nuestro diseño conceptual.

El análisis factorial exploratorio del estudio piloto presenta una mayor adecuación a la muestra respecto al estudio piloto, pues el KMO sube hasta .803, manteniéndose la prueba de esfericidad de Bartlett presenta una significación de .000. Por contra observamos que el porcentaje explicado de la varianza, para las tres dimensiones planteadas tras el pilotaje, disminuye hasta el 44,30%.

Tras este estudio, comprobamos en la matriz de componente rotado como los pesos factoriales de los ítems se encuentran comprendidos entre .801 y .309 (ver Tabla 2).

Tabla 2.  
Matriz de componente rotado<sup>a</sup> (Es. final)

	Componente		
	1	2	3
14Sens	0,787		
19Sens	0,71		
26Sens	0,705		
07Sens	0,656		
15Sens	0,63	0,334	
12Sens	0,484		
17Sens	0,465		
22Sens	0,389		
27Auto		0,766	
06Auto		0,646	
24Auto	0,309	0,625	
02Auto		0,536	
03Auto		0,495	
23Auto		0,489	
01Auto	0,37	0,46	
13Auto	0,405	0,426	
20Auto	0,378	0,381	0,32
04Auto		0,323	
08Imp			0,801
25Imp			0,743
09Imp			0,703
11Imp			0,602
18Imp	0,425		0,563

Mét. ext.: análisis comp. principales.

Mét. rot.: Varimax normalización Kaiser<sup>a</sup>

La rot. ha convergido en 5 iteraciones.

Además observamos cómo se ha alterado la distribución de los ítems en dos de las dimensiones, respecto al pilotaje, acompañado de un menor porcentaje de varianza explicada respecto al pilotaje (Ver Tabla 3):

Tabla 3  
*Varianza total explicada (Escala final)*

	Autovalores iniciales			Sumas de extracción de cargas al cuadrado			Sumas de rotación de cargas al cuadrado		
	Total	% varianza	% acumul.	Total	% varianza	% acumul.	Total	% varianza	% acumul.
1	6,356	27,634	27,634	6,356	27,634	27,634	4,117	17,902	17,902
2	2,15	9,349	36,983	2,15	9,349	36,983	3,132	13,62	31,521
3	1,685	7,325	44,307	1,685	7,325	44,307	2,941	12,786	44,307
4	1,283	5,578	49,885						
5	1,241	5,394	55,279						
6	1,022	4,445	59,724						
7	0,949	4,124	63,848						
8	0,895	3,893	67,741						
9	0,876	3,808	71,549						
10	0,78	3,391	74,94						
11	0,673	2,926	77,866						
12	0,664	2,888	80,754						
13	0,607	2,64	83,394						
14	0,565	2,456	85,849						
15	0,521	2,263	88,113						
16	0,518	2,251	90,364						
17	0,469	2,04	92,404						
18	0,415	1,805	94,209						
19	0,335	1,456	95,665						
20	0,326	1,419	97,084						
21	0,267	1,162	98,246						
22	0,24	1,042	99,288						
23	0,164	0,712	100						

Método de extracción: análisis de componentes principales.

1. *Sensación de conflicto*, la cual explica el 27,63% de la varianza. Se compone de 8 ítems, al igual que en el pilotaje.

2. *Autogestión del conflicto*, la cual explica el 9,34% de la varianza. Está formada por 10 ítems,

uno más en el pilotaje pues el ítem “*Me cuesta escuchar a personas que sé que piensan de un modo distinto al mío*” ya no carga en la tercera dimensión, lo que conceptualmente consideramos adecuado.

3. *Manejo de la impresión*, que explica el 7,32% de la varianza. Esta varianza explicada es menor de la recomendada por la literatura (p. ej. George y Mallery, 2003), no obstante mantenemos esta dimensión por considerarla importante a nivel conceptual y por estimar que puede deberse a que únicamente existan 5 ítems que conformen esa dimensión, de los 23 de la escala.

Posteriormente realizamos un análisis factorial confirmatorio en el que obtuvimos un índice RMSEA de .085, un GFI de .807, y un CFI de .767 con el método de mínimos cuadrados. El índice RMSEA no es especialmente pequeño, y tanto el GFI como el CFI no pueden considerarse valores grandes por estar por debajo de .9 (Cea, 2002), pero al estar ser valores próximos podemos establecer que el planteamiento de las dimensiones y de los ítems se adecua razonablemente bien a la muestra estudiada (ver Tabla 4).

Por último, segmentamos la base de datos del estudio final, conservando únicamente aquellas muestras que obtuvieron una puntuación  $\leq 3.00$  sobre 4.00 en la escala criterio de discapacidad social, un total de N=117. Decidimos poner el punto de corte en puntuaciones de 3 debido a que dicha puntuación la consideramos suficientemente elevada y coincide con la mediana, asemejándose también mucho a la media (3,02).

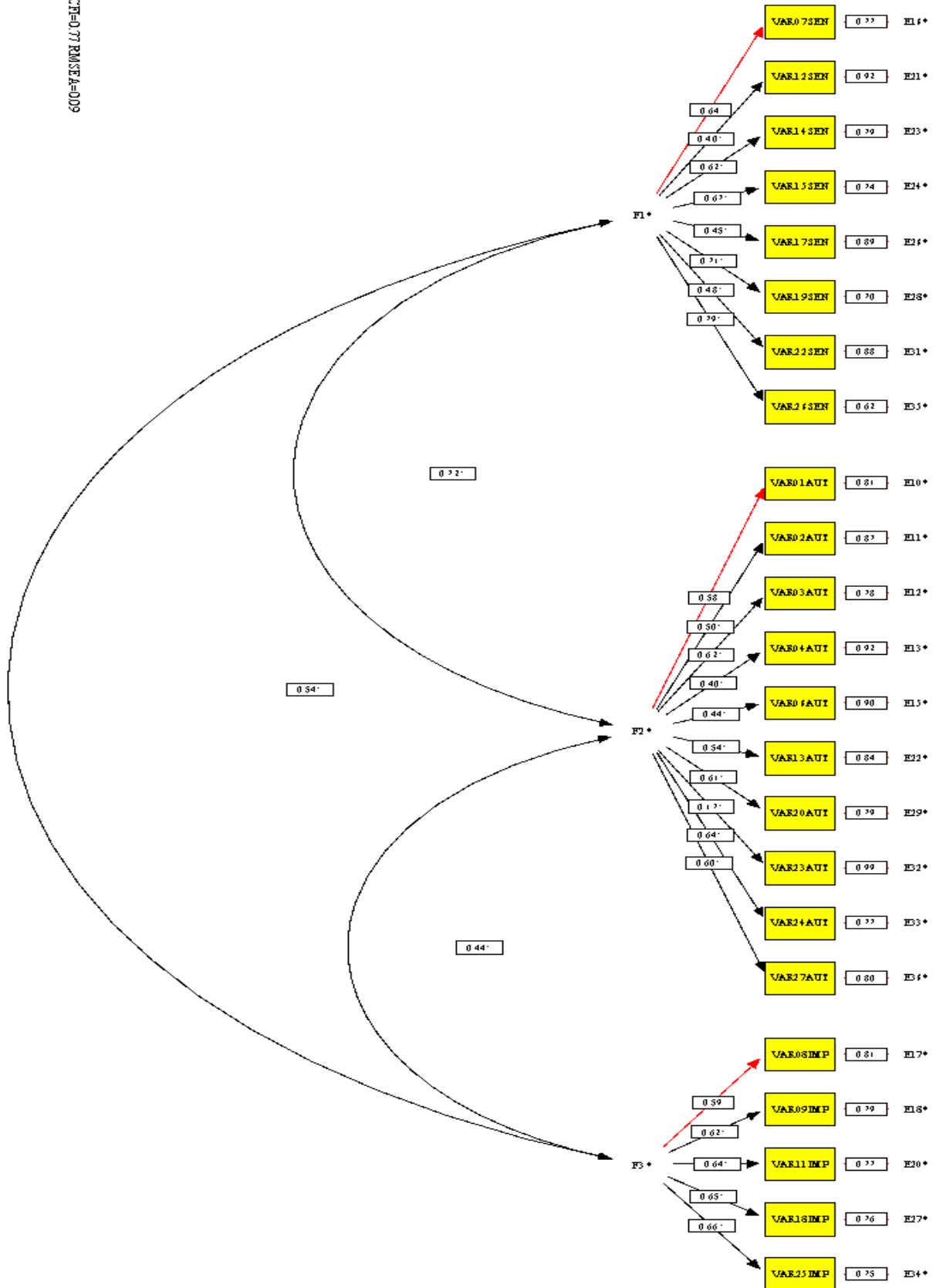
El objetivo perseguido con este procedimiento era obtener unos resultados más fiables disminuyendo el efecto de la discapacidad social al eliminar los casos que puntuaran excesivamente altos en esta escala criterio. Esto se hizo ya que en un inicio se consideraba, a juicio de expertos (profesores de la Universidad Rey Juan Carlos), un peligro para la escala de intransigencia.

Con esta selección de casos, los análisis de fiabilidad revelaron un alpha de Cronbach de .885 (igual que con la muestra anterior) y un KMO de .797 (.009 superior a la muestra anterior). Al ver que los resultados no variaban significativamente consideramos oportuno correlacionar ambas escalas de intransigencia (una con todos los casos seleccionados y la otra eliminando los casos con elevadas puntuaciones de discapacidad social). El resultado de una correlación de Pearson fue de .996 a un nivel de significación de .000, lo cual nos indica que ambas escalas correlacionan de forma casi perfecta.

El resultado de la escala final se incluye en el Anexo III.

Tabla 4. Análisis factorial confirmatorio

χ²=284,000; GFI=0,77; RMSEA=0,09



## Discusión

### *Escala de deseabilidad social*

El hecho de que las puntuaciones sobre intransigencia correlacionaran de forma casi perfecta entre la muestra con todos los casos y en la que se eliminaron las puntuaciones más altas de deseabilidad social, nos indica que la deseabilidad social no ha afectado a los resultados obtenidos en la escala de intransigencia. Esto podría indicar que la deseabilidad social interactúa con la intransigencia de un modo enmascarado (confounding), de tal manera que covaría de manera casi perfecta con ella, quedando su efecto enmascarado por esta última.

### *Aplicaciones*

Una de las aplicaciones posibles de esta nueva escala sería en el ámbito clínico. Por ejemplo, en los delirios, una de las dimensiones descriptivas es la llamada “intensidad” y “se refiere al grado de convicción que muestra el sujeto” (Belloch, Sandín y Ramos, 2008), mostrando “una gradación continua”, según los estudios de Strauss (1969, citado por Belloch, Sandín y Ramos, 2008). Además, Brocking (1991, citado por Belloch, Sandín y Ramos, 2008) señala que esta dimensión pocas veces suele ser valorada por los psicólogos clínicos, sino que se asume, ya que se le tiene un “temor reverencial”.

También podría emplearse para mejorar la gestión en las organizaciones o explicar y prevenir situaciones de conflicto y violencia social, donde intervienen habilidades de comunicación y escucha y que están posiblemente relacionadas con la intransigencia. El pronóstico del curso de la recuperación y reinserción de los presos, en el ámbito de la psicología penitenciaria y forense, también podría ser una potencial aplicación. Los cambios en las cogniciones de los presos son fundamentales para el desistimiento y la reincidencia (Padrón, 2014), lo cual se relaciona con el cambio de opinión o de pensamiento propios de la intransigencia.

### *Limitaciones y prospectiva*

Las opciones de respuesta de la escala (1=Muy en desacuerdo; 2=Parcialmente en desacuerdo; 3=Parcialmente de acuerdo; 4=Muy de acuerdo) generaron dudas en algunos sujetos. En una próxima versión de la escala sería recomendable cambiar las opciones de “parcialmente en desacuerdo” y “parcialmente de acuerdo” por “bastante en desacuerdo” y “bastante de acuerdo”, respectivamente.

Emplear la técnica de muestreo de bola de nieve supuso un menor control sobre la muestra y por lo tanto una menor garantía sobre su representatividad. El sesgo de muestreo es otra limitación inherente a esta metodología. Los primeros sujetos tienden a designar a personas que conocen bien. Como consecuencia, es muy posible que los sujetos compartan los mismos rasgos y características y, por lo tanto, la muestra que obtenga el investigador será sólo un pequeño subgrupo de toda la población.

Otra limitación con respecto a la muestra empleada es que esta era, en gran medida, una muestra cautiva debido a que un alto porcentaje estaba conformado por estudiantes de psicología de la propia universidad. Esto quiere decir que, aunque su participación en el estudio era voluntaria, los sujetos conocían a los investigadores (compañeros de universidad y de carrera). Esto pudo influir, no solo en sus respuestas (pudiendo generar el fenómeno de deseabilidad social), sino en su decisión de participar o no en el estudio. Para intentar evitar este fenómeno se incluyeron 4 ítems de una escala de deseabilidad social en la escala final con el fin de filtrar aquellos resultados que obtuvieran una puntuación muy alta (Ferrando y Chico, 2000). Queremos recordar que los estudiantes de psicología son la muestra sobre la que más estudios de psicología existen, por su facilidad de manejo, y esta supone un ínfimo porcentaje sobre la población total.

A las limitaciones expuestas habría que añadir los posibles sesgos de los investigadores en la interpretación de los resultados, como el sesgo de confirmación o efecto Rosenthal, que es el más

común en cualquier estudio. Sin embargo, dado que no se trata de un estudio correlacional y se trata únicamente de validar una escala empleando análisis estadísticos de fiabilidad y validez el riesgo de cometer este sesgo se condensa en el AFC exclusivamente.

En cuanto a la prospectiva, en un futuro creemos conveniente que se realicen más estudios cualitativos y cuantitativos que permitan avanzar hacia un modelo teórico y empírico consistente del constructo intransigencia. Además, pensamos que sería muy útil validar esta escala en las muestras señaladas en el apartado de “aplicaciones”, como son la muestra de pacientes clínicos, de presos, y en general cualquier muestra no cautiva para el análisis de procesos sociales como la violencia. Por último, consideramos que la investigación sobre la relación de la intransigencia con otras variables (como la disonancia cognitiva) podría aportar datos de interés tanto a nivel básico como aplicado.

### Referencias

- Arciniega, L. M. & González, L. (2009). Validation of the Spanish-language version of the resistance to change scale. *Personality and Individual Differences*, 46, 178–182
- Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psychological Monographs*, 70
- Belloch, A.; Sandín, B. & Ramos, F. (2008). *Manual de Psicopatología. Volumen I*. Madrid: McGraw-Hill.
- Cea, M. A. (2002). Análisis multivariable. Teoría y práctica en la investigación social. *Editorial Síntesis*.
- Etcheparebord, M. C. & Mulas, F. (2004). Flexibilidad cognitiva, síntoma adicional del trastorno por déficit de atención con hiperactividad ¿Elemento predictor terapéutico? *Revista de Neurología*, 38(1), 97-102.
- Fernández, I. & León, J. M. (1990). El modelo de reactancia-indefensión aprendida de Wortman y Brehm desde la perspectiva de la psicofisiología social. *Revista de Psicología Social*, 5(2-3), 155-170.
- Ferrando, P. & Chico, E. (2000). Adaptación y análisis psicométrico de la escala de discapacidad social de Marlowe y Crowne. *Psicothema* 12(3), 383-389
- George, D. & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows step by step: A Simple Guide and Reference. 11.0 Update (4ª ed.)*. Boston: Allyn & Bacon.
- Glasser, B. & Strauss, A. (1967). *The discovery of the Grounded theory: strategies for qualitative research*. Nueva York: Aldine Publishing Company.
- Greenwald, A. G. (1980). The Totalitarian Ego. Fabrication and Revision of Personal History. *American Psychologist*, 35(7).
- Hogg, M. & Vaughan, G. (2008). *Psicología Social*. Madrid: Editorial Panamericana.
- Introzzi, I., Canet-Juric, L., Montes, S., López, S. & Mascarello, G. (2015). Procesos inhibitorios y flexibilidad cognitiva: evidencia a favor de la Teoría de la Inercia Atencional. *International Journal of Psychology Research*, 8(2), 60-74.
- Kleinbaum, D., Kupper, L., Nizam, A., & Rosenberg, E. (2013). *Applied regression analysis and other multivariable methods*. Cengage Learning.
- Krueger, R. A. & Casey, M. A. (2015). *Focus Groups. A Practical Guide for Applied Research (5ª ed.)*. California: SAGE Publications, Inc.
- Llopis, R. (2004). *Grupos de discusión*. Madrid: ESIC.

- Moscovici, S. & Faucheux, C. (1972). Social Influence, Conformity Bias, and the Study of Active Minorities. *Advances in Experimental Social Psychology*, 6, 149-202.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: a ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, 2(2), 175-220.
- Oreg, S. (2003). Resistance to change: Developing an individual differences measure. *Journal of Applied Psychology*, 88(4), 680–693.
- Oreg, S., Bayazit, M., Vakola, M., Arciniega, L., Armekis, A., Barkauskiene, R., et al. (2008). Dispositional resistance to change: Measurement equivalence and the link to personal values across 17 nations. *Journal of Applied Psychology*, 93, 935–944.
- Padrón Goya, M. (2014). Expectativas de reinserción y desistimiento delictivo en personas que cumplen penas de prisión: factores y narrativas de cambio de vida. NP
- Scott, W. A. (1962). Cognitive complexity and cognitive flexibility. *American Sociological Association* 25, 405–414.
- Seisdedos, N. (1995). CAMBIOS - Test de flexibilidad cognitiva. *TEA Ediciones*.



## **Anexo I - Escala de disposición a la resistencia al cambio (Arciniega y González, 2009)**

### *Búsqueda de rutina:*

1. En general considero a los cambios como algo negativo.
2. Prefiero un día rutinario, sobre uno lleno de acontecimientos inesperados en todo momento.
3. Prefiero hacer las mismas cosas que ya he hecho en el pasado, que intentar hacer cosas nuevas y diferentes.
4. Cuando mi vida toma la forma de una rutina estable, me pongo a buscar la manera de cambiarla.\*
5. Prefiero estar aburrido que sorprendido.

### *Reacción emocional*

6. Si se me informara que va a haber un cambio significativo en la forma en que se hacen las cosas en mi escuela, seguramente me estresaría.
7. Cuando me informan sobre un cambio de planes, me pongo un poco tenso(a).
8. Cuando las cosas no van de acuerdo con los planes me estreso.
9. Si uno de mis profesores cambiara los criterios de evaluación, esto seguramente me haría sentir incómodo aún si yo pensara que el cambio no conlleva hacer trabajo extra.

### *Enfoque a corto plazo*

10. Cambiar planes me parece una verdadera molestia.
11. Con frecuencia me siento un tanto incómodo(a), aún con aquellos cambios que pueden, potencialmente, mejorar mi vida.
12. Cuando alguien me presiona para cambiar algo, tiendo a resistirme aún si creo que el cambio al final me puede beneficiar.
13. Algunas veces me doy cuenta que yo mismo (a) evito cambios que sé que serían buenos para mí.

### *Rigidez cognitiva*

14. Con frecuencia cambio de opinión.\*
15. Yo no cambio fácilmente de opinión.
16. Una vez que llego a una conclusión, es poco probable que cambie de opinión.
17. Mis opiniones son muy consistentes a lo largo del tiempo.

\*Ítems inversos

## **Anexo II. Entrevista semiestructurada para el grupo de discusión**

1. Si alguna vez os habéis encontrado con una persona intransigente, ¿qué os indicaba que esa persona se comportaba de forma intransigente? ¿Influyó el momento o la situación para que esa persona se comportara de ese modo?
2. Si en algún momento de vuestras vidas os habéis sentido intransigentes ¿Cómo fue esa experiencia?
3. Si alguna os habéis sentido intransigentes o creéis que en cierto grado os habéis comportado así o lo sois, ¿Consideráis que se ha tratado de un estado transitorio o de por el contrario se debe a que es un rasgo permanente de vuestra personalidad?
4. ¿En qué contextos es más probable que manifestáseis intransigencia hacia otras ideas? ¿Y hacia otras personas o grupos?

**Anexo III. Escala final desarrollada para la medición del constructo “intransigencia”.**

<b>ESCALA DE ACTITUDES</b>		<b>Muy en desacuerdo</b>	<b>Parcialmente en desacuerdo</b>	<b>Parcialmente de acuerdo</b>	<b>Muy de acuerdo</b>
<b>1</b>	Me resulta difícil esperar a que los otros acaben de hablar en un debate	1	2	3	4
<b>2</b>	Me cuesta escuchar a personas que sé que piensan de un modo distinto al mío	1	2	3	4
<b>3</b>	Prefiero tener razón a llegar a un acuerdo común	1	2	3	4
<b>4</b>	Me cuesta tener en cuenta puntos de vista diferentes al mío	1	2	3	4
<b>5</b>	Nunca he dejado que alguien fuera castigado por cosas que había hecho yo	1	2	3	4
<b>6</b>	Suelen decirme que soy poco flexible en mis argumentos	1	2	3	4
<b>7</b>	Que me den argumentos en contra de los míos cuando debato me enfada	1	2	3	4
<b>8</b>	No cambio de opinión en una discusión, por miedo a equivocarme	1	2	3	4
<b>9</b>	Si no cambio mi punto de vista mi imagen se ve beneficiada	1	2	3	4
<b>10</b>	Nunca he dicho deliberadamente nada que pudiera herir los sentimientos de alguien	1	2	3	4
<b>11</b>	Mostrándome flexible en un debate, mi postura parece más débil	1	2	3	4
<b>12</b>	Cuando escucho opiniones distintas a la mía me resulta difícil dejar de pensar en lo que quiero decir a continuación	1	2	3	4
<b>13</b>	Levanto la voz durante el debate	1	2	3	4
<b>14</b>	Que me den argumentos en contra de los míos cuando discuto no me alegra	1	2	3	4
<b>15</b>	Cuando debato me siento alterado	1	2	3	4
<b>16</b>	Independientemente de con quién esté hablando, siempre escucho atentamente	1	2	3	4
<b>17</b>	Cuando dan argumentos en contra de los míos, adopto una posición corporal cerrada (por ejemplo, brazos cruzados)	1	2	3	4
<b>18</b>	Mostrándome inflexible en un debate, mi postura parece más robusta	1	2	3	4
<b>19</b>	Cuando escucho opiniones distintas a las mías, me siento molesto	1	2	3	4
<b>20</b>	Cuando estoy en un debate prefiero tener la razón que llegar a un acuerdo	1	2	3	4
<b>21</b>	Cuando no sé algo no me importa admitirlo	1	2	3	4
<b>22</b>	Me resulta difícil admitir que otras personas tienen razón y yo no	1	2	3	4
<b>23</b>	Tener una discusión me anima	1	2	3	4
<b>24</b>	Me resulta difícil esperar a que los otros acaben de hablar en una discusión	1	2	3	4
<b>25</b>	No cambio de opinión en un debate, por miedo a equivocarme	1	2	3	4
<b>26</b>	Debatir y que me den argumentos en contra los míos me altera	1	2	3	4
<b>27</b>	Suelen decirme que tengo que ser más flexible	1	2	3	4