

108
25

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**ESTRATEGIAS DE PODER O TÁCTICAS DE INFLUENCIA
QUE SE UTILIZAN EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
PRESENTA:

Laura Leticia Manrique Mendoza

DIRECTOR: *Sofía Rívera Aragón*

SINODALES: *Lucy Reidl Martínez*

Rolando Díaz Lovíng

Marcía Morales Figuerola

Miriam Camacho Valladares

Diciembre de 1999, Ciudad Universitaria.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Estrategias de Poder o Tácticas de Influencia que se Utilizan en las Relaciones Intimas

Laura Manrique Mendoza

Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología

Dentro de las relaciones interpersonales, la forma o medio a través del cual un sujeto convence a otro de hacer algo que desea o necesita, es denominado Tática de Influencia, y la presente investigación tiene por objeto la construcción y validación de un instrumento que permita evaluar dichos procedimientos, para lo cual se desarrolló un cuestionario tipo Likert de 149 aseveraciones, aplicado a una muestra de 670 sujetos heterosexuales; los resultados muestran la construcción de una escala multidimensional de 14 elementos denominados Estrategias de Poder: Inducción negativa, Inducción positiva, Acuerdo-Reciprocidad, Destructor, Dominio, Afecto negativo, Persuasión racional, Autoafirmación, Sexual, Agresión pasiva, Afecto-Petición, Coerción, Imposición-Manipulación y Chantaje; la discusión de los hallazgos versa en torno a la evaluación funcional de la relación íntima cuando éstas se practican, y a la diferencia e importancia jerárquica que se da por sexo.

DEDICATORIA

A mi madre, Dolores Mendoza Rubio:

Porque veo muchas fuerzas tirando sobre tí;
sobre lo tierno de tu corazón, sobre lo generosos
de tus ideales, sobre lo crédula de tu fantasía,
sobre lo fácil que es sentir el calor que consumas en tus
actos de amor.

A mi padre, Francisco Maurique Rodríguez:

Porque la fe sin actos es arena estéril,
y él me mostró la forma de poner tierra firme donde pudiera hundirme;
y a encontrar metas que permiten volver a nacer en la
fe y el amor al mundo.

A Gerardo Micheas Fragoso Maldonado:

Cariño, Te agradezco haberme enseñado a navegar sin prisa
pero con seguridad; sin miedo, pero con el timón apretado;
sin descanso, pero con una ruta segura;
pero ante todo por tu amor y tú tan especial ser.

A mis hermanos, familiares y amigos:

Porque son inalterables;
Combinan la cabeza y el corazón;
Envuelven tu vida y su ser,
Enraizan en tus sentir,
y sabes que ahí los encontrarás siempre.

Gracias por su preocupación constante, Los amo y los bendigo.

A aquellas personas que han colaborado de manera especial e invaluable a mi desarrollo profesional:

Adolfo Martínez Cortes

Por tu confianza, y dulce filosofía ejemplar.

Mabel Osnaya Moreno

Por tu apoyo franco e incondicional amiga.

Sofía Rivera Aragón

Por su condescendencia, dedicación y sabios consejos.

Lucy Reidl Martínez

Por enseñarme un nuevo significado de la entrega y el sacrificio.

Rolando Díaz Loving

Por su constancia, preocupación e interés.

Con admiración y Respeto, LaurinX.

PETICION

Dulce y buen señor mío:
Enseñame a amarte con todo mi corazón,
A valorarte e imitar tu ejemplo,
A combatir sin miedo a que me hieran, y trabajar sin descanso,
Ayúdame a encontrar la fortaleza del viejo roble
 para que ningún triunfo me envanezca,
La alegría de la naturaleza
 para que ninguna soledad me abata,
La libertad del ave para elegir mi camino,
Y la voluntad del expedicionario para seguir siempre adelante.

PROMESA

Yo prometo por mi honor,
Hacer cuanto de mí dependa
 para cumplir con amor mis deberes
 con Dios, mi patria y mi hogar,
E intentar dejar este mundo en mejores condiciones
 de como lo encontré,
Con el alma por delante, por la senda del honor
 y entregando el corazón.

Cuando a pesar de
máscaras, puños y violencia
Cuando a pesar de la aprendida
exaltada dureza
un hombre se atreve a confesarse
mariposa
Cuando a pesar de los espejos
devolviendo las imágenes
conocidas y aceptadas
un hombre se preocupa
si deja el color de
sus alas en los dedos
Cuando eso ocurre
podría parecer que la vida
-regalo inesperado-
te permitió asomarte
de puntillas
al futuro
Magaly Pineda.

Creo en lo que dices porque me lo has dicho;
las cosas son así porque tú así lo dices;
las cosas están así porque yo te digo que están así;
y el porqué de que esto sea cierto o erróneo,
o de que las cosas sean así,
es simplemente que lo digo yo, explícita o
implícitamente.

Laing R.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
LA NATURALEZA DEL PODER.....	4
I. GENERALIDADES.....	4
II. POSTULADOS GENERALES.....	6
III. LAS FUENTES DEL PODER.....	7
IV. CLASES DE PODER.....	8
1. DESTRUCTIVO.....	8
2. PRODUCTIVO.....	9
3. INTEGRATIVO.....	9
V. LOS OBJETOS DEL PODER.....	10
VI. ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DEL PODER.....	10
VII. LAS PATOLOGÍAS DEL PODER.....	12
VIII. EL SIGNIFICADO DEL PODER PERSONAL.....	12
IX. LA DISTRIBUCIÓN DEL PODER.....	13
X. MODELOS PSICOSOCIALES DE PODER.....	17
XI. CARACTERÍSTICAS DEL PODER.....	20
EL PODER EN EL PENSAMIENTO DE LA PSICOLOGÍA.....	21
EL PODER EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES.....	31
I. DEFINICIÓN DE PODER EN PSICOLOGÍA SOCIAL.....	31
II. CARACTERÍSTICAS DEL PODER INTERPERSONAL.....	31
III. EL PODER EN LAS RELACIONES DUALES.....	32
IV. LA FAMILIA Y LA RELACIÓN DE PODER.....	33
V. HISTORIA DEL PODER ENTRE SEXOS.....	35
VI. EL PODER EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS.....	39
VII. FACTORES RELACIONADOS AL PODER EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS.....	41
1. FACTORES INDIVIDUALES.....	42
2. FACTOR CONTEXTUAL.....	47

HACIA UNA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA DE PODER.....	50
I. DEFINICIÓN DE PODER.....	50
II. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA.....	50
III. CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS EN EL PROCESO DE PODER.....	51
IV. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA DE PODER.....	53
V. MEDICIÓN DEL PODER.....	54
1. MÉTODO DE OBSERVACIÓN.....	55
2. MÉTODO DE AUTOREPORTE.....	55
a) Respuesta Cerrada	55
b) Respuesta Abierta	57
VI. MODELOS DE ESTRATEGIAS DE PODER.....	63
 MÉTODO.....	 67
 RESULTADOS.....	 71
I. TABLAS DE DATOS SOCIODEMOGRAFICOS.....	71
II. ANÁLISIS PSICOMÉTRICO DEL INSTRUMENTO.....	78
 DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	 106
 BIBLIOGRAFÍA.....	 116
 ANEXO.....	 132

INTRODUCCIÓN

La bibliografía sobre el tema del poder es enorme y se remonta a muchos siglos atrás, abarca desde las ciencias físicas hasta las ciencias sociales.

El problema del poder es fundamental y permea la interacción del hombre con su medio, consigo mismo y las relaciones interpersonales entre grupos humanos y entre naciones, el poder afecta todos los aspectos de la vida humana.

Dentro de una relación íntima, donde existen la rutina, los desacuerdos, los conflictos, las emociones de desavenencias guardadas y el paso del tiempo con más pérdidas que ganancias, deterioran la relación, el amor se desvanece y tienden a hacer que la toma de decisiones y la resolución de problemas se torne compleja y haya una competencia entre los miembros por establecer la importancia y superioridad de uno sobre el otro, lo que conlleva a un juego por ver quien tiene el poder o mejor dicho quien gana.

En la actualidad es visible que las relaciones de pareja están tomando nuevos rumbos, debido a la participación igualitaria de ambos miembros en la vida social, política, cultural y económica de éstos y que se manifiesta en el inevitable deseo de controlar e influir en el otro. Sin embargo existen investigaciones que nos hablan de cierta apertura tanto del hombre como de la mujer para combinar y consolidar acuerdos al actuar con papeles tanto instrumentales como expresivos, y ello destruye el patrón tradicional de supremacía o dominio entre los miembros de la pareja

Kipnis (1980), (Citado en Rivera, Díaz-Loving, Sanchez y Avelarde, 1993), señala que los seres humanos dedican gran parte de su tiempo tratando de lograr que otras personas acepten sus ideas, hagan lo que quieren, les provean de bienes materiales y servicios, o les proporcionen amor y compasión.

Parece ser que ejercer poder sobre otros, conformar y obedecer es un fenómeno común; en las relaciones de pareja nos volvemos más interdependientes a la gratificación de necesidades y deseos, por lo que el fenómeno de influencia es más intenso, y sus actividades son vistas como una fuente potencial de recompensas y costos (Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Alvarado 1996).

Rivera, Díaz Loving, Sánchez, Ojeda, Lignan, Alvarado y Avelarde (1994), mencionan que el amor y el poder dentro de la relación de pareja forman una mezcla híbrida que en muchas ocasiones lleva a pensar que el poder se confunde con el amor y que el amor muchas veces es una forma de poder. No obstante el poder por tener siempre una connotación de tipo negativo, también se relaciona con palabras de carga negativa, no así el amor al cual se le asocian solo palabras positivas.

El poder se refiere a las estrategias o medios apropiados, usados para cambiar o modificar "algo" o mejor dicho para lograr influenciar al otro. De este modo, las "estrategias de poder" describen un proceso activo de conducta que esta siendo ejercitado (Rivera et al. 1996).

La importancia de realizar la siguiente investigación es consolidar en un instrumento de evaluación y diagnóstico, válido, confiable y sensible a la cultura mexicana, un material que facilite el reconocimiento de las estrategias de poder que emplean los miembros de parejas heterosexuales, y poder actuar en sesiones terapéuticas con base a los resultados obtenidos; Lazarus (1991), (Citado en Fernández, 1982) plantea que algunas de las estrategias que se utilizan en las relaciones íntimas, pueden crear problemas a las personas que las experimentan, sobre todo cuando suceden de manera exacerbada.

Diversos estudios de las relaciones íntimas han planteado que puede observarse que cuando existen problemas y frustración en el matrimonio, disminuye la habilidad de los cónyuges para comunicarse y para solucionar problemas cotidianos de una forma cooperativa. Así, cuando los miembros de la pareja intentan solucionar conjuntamente un problema difícil, cada uno tiende a sentirse controlado por el otro, de manera que cuando cometen un error, perciben al otro como culpable, y no se trata de culpar a alguien sino de encontrar un punto en el que tanto hombre como mujer puedan sentirse realizados íntegramente (Sprecher y Felmlee, 1997).

Dicho de otra manera: en el proceso de interacción, ambas partes buscan maximizar las recompensas y minimizar los costos, a fin de resolver diferencias y conflictos. En dicho proceso ambas partes ejercen poder y establecen negociaciones y ajustes (Scanzoni y Szinovacz, 1987; Rivera et al. 1996).

Raush, Barry, Hertel y Swain (1974), en su estudio de comunicación y conflicto en la interacción marital, encontraron que el modo conjunto de las parejas de tratar con conflictos se afecta por aspectos relacionales como: las etapas del matrimonio, los valores de genero y emociones y sentimientos momentáneos (ej. El estado de la pareja como feliz o triste). En sí, la pareja misma es el mejor contexto para considerar conflictos maritales, y el poder es mejor entendido cuando es ligado con la noción de interdependencia.

La perspectiva interaccional concuerda con el argumento de Blalock y Wilken (1979), (Citado en Rivera et al 1996) donde describen que cuando dos personas se involucran en una relación y se vuelven interdependientes, las preferencias y actitudes no pueden lograrse sin tomar en cuenta simultáneamente las del otro. Por lo tanto, la conceptualización interaccional esta inmersa en un constante ir y venir en el tomarse en cuenta y negociar a traves de la vida mutua en interdependencia con las estrategias que incluyen cambio, poder, conflicto y negociación

El interés por este tema apunta a reconocer los medios que hombres y mujeres utilizan para lograr que su pareja realice algo que ellos desean o necesitan, ya que en algunos casos esto representaría una forma para poder solucionar los conflictos maritales cotidianos.

LA NATURALEZA DEL PODER

Si bien es cierto que lo que precede no contiene de ningún modo todo el amplio campo de conocimientos, es importante mencionar que esta selección no obedece a una posición teórica, es mas bien una serie de principios teóricos o ideológicos, que para el propósito da cuenta objetiva de lo que consideraremos realidad, sin que por ello se incurra en el descuido o demérito de la seriedad y rigurosidad que el compromiso científico obliga.

I. GENERALIDADES

El término poder, como la mayoría de las palabras importantes, tiene muchos significados. El significado más amplio es el de potencial para cambiar; para los seres humanos tomados individualmente es la capacidad de conseguir lo que uno quiere. Sin embargo, la palabra poder también se utiliza para describir la capacidad de lograr objetivos comunes o parte de familias, grupos, organizaciones de todo tipo, iglesias, empresas, partidos políticos, Estados nacionales y así sucesivamente.

El Oxford English Dictionary (1961), define el poder de la siguiente manera:

I Como una cualidad o propiedad:

1. a) La capacidad para hacer o efectuar algo o influir sobre una persona o cosa;
b) Con una o varias facultades. Facultad particular del cuerpo o de la mente;
c) A veces el plural no implica facultades diferentes, sino que el poder se aplica en varias direcciones o en varias ocasiones.
2. La capacidad para influir en algo o afectarlo profundamente; fuerza, vigor, energía física o mental, fuerza de carácter, fuerza, efecto eficaz ; b) fuerza política o nacional.
3. De las cosas inanimadas: propiedad activa; capacidad de producir algún efecto; el principio activo o la virtud de una hierba, etc.; b) el sonido que se expresa mediante un carácter o símbolo; el significado que se expresa mediante una palabra o frase en un contexto particular; c) minería. Grosor o profundidad de una vena.
4. a) Posesión de autoridad o mando sobre otros; dominio, autoridad; gobierno, dominación, predominio, mando; dirección, influencia, autoridad; b) autoridad dada o contraída; por lo tanto, a veces libertad o permiso para actuar; c) los límites dentro de los que se ejerce el poder administrativo; d) influencia, ascendientes personales o sociales; e) influencia o ascendientes políticos en el gobierno de un país o Estado.

5. a) Capacidad o aptitud legales, o autoridad para actuar...; b) documento, o la cláusula de un documento, que da autoridad legal.

ii. Como una persona, grupo o cosa:

1. Persona o cosa que posee o ejerce poder, influencia o autoridad; persona, grupo o cosa influyente o dirigente; a) (uso antiguo) alguien con autoridad, soberano, gobernante; b) (uso posterior) Estado o nación considerados desde el punto de vista de su autoridad o influencia internacionales.
2. Ser celestial o espiritual que tiene dominio o influencias; deidad, divinidad. Sobre todo en plural, debido a su aplicación a las divinidades paganas; a menudo en adoraciones o exclamaciones.
3. En angelología medieval, el sexto coro de ángeles en la jerarquía celeste.
4. Grupo de hombres armados; fuerza de combate, hueste, ejército.
5. Un gran número, una multitud, una "hueste" de personas; b) un gran número, cantidad o suma de cosas; abundancia, mucho, un montón.

Como se puede observar el tópico del poder abarca una gran cantidad de contenidos y ello no debe confundirnos, porque aún cuando se trata de hacer específico un poder que se da en un contexto particular debemos atender la opinión de Ronfeldt, Kimerling y Arias (1998), quienes definen el poder como una cualidad objetiva de toda realidad, una cualidad inherente a todo lo que existe, por la mera virtud de su existencia, en éste caso particular es complejo, si no imposible desmembrarle de implicaciones bio-psico-socio-culturales.

El poder es un concepto que no significa nada sino se tienen en cuenta las opiniones y las decisiones humanas. La decisión es una elección entre una variedad o conjunto de ideas que consideramos factibles, y está relacionado con el número de ideas potenciales del futuro; a medida que subimos en la jerarquía de las organizaciones, las decisiones afectan no sólo a la situación y a las circunstancias personales propias, sino a la situación y a las circunstancias de un mayor número de personas (Leone y Burns, 1997).

Se suele confundir el concepto de poder con la idea de "fuerza" que esta unido al poder de amenazar o el de hacer daño, que es sólo un aspecto del concepto general que además esta vinculado con el dominio (Korda 1987; Babcock, Waltz, Jacobinos y Gottman, 1993).

Entre los seres humanos existe cierta tendencia a relacionar el poder con la capacidad para la "victoria", es decir, para vencer a otra persona, voluntad o institución (McDonald, 1980).

El concepto de poder puede incluir un término especial llamado **"frontera o límite de las posibilidades futuras"** entre las que una persona puede hacer y las que no puede hacer o sea la "última frontera del poder" que a su vez puede no ser tan importante, porque

dentro de ella hay otras fronteras que limitan nuestras decisiones. Una es la ***"frontera del tabú"*** que divide la última zona del poder en dos partes: la parte que está dentro de la frontera del tabú - que comprende las cosas que podemos hacer y que no creemos que debemos abstenemos de hacer - y la parte más allá de la frontera del tabú - que comprende las cosas que podemos hacer pero que nos abstenemos de hacer -. Los tabúes no sólo consisten en lo que la sociedad nos impone. Nosotros creamos nuestros propios tabúes (Boulding, 1994)

La definición más sencilla del poder humano es la capacidad de conseguir lo que queremos y es necesario tomar decisiones, y casi siempre se hace en nombre de una entidad más grande. Así ocurre hasta con las decisiones más personales e individuales; un individuo no es un sistema mental aislado, sino que contiene una diversidad de personalidades y con una gran variedad de papeles, y algunos de ellos pueden entrar en conflicto (Molm, 1997).

Inston, Mayor y Bunker (1983), distinguen algunas características inmersas en el estudio del poder:

1. El poder es la habilidad de llevar a cabo metas deseadas o exitosas, ya sea que se manifiesten en términos de modificación de conducta para con los otros o produciendo efectos intencionales
2. El poder siempre involucra relaciones asimétricas. Aunque el poder de un individuo en una "esfera de interés" pudiera ser compensada por el poder del otro en alguna otra esfera de interés; esto a través de estas esferas las relaciones pudieran ser caracterizadas como simétricas o equánimes
3. El poder es de naturaleza multidimensional, incluyendo los componentes socio estructurales, interaccionales y resultantes.

II. POSTULADOS GENERALES

Otro elemento que complica el concepto de poder en los sistemas sociales según Boulding (1994), es el que las diferentes fronteras de posibilidades de una persona están donde están debido a las decisiones y al poder que ejercen otras personas u organizaciones.

El conflicto estalla cuando un cambio en la frontera de las posibilidades entre dos partes reduce en cierta medida el poder de una y aumenta el de la otra.

$$A \Rightarrow B \quad B \Rightarrow A \quad A \Rightarrow B$$

Es preciso establecer líneas de propiedad pactadas entre ambas partes, de modo que ninguna de las dos intente aumentar su poder a costa de la otra.

La manera cómo los individuos juzgan el **poder y el bienestar** de los otros constituye un elemento importante en la estructura total del poder; cabe distinguir ante todo, una escala donde:

A es el sujeto poderoso
 B es el otro
 $\hat{\uparrow} \Rightarrow \downarrow$ se refieren al bienestar adquirido

Benevolente A $\hat{\uparrow} \rightarrow$ B $\hat{\uparrow}$	EGOISTA A $\Rightarrow \rightarrow$ B $\hat{\uparrow}$	Malevolente A $\downarrow \rightarrow$ B $\hat{\uparrow}$
---	--	---

Otro concepto importante es diferenciar justamente la dirección del poder; por ejemplo Rivera y Díaz-Loving (1995), plantean que la negociación es una estrategia bilateral de asumir el poder porque los dos están involucrados en las decisiones y por el contrario la manipulación es unilateral porque solo un miembro de la pareja toma la decisión.

Algo muy parecido plantean French y Raven (1959), al tratar de esclarecer una verdadera medida del poder, él considera que existe dos clases de poder, el poder relativo y el absoluto; describen que el **poder relativo** es siempre circunstancial, depende del momento y es inestable pues suele basarse en la fuerza bruta y depende del temor y de la impotencia del otro, el cual al menor descuido y a la primera oportunidad, intentará invertir el rol

En el lado opuesto, se encuentra el **poder absoluto** que goza de solidez y estabilidad, pues suele basarse en el reconocimiento que se le tienen a sus capacidades, habilidades y derechos propios, de tal forma que aunque se resistan a su mandato, eventualmente se acepta su poderío pues lo posee genuinamente.

III. LAS FUENTES DEL PODER

Evidentemente existen fuentes del poder físicas, químicas y materiales. El ejercicio del poder siempre supone algún tipo de transformaciones; Ahora bien no hay que confundir las condiciones previas con el poder humano. Las estructuras e instrumentos del poder humano - armas, casas, muebles, así como personas u otros seres vivos - siempre se originan en lo que cabe denominar el factor genético, que encierra el potencial para el poder, que a su vez depende de la capacidad de la estructura genética para tomar energía y para transportar y transformar los materiales apropiados en el producto, es decir consiste, fundamentalmente, en conocimientos en general, conocimientos para saber hacer cosas, información y capacidad para comunicarse (Galbraith, 1988).

En todas las formas de poder existe un elemento que las condiciona de un modo limitativo y que cabe definir con la *vulnerabilidad* ante los entornos que cambian, algunas personas son maleables, otras no; por otro lado, cabe distinguir entre el poder defensivo, que es la capacidad de impedir cambios no deseados, y el poder de producir cambios deseados, que podríamos llamar poder activo (Korda, 1987).

IV. CLASES DE PODER

La estructura del poder es muy compleja y el primer paso para entenderla consiste en plantearse la siguiente pregunta: ¿Cómo podríamos distinguir y clasificar las diferentes fuentes de poder?, Boulding (1994), plantea que existen tres clases de poder: Destructivo, Productivo e Integrativo.

DESTRUCTIVO

El poder destructivo implica amenazar y herir, es el poder de destruir las cosas, crear enemigos, de reñir con la gente.

Se origina cuando A dice a B: [*Haz algo que quiero o haré algo que no quieres*], para cumplir la amenaza A debe disponer de algún poder destructivo contra personas o cosas que B valora; la dinámica depende en gran parte de cómo responde B, la amenaza puede ser explícita o implícita, pero siempre entraña algún tipo de comunicación.

RESPUESTAS POSIBLES

SUMISIÓN: B hace lo que le pide A y la amenaza no se cumple.

DESAFÍO: B dice a A [*No haré lo que quieres*], acto seguido la pelota vuelve a estar en manos del amenazador, quien ha de decidir si cumple o no la amenaza y hacer sufrir al desafiador.

CONTRA AMENAZA: [*Si me haces algo desagradable, yo te haré algo desagradable*], en este caso la parte amenazada debe tener medios de destrucción, o fingir de modo convincente que los tiene; las dos actitudes originarán una serie de consecuencias sutiles y a menudo imprevisibles relacionadas también con la disuasión.

HUIDA: B piensa que cuanto más lejos más difícil será que cumpla la amenaza.

CONDUCTA DESARMADORA: [*Se trata de una respuesta flexible que desactiva la ira*], el amenazado es capaz de integrarse con el amenazador en algún tipo de asociación o estructura integradora, es decir siente que ambos buscan las mismas metas y no percibe mando en quién con cierto "carisma" puede lograr sus fines.

En la historia de la humanidad se han dado pocas ocasiones en las que los hombres hayan renunciado a alguna forma de poder destructivo

PRODUCTIVO

Exige como mínimo dos partes porque implica el intercambio y abarca un conjunto de actividades, desde el comercio formal (materiales) y contra conductual, hasta la reciprocidad informal. El intercambio empieza cuando A dice a B: [*Haz algo que quiero y yo haré algo que quieres*]. Si B puede elegir entre aceptar o rechazar la invitación, al aceptar se produce el intercambio, es decir, cuanto da uno por unidad de lo que le da el otro - constituye una cualidad importante de la transacción, comprende cosas como la conversación, los servicios, etc.

Una complicación puede ser si B acepta el intercambio pero luego no queda satisfecho con lo que le da A, se pueden cambiar los términos en que se hagan otros intercambios en el futuro.

Otra complicación podría ser que se implicara el regateo y llegar o no a un acuerdo, el intercambio tiene un elemento integrador, por el simple hecho de que, sin algún tipo de confianza y cortesía, es muy difícil que se produzca, de todos modos, el intercambio es una relación en la que se suman los factores positivos y ambas partes se benefician de ello.

El poder económico, tiene mucho que ver con la distribución de la propiedad. Es característico, sobre todo, de instituciones como la casa, la empresa, la compañía, la sociedad anónima y los organismos económicos, el espíritu de equipo es un elemento significativo.

INTEGRATIVO

A pesar de los numerosos significados, existen relaciones que se pueden definir con la palabra amor, en la relación amorosa, esencialmente, A dice a B: [*Haces algo por mí porque me amas*], y si suena demasiado fuerte, se puede sustituir por respeto.

Alguna dificultad puede surgir si A pide demasiado, existe la posibilidad de que B diga: [*Pues bien, no te amo tanto*]. El amor también está estrechamente relacionado con las estructuras integradoras del orgullo, la vergüenza y quizá también de la culpa. El amor, desde luego, tiene sus aspectos negativos en el odio, y la capacidad de crear emociones.

El poder social es la característica principal de las instituciones integradoras, el poder social es la capacidad de hacer que la gente se integre en alguna organización a la que entrega la lealtad.

V. LOS OBJETOS DEL PODER

Para Willer, Lovaglia y Markovsky (1997), según cual sea el objeto del poder - es decir, el objeto sobre el que se ejerce el poder -, el poder se puede clasificar entre poder sobre los objetos materiales, poder sobre los animales y los demás seres vivos, y poder sobre las personas.

El poder sobre los *objetos materiales* abarca cosas como cavar con una azada, extraer piedras, detonar explosivos, disparar una pistola, sacudir una alfombra, lavar vestidos, trasladar muebles, conducir un coche, y cosas por el estilo. Todo ello son actividades que se hacen con frecuencia y requieren siempre del uso de energía, el transporte y la transformación de materiales, que a pesar de ser simples requieren información y cálculo humano; como es evidente, el poder que se ejerce sobre las cosas proporciona la *capacidad* de modificarlas, utilizarlas, consumirlas o destruirlas.

El poder sobre otros *seres humanos* es muy complejo porque pone en juego relaciones entre individuos, los otros seres humanos pueden replicar, defenderse, huir, obedecer o desobedecer, discutir e intentar ejercer el poder sobre nosotros, en términos más generales, se derivan un conjunto de acciones que se inducen y se siguen unas de otras. La pregunta fundamental es la siguiente: ¿Por qué otra persona debe hacer lo que quiero que haga cuando esa "otra persona" también es un ser humano muy parecido a mi y es muy probable que quiera que haga algo?. La madre dice: "Limpia la habitación". El profesor dice: "Escriban sobre un tema". El policía de tráfico dice: "Párese". El candidato a un cargo político dice: "Voten por mi". El oficial del ejército dice: "Ataquen". El evangelista dice: "Arrepiéntanse". El bandido dice: "La bolsa o la vida". Sin embargo, la persona sobre la cual intento ejercer el poder puede rechazarlo y resistirse.

VI. ASPECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DEL PODER

Muchos actos de destrucción vandálica son la respuesta a la percepción del poder en sí mismo y seguramente muy relacionado con el hecho de que destruir es más fácil que producir. Existen otros casos de poder destructivo como el sadismo, masoquismo y los placeres sexuales que se experimentan al infringir o contemplar el dolor de otra persona o aún su muerte; el mayor peligro para la sociedad surge cuando se legitiman tales conductas, como sucede con frecuencia en la guerra.

También los actos de amor pueden valorarse por sí mismos; nos gusta que nos sonrían, que se comporten de forma amistosa con nosotros, que nos traten con respeto, independientemente de lo que puede resultar de la relación.

Un elemento que complica la relación en el poder basado en afectos positivos, es el papel del sufrimiento y del sacrificio de los cuales resulta difícil admitir que se hacen en vano

y se continúan haciendo, hasta que finalmente el sacrificio acumulado es demasiado grande y de repente se produce una reacción en contra, aunque a veces tarda mucho tiempo.

El aspecto negativo del poder es caracterizado por la modalidad someter - sumisión, si yo gano, tu pierdes; es difícil confrontar nuestra carencia de poder, admitir la poca influencia que tenemos sobre otros, y que somos insignificantes, es ciertamente difícil de aceptar ya que hiere nuestro narcisismo.

Las ganancias del poder suelen ser transitorias. El poder exhibe síntomas de patología, de no adaptación y de futilidad:

1. Cuando el ejercicio del poder no aumenta u obstaculiza las posibilidades de gratificar las necesidades más fundamentales de la supervivencia y la satisfacción.
2. Cuando el ejercicio del poder es ambiguo, fortuito, arbitrario, regresivo, desproporcionadamente intenso y rígido a pesar de las consecuencias.
3. Cuando el ejercicio del poder se hace tan funcionalmente autónomo externo en intensidad que pervierte las facultades críticas, racionales y morales en las relaciones interpersonales.
4. Cuando el poder ocasiona un sentimiento de futilidad y tedio que deriva en la incapacidad de usar el poder creador (Boulding, 1994).

Para determinar la parte positiva del poder debemos observar que el amor y el poder se sobrepone; es decir, la persona que ama a otra, se deja influir y trata de hacer y satisfacer los deseos de aquel a quien ama, esto sucede entre amantes, matrimonios, padres e hijos y amistades en general, pero claro está que cuando se lleva al extremo en el que una de las partes tiene la necesidad compulsiva de someterse a todas las necesidades, caprichos y deseos del otro, tendríamos que buscar la explicación en otros factores distintos del amor, como serían el miedo, la pasividad, masoquismo, etc.

Sin embargo, la lucha por el poder ha sido motivo de reflexión, el poder es un método de la naturaleza para desplegar las capacidades ocultas de la vida Hoffs (1986), explica que sin ciertas cualidades de carácter insociable, los hombres llevarían una vida en completa armonía, satisfacción y amor mutuo, pero en tal caso, todos sus talentos permanecerían en estado latente; pero no descarta que el afán del poder debe restringirse dentro de ciertos límites, de ahí el origen y desarrollo de la sociedad civil.

Halloran (1998), visualiza la búsqueda del poder y la actitud dominante como un apoyo ante la ansiedad y como un válvula de seguridad a través de la cual un cierto montante de hostilidad puede ser descargado en forma menos destructiva; es decir, el poder permite la expresión atenuada de hostilidad.

VII. LAS PATOLOGÍAS DEL PODER

El poder, como todas las cosas, puede dar malos resultados, en el caso de los matrimonios acaban en divorcio, se despiden a los policías por maltratar a los prisioneros, las guerras hacen caer a los gobiernos que las empezaron. Las patologías de la estructura del poder son sutiles y complejas, pero han dado origen a instituciones ideadas para modificarlas o corregirlas, son una parte importante de los controles y contrapesos que impiden los abusos del poder.

Con frecuencia el ejercicio del poder tiene repercusiones y consecuencias más allá de quien lo ejerce y de los súbditos inmediatos debido a que se forma un ecosistema con influencias recíprocas.

Muchas patologías del poder se originan en el hecho de que a menudo se tiene una idea equivocada del propio poder; el intento de ejercer el poder que no se tiene conduce fácilmente al desastre tanto de quien ejerce el poder como de las personas sobre las que se ejerce (Boulding, 1994) p.e. a menudo a las personas que se atribuye poder se les suele adular, no criticar, y así se forman una idea equivocada de su propio poder. Otro fenómeno ocurre con las jerarquías, en las que se suben los peldaños del poder complaciendo a los superiores, habilidad que sirve de bien poco una vez arriba. Otro factor que crea incompetencia en el ejercicio del poder es el no admitir la diferencia entre la buena suerte y la buena gestión que terminan confundándose con una sobrestimación de las habilidades para dirigir. Otra dificultad surge del hecho de que las personas que llegan al poder normalmente traen consigo a los cargos a quienes los han ayudado durante el camino y no a quien realmente lo puede desempeñar.

VIII. EL SIGNIFICADO DEL PODER PERSONAL

Centrando un poco el tema en las relaciones interpersonales se puede decir que el poder personal es el que posee una sola persona; puede ser de muchas clases y éstas pueden combinarse entre sí, el sujeto puede destruir, amenazar, producir algo, intercambiar y lograr la integración que es el poder de que a uno lo acepten, lo respeten, lo amen, goce de legitimidad y forme parte de una red más extensa (Kipnis, 1984).

El poder personal está distribuido de un modo desigual, algunas personas tienen mucho, otras casi no tienen ninguno y son muy impotentes. La famosa frase de Lord Acton "el poder tiende a corromper y el poder absoluto corrompe absolutamente", encierra, por supuesto, un elemento de verdad. También es verdad, sin embargo, que la impotencia corrompe y que la impotencia extrema puede corromper absolutamente. No es absurdo suponer que para cada persona existe un grado óptimo de poder al que mejor se adaptan las potencialidades de cada cual, aunque sea muy difícil medir dicho grado o decir dónde está o

dónde debería estar. Es fácil admitir que la impotencia, como la pobreza, por debajo de cierto punto es un mal e impide que los individuos realicen su potencial (Cataldi y Reardon, 1986).

Si definimos el poder personal como el poder de conseguir lo que se quiere, entonces surgen una serie de preguntas: ¿Qué queremos?, ¿Por qué lo queremos? y ¿Deberíamos quererlo?. No se pueden tomar los deseos como algo dado, porque, en un grado considerable, los deseos son algo aprendido, aunque indudablemente también tiene una base genética. La importancia que se le da al poder de satisfacer diferentes deseos depende, como sostienen los economistas, de la escasez, es decir se quiere el poder de alcanzar las cosas de las que uno se siente privado (Kenneth, 1983).

Para Ball, Cowan y Ciwabm (1995), el poder personal empieza con el poder sobre el medio físico: el poder de caminar y correr; el poder de hacer cosas con las manos; el poder de hablar, cantar y silbar; el poder de servirse del martillo y de la sierra y de utilizar un avión, trabajar con un ordenador o leer un libro. Todos esos poderes se adquieren mediante una compleja variedad de procesos de aprendizaje que duran toda la vida, o por lo menos hasta que se olvida más de lo que se aprende.

También se puede observar que, desde el mismo momento de nacer, el poder personal implica la influencia recíproca con otras personas. El recién nacido tiene poder sobre la madre o sobre quienes lo cuidan, de lo contrario moriría pronto. Para casi todo el mundo la primera experiencia de aprendizaje tiene lugar en el seno de la familia o del grupo que la sustituye donde se haya distribuido el poder, y se producen influencias recíprocas muy complejas entre los medios o procesos del poder.

IX. LA DISTRIBUCIÓN DEL PODER

Al presentar este muy reducido esquema de la historia, podríamos observar como los aspectos psicológicos, políticos y económicos convergen para personalizar al poder como una forma básica de control tanto de las instituciones como entre los individuos mismos, somos conscientes del hecho de que el poder humano, está distribuido de un modo muy desigual.

En tiempo de la *comunidad primitiva*, en sociedades cazadoras - recolectoras no hay mucho poder que distribuir, pero el existente se distribuía de un modo bastante igualitario. Los buenos cazadores y los buenos recolectores no comen mucho más que los peores recolectores. Aunque haya chamanes, narradores y dirigentes que atribuyen ciertas formas de poder sobre los demás, todos viven casi igual. Sin embargo, con la agricultura y el auge de las ciudades e imperios, crece la jerarquía al crearse organizaciones basadas en la amenaza, instituciones para la recaudación de impuestos y así sucesivamente. Entonces el género humano se divide entre un grupo muy pequeño que atribuye el poder, un grupo

inmerso de gente relativamente indigente y sin poder - los campesinos, los soldados, las clases sirvientes - y una clase media pequeña de artesanos, mercaderes arquitectos, etc.

Desde siempre, el hombre debía sobrevivir como individuo y como especie, debía enfrentar cuerpo a cuerpo a sus iguales y matar de igual forma a los seres que le habrían de servir como alimento. Estas tareas ponen en evidencia su patente superioridad sobre la mujer físicamente menos fuerte, menuda y vulnerable en extremo durante ciertos periodos, la mujer se dedicaba al cuidado intenso de quien representaba la oportunidad de perpetuación de la especie, y por quien sentía, era más valioso que su propia vida, esta actividad, más que un sacrificio representaba la realización total de su razón como miembro de una especie, de una cultura y un regalo de los espíritus.

Desde los tiempos antiguos ya se tenía una noción del poder, pero no de un poder como el que se presenta en la actualidad, en forma de recursos individuales, sino como un poder colectivo, cuyo objetivo era buscar un control de las fuerzas productivas, donde se exigían de todos los miembros de la comunidad una participación igualitaria, no existía un poder centralizado como tal, pues no había explotaciones, ni desigualdad social o material; por consiguiente no había propiedad privada, ni división del trabajo, ni clases sociales, etc.

Con la aparición de la agricultura y la ganadería el hombre se vuelve sedentario, surge la propiedad privada, la división en el trabajo y se desarrollan los medios de producción, por añadidura la posesión del poder (Noyola, 1990).

En esta época el conocimiento es expresado por personajes importantes de la comunidad tal como sacerdotes, jefes de tribus y ancianos; quienes ligan el conocimiento rudimentario con cuestiones místicas para guardarlo y transmitirlo a su propia descendencia como una forma de control y dominio sobre la población.

Es pues el paso de la comunidad primitiva al *esclavismo* donde se inicia el desarrollo del proceso del poder, a partir de una concentración excesiva de la riqueza, y el incremento a su vez de la propiedad privada, lo que permitió que a los prisioneros no se les matara sino que fueran convertidos en esclavos, sin tener ningún derecho, profundizando la división de la sociedad en clases.

Durante el *feudalismo* el poder está representado por varios personajes entre los cuales se encontraban el rey como figura principal, quien ejerce el poder a través de la disciplina militar, como forma de expandir sus territorios y acrecentar sus riquezas, y este a su vez delegaba dicho poder de manera vertical, pasando por diversas jerarquías, hasta llegar al señor feudal a quien el rey ofrecía, extensiones territoriales a cambio de que éste guardara fidelidad y le prestara sus servicios principalmente militares, ante cualquier agresión que sufriera

La iglesia, por su parte ejerce su poder en forma económica e ideológica, pues los primeros monasterios, fueron instituciones de crédito donde se prestaba dinero a los señores feudales al hipotecar éstos sus tierras, las cuales en muchas ocasiones eran perdidas y utilizadas para acrecentar el territorio de la iglesia por una parte; y por la otra representa el poder simbólico, omnipotente, justo y protector que viene de una divinidad y por tanto todo hombre resultaba súbdito de la imagen de este poder absoluto que es Dios.

Sin embargo Maquiavelo, (citado en Boulding, 1994) observaba que las ideas anteriores empezaban a quedar cortas dentro de un mundo que evoluciona rápidamente en todos sus aspectos, con el descubrimiento de nuevas tierras, la expansión del comercio y la existencia de mejores vías de comunicación, exigían un tipo de gobierno centralizado, que debía ser autónomo de la iglesia, donde el ejercicio del poder fuera más libre propone que para llegar al poder y mantenerlo, el elemento fundamental es el uso de una fuerza militar organizada y dirigida por el príncipe en forma absoluta, quien delegará el poder de una manera vertical sin importarles los medios utilizados para lograr los objetivos deseados.

Por otra parte Locke, (citado en Boulding, 1994) en su lucha por derribar al absolutismo hace una serie de planteamientos de lo que significa el poder, que si bien este se inicia en la naturaleza, es necesario buscar elementos que ayuden a ejercerlo en la sociedad para beneficio colectivo; por lo tanto sienta las bases del estudio del poder apoyado en las instituciones. "El poder legislativo" es aquel que tiene el derecho de señalar cómo debe emplearse la fuerza de la comunidad política y de los miembros de la misma. Más adelante menciona la necesidad de un poder permanente que cuide la ejecución de las leyes mientras sean vigentes, refiriéndose al "poder ejecutivo".

Dentro de los antecedentes sociales no puede dejarse afuera a Marx, (citado en Boulding, 1994) cuya doctrina plantea que la historia de todas las sociedades que han existido hasta nuestros días, ha sido la historia de la lucha de clases; lucha entre clases dominantes y dominadas, entre explotados y explotadores.

Después, de la *revolución industrial* quizá se puede plantear que el valor de los individuos girara en torno a posesiones económicamente valiosas, sin importar si eran materiales o intelectuales, pues para fines de mercado, el poderoso busca sobresalir con su mercancía.

Y muy probable es este tiempo cuando se conforma la idea de que la valía de un individuo se midiera de acuerdo con el salario que ganaba, haciendo que la mujer se sintiera rebajada porque ella no recibía sueldo por manejar la casa y educar a los hijos (López, 1990).

En la actualidad, el desarrollo representado por un gran auge en la ciencia, la clase media pasa a ser la mayoría de la sociedad, con el poder político limitado por la democracia y el poder económico por los impuestos progresivos y los mercados fluctuantes, pero

dejando marginada a una parte considerable de personas pobres y sin poder, las cuales no pueden encajar en los sectores de la sociedad que están en expansión.

Según los objetivos de este estudio, podemos observar que el proceso del poder constituye un concepto teórico central en el análisis de un sin número de problemas básicos en las disciplinas sociales y para la psicología representa un intento por reconocer el concepto, sin restar importancia a las demás disciplinas en un término fusionante de su biología contra su ser histórico, en su proceso hominizador, y en su contacto directo e indiviso con el mundo.

Es en ésta transición que el poder significativo de la mujer, representado en el matriarcado; es desplazado hacia el hombre quién establece el patriarcado; utilizando la monogamia como una forma de proteger sus bienes y poder heredarlos, acentuándose más con esto, la división del trabajo manual e intelectual.

La mujer habrá de madurar, en el doble sentido que significa su incursión práctica en el terreno del poder concreto y su ejercicio, y en la resbaladiza superficie de su psique, es en ella, en este nivel, donde habrá de dar la batalla total para cada caso, antes de plantearse la instrumentación de sus asaltos a lo material.

En México, por ejemplo, ningún grupo de mujeres se atrevería a apostar con certidumbre más o menos objetiva a que el próximo sexenio fuera una mujer la que ocupara la primera magistratura del país, no tanto porque fuese a triunfar obteniendo el número de votos suficientes, sino por la seria posibilidad y capacidad para la competencia por tal responsabilidad (López, 1990).

En resumidas cuentas, se considera que no importa realmente si existe o no una inferioridad entre los sexos, de si se debe o no buscar una igualdad, de si puede o no hacer tal o cual cosa la mujer, o en todo caso si la posibilidad de integración social de ellas en las mismas condiciones que el hombre, tiene consecuencias del todo indeseables. Más bien que, ahora, aquí, y en todo el mundo civilizado, es un hecho irrevocable que se ha integrado un miembro nuevo a la lucha por el poder, al que no hay que ver con mayor antipatía o repudio que con el que se ve a todo nuevo poder competidor, mismo, que en todo caso no podrá evitar enfrentar al ya existente; para López (1990), lamentarlo o solazarse depende más bien de los intereses que afecte o beneficie, y en todo caso, como cualquier cambio, posee el beneficio de la idea y la fantasía bienaventurada del cambio esperado.

En la actualidad nos encontramos en una situación en la que la técnica basada en la ciencia está bastante extendida en las dos zonas templadas. Aunque parezca irónico, probablemente son los países comunistas, con su ideología de igualdad, los que presentan las mayores desigualdades del poder en general, porque el poder de decisión está extremadamente concentrado en la cúspide de la jerarquía, sin los controles y contrapesos que ofrecen las instituciones democráticas, aunque ahora incluso dicha situación se está modificando. La distribución general del poder en el mundo aún es extremadamente desigual. Una parte del género humano, vive aún en un estado de extrema pobreza, mal alimentada, bajo la constante amenaza del hambre, y se mueve muy lentamente, hacia una situación mejor.

X. MODELOS PSICOSOCIALES DE PODER

El poder ha sido y es un tópico muy importante, mismo que se ha desarrollado al paso con la sociedad; para la Sociología y la Psicología Social, posee un interés especial, pues, como señala Sik Hung ng (1980), el poder es usado como un concepto teórico central en el análisis de un número de problemas básicos en Psicología Social, además de que constituye una parte substancial de la misma.

A continuación se hará una breve mención de algunos modelos desarrollados para la conceptualización del poder en sus generalidades.

AÑO	REPRESENTANTE
1959	Thibaut y Kelley
<p>Se apoya en las teorías del reforzamiento y del hombre económico para organizar la teoría del intercambio.</p> <p>Especifican que en toda interacción social existe un intercambio implícito o explícito de recompensas o costos, describieron las estrategias de poder como una forma de lograr el resultado en situaciones interpersonales a través de dos procesos:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aumentar: una persona poderosa provee <i>recompensas</i> para inducir a otra a ejecutar comportamientos deseables. 2. Reducir: el actor aplica <i>sanciones negativas</i> en cualquier caso en que la otra persona tiene un comportamiento distinto al deseado. <p>Para explicar las relaciones de poder han considerado dos tipos de poder :</p> <p>A) Control de destino que se da cuando A influye en B para cambiar su conducta, pero que no afecta su propio resultado.</p> <p>B) Control de comportamiento donde A y B cambian su conducta de acuerdo a la elección de ambos.</p>	

1959	Cartwright y Alvin
<p>Le da al poder una relación simétrica donde A influye en B, pero B también en A. El poder produce cambios aunque no esté relacionado con la influencia, menciona una Serie de Recursos que cuando alguien los tiene deriva poder de ellos como son: riqueza, prestigio, habilidad, información, fuerza física, capacidad de gratificación. En tales relaciones se observan sentimientos progresivos de frustración y desesperanza en los dos participantes o en uno de ellos.</p>	

1961	Homans
<p>Se refiere al poder definido en dos términos: Justicia Distributiva: relación entre lo que una persona obtiene en términos de recompensa y lo que ella incurre en términos de los costos, aquí y ahora. Congruencia de Estatus: se refiere a la impresión que dicha persona causa sobre otras, de los estímulos que la misma les presenta a otras personas, lo que podrá afectar su conducta ulterior, y en relación a las consecuencias futuras.</p>	

1961	Etzioni
<p>Distingue tres tipos de poder básicos: 1. El Poder "Coercitivo" se refiere a medios físicos tales como restricciones y control sobre necesidades básicas (alimento, sexo, comodidad, etc.). 2. Poder "Remunerativo" que está basado en la satisfacción de necesidades materiales tales como vivienda y otras propiedades; y 3. el Poder "Normativo" que descansa en la manipulación de recompensas y privaciones simbólicas, tales como la estimación y la desaprobación.</p>	

1972	Rodman
<p>Describe cuatro estados generales del poder: Autoritario: uno de los miembros tiene las herramientas necesarias que se desarrollan en la funcionalidad de la relación. Modificación de la Autoridad: ambos miembros tienen recursos igualmente importantes y valiosos. Igualitarismo Transicional: no existe una clara definición sobre cuales son los recursos en los que está identificado el poder y ello lo distribuye indistintamente. Igualitarismo: se define por la distribución equitativa y compartida del poder.</p>	

1976	Safilios - Rothschild
<p>Esquematiza el poder personal derivado de los Recursos e incluye: socio-económicos; Amor y afecto, expresiones de comprensión y apoyo, compañía, sexo y servicios.</p>	

1983	Kenneth J.
<p>Clasifica el poder en tres categorías, a las que denomina poder "Condigno", "Compensador" y "Condicionado", su principal planteamiento se refiere a las repercusiones generales del crecimiento del conocimiento y las habilidades del hombre sobre las complejidades de la estructura del poder.</p>	

1985	Lewin
<p>Su teoría de campo, explica la influencia y el poder en una relación funcional de A y B. El poder se clasifica de acuerdo a su naturaleza al tomar en cuenta motivaciones, intensidad de las fuerzas de resistencia y grado de vigilancia, para lo cual sugiere tres categorías:</p> <p>1era. Acciones Positivas y Negativas, resistencia y vigilancia de la autoridad.</p> <p>2da. Internalización de Valores y Comportamientos de la Autoridad.</p> <p>3ra. Basado en la Legitimidad, en la jerarquía y en el reconocimiento de sus superiores de poder influir mediante la asimilación.</p>	

1994	Boulding, K. E.
<p>Distingue tres clasificaciones del poder que denomina: a) poder Amenazador, b) poder Económico y c) poder Integrador, menciona que están estrechamente relacionadas con otra división tripartita del poder de Destruir, el poder de Producir y de Intercambiar amor, respeto, amistad, la legitimidad.</p>	

Los modelos son la base para realizar una conceptualización mas clara en torno a las relaciones interpersonales.

XI. CARACTERÍSTICAS DEL PODER

Boulding (1994), ha imputado una serie de características al poder en general que proporcionará una guía sobre las redes que tejen su significado en la vida del hombre:

- * Trasciende todos los actos humanos
- * Multidisciplinario
- * Posee simultaneidad [somos objetos y sujetos]
- * Solo se puede ejercer el poder si existe el objeto sobre el cual se ejerza
- * Su ejercicio está sujeto a la legitimidad
- * Multiorganizacional (Jerárquico en estructura y funcionalidad)
- * No es posible ejercer el poder sin provocar transformación
- * No utilizar, o utilizar mal el poder, le destruye a sí mismo
- * Una parte importante del proceso para mantenerse en el poder consiste en saber cómo y cuándo utilizarlo
- * Al perder el sentido del objeto del poder se destruye el poder mismo [p.e. pecados capitales]
- * incluye un proceso bilateral
- * El poder no se concibe en función de los fines que ha de cumplir, sino de la posición relativa en una especie de escala
- * Las habilidades que ayudan a subir al poder no son las mismas que ayudan a ejercer el poder
- * Su ejercicio conlleva derechos y obligaciones
- * Se desarrolla en una estructura social implícita [cultura, valor distributivo y aprendizaje]
- * Establece una estructura dinámica que evoluciona y cambia
- * Se justifica en sí y por sí mismo

EL PODER EN EL PENSAMIENTO DE LA PSICOLOGÍA

La noción del poder es un campo de interés actual para la Psicología, cuyas elaboraciones teóricas se inician en estudios de otras disciplinas como: Filosofía, Ciencias Políticas y Sociología.

El poder era originalmente un término sociológico, pero al descubrir que el poder depende de las emociones, actitudes y motivos inconscientes, se ha buscado en la Psicología una clarificación en términos de explicar el constructo expresado por el hombre a partir de su comportamiento.

El problema del poder es fundamental en la relación del hombre con su medio, consigo mismo y en su desarrollo interpersonal; está necesariamente relacionado con conceptos de posición, jerarquía, privilegios, estatus, diferencias explícitas e implícitas y prestigio entre otras cosas, que resultan centrales en el asunto de poder, y que aunque no serán definidas como tal, deben considerarse como aquellos elementos de un universo que interactúan en la formación de un término llamado poder, y del que mas adelante limitaremos su estudio a la forma o proceso como puede expresarse, es decir las técnicas o estrategias de poder.

Actualmente se manejan diversos enfoques del tópico del poder, incluso para la psicología, este concepto toma diversas formas, y aunque algunos aportes parecen no hacer mención directa e intencional, es indudable que en sus análisis, postulados, conceptos y descripciones se encuentra la presencia del poder.

En cuanto a la exposición del pensamiento de los psicólogos, cabe recordar que en ninguna posición radica la verdad, que en ninguna encontraremos respuesta al mundo en su anchurosa objetividad, y si bien es cierto que la coherencia ideológica proporciona ventajas y ha sido ocasión de muchos de los avances científicos del hombre, también lo es que el desprecio, olvido o ignorancia de puntos de vista y descubrimientos distintos aún contradictorios, nos hace perder de la misma forma, oportunidades de conocimiento y objetividad, por eso no debemos olvidar que las posturas presedentes plantean sus puntos de vista y conceptualizaciones y es así justamente como podemos identificar sus alcances individuales y sociales, sus características y sobre todo su relación con el psiquis humano, es decir con lo simbólico, lo subjetivo, lo emotivo, y con ello su campo de acción y sus respectivos límites.

Por ejemplo ADLER (1985), comienza enfocando el poder en forma distinta a una amenaza, Adler vio con aterradora claridad que, en muchísima mayor medida que el sexo, el poder es el móvil de todas nuestras acciones, pues considera que el hombre nace con una sensación de incompletud, lo cuál se traduce en un "sentimiento de inferioridad", y surge en

el un deseo, una necesidad, una pulsión universal, que lo impele "hacia arriba", a la búsqueda de satisfacción o completación de la inferioridad, por lo tanto se ve en la necesidad de tratar de superarlo mediante una lucha por dominar al prójimo, dicha lucha, debe entenderse en términos externos e internos, esto es, el control y el dominio físico, emocional e intelectual; en síntesis surge el llamado "sentimiento de superioridad", solo para diferenciarlo como reacción del de inferioridad, puesto que en realidad ambos están unidos, y forman parte del equipo humano de supervivencia como especie.

Adler (1974), plantea que "*La voluntad de poder y el afán de parecer*" como lo conceptualiza Nietzsche (1972), y por otra parte la idea de que el sentimiento de placer sería expresión de un sentimiento de potencia, en tanto el de displacer sería expresión de un sentimiento de impotencia", construye lo que el autor considera el sello de maldad del poder, pues lo describe moralmente un problema, no obstante le reconoce como parte integral del ser humano y su actuar en el mundo.

Un elemento más que aporta Cueli y Reidl (1973), en favor de la búsqueda de poder del ser humano como motivo inmanente a su ser, (Citado en Hoffs, 1984) lo constituye el concepto de "*metas ficticias*" las cuales son definidas, sintéticamente como "*...ideal de conducta que se desea alcanzar; constituye una ficción porque está alejada de la realidad...*" El propio Adler (1974), apunta su utilidad diciendo que "Lo hacemos, sin embargo, tan sólo para lograr una orientación en medio del caos de la vida, para poder realizar nuestros propios cálculos".

El autor resume la situación de la siguiente forma: "*la inferioridad constitucional y otras situaciones infantiles de efectos equivalentes, originan un sentimiento de inferioridad que reclama una compensación, una elevación del sentimiento de personalidad. El individuo se da un objeto final, ficticio, caracterizado por el afán de poder (Adler, 1985).*"

Otra cuestión importante que plantea Adler, (Citado en Korda, 1987) es que "*el desarrollo sin trabas del afán de dominio engendra aberraciones en el alma infantil, degenerando el valor en descaro, la obediencia en cobardía y la temura en astucia*" esboza lo peligroso que puede llegar a ser el poder tal como el ser humano lo busca .

Aun cuando en sus escritos últimos desvía la atención deliberada de este tema; lo que sin embargo, no deja traslucir el asunto aunque de manera sublimada o censurada según parece al hablar de otros conceptos (sentimiento de personalidad, afán de perfección, voluntad de poder) que no gozan de un análisis sustantioso en términos prácticos y actualizados sin el interés social adecuado, lo descalifica, lo vuelve contra la razón y hasta lo imposibilita.

Tal como lo menciona Noyola (1990), la posición teórica de Adler frente al poder, deviene teoría del deber ser, se compromete con un ideal <ficticio>, por encontrar lo peligroso que puede llegar a ser el poder. La <inferioridad>, entonces, no es más el motor

que impulsa y requiere satisfacción para sentir <superioridad>, solución, en función de la satisfacción que sea capaz de dar a sus semejantes. Es un ser altruista y desinteresado. El poco egoísmo que pueda aparecer, no es sino el producto de la mórbida formación del individuo.

La postura que FREUD desarrolla en el asunto del poder es un tanto indirecta, sin embargo en sus trabajos son evidentes numerosas construcciones teóricas que hacen referencia al asunto con una aproximación psicoanalítica (Hoffs 1986).

A partir de su psicología y a través de su antropología y sociología se puede ubicar al poder del hombre, e identificar, más bien con fines didácticos, dos niveles a saber, medio para la conquista de la naturaleza y satisfacción de sus necesidades tal como ser en el mundo, y ejercicio propositivo entre sus iguales de especie, con fines que no necesariamente podríamos reconocer como prácticos.

La primera descripción importante para el caso se desarrolla bajo la intermediación del principio de "inercia", donde explica la necesidad de descarga de tensión cuando ésta es acumulada más allá del quantum que le es propio a las neuronas sensitivas, proceso que se lleva a cabo por la vía de las neuronas motoras teniendo efecto primero la "alteración interior", lo cual significa por ejemplo, <expresión de las emociones, berreo, inervación vascular>, que todavía no implican la baja de tensión propiamente, sino únicamente el acto preparatorio que el individuo presenta al mundo exterior para que se produzca entonces una alteración en el mundo exterior, que signifique el evento que habrá de servirle para resarcir al organismo su estado, cuando menos momentáneo, de homeostasis.

Así encontramos, nos dice Freud (1982), que "*El organismo humano es al comienzo incapaz de llevar a cabo la acción específica, y esta sobreviene mediante auxilio ajeno*", es decir la descarga o alteración interior del individuo, le advierte a un individuo experimentado el estado "insatisfactorio" en que se encuentra el otro sujeto.

Si el individuo auxiliador ha entendido y operado el trabajo de la acción específica en el mundo exterior en lugar del individuo desvalido, este es capaz de consumir sin más en el interior de su cuerpo la operación requerida para cancelar el estímulo endógeno y construir una vivencia de "satisfacción" que ha de tener las más hondas consecuencias para el desarrollo de las funciones en el individuo".

Y es a partir de lo que comienza como un evento genético, luego de la repetición del proceso sobrecarga - descarga, por parte del organismo desvalido, que se inicia la práctica de lo que habrá de ser una constante de su ser en el mundo, es decir la búsqueda de satisfacción de sus reclamos en el ámbito de su entorno, sólo que esta vez ya con la conciencia de sí, de sus actos y de su medio ambiente, que con la participación activa del aprendizaje ha de alcanzar, incluso el rango de lo simbólico como herramienta que le permita, en lo concreto, satisfacer sus deseos (Noyola, 1990)

Quizá sería, solo por razones de mayor claridad, referirse al trabajo de la estructura neuronal por los que correspondan desde su concepción teórica fundamental a la que el autor denominó "principio del placer" en cuya postura plantea que la dinámica del proceso de satisfacción deriva de una tensión displacentera vivida como insatisfacción por el ser humano, y por eso el individuo trata de evitar el displacer o intenta producir el placer (Freud, 1982).

Podemos concluir a lo anterior, que no obstante la invalidez, en un inicio, el organismo humano, está dotado para satisfacer sus necesidades por intermediación de otro ser humano, luego por vía de los demás organismos vivos, e incluso a través de la materia inerte, lo cual puede realizar gracias a su extraordinaria dotación biológica, que incluye además de los factores comunes a otros seres vivos, la conciencia de sí mismo y la inteligencia.

En lo que respecta al segundo nivel "la práctica propositiva del poder del hombre entre sus congéneres", encontramos su génesis en el trabajo llamado Totem y Tabú. Aquí Freud efectúa un esfuerzo "histórico - conjetural" por demás sesudo, de lo que pudo ser el inicio del ejercicio social del poder (Noyola, 1990).

Freud (1982), describe la horda primitiva, como la forma primordial de la sociedad del hombre, aquella en la que un macho regularmente el más viejo y fuerte, monopolizaba el contacto sexual con todas las hembras, defendiendo celosamente este privilegio, de cuantos machos jóvenes aparecían, bien procreados por él mismo, o aquellos que merodeaban provenientes de otras hordas. De esta forma, y mientras que la muerte natural o la derrota en alguna lucha por la defensa de su predominio no tenía efecto en la horda, los machos jóvenes eran expulsados y obligados a la abstinencia, al aislamiento, y sin duda a la frustración.

En este ambiente en el que predomina un padre celoso y muy violento que tan pronto ve que sus hijos están en condiciones de aparearse, les expulsa del seno común; hubo un día en que los hermanos expulsados se aliaron, mataron y devoraron al padre, y así pusieron fin a la horda paterna. "Unidos osaron hacer y llevar a cabo lo que individualmente les había sido imposible...", así, con aquel banquete totémico y celebración recordatoria de aquella hazaña memorable y criminal como seguramente tuvieron comienzo tantas cosas: las organizaciones sociales, las limitaciones éticas y la religión.

Cierto es que la unión sola para matar al padre, no hubiese hecho ninguna diferencia, si no es porque los conjurados se dan cuenta de que muerto el padre, la historia se repetía en la figura de alguno de ellos, es decir, los hermanos deseaban ocupar de inmediato la posición ahora vacante del padre muerto, lo que no sólo dejaba sin solución su problema, sino que de alguna manera lo complicaba de tal forma, que desde ese momento la lucha era mucho más sangrienta y la inestabilidad creada por la ruptura del orden anterior dejaba a la

horda en el caos total, sin siquiera la posibilidad de realizar la función que todos ellos bien conocían y a la que aspiraban siempre.

Dicha situación comportaba efectos tan adversos que hubieron de efectuar una serie de ajustes en sus patrones de vida, en favor del hecho que los unía, es decir, a la recién descubierta fortaleza, además de la complicidad por el asesinato del padre para lograr satisfacer sus necesidades de posesión, en el sentido sexual y social, debían lograr por una parte, dar solución a sus requerimientos pulsionales y por otra, crear las condiciones sociales que le permitieran la convivencia pacífica.

De esta forma, si bien es cierto que los hijos odiaban al padre, por lo que éste les prohibía, también es cierto que le admiraban, puesto que él era quien tenía lo que ellos deseaban respetándoles también, la guía y protección que les había proporcionado desde su nacimiento; surge en ellos la sensación del arrepentimiento y una conciencia de culpa.

Cuando llegan las emociones de evaluación, dice Freud (1982), nace la eticidad de los hombres, prohibiéndose ellos mismos lo que el muerto les había escatimado, las mujeres liberadas, y estipulando también la imposibilidad de dar muerte al padre sustituto; fracasan cuando habían triunfado.

Desdibujando varios hechos que se conectan con el asunto del poder, encontramos que los individuos estaban ligados del mismo modo que los hallamos hoy, pero el padre de la horda primordial era libre. Sus actos intelectuales eran fuertes, su voluntad no necesitaba ser refrenada por los otros. En consecuencia suponemos que su *yo* estaba poco ligado libidinosamente, no amaba a nadie fuera de sí mismo, y amaba a los otros sólo en la medida en que servían a sus necesidades. En los albores de la historia humana él fue el superhombre que Nietzsche esperaba del futuro (Noyola, 1990).

Sin embargo ahora, a pesar de que el hombre sigue sintiendo las demandas básicas de satisfacción de sus deseos individuales, tiene que sujetarse a las reglas creadas por él mismo, las cuales le impiden realizar las acciones que habrían de aliviar sus requerimientos. Tiene que aceptar que el poder de la comunidad se ponga en contradicción como "derecho", a su propio poder.

En "el malestar de la cultura" Freud, (Citado en Galindo, 1997) hace referencia a un proceso de sustitución del poder del individuo por el de la comunidad como el paso cultural decisivo; su esencia consiste en que los miembros de la comunidad se limitan en sus posibilidades de satisfacción, en tanto que el individuo no conocía tal limitación.

Toda vez que por intermediación del superyo, de la cultura en general, la vida pulsional del hombre es sacrificada, obligada a la renuncia consciente e inconsciente, su búsqueda de poder, es decir su necesidad de satisfacer los primitivos reclamos del padre de

la horda, han debido encontrar las vías más complejas y sofisticadas de quehacer humano, de tal suerte que podemos encontrarlo envuelto en el ropaje de larguísimas y documentadas intelectualizaciones, ciencias enteras, que con diversos nombres tratan de encubrirlo, reglamentarlo y justificarlo, tan sólo para llegar siempre al mismo resultado: Dominación, sojuzgamiento, imposición, gobierno, liderazgo, agresión, guía, en fin, satisfacción individual a costa de sus semejantes y siempre con violencia (Noyola, 1990).

"...el ser humano no es un ser manso, amable, a lo sumo capaz de defenderse si lo atacan, sino que es lícito atribuir a su dotación pulsional una buena cuota de agresividad. En consecuencia, el prójimo no es solamente un posible auxiliar y objeto sexual, sino una tentación para satisfacer en él la agresión, explotar su fuerza de trabajo sin resarcirlo, usarlo sexualmente sin su consentimiento, desposeerlo de su patrimonio, humillarlo, infringirle dolores, martirizarlo y asesinarlo" (Freud, 1982).

La psicología genética de PIAGET, parece dirigirse a una postura en la que sólo parecen afirmarse hechos comprobados y comprobables, en donde la lógica, las matemáticas y la cibernética en conjunto con la epistemología no tenían intención de proporcionar elementos al estudio del poder, no por negarla, sino porque no es un problema del conocimiento, e involucra la afectividad, asunto por el cual queda fuera de su análisis dentro de lo cognoscitivo; sin embargo aparecen algunas pistas < la concepción del comportamiento, el egocentrismo y la necesidad de normas morales y jurídicas > que en el contexto general de lo que se considera poder, llevaría a establecer con certeza que existe una verdadera relación.

Es en primer lugar el puente ineludible entre el poder y el quehacer inteligente el que ha de dar pauta a este apretado análisis, pues ha sido un motivo de sorpresa encontrar, que Piaget considere al comportamiento ni más ni menos que la base misma del poder. Su definición entiende por **comportamiento** " *el conjunto de acciones que los organismos ejercen sobre el medio exterior para modificar algunos de sus estados para alterar su propia situación con relación a aquel* " (Piaget, 1986), y le atribuye dos características de orden teleológico:

Ψ Saber extender el medio ambiente, tanto el físico como el social, es decir, busca posibilitar al ser humano a trascender con su conducta presente y su visión más allá de lo que el medio ambiente le proporciona a sus sentidos.

Ψ Saber aumentar los poderes del organismo sobre el medio, lo cual según el autor implica todos los sentidos en los que el hombre actúa.

Así, cuando nuestro autor habla de los comportamientos exhibidos por los sujetos, desde su actividad sensorio-motriz hasta llegar a la representación simbólica de la realidad, o describir el proceso mediante el cual se crean las estructuras, o comparar el desempeño de

los niños que han sido producidos en uno u otro método educativo, queda siempre la afirmación de que todo el desarrollo del niño está encaminada a establecer control sobre su medio, como si fuera algo natural (Noyola, 1990).

El **egocentrismo**, término con el cual Piaget define *el estado emotivo y social del niño de dos años, cuando la inteligencia está en su fase "prelógica" inicial, con funciones sensorio-motrices*, es considerada por el autor como una razón de desequilibrio en las relaciones sociales, y dice que "puede ser que los participantes no lleguen a coordinar sus puntos de vista, esto se produce sistemáticamente en el niño que concibe las cosas y a los otros individuos a través de su propia actividad. Pero dicho estado también es factible de ser encontrado en cualquier edad, cuando los intereses en juego, o simplemente la inercia adquirida, se oponen a la objetividad" (Piaget, 1977).

Cuando las relaciones de intercambio intelectual se encuentran bajo los límites del egocentrismo, dice Piaget que no se logra el equilibrio (en este caso se refiere al equilibrio social, el cual desde la perspectiva intelectual tiene lugar cuando una vez desarrolladas psicológicamente las operaciones lógicas, las acciones alcanzadas se aglutinan de manera dinámica, por lo que son susceptibles de composición y reversibilidad) debido a que los individuos " se refieren implícitamente a imágenes o símbolos individuales, a significaciones privadas", (Piaget, 1977) porque no existe en el momento una escala común de referencia (no hay un código de comunicación ni escala valorativa común). También es obstáculo porque los individuos no poseen el sentimiento de obligación, es decir, los sujetos olvidan lo que en un momento reconocieron como válido. Un tercer factor lo constituye el hecho de que cada sujeto parte del postulado de que su punto de vista es el único factible; razones todas estas que Noyola (1990) plantea, pueden ser identificadas en cualquier descripción de quien ejerce poder, sea individualmente o como grupo.

Piaget (1986), encuentra que en las relaciones humanas se da una forma denominada "constreñimiento, en la cual dice, el pensamiento es unificado por una autoridad desde fuera, sea del individuo o de la colectividad, y aparece como un "falso equilibrio".

Cuando Piaget (1986), se refiere **a la moral y al derecho, como formas sociales**, nos habla de las *adquisiciones del individuo en sociedad y por su relación con ella, y no como comportamientos inatos*, nos dice que "desde el punto de vista genético podemos concluir que el reconocimiento es condición de la ley, lo mismo que en moral el respeto precede a la obligación. Desde el punto de vista del desarrollo individual, un niño reconoce como válida la autoridad de los adultos antes de tener la noción de regla, lo mismo que respecta a sus padres antes de estar obligado por deberes precisos...".

Noyola (1990), plantea que está claro que el reconocimiento de un poder sentido como válido no puede preceder genéticamente al respeto ya que es un sentimiento mas intelectualizado y abstracto que éste último, y por otro lado, según lo dice Piaget (1977), el

respeto es un sentimiento de individuo a individuo que expresa bien sea el valor atribuido por quien se siente inferior a quien él juzga como superior.

Parece que Piaget muestra la relación evidente entre el poder y el saber: el poder saber como funcionan los mecanismos del conocer para saber como ejercer poder, pues como afirma Foucault (1979), "ejercer el poder crea objetos de saber, los hace emerger, acumula informaciones y las utiliza".

Noyola (1990), propone que el poder se encuentra presente, como manifestación, como comportamiento, en el niño de más tierna edad. Dicho comportamiento, sea considerado de paso, ha de ser capaz de servir a la evolución, es decir podrá modificar al genotipo; adquiere formas y características distintas conforme la capacidad intelectual se va sofisticando, hasta llegar al pensamiento con facultades reversibles, mismas que han de servir, también, al poder, ya sea de manera práctica o simbólica. Las reglas morales y jurídicas, al igual que la lógica, habrá de desarrollarlas el niño en interacción con su medio social, al principio con "ese sentimiento esencial hecho de miedo y afecto mezclados con el respeto" Piaget (1969), deberá ubicar y ubicarse intelectualmente en su entorno social, y una manera de hacerlo es por medio del juego, por intermediación del cual logra estructurar su intelecto de común acuerdo con su entorno, descubrir sus potencialidades sociales al mismo tiempo que despliega sus recursos de control sobre éste.

Cuando se habla de la aportación de SKINNER, cuyo marco se inscribe dentro de la corriente conductista, hace referencia a un orden descriptivo de las leyes que existen entre los comportamientos de los seres vivos y su entorno.

Nos atreveríamos a pensar que en todo el mundo, existen en plena operación los principios básicos propuestos por Skinner, pues en tanto se atribuya poder en una sociedad, será necesario el control como arma imprescindible de éste. Tal vez en ocasiones, sin el conocimiento o la conciencia de su uso como cuerpo práctico del conocimiento científico, pero sí perfectamente ciertos de la eficacia de sus resultados. Es precisamente por ello que corroboraré, tal como lo plantea Noyola (1990), que el Análisis Experimental de la Conducta es una herramienta muy importante y eficaz para el ejercicio absoluto del poder, con el lujo adicional de poder actuar en nombre y bienestar de la justicia y bienestar lo mismo del individuo en particular, que de la sociedad en su conjunto, apareciendo prístino y dispuesto a cualquier análisis.

El reconocimiento explícito de su alcance, así como de sus posibles riesgos, nos permite ver en el autor, honestidad, aunada, claro está, a una extraordinaria ingenuidad peligrosa de aquel que piensa en la humanidad como receptáculo bienintencionado y dispuesto a someterse a los avances y descubrimientos científicos de la manera positiva y siempre en aras de la felicidad de su grupo social.

Skinner (1987), pone al descubierto el ejercicio del poder que entrañan en su funcionamiento las instituciones más comunes para nosotros, así, el psicólogo comenta "El control del comportamiento se oculta o se disfraza en la educación, la psicoterapia y la religión cuando se dice que el papel del maestro, el terapeuta o el sacerdote es guiar, dirigir o aconsejar en lugar de administrar y cuando se rechazan como intervención las medidas que no se pueden disfrazar de esta manera".

El Análisis Experimental de la Conducta es el extremo de la concepción que plantea el determinismo ambiental, según lo plantea Skinner (1987), "un distinto ambiente físico o cultural, dará lugar a un hombre mejor o diferente", a la vez que reconoce en el ser humano una tendencia a la agresión y al egoísmo, así como del liderazgo que se caracteriza por el encuentro de dos o más individuos que son reforzados por un único sistema externo que requiere su acción combinada donde el líder se halla bajo el control de variables externas, mientras que el seguidor se encuentra bajo el control del líder (Skinner, 1971).

Según lo plantea Noyola (1990), en el curso cotidiano de las relaciones humanas también es posible encontrar la interacción del poder entre las personas, al prepararse entre sí, contingencias de reforzamiento tales que le permitan suscitar en los otros, intereses, objetivos e inclinaciones, que en general favorezcan a quien prepara el ambiente, pues al hacerlo los coloca bajo el control del ambiente.

Haciendo una revisión del fenómeno para el conductismo, podría decirse que el poder se localiza en el objetivo y principio que el Análisis Experimental de la Conducta ha denominado CONTROL, al cual según Noyola (1990), se define como " la relación funcional entre una operante y la variable de la cual es función, y como relación entre sujetos, es la mediación de las leyes del reforzamiento" más descriptivamente podríamos decir que la conducta del influenciado está bajo las tácticas de la cesantía al trabajo que dicho ejercitador puede hacer efectiva.

De esta manera el principio del control tiene gran versatilidad, moldeabilidad y capacidad de actuación, lo cual hace de éste un factor extraordinariamente dinámico, estando en posibilidad de cambiar de acuerdo a los objetivos que se persigan con su uso, su sentido, su dirección y su profundidad.

Skinner (1971), propone la existencia de un auto-control por un lado y por otro como antídoto para él, es decir para evitar los posibles excesos de éste, el contra-control; el primero incluye el elemento de un YO *controlado* y el YO *controlador* el segundo dispone de elementos para evitar o escapar del poder extralimitado

Con el principio del control, producir, modificar o extinguir, cualquier conducta, es solo problema de descubrir los elementos del medio ambiente que han de ser manipulados para que la conducta, que se desea sea alterada en su probabilidad de exhibición.

El objetivo al describir el concepto de poder para estos autores es sólo hacer evidente la dimensión e importancia que el significado puede representar para la psicología, aunque en definitiva, podemos afirmar que ni con mucho, existe una teoría psicológica en torno suyo.

Sin embargo hemos de considerar que el cuerpo teórico, conceptos y posturas respecto al poder no constituyen el punto de inicio para el estudio de éste en lo que consideramos su origen psicológico, en cambio, tenemos la impresión de que, dentro de su marco de acción y sus enfoques, son una opción para encontrar respuestas al problema en niveles diferentes e indudablemente importantes; es decir en sus formas y manifestaciones.

EL PODER EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES

I. DEFINICION DE PODER EN PSICOLOGIA SOCIAL

En los sistemas interpersonales y en la conducta humana existe un concepto amplio de poder: ¿Hasta qué punto, y cómo, podemos conseguir lo que queremos?, y dentro de él existe un concepto más pequeño, que consiste en nuestra capacidad para conseguir que otra(s) persona(s) haga(n) cosas que contribuyen a lo que nosotros queremos (Olson y Cromwell, 1975).

II. CARACTERISTICAS DEL PODER INTERPERSONAL

- * Se concibe que el poder es intencional en el sentido de que uno ejercita poder ordinariamente determinado a obtener un objetivo cuando el otro se opone y las acciones manejadas intentan ubicarse en posición del otro (Winter, 1973; Wrong, 1979).
- * Estructura y poder se definen como una condición básica de la relación cuando es medida en términos de la probabilidad en beneficio de uno mismo y finalizando la relación estructural, se restringe a un dominio particular que es el proceso del poder e incluye todas las conductas de intento de coerción, castigo, sanción, dolor o privación dirigido al otro (Dahl, 1958).
- * Poder manifiesto se refiere a la estructura del poder representada por la recompensa. En las relaciones, las probabilidades asociadas con ganar son relativamente estables. El proceso de poder se manifiesta en dos formas:
1ª Noción del estímulo y 2ª Recompensa de la privación (Smoreda, 1995).
- * La relación entre estructura de poder y proceso del poder, está sujeta tanto en el medio como en la forma de ejercerlo (Jacobson, 1985; Instone et al. 1983).
- * El poder es un sistema propio, más que el atributo personal de un individuo (Foucault, 1983; Boulding 1994)
- * El poder es dinámico, más que estático, y en consecuencia, involucra una causación recíproca (Kenneth, 1983).
- * El poder es un fenómeno perceptual y conductual para los involucrados (Mc Donald, 1980)

- * Se establece una relación de dos dimensiones, sometido y sometedor (Bagrozzi, 1990).
- * El poder no es una función puramente negativa (Foucault, 1983).
- * El poder es una relación y no un atributo o una cosa Foucault, 1983).
- * El poder es socialmente productivo y constitutivo del conjunto de relaciones sociales plural y multiforme (Sagrestano, 1998; Christensen y Heavey, 1990).
- * El poder está en todas partes, es intencional y no subjetivo (Foucault, 1983).
- * Poder es el nombre que se presta a una situación estratégica compleja en una sociedad dada (Foucault, 1983).
- * El poder es amoral, puede ser utilizado con fines constructivos o destructivos (Boulding, 1994).
- * El constructo del poder y el control, son conceptos importantes sólo cuando existe un conflicto (Rollins y Bahr 1976).

III. EL PODER EN LAS RELACIONES DUALES

La estructura del poder en las relaciones duales y la distribución del mismo, es en parte, un producto de la genética, pero indudablemente tiene que ver con "*el potencial para* ", es decir, con alguna forma para lograr lo pretendido, y desde luego, también depende en gran medida de la cultura y del proceso de aprendizaje (Boulding, 1994).

El poder personal esta basado en los recursos posibles, y en las relaciones interpersonales tales como de amor, mantenimiento de la estima, la relación consigo mismo, etc. (Sprecher, 1985).

El poder en las relaciones duales se refiere a la sensación emocional experimentada de que la voluntad de uno sea subordinada por la autoridad de el otro (Noyola, 1990).

Henley (1977), plantea la existencia de una serie de conductas que se establecen tanto intrínseca como extrínsecamente en las relaciones como signos entre los individuos, donde el poderoso pone las reglas y se establece la contienda entre dominante y sumiso.

Boulding (1994), menciona algunas características en las relaciones interpersonales.

La simple *amistad*, es una de las relaciones humanas mas productivas y agradables. En ella el poder ha de estar dividido de un modo bastante igual y quizá distribuido al azar, donde las posibilidades de acción se deciden por mutuo acuerdo, de lo

contrario la amistad se desintegraría. Una amistad en la que una de las partes es demasiado dominante tiende a estropearse.

La estructura de poder en las relaciones entre *marido y mujer* es mucho más compleja y depende mucho más de la cultura que los rodea. No hace mucho que la Iglesia de Inglaterra en las ceremonias de boda pedía a las mujeres que "amaran, veneraran y obedecieran". En el Islam tradicional la subordinación de la mujer al marido aún es mayor. Lógicamente, todo ello a menudo ha creado en las mujeres un resentimiento profundo, subterráneo, que han tenido que reprimir en un grado considerable, y que en parte explica porque la cultura masculina dominante se ha perpetuado tanto tiempo en la educación de los chicos. Hoy en día, con el auge del feminismo, un fenómeno muy extendido, el matrimonio se está convirtiendo en algo parecido a la amistad, con una distribución más igualitaria del poder en las partes. Ello tiene muchas ventajas, pero también trae consigo cierta inestabilidad, el aumento de los divorcios y un reparto muy doloroso de los hijos entre los padres.

La relación *familiar*, entre los *padres* y los *hijos* es, de un modo casi inevitable, una relación de dominio por parte de los padres cuando los hijos son pequeños y jóvenes. El poder de los hijos se expresa en parte con el encanto y con el cariño, pero por desgracia también se expresa con los llantos y con la mala conducta, y a no ser que los padres respondan a ello con inventiva y sin perder de vista el objeto del poder, éste se perderá.

La relación que se establece entre el *empresario* y el *empleado*, se ve complicada por la estructura jerárquica de la organización que emplea y también por las posibles estructuras de organizaciones como los sindicatos y la negociación colectiva, en la que existe implícita la relación jefe - subordinado.

En la relación *profesor - estudiante*, el profesor es como un jefe, a menos que el estudiante sea obediente; es decir que lea los libros obligatorios y haga los trabajos y los ejercicios que el profesor le impone obtendrá muy buenas notas y quizá recompensas por su desempeño, pero, si por el contrario es incumplido e irresponsable, comenzará a tener malas notas, castigos e incluso, puede ser suspendido; desde luego contra eso el estudiante tiene poco poder de contra peso.

IV. LA FAMILIA Y LA RELACIÓN DE PODER

El tipo más puro de poder es la célula social más pequeña, la familia, es el dominio patriarcal. El señor es obedecido en la asociación tradicional en virtud de sus propias cualidades, investidas por la tradición en cualidades de mando, de superioridad legítima, sin embargo, se le ha puesto ya la primera limitación atribuyendo autoridad también a la madre, se empieza a pensar en poner un límite, reconociendo derechos personales autónomos también a los niños y a los adolescentes.

Es claro que la familia tiene participación en el proceso de socialización, encontrando relevancia en su carácter de sistematizadora de relaciones de poder. Esto implica que dentro de la dinámica general de interacción familiar es posible captar procesos específicos de adquisición, control y distribución del poder para tomar las decisiones que conciernen a cada miembro de la familia y a ésta en su conjunto.

El poder de decisión puede estar centralizado en alguno de los miembros de la familia, las decisiones pueden ser definitivas e inapelables o pueden dar margen a una posible negociación, modificación o incluso, evasión; las normas que rigen la conducta de los padres son una síntesis de sus valores conscientes y de las motivaciones muchas veces reprimidas en el inconsciente. Esas normas que imbrican la actitud y la ideología, tienen un margen de rectificación y de adaptación de acuerdo con los cambios en las pautas socioculturales de los grupos de referencia en los cuales participan.

Y a pesar de ello el rasgo de mayor recurrencia del manejo de la mujer hacia el hombre y los hijos suelen ser una actitud culigena; es decir, una tendencia a provocar sentimientos de culpa por daños, reales o supuestos, inflingidos sobre todo, a ella misma (Howard, 1986).

En la familia, el poder destructivo no sólo toma la forma de daño o de la amenaza de causarlo, también toma la forma de privación de algo o de su amenaza. Se envía al niño travieso a la cama sin cena, la esposa o el marido a veces intentan privar al otro de afecto o satisfacción sexual. El lenguaje puede ser una poderosa arma de destrucción al humillar a otras personas, al quejarse, al regañar. La ira lleva con suma facilidad al ejercicio del poder destructivo. La envidia lleva a desear el poder destructivo. Se han realizado algunas investigaciones que pretenden afirmar que gran parte de los males de la sociedad tienen su origen en la familia, los niños maltratados muchas veces se convierten en maltratadores de niños; los niños humillados, constantemente impotentes, se convierten en criminales, quizá dictadores. Los niños que reciben amor y se crían en familias en las que se hace un uso mínimo de poder destructivo tienen muchas más posibilidades de ser miembros productivos y valiosos de la sociedad y de realizar el potencial genético de muy diferentes maneras (Boulding, 1994).

Hace algún tiempo se viene planteando que las pautas familiares están siendo objeto de modificación, ensayo, experimento y, en ocasiones, de un cambio cercano a la mutación cultural, pasando por una amplia gama que va desde la coparticipación mayor, mas franca y directa hasta el traspase o inversión de papeles entre el hombre y la mujer (Barry, 1970).

La creciente información acerca de las repercusiones psicológicas de la rigidez arbitraria y del principio de autondad como base central de la educación de los hijos que han divulgado pedagogos, psicólogos e incluso filósofos y sociólogos, comenzó a plantear una importante inseguridad en las familias, e incluso en décadas anteriores se había iniciado ya un

lento proceso de culpa y temor entre los padres acerca de su autoritarismo, con el cual se les decía que inhibían la formación de una personalidad propia y definida en los hijos.

Los padres, en su deseo por no violentar la libre expresión de las potencialidades en sus hijos por un lado, y deseosos a la vez de renunciar a la difícil y compleja responsabilidad de la paternidad, disfrazando con frecuencia esta renuncia detrás de la actitud de conceder cosas y oportunidades de gratificación a los hijos como sustitutos de la presencia afectuosa y modeladora parental por el otro, ocasionaron una visión poco clara de la jerarquía familiar también llamada "*ruptura de generaciones*", según la cual es mejor dejar en libertad a los hijos para que desarrollen por cuenta propia, sus impulsos espontáneos y naturales, lo cual no resulta otra cosa mas que un modelo en ausencia de normas claras y evasión de responsabilidades (Eurchul y Raven, 1997).

V. HISTORIA DEL PODER ENTRE SEXOS

Para hacer un bosquejo de cómo se inicia el poder en la pareja se necesita saber cómo y de dónde parte éste.

Antes de que se diera el patriarcado existió el matriarcado en la sociedad primitiva. Se afirma que el estatus de las mujeres fue más visible, la mujer era elevada por su capacidad de procreación, existiendo un culto a la fertilidad, y se cree que aunque los cargos importantes de la comunidad eran asignados a los varones, la mujer tenía una considerable influencia sobre las decisiones de éstos (Rollins y Bahr, 1976).

Ahora bien, las mujeres siempre han tenido hijos, pero hubo un tiempo donde esto no interfirió su independencia económica como lo muestra su historia. La producción comunal fue acompañada por el cuidado colectivo de los niños. Las mujeres no estuvieron siempre sujetas a los maridos y a los padres; antes que existiera el matrimonio y la familia, sus colaboradores eran sus hermanos y los hermanos de las madres del clan (Galindo, 1996).

Noyola (1990), afirma que el poder empieza a manifestarse de alguna manera en el hombre cuando se vislumbran las diferencias biológicas en ambos sexos, pues se encuentra en desventaja la mujer por su sistema reproductor, además por la estructura exterior y la fuerza física.

En tiempos remotos, el hecho de que el hombre por su estructura corporal saliera a cazar para que sobreviviera él y su familia, representa también un ejemplo más de su poderío, mas tarde se ratifica este aspecto al considerar a la mujer inferior para combatir en la guerra, pero no se sabe cuándo el hecho de procrear hijos y atenderlos se convirtió en desigualdad para el hombre y la propia mujer (Galindo, 1996).

La aceptación y la creencia de un verdadero cambio promovido por el hombre provocó que la mujer aceptara pasivamente las nuevas circunstancias de la conquista y ella fuera objeto de posesión violenta y sádica; se convirtieron en víctimas de grandes injusticias como violaciones, servidora explotada en orden comercial y lujurioso (Peplau y Campbell, 1989).

Las ideas que tenía el hombre de la mujer cambiaron en términos negativos, pues comenzó a considerarse un símbolo de perversión sucio y malvado con lo cual comenzó una eterna lista de actividades que habrían de considerarse propias de éstas para lograr el perdón por su pecado y limpiar su alma, así como contentar a sus padres y hermanos, marido e hijos. Aquellas actividades consideradas adecuadas para las mujeres fueron dispuestas por hombres quienes por su parte tenían acceso al conocimiento y a la ciencia; las mujeres eran enseñadas con las lecturas extraídas de las Sagradas Escrituras, implantando en ellas el fervor y la bondad (Vives, 1985).

Más tarde las mujeres empiezan a examinar su condición socio-política, y comienzan a organizarse para la defensa de lo que consideran su derecho (Nieto, 1990).

Las actividades sociales y económicas que habían sido reservadas para los varones y que han tenido el significado de las funciones instrumentales tal como el sustento alimenticio, la lucha por la supervivencia, el intercambio sexual, la jerarquía social y la territorialidad, dejan de ser exclusivas y se acepta con menosprecio, baja estimación y límites la incorporación de la mujer inicialmente en el sector laboral. Sin embargo, no le permiten el desarrollo en los aspectos, tanto sociales como personales e incluso han promovido que las actividades propias de procreación le parezcan de segunda (Noyola, 1990); es así, por tanta desigualdad que la mujer ha tenido que luchar en los últimos años por lograr incorporarse al mundo de la industria, en el campo deportivo, en la oficina, en la guerra, en el mundo económico, la política y en el amor.

A pesar de todos los contratiempos, actualmente, los papeles maritales y los comportamientos están cambiando; por un lado, se ha promovido la idea respecto a que hombres y mujeres son complementarios y por otro existe mayor flexibilidad a lo que antes se imponía respecto a al rol sexual, sin dejar de lado el aumento de la participación de la mujer que antes le eran exclusivos al hombre al tiempo que se ataca al machismo (Warner, Lee-G y Lee-J, 1986; Bird, y Scruggs, 1984; Lee y Peterson, 1983; Noyola, 1990; Rivera, et al., 1996).

Por otro lado uno de los poderes de la mujer, es el de las funciones naturales de engendrar, de dar a luz y criar y que no pueden ser sustituidos por el hombre dada la dotación natural; y ello constituye una fórmula extraordinariamente importante para ejercer el poder, sentir la supremacía de dar vida (López, 1990).

En tiempos actuales, es natural que la mujer quiera abandonar algunas prácticas y ya no desee ser sutil en sus formas, ya no quiere depender de su sexo para adquirir y mantener poder. Se cansó de ser la que concreta, la que media y la que aún después de ganar tiene que conformarse con la apariencia de perdedora (Noyola, 1990).

La lucha de la mujer por su liberación es una lucha por ascender al poder en todos los órdenes del hacer de la especie. Para esta lucha en particular, el hablar de igualdad no se refiere al reparto de poder en partes iguales, sino la búsqueda del acceso a los terrenos de los cuales no le era posible luchar por el liderazgo, y por otra parte, desembarazarse de algunas tareas socialmente propias de ellas, encargando cuando menos parcialmente al hombre, abriéndose así el sentido de libertad económica y política justa; esto sin embargo tal como lo menciona López (1990), representa una vía de conflicto en las relaciones conyugales.

Desde finales de los años setenta, los hombres han debido confrontar a las mujeres en demanda de cambios. Nada similar había ocurrido desde el último resurgimiento feminista en los años veinte, después de que las mujeres habían obtenido el derecho al voto en casi todos los países democráticos. La mayoría de los hombres respondieron al movimiento por la liberación de la mujer con desprecio y arrogancia.

Al manifestar sus demandas por igualdad abierta y decididamente, y al negarse a seguir sujetas a la voluntad de los hombres, las mujeres dirigieron su ataque a un estatus que parecía haber existido desde siempre; Con el pasar de los años, las mujeres han ido socavando la posición de los hombres hasta el punto de que ahora un número creciente de hombres han dejado de creer que las mujeres deben continuar siendo un grupo de ciudadanos de segunda clase, recluidas en trabajos mal remunerados y sin posibilidades de progreso, violadas, maltratadas o reducidas a máquinas de hacer niños (Nieto, 1990).

Parece ser que no solo las mujeres pagan un precio por vivir en una sociedad dominada por hombres. Para los hombres esto también tiene un costo, por ejemplo existen algunas virtudes y fortalezas que forman parte del potencial de todo ser humano, que la sociedad patriarcal ha suprimido o desvalorizado como atributos en los hombres: la vulnerabilidad, la pasividad, la capacidad de comunicarse con los sentimientos propios, la necesidad de brindar afecto y cuidado, entre otros.

Con respecto al uso de estrategias de poder por parte de los hombres como el poder remunerativo, la normatividad negativa, el autoritarismo y la coerción, la cultura tradicional podría derivar del patrón tradicional adjudicado al rol masculino, trabajar y sostener a la familia, mientras estar en casa, cuidar del marido y los niños es normativamente obligación de la mujer. Bajo esta norma marital patriarcal, las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones que el esposo toma; Gillespie (1971), enfatiza que las mujeres están estructuralmente bloqueadas por barreras sociales, legales y psicológicas que limitan su potencial

Sin embargo tal como lo presenta López (1990), el nivel de escolaridad aún juega un fuerte impacto debido a la información adquirida, pues entre las personas que cuentan con un nivel escolar bajo, se manifiestan más las actitudes de dominio y poder por parte del hombre, y por parte de la mujer, se encuentran presentes la sumisión y la abnegación; contrario a lo que sucede en un nivel elevado de educación cuyos objetivos promueven la disposición al cambio y a considerar a la mujer con mayor igualdad.

En México, se busca la integración de la mujer al desarrollo económico nacional a la vez que se aboga en favor de la causa de la familia como núcleo central de la sociedad, y en el seno de ella destaca el papel principal y milenario de la mujer, sin embargo existen múltiples deficiencias que ponen en evidencia una clara explotación política e ideológica del capitalismo monopolista del Estado (Galindo, 1996).

Aún cuando actualmente se observe cierta igualdad en términos económicos, y que para la realización de tareas sea cada vez menos necesaria la fuerza física, con la llegada del siglo de la informática, la división de trabajo sigue otorgando a la mujer el derecho y la responsabilidad de cubrir las necesidades familiares impuestas por los hombres. Díaz Guerrero (1984), menciona que la educación del mexicano está dada una madre familiar y un padre siempre ausente, por lo tanto, si la mujer trabaja, sería con cierto límite sin descuidar las actividades caseras, pues lo contrario representaría un juicio poco justo que señalaría el derrumbamiento del núcleo central de nuestra cultura, pues le pertenece por tradición.

VI. EL PODER EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS

La relación de pareja es una institución donde se establecen reglas de convivencia a través de un lenguaje propio altamente cifrado y definido por los miembros en un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, valores y creencias que habrán de buscar imponerse, medirse o retraerse en favor del establecimiento del contrato (Rivera, et al. 1996).

Las investigaciones en torno a las relaciones de pareja han venido tomando importancia en una amplia dimensión que va desde encontrar el significado del amor, el romance y la pasión hasta complejos sentimientos negativos como el odio, los celos o bien la infidelidad.

Aunque el objeto del poder esté bien claro, goce de justificación y haya sido abordado desde muy diversas disciplinas y puntos de vista, en realidad existen relativamente pocas investigaciones en torno a las características o manifestaciones del poder en las relaciones íntimas.

¿Quién obedece o desobedece a quién?, ¿quién discute con quién?, ¿quién lucha con quien?, ¿dónde y cuándo?, son aspectos importantes de la estructura del poder en general. También aquí el abstenerse de utilizar el poder es una parte sutil de la estructura del poder y cabe preguntarse cuáles son los *medios adecuados que lleven a los miembros de la pareja a una dimensión funcional*.

Cierto es que la historia describe cómo empezó el uso del poder del hombre sobre la mujer, inventando e imponiendo reglas e instituciones que a su parecer eran las "naturales" y luego de ello, una vez que no ha podido mantener las propias condiciones económicas y sociales creadas, se ha visto en la necesidad de permitir la entrada de la mujer a dichas actividades, pero a su vez sanciona su incorporación y operación en estos asuntos que había reservado para sí mismo (Noyola, 1990).

A pesar de tanto tiempo que ha pasado, el poder que solo se ha reconocido como "verdadero" es el del hombre, dándosele una exagerada valoración o sobre estimación respecto de la actividad social de la mujer.

Lamaire, (Citado en Rivera et al. 1996) aporta otro importante concepto al estudio de las relaciones de la pareja y el poder, él considera que en la sociedad no son aceptadas las relaciones de posesión de un miembro sobre el otro, se da una constante lucha por defenderse, aumentando estas presiones donde el desarrollo y la competencia económica son muy fuertes; y que en el caso de México sea por gusto o por necesidad cada vez son más las parejas que se integran al campo político, social, económico, educativo y cultural.

Heer (1963), lista algunos puntos bases en el poder dentro del matrimonio:

1. **Contribución económica:** plantea que el dinero es un apoyo al dominio del hombre en la familia.
2. **Atractivos personales:** la importancia del atractivo físico radica principalmente para la mujer, en la idea generalizada entre los hombres de atribuir características como ser una mujer perfecta y buena esposa.
3. **Habilidad para realizar los roles adecuadamente:** se consideran inmersos en un sistema sociocultural.

Para Rodman (1972), el balance del poder esta influenciado por la interacción de los recursos comparados de los miembros de la relación íntima y las expectativas culturales y subculturales acerca de la distribución del poder.

Rivera, et al. (1996), mencionan que el poder personal está basado en los recursos posibles en las relaciones interpersonales tales como amor, mantenimiento de la estima, la relación consigo mismo, etc.

Gutsche y Murray (1991), mencionan que las relaciones de pareja son frecuentemente afectadas por el desequilibrio del poder, ya que la dinámica de éste se desarrolla en un campo de interacción.

López (1990), dice que el poder puede entenderse como: "...el predominio moral e intelectual de una persona hacia su cónyuge, en donde éste se da en la vida matrimonial cuando se observa la imposición o dominio de ideas, actitudes o sentimientos de un miembro hacia otro sin importar su opinión o su decisión..."

MacDonald (1980), plantea que el poder es la habilidad de llevar a cabo metas deseadas o exitosas, ya sea que se manifiesten en términos de modificación de conducta para con los otros o produciendo efectos intencionales.

Madden (1987), definen al poder como la habilidad para influenciar la actitud o conducta de otras personas.

Howard, Blumstein y Schwartz (1986) encontraron varios patrones de los efectos del poder interpersonal sobre las tácticas de influencia:

- 1 Posiciones de debilidad fueron encontradas para incrementar el uso de suplica y manipulación. Encontraron que una posición de fuerza incremento algo parecido a peleas y el uso de tácticas autocráticas.
- 2 Patrones de control y el uso de liberación son mas complejas.
- 3 El sexo y el rol sexual tienen efectos consistentes sobre la dinámica de influencia, para estos efectos son limitados, primeramente por el uso de tácticas débiles.

- 4 Los efectos de sexo no se relacionan con la interdependencia ni con la estructura del poder.

En su teoría de los sistemas Watzlawick, Beavin y Jacson (1991), mencionan dos tipos principales de relación de pareja a partir del manejo del poder:

Simétrica: existe siempre el peligro de la competencia; esta relación pierde su estabilidad dando lugar a la pelea, a la disputa y a la lucha por el dominio.

Complementaria: son mas importantes las peleas abiertas, ya que todo el poder está en uno de los miembros y el otro se encuentra en desventaja.

A partir de las definiciones anteriores, y para dar una breve descripción al investigar el poder, muchos científicos simplemente preguntan a la gente ¿Quién gana cuando argumenta con su pareja?, ¿Quién toma las decisiones finales? o bien ¿Quién tiene más elementos que hacen evidente la desigualdad?, refiriéndose a aspectos socio-demográficos y características personales en ciertas situaciones particulares.

Al respecto, se han encontrado que algunos matrimonios con mayor igualdad están mas satisfechos y otros obtienen mayor satisfacción cuando los esposos influyen en la toma de decisiones más que las esposas que no laboran (Blood y Wolfe, 1960; Raven, Ceners y Rodríguez, 1975, López, 1990; Galindo, 1996).

Sin embargo como ya se ha mencionado nuestra conceptualización de girará en torno de lo que entendemos en los procesos de influencia como estrategias de poder, y que está definido como las tácticas empleadas para modificar la conducta de otros (Gamson, 1968; Blalock y Wiken, 1979; Rivera y Manrique, 1998).

VII. FACTORES RELACIONADOS CON EL PODER EN LAS RELACIONES ÍNTIMAS

El poder puede ser explicado desde muy diversos puntos de vista, a niveles macroscópicos y microscópicos, dirigirse a objetos diversos, y tomar un amplia variedad de formas, así, también para los sociólogos y psicólogos, cuando hablan de este fenómeno en las relaciones interpersonales, plantean que existen factores interrelacionados, que nos pueden clarificar un poco mejor la descripción del concepto.

Por ejemplo: Blood y Wolfe (1960); Rollins y Bahr (1976), lo relacionan con Intentos de control (percepción vs conductas), Control, Recursos y Autoridad, Olson yCromwell (1975), involucran factores como Asertividad y Autoridad; Scanzoni y Polonko (1980) hacen referencia a la Negociación; Saffios-Rothschild (1970) involucran la Normatividad y Aspectos Culturales, (Autoridad, Involucramiento); Homans (1974) lo asocia con Persuasión; McDonald (1977) con la Autoridad, las Habilidades personales, la Expertes y la Competencia; Safflios -Rothschild (1976) y McDonald, (1977) en términos de Influencia (organización e implementación), Emerson (1962) describe la Comunicacion y el Grado de dependencia;

Bacharach y Lawler (1973), hablan de factores como: Personalidad, Apariencia física, Competencia, Influencia y Percepción; Martin y Osmond (1975); Rodman (1972) plantean una estructura de Contexto normativo, Comparación de recursos y Expectativas culturales; Osmond (1978) lo asocia al Valor del estatus y la Dependencia; Burr (1973) relacionan factores Económicos, Escolares, Ocupacionales y Toma de decisiones; Scanzoni, (1979) hace mención de factores como: Atracción, Cambio, Reglas, Justicia distributiva, Negociación, Maximizar beneficios, Poder legítimo vs Autoridad, Confianza, Comunicación, Conflicto, Hostilidad y Violencia; French y Raven (1959) lo asocian con: Legitimidad, Referencia, Expectación, Recompensa, Coerción; Bahr (1976) Competencia de rol y Normas; Pearson y Hendrix (1979) mencionan el Estatus y Género; Kolb y Straus, (1974) lo relacionan con el Control y la Habilidad para solucionar problemas; Falbo (1977) lo asocia con Maquiavelismo, Deseabilidad Social y Tendencia a la conformidad; Falbo y Peplau (1980); Johnson (1976) hacen mención que factores como educación, ocupación, ingresos, y estatus del empleo juegan un patrón importante en la distribución del poder; adicionalmente Kandel y Lesser, (1972) hacen una afirmación similar; Smith, (1977); McDonald, (1979), lo apoyan en habilidades personales, expertes y competencia; Fitzpatrick y Winke (1979); Instone, Major y Bunker (1983); Kipnis, Castell, Gergen y Mauch, (1976) establecen diferencias entre géneros; Falbo y Shapperd (1976) con honradez; Falbo y Peplau, (1980), Falbo, Hezen y Linimon (1982), Johnson (1978); Rivera (1996) lo relacionan con género, sexo y orientación sexual; Sanger, y Stewart (1987), Turkel (1980); Rivera, Díaz Lovíng, Sanchez y Avelarde (1993), asocian aspectos Económicos, Expectativas, Necesidades ocultas, Dependencia, Venganza, Necesidades sexuales sublimadas, Emociones negativas y Tendencias autodestructivas.

Factores individuales

Ante tales factores se encuentra mayor referencia e importancia respecto al sexo; por ejemplo, Johnson (1978), menciona que, no solo se espera que hombres y mujeres usen diferentes tipos de poder, sino que además se han reportado diferentes preferencias por las estrategias de poder que usan para influenciar a los amigos (Fitzpatrick y Winke, 1979), a parejas (Falbo y Peplau, 1980) y a grupos organizacionales (Instone, et al., 1983).

Smoreda (1995), encontraron alta correlación entre los atributos de poder y la percepción de la *personalidad* en términos de características estereotipadas por género. Las atribuciones de características instrumentales incrementó de acuerdo al decremento del poder asignado para la pareja del sexo contrario y además se acentuó la percepción de la gente en lo esperado por el rol que juega cada género.

Sagrestano (1998), sugiere que el estudio del género y el poder se relacionan simultáneamente, y que los atributos de los estereotipos de masculinidad y femeneidad en las parejas heterosexuales dependen de las percepciones de la posición de poder que haya o que exista en la relación, mas que del sexo. En otras palabras, las creencias acerca del genero el cual crea expectativas acerca de las apropiadas posiciones jerarquicas que

pueden generar significados diferentes de la distribución "típica" y "atípica" del poder en la relación de pareja.

Al investigar los efectos del poder marital y la toma de decisiones en la pareja, relacionándola como variable independiente con la satisfacción marital, se encontró que generalmente un esposo dominante y la percepción de igualdad en la relación están relacionados con alta satisfacción marital (Centers et al., 1971; Kolb y Straus, 1974; Corrales, 1975; y Szinovacz, 1981).

Ball, et al. (1995), especulan que el *estatus* de la mujer tiene gran importancia en la manifestación y desequilibrio del poder marital, además de estar positivamente relacionado con el divorcio.

Otro concepto importante relacionado con la estructura del poder es la *violencia*, al respecto, Cloven (1993), ha propuesto una relación inversa entre los recursos individuales y el uso de la fuerza física.

Safilios-Rothchild (1976), encuentran una relación importante entre la distribución del poder y el *involucramiento afectivo*; plantea que la persona más involucrada, es más susceptible de ser influenciada, así como intentar influenciar un mayor número de veces.

En lo que se refiere al poder indirecto, White (1980) estudió la relación entre poder y *celos*, particularmente cuando el miembro de la pareja con más poder y menos involucramiento dentro de la relación ejerce su control amenazando al otro miembro con la traición, terminación de la relación o causando dolor. Se encontró que es más probable que esto sea practicado por las mujeres y quizá esto refleje el desequilibrio de poder en las relaciones tradicionales.

Sanger, Molm y Stewart (1987), encontraron que durante el proceso de separación surgen algunas razones para tomar la decisión de separarse, y destacan la importancia de la congruencia de roles con respecto al conflicto en términos de distribución del poder en la relación. Así, el poder es una forma de manifestación de los *arreglos financieros* de la pareja.

Turkel (1988), argumenta que los arreglos financieros representan expectativas ocultas o necesidades, sus transacciones de dinero reflejan el estado del matrimonio; Así mismo, demuestra que las interacciones financieras se dan al servicio del poder, la dependencia, la venganza, necesidades sexuales sublimadas y como formas de expresar el enojo y las tendencias *autodestructivas*.

Gray-Little, Bawcom y Hamby (1996), examinaron la asociación del tipo de poder (igualitario o anárquico) para el ajuste marital y la respuesta a la terapia marital. Los resultados encontrados mostraron que parejas igualitarias y mujer - guía tienen la más alta

satisfacción marital, y parejas anárquicas el más bajo. Cuando la mujer es la dominante de la pareja se reporto incremento en la *comunicación*.

Pyke (1994), encontró que para la mujer actual, el trabajar es un recurso que no ha tenido un efecto positivo en la concepción del poder marital, particularmente cuando el esposo tiene un empleo de menor *categoría*, y ello ha contribuido a ser un motivo de divorcio.

Babcock, et al. (1993), hipotizaron que las discrepancias de poder en las relaciones maritales, plantean que cuando el esposo es subordinado, existe el factor de riesgo de *violencia* hacia la esposa. Encontraron que mujeres que reportan violencia doméstica, tienen esposos con bajo poder, quienes hacen uso del abuso físico; podría ser que la violencia fuera compensatoria, ellos evaluaron el constructo de poder marital en tres dominios: por discrepancias en *estatus económico, toma de decisiones del poder, patrones y habilidades de comunicación*.

Frieze y McHugh (1992), investigaron la toma de decisiones en parejas como manifestación de poder y la relación que tiene con las estrategias usadas por hombres y mujeres de matrimonios violentos y no violentos. Como expectativa, el uso de estrategias coercitivas se relaciona negativamente con la felicidad marital, puesto que las estrategias positivas son predictoras positivas.

Foreman y Dallos (1990), plantean que el poder sexual puede emerger como una respuesta a la desigualdad estructural donde el hombre domina a la mujer apoyándose en el uso de *la sexualidad* como una estrategia para el desarrollo y mantenimiento del sentimiento de cobertura y fuerza.

Aida y Falbo (1991), examinaron la utilidad de la teoría de Falbo y Peplau (1980), donde plantean un modelo para entender las estrategias de poder y la satisfacción marital. Los resultados confirmaron que cuando los sujetos perciben igualdad en la pareja están más satisfechos con su relación que las parejas tradicionales. Los resultados sugieren que la expectativa de la insatisfacción marital está asociada con el uso de estrategias indirectas. Por otro lado hombres y mujeres difirieron en el uso de las estrategias de poder, mujeres tradicionales parece que usan más estrategias de poder que los hombres tradicionales.

Leon y Marrero (1991), evaluaron representaciones cognoscitivas implícitas de poder en las relaciones de pareja y su relación con variables de *personalidad*, ellos desarrollaron el cuestionario de teorías implícitas sobre el ámbito general. Se elaboró con el objeto de poder clasificar a los sujetos según las teorías implícitas que compartieran sobre quién atribuye el poder en la pareja y el porqué; los resultados encontrados muestran que existe otro tipo de factores caracterizados por una estructura social implícita que teje sus redes en consecuencias para el ejercicio del poder.

Crosbie y Giles (1991), desarrollaron un cuestionario de la teoría de recurso normativo sobre poder marital en un segundo matrimonio, y con un adolescente que vive en la casa. El padrastro es identificado como una persona que ayuda al soporte financiero; las mujeres tienen mayor poder en decisiones acerca de la relación marital cuando ellos son estables y felices; para medir el constructo del poder dieron a los miembros de la familia a responder un cuestionario para evaluar la estructura y proceso familiar, los recursos de los esposos, la decisión y dominio en la economía, relación marital, sexo marital y estilo de dominio de los padres entre otros.

Johnson (1976), habla de algunos factores culturales que contribuyen a la conceptualización del poder en la pareja:

- ★ Definición de masculinidad y femineidad
- ★ Legitimidad y rol
- ★ El concepto Judío - Cristiano
- ★ Comparación de los recursos socioeconómicos

Howard (1986), plantea que hay varios elementos dentro de las cosas que generan mayor desacuerdo en las parejas, e identificó las siguientes categorías:

- ★ La disciplina de los niños
- ★ El dinero
- ★ El tiempo
- ★ Hábitos personales
- ★ Tareas domésticas
- ★ Compras
- ★ Comunicación

Las áreas que se mencionaron con mayor desacuerdo fueron:

- ★ Socialización,
- ★ Religión
- ★ Celos,
- ★ Estatus de la mujer,
- ★ Sexo
- ★ Elección de vacaciones
- ★ Relaciones con la familia

Whisman y Jacobson (1990), examinaron una medida de poder marital basado en la descripción clínica de la "Dominante que habla" y la "Dominante que escucha" en parejas y definieron en términos de asimetría en la frecuencia relativa de contenidos en patrones de comunicación verbal. Los resultados indican una relación inversa entre satisfacción marital y desigualdad de poder; el poder marital fue evaluado a través de transcripciones hechas por las parejas involucradas en discusiones de eventos de la vida diaria.

Beach y Tessser (1993), realizaron un análisis de dos culturas en dos épocas y su relación con el poder conyugal. Estudiaron la cultura y factores demográficos asociados con la estructura de poder en familias, y examinaron la relación de la revolución sexual, modificación y roles sexuales tradicionales, y la crisis de identidad en hombres por la estructura de poder, a partir de la toma de decisiones acerca de una variedad de situaciones familiares y se les pedía que indicaran quien de los dos esposos tomaba la decisión final. Incluía situaciones como comprar un carro, dónde y cuando hacer las vacaciones, con qué médico ir, decidir sobre la educación de los hijos, etc.

Shukla y Kapoor (1990), examinaron circunstancias bajo las cuales se estructura el poder en varias familias hacia la dominación del esposo, igualitarismo y esposa dominante. Los resultados indican que en mujeres y andróginas toman decisión autoritaria en la familia, y otras con esposo dominante reportaron altos niveles de satisfacción marital. Los resultados sostienen la concepción de recursos como una base del establecimiento de *toma de decisiones* en la dinámica familiar; Evaluaron el poder a través de la discusión sobre una base de toma de decisiones, y las consecuencias de poder relacionadas con la satisfacción marital.

Bagarozzi (1990), investigó la hipótesis de que el menos poderoso de los esposos en un matrimonio disatisfactorio podría ser el más propenso a desarrollar un síntoma psiquiátrico. Encontraron que el síntoma puede ser usado por el esposo sometido para dar a ambos un mayor equilibrio de poder en la pareja.

En 1986, se realizó un estudio denominado "Investigación de la Familia en México" Realizado por el Instituto Mexicano de Estudios Sociales, A. C., El cual fue realizado con la finalidad de recabar información en ambos cónyuges por separado para saber quien tomaba la iniciativa cuando se trataba de decidir sobre determinados aspectos que se presentan generalmente en la familia tal cómo:

- * Lugar de residencia
- * Compra de casa
- * Compra de muebles
- * El trabajo del esposo
- * ¿Debe o no trabajar la esposa?
- * La escuela para los hijos
- * Seleccionar y recurrir al médico
- * Tener o no mas hijos Distribución de los ingresos familiares
- * ¿Que película o programa de T.V. escoger?
- * El castigo y el premio, así como los permisos a los hijos

A manera de conclusión pudieron observar que la estructura conyugal es aún bastante reducida o limitada en lo que se refiere al sistema igualitario de decisiones, ya que de las parejas que se tomaron en cuenta, un mínimo porcentaje tiene de 9 a 12 áreas compartidas y la mayoría de los casos son parejas con nula o muy baja participación conjunta en el sistema de decisiones.

Jacobo (1995), siguiendo con el poder en la ocupación en contraste con el sexo, encontró que las personas que perciben mayor dominación, son las que trabajan remuneradamente, en contraposición con aquellas que trabajan únicamente en el hogar, indicando que éstas exigen más, tal vez por el rol que desempeñan.

Para identificar el nivel del poder que existe en la pareja se tomaron en cuenta 7 indicadores:

- * Organización de las actividades domésticas.
- * Actitudes del hombre hacia la mujer, de la mujer hacia el hombre, del hombre hacia sí mismo y de la mujer hacia sí misma.
- * Toma de decisiones en la compra de aparatos o muebles para el hogar, lugares a donde ir, vacaciones y compra de comestibles.
- * Distribución del gasto.
- * Cuidado de los hijos, educación, alimentación, decisión de embarazo.
- * Convivencia en pareja, actividades comunes e intereses afines.
- * Trabajo de la mujer.

Se aprecia que las variables interaccionales, tales como el sexo del sujeto, variables de personalidad, resolución de conflictos, estatus económico, patrones de comunicación y percepciones en una relación son puntos importantes que explican la mayor parte de la varianza en el uso de las estrategias de poder.

Factores contextuales

Existen otras variables que pueden ser diferenciadas en el fenómeno de poder, que guardan cierta relación con el ejercicio y manifestaciones del poder; es decir, se ha mostrado que la elección de una estrategia de poder está determinada por el éxito o fracaso en determinadas situaciones. Las variables situacionales estudiadas incluyen contextos interpersonales contra no interpersonales y, situaciones con consecuencias a corto y largo plazo (Cody, McLaughlin, y Schneider, 1981; Lusting y King, 1980; Miller, et. al. 1977; Sillars, 1980).

Contextos usados por Miller, Boster, Roloff, y Seibold (1977).

Consecuencias interpersonales a corto plazo

Usted tiene una relación cercana con una mujer (hombre) durante los últimos cuatro años. Esta noche, un viejo conocido sorpresivamente visita su ciudad. Usted quiere ver a esta persona, pero usted ya ha prometido ir al cine con su amiga (o) y ella (él) ha señalado claramente que espera que lo acompañe. ¿Cuál de las estrategias presentadas a continuación emplearía usted para lograr que su amigo le permita salir con su viejo conocido?.

Consecuencias interpersonales a largo plazo

Usted tiene una relación cercana con una mujer (hombre) durante los últimos cuatro años. Recientemente recibió dos ofertas de trabajo: una en su ciudad, y la otra a 1600 km. de distancia. A pesar de que ustedes dos desean permanecer juntos y continuar su relación, a usted le parece que el trabajo en la otra ciudad es más interesante y atractivo, aunque su pareja prefiere permanecer cerca de los amigos y parientes. ¿Cuál de las estrategias presentadas a continuación emplearía usted para que su amigo(a) se mude con usted a la nueva ciudad?

Consecuencias no interpersonales de corto plazo

El carro que usted posee requiere un largo y costoso mantenimiento, y quiere un carro nuevo. Le interesa obtener un buen precio por un carro nuevo. Usted quiere que el vendedor a quien conoce poco, le de una buena cantidad por su coche viejo. ¿Cómo emplearía cada una de las siguientes estrategias para lograr que el vendedor le de una buena cantidad por su carro viejo?.

Consecuencias no interpersonales a largo plazo

Usted ha estado viviendo durante seis meses en una casa que compro. Supo que su vecino (Una persona con quien tiene solo un contacto limitado desde que se cambió) planea tirar un gran árbol que esta cerca de su propiedad, para construir su nuevo estacionamiento. Sin embargo, a largo plazo, la falta de la sombra del árbol puede afectar adversamente la belleza de su casa, su comodidad, y posiblemente el valor de su casa. ¿Cómo emplearía cada una de las siguientes estrategias para lograr que su vecino deje el árbol como está?.

Miller, Boster, Rolof y Seibold (1977), presentaron las 16 estrategias de poder de Marwell y Schmitt de 1967. Los sujetos respondieron en una escala de rangos Likert de ocho intervalos: desde "Extremadamente factible" hasta "Nunca la usaría".

En el contexto interpersonal, se encontró que el discutir positivamente, el altruismo, y la igualdad fueron las estrategias más usadas, mientras que la estimación negativa y la simulación aversiva fueron poco usadas. En el contexto no interpersonal, la expectativa positiva, las promesas y la igualdad fueron consistentemente usadas.

El contexto de consecuencias a largo plazo se caracterizó por la alta probabilidad de usar promesas, discutir positivamente, y altruismo. La simulación aversiva fue la única estrategia que no fue usada. Las consecuencias interpersonales muestran inconsistencia en el uso de estrategias. Solo una estrategia, la amenaza apareció como la más usada en los contextos de corto plazo interpersonal y no interpersonal. La apelación moral fue la única estrategia menos probable de ser utilizada en el contexto de corto plazo

Cody, McLaughlin y Scheider (1981), emplearon las mismas situaciones, y reportaron que hay un alto número de estrategias rechazadas (ejemplo: amenaza, estímulo negativo, alternancia negativa), las cuales fueron menos usadas cuando las consecuencias son no interpersonales y a largo plazo.

Clark (1979), al igual que Michener y Schwertfeger (1972), encontraron que cuando el actor desea algo, es más probable que use estrategias interpersonales positivas (ej. ofertas explícitas de ayuda para resolver problemas, expresiones de optimismo por los resultados de los esfuerzos, etc.) que aquellas estrategias que son potencialmente más destructivas a la relación (ej. crítica, amenaza).

Lo que define una relación de poder es que es un modo de acción que no actúa de manera directa e inmediata sobre los otros, sino que actúa sobre sus acciones; una acción sobre la acción, sobre acciones eventuales o actuales presentes o futuras y sin duda los aspectos contextuales se definen desde las características que habrá de tener el medio para lograr los objetivos propios hasta motivos personales.

Como puede apreciarse existen una gran variedad de variables relacionadas al poder, y este estudio podría ser una base para el desarrollo de un término de mayor dimensión y que tal como lo menciona Safilios-Rotchild (1976), el poder puede estar determinado por otros factores que se involucran en una valoración de las repercusiones y ventajas por la utilización vs abstinencia de determinada conducta en las relaciones.

HACIA UNA DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA DE PODER

Uno de los grandes problemas que surge al construir una teoría general del poder son las dificultades taxonómicas. El concepto "poder" se utiliza con una gran variedad de significados.

I. DEFINICIÓN DE PODER

La Real Academia de la Lengua Española define poder como: "Dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para mandar o ejecutar una cosa, tener expedita la facultad o potencia de hacer una cosa, capacidad, posibilidad, tener el mando, habilidad de causar o prevenir un cambio".

Al intentar dar la conceptualización del poder tal como lo estaremos entendiendo debemos hablar de lo que es una estrategia.

II. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA

Es la habilidad para dirigir un asunto (Cataldi y Reardon, 1996), Sinónimo: Pericia, destreza, habilidad, táctica, maniobra y simulación.

La palabra estrategia se utiliza corrientemente en tres sentidos (Foucault, 1979), primero, para designar la elección de los medios empleados para conseguir un fin: se trata de la racionalidad empleada para alcanzar un objetivo. Para designar la manera en que un compañero en un juego dado, actúa en función de lo que él piensa que debería ser la acción de los otros, de lo que estima que los otros pensarán de la suya; en suma, la manera en que se trata de tener ventaja sobre el otro.

Para designar los procedimientos utilizados en un enfrentamiento con el fin de privar al adversario de sus medios de combate y de obligarlo a renunciar a la lucha; se trata pues, de los medios destinados a obtener la victoria.

foucault (1979), constituye el ejercicio del poder en conceptos: 1) "técnicas de poder", donde encontramos una propuesta de estudiar la institucionalidad del poder a través de modelos que se proponen como objeto a instituciones donde el poder se ejerce y a través de fórmulas legales; y 2) "dispositivos de poder" que persiguen más bien el objetivo de estudiar las formas microsociales de objetivación de las relaciones de poder, y por eso se enfoca sobre situaciones privilegiadas por su marginalidad culturales.

En terminos prácticos, se puede decir que la estrategia se define por la elección de las soluciones ganadoras y/o ventajosas.

III. CONCEPTUALIZACIÓN DE ESTRATEGIA DE PODER

OLSON Y CROMWELL (1975), proporcionan una de los mas importantes aproximaciones teóricas al estudio del poder, relacionado con conflicto e interacción, según su estructura el poder puede ser estudiado desde tres dimensiones distintas: las bases del poder, los procesos o estrategias del poder y las consecuencias o repercusiones del poder.

A) La concepción sobre las *bases del poder*, se refieren a las causas que originan o propician el poder, y básicamente es sinónimo de recursos. En cuanto a los recursos del poder son entendidos como estados económicos, pudieran tener también componentes normativos y no económicos. Entre otras causas posibles del poder se incluyen:

1. ***Los recursos normativos***

* Definiciones culturales y subculturales de quien posee autoridad

2. ***Los recursos afectivos***

* Nivel de desenvolvimiento o perpetración,

* Agrado dependiente de la otra persona

3. ***Los recursos personales***

* La personalidad

* Apariencia física

* Rol de competencia

4. ***Los recursos cognoscitivos***

* La influencia percibida de alguno sobre el otro

B) La siguiente concepción: *consecuencias o resultados del poder*, se refiere al planteamiento establecido en respuesta a la interrogante en una decisión final o la posesión del control en términos de "Quién gana"; y exige considerar el aspecto multidimensional que incluye aspectos socioestructurales, de Interacción y la evaluación activa y dinámica del sujeto.

C) Por ultimo nos referimos a los *procesos del poder o estrategias de poder*, es decir, las técnicas, los medios, las formas y los estilos que los individuos emplean para intentar beneficiarse, controlando procesos como la negociación o la toma de decisiones.

En este apartado podrían mencionarse:

* Intentos de control

* Asertividad

* Capacidad de negociación

* Capacidad de persuasión

* Capacidad de influencia

* Cualquier medida Directa/Indirecta que pudiera modificar el proceso para tomar una decisión

Cabe aclarar que a través del tiempo se han usado diferentes términos para denotar los *procedimientos de poder*.

1957	Dahl	Modos de influencia
1959	Thibaut y Kelley	Estrategias de poder
1963	Parson	Modos de influencia
1965	Raven	Modos de influencia
1973	Tedeschi, Schlenker y Bonoma	Modos de influencia
1976	Marwell y Schmitt	Estrategias acatadas - ganadas
1977	Falbo	Estrategias de poder
1979	Fitzpatrick y Winke	Tácticas de influencia
1980	McDonald	Significados de influencia
1980	Falbo y Peplau	Estrategias de poder
1981	Wiseman y Schenck	Técnicas interpersonales
1983	Huston	Modos de influencia
1984	Kipnis	Tácticas de influencia
1996	Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado	Estilos y estrategias de poder

A pesar de usar diferentes nombres, el concepto las definiciones guardan especial similitud

No deja de ser significativo y de suma importancia mencionar que el ejercicio del poder se centra en términos de los procesos activos durante la discusión, toma de decisiones, resolución de problemas y conflictos, crisis de dirección y funcionamiento interpersonal para cambiar el comportamiento de los otros para realizar las metas propias y obtener los resultados deseados en las relaciones entre dos individuos.

Centers et al. (1971), han replicado y extendido el estudio de Blood y Wolfe (1960), el cual representa la base de la investigación empírica en torno a la estructura del poder marital centrada en los recursos y la toma de decisiones como punto de partida, y concluyen que es inútil intentar explicar el poder conyugal únicamente en estos términos; y por otra parte, Scanzoni (1979), propone que la investigación del poder podría ser canalizada a concentrarse sobre el proceso del poder y especificar cambios en el género y las normas como mayores consecuencias en el estudio de la dinámica del poder.

IV. DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA DE PODER

Como se ha mencionado antes, las estrategias de poder pueden ser identificadas en los procedimientos de poder según Olson y Cromwell (1975), y según Henley, (1977) en este encuentro, el poderoso pone las reglas.

En México, Díaz-Guerrero y Díaz-Loving (1988), mencionan que el poder es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se haga, siendo este tipo de conducta el que pone en nuestras manos la última decisión; de esta forma la definición de poder es explicada en términos de la estrategia, es decir el medio a través de la cual se logra lo que se desea (Rivera, et al. 1994).

Se ha encontrado en la literatura de poder social y en la de poder familiar, un consenso general sobre la definición del poder en el término que se pretende conceptualizar las estrategias como proceso de poder:

- El poder es aquel que surge de entre un conjunto de actos que pueden ser usados para forzar a otros a hacer lo que ellos no quieren hacer (Cataldi y Reardon, 1996).
- El poder puede ser definido como la habilidad de una persona para influenciar a otras, en términos de estructuras sociales (MacDonald, 1980; Safilios - Rothschild, 1970; McCormick y Jesser, 1982).
- Fitzpatrick y Winke (1979); French y Raven (1959) y Olson y Cromwell (1975), proponen que el poder debe definirse en términos de producir efectos futuros sobre el comportamiento o las emociones de los otros.
- Scanzoni, (1979); Winter, (1973); Hoffs (1984), mencionan que es la habilidad de afectar, cambiar e influir a otras personas.
- Boulding, (1994) y Rivera, Díaz-L, Sanchez y Avelarde (1996), se han referido a la manipulación o el control, dominio e influencia ejercida sobre las personas.
- Dahl, (1958), cree que es la capacidad de lograr las metas deseadas.
- Parsons (1963), hace referencia a la ejecución de obligaciones ligadas a un sistema de organización colectiva definido por la toma de decisiones y las sanciones.
- Clark (1979), define el poder como la energía necesaria para crear, sostener o impedir cambios en el otro

En resumen, todas se refieren esencialmente, al conjunto de medios establecidos para hacer funcionar o para mantener un dispositivo de poder o bien puede hablarse de modos de acción sobre la posible, eventual, supuesta acción de los otros, dicho de otro modo, es la forma en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados a través del uso de mecanismos definidos cuando surge un enfrentamiento de intereses entre adversarios, y que encuentra su término cuando los mecanismos estables reemplazan al juego de las reacciones antagónicas, y a través de ellos puede conducirse con suficiente certeza y de manera bastante constante la conducta del otro.

V. MEDICIÓN DEL PODER

El poder es un concepto multidimensional, y es difícil de cuantificar y medir, pero a pesar de todo, el concepto de cantidad de poder es importante, aunque sea un concepto subjetivo más que cuantitativo.

Los esfuerzos empíricos en cuanto a la medición del poder familiar y en la pareja, se han centrado en dos métodos diferentes: uno de **AUTOREPORTE** y otro de **OBSERVACIÓN**, sin embargo se ha propuesto que el mejor método para medir el constructo en la estructura interpersonal es una combinación de ambos llamado **MULTIMÉTODO**.

En el intento por determinar la forma para evaluar el poder y dada la amplitud del constructo hemos de recordar que de acuerdo a los modelos teóricos encontramos un continuo y constante acercamiento a las bases del poder, determinado por la relación entre los recursos y la toma de decisiones en áreas específicas de la relación de pareja a través del autoreporte.

Un gran número de estudios ha centrado el poder marital y la toma de decisiones como una variable dependiente en dirección a determinar las variables antecedentes a este concepto, es decir, cuando hablamos del poder como una manifestación de recursos. Aquí, encontramos el trabajo de Blood y Wolf (1960), como uno de los principales representantes; ellos conciben el poder respondiendo a ¿Quién toma la decisión final?, y proponen algunas áreas que incluyen:

- ★ ¿Qué empleo debía tomar el marido?
- ★ ¿Qué carro adquirir?
- ★ Comprar o no seguro de vida
- ★ A dónde ir de vacaciones
- ★ ¿Que casa o departamento adquirir?
- ★ Si la mujer puede salir a trabajar o abandonar el trabajo
- ★ A qué médico asistir cuando alguien está enfermo
- ★ ¿Cuánto dinero puede disponerse para los gastos de alimentación?

Safilios-Rotchild (1976), hacen una crítica a esta técnica, y plantean que las áreas consideradas pueden no estar siendo objetivas, dado que existen otros factores que pueden determinar el grado de importancia, la dirección, repercusiones vs ventajas y la frecuencia con que alguno de los miembros de la pareja tomen la decisión final, en resumen el poder familiar puede no estar solamente determinado sobre el número de áreas sobre las que se toma alguna decisión; Sin embargo se encuentra un gran número de investigaciones que con modificaciones menores continúan con esta línea de investigación.

Considerables trabajos metodológicos, han ido demostrando que el poder es multidimensional y que diferentes medidas frecuentemente cubren diferentes dimensiones, y solo evalúan una parte. En resumen, varios estudios han intentado identificar o resolver el problema inherente a los resultados de la primitiva toma de decisiones; sin embargo pocos avances constructivos han sido presentados por los investigadores, pues aparentemente encuentran algunas dificultades en la congruencia de las respuestas de ambos miembros, pero ello no ha implicado que se abandone "la toma de decisión final" como el principal indicador en la estructura del poder marital.

Estas tendencias en la investigación reflejan que la comparación de recursos individuales entre marido y mujer son de gran importancia para la toma de decisiones en la relación de pareja (Cowan, Drinkard y McGavin, 1984).

Sin embargo nuestro objetivo será describir el poder cuando se hace referencia a los procesos o "estrategias de poder" del cual se ha encontrado en primera instancia el método de **OBSERVACIÓN DIRECTA Y EXPERIMENTAL** del cual el principal representante es Straus y Tallman (1971), con un método denominado **SIMFAM**, el cual consiste a grandes rasgos en delinear indicadores que son registrados por jueces durante una situación determinada o bien la observación general de la pareja en la relación cotidiana.

El **AUTOREPORTE** ha delineado otro método de investigación del que podemos derivar la técnica de respuesta cerrada y la de abierta.

Método de respuesta cerrada

El método de respuesta estructurada para estudiar las estrategias de poder consiste 1º. en proporcionar a los sujetos una lista de estrategias elaboradas por el investigador. 2º. pedirles, que indiquen en una escala de probabilidad, la estrategia que usarían en una situación dada.

Por ejemplo, MARWELL Y SCHMITT (1967), elaboraron una lista de 16 estrategias, de donde derivaron cinco factores que cubren el rango desde complacer al otro hasta beneficiarse personalmente de la relación, en las cuales debían indicar, sobre una escala de 6 puntos que tanto les gustaría usar cada estrategia en cada una de las cuatro situaciones: 1)

de trabajo, 2) familiar, 3) de ventas, 4) de compañeros de cuarto. El rango de la escala iba de "Lo que haría definitivamente" a "Lo que definitivamente no haría". Las respuestas fueron estudiadas con un análisis factorial, encontrándose cinco estrategias: a) actividad recordada, b) castigo, c) expertos d) compromisos impersonales y e) compromisos personales.

Tabla Técnicas de poder identificadas por Marwell y Schmitt (1967).

Promesa	El actor hace ver al objeto que si cumple, será recompensado. Usted ofrece recompensar a Juan si él mejora en sus estudios.
Amenaza	El actor hace ver al objeto que si no cumple, será castigado. Usted amenaza a Juan con prohibirle usar su carro si el no mejora en sus estudios.
Experto (positivo)	El actor señala al objeto que si cumple, dadas las circunstancias le puede recompensar Usted le señala a Juan que si obtiene buenas calificaciones, él puede hacerse merecedor de ingresar en un buen colegio y obtener un buen trabajo".
Experto (negativo)	El actor señala al objeto que si no cumple, dada la situación lo puede castigar. Usted le señala a Juan que si no obtiene buenas calificaciones, él no será capaz de entrar en un buen colegio y obtener un buen trabajo."
Gusto	El actor es amigable y acomedido para lograr que el objeto este en un nivel de salud mental adecuado, de tal modo que pueda cumplir con los requerimientos. Usted trata de ser tan amigable y agradable como sea posible para lograr que Juan obtenga el correcto estado mental antes de preguntarle sobre sus estudios.
Prestablecido	El actor recompensa al objeto antes de ganar su confianza. Usted refuerza a Juan y le dice que espera que él mejore en sus estudios.
Simulación (cese de recompensa)	El actor continuamente castiga al objeto haciendo contingencias negativas sobre complacerlo Usted le prohíbe a Juan el uso de su carro y le dice que no le será permitido conducir hasta que no mejore en sus estudios."
Deber	El actor le recuerda al objeto los favores pasados que le debe. Usted señala que se ha sacrificado y ahorrado para pagar por la educación de Juan y que él le debe eso a usted para obtener buenas y suficientes notas y poder entrar en un buen colegio.
Apelación moral	El actor tacha al objeto de inmoral si no cumple. Usted dice a Juan que es incorrecto moralmente para cualquiera no obtener buenas notas y que él debe estudiar más.
Sentimiento personal (positivo)	El actor menciona al objeto que se sentiría mejor consigo mismo si cumple Usted le dice a Juan que se sentirá orgulloso de sí mismo

<i>Sentimiento personal (negativo)</i>	El actor señala al objeto que se sentiría inconforme consigo mismo si no cumple. Usted le dice a Juan que se sentirá avergonzado de sí mismo si obtiene malas notas.
<i>Alternativa positiva</i>	El Actor menciona al objeto que una persona con "buenas" cualidades podrá cumplir. Usted le dice a Juan que desde que él es un muchacho inteligente y maduro él naturalmente querrá estudiar más y obtener buenas notas.
<i>Alternativa negativa</i>	El Actor menciona al objeto que solo una persona con "malas" cualidades no cumpliría. Usted le dice a Juan que solamente alguien muy niño no estudiaría como es debido.
<i>Altruismo</i>	El actor menciona al objeto que necesita de su confianza, pidiéndole por favor que lo haga por él. Usted le dice a Juan que desea realmente que logre entrar en un buen colegio y que usted desearía que estudiara más".
<i>Estímulo (positivo)</i>	El actor dice al objeto que la gente que valora podría pensar mejor de él si cumple. Usted le dice a Juan que la familia entera estaría muy orgullosa de él si obtiene buenas notas.
<i>Estímulo (negativo)</i>	El actor dice al objeto que la gente que valora pensaría mal de él si no cumple. Usted le dice a Juan que la familia entera podría estar desilusionada de él, si él obtiene notas bajas."

Otros estudiosos (Burgoom y Bettinghaus, 1980; Lustig y King, 1980; Miller, Boster, Rolloff y Seibold, 1977; Sillars, 1980) han seguido la guía de Marwell y Schmitt (1967) y han usado métodos similares para examinar los factores que se relacionan con la selección de las estrategias de poder.

Método de respuesta abierta

En contraste, otros investigadores (Sutton-Smith y Rosenberg, 1970; Clark, 1979; Cody, et al., 1980; Falbo, 1977; Falbo y Peplau, 1980; Kipnis y Consentino, 1969; Kipnis, Schmid y Wilkinson, 1980; Wiseman y Schenk-Hamlin, 1981; Kipnis, et al., 1976), han escogido el método de respuesta Abierta, que consiste en preguntar a los sujetos ¿Qué estrategias usarían en "alguna" <especifica> situación de conflicto?; desafortunadamente estos estudios han encontrado dificultades para analizar la diversidad de respuestas, y categorizarlas sobre todo cuando tienen baja frecuencia y quedan descartadas.

De manera general, los investigadores han expresado que la técnica abierta es mas adecuada que la cerrada ya que esta última es limitada debido a que las estrategias preformuladas por los investigadores pueden no reflejar el rango completo de las estrategias potenciales disponibles para el sujeto.

Por ejemplo FALBO (1977), utilizó como método inicial para desarrollar la conceptualización de las estrategias de poder un cuestionario abierto-final en el que se pidió a los sujetos que realizaran un ensayo sobre "¿Cómo hago que alguien haga lo que yo quiero?", las estrategias fueron categorizadas y conceptualizadas por la intuición de expertos, por ello se plantea que las 16 estrategias de poder identificadas son inductivas y representan para ella en combinación con un modelo de diferencias individuales una característica de personalidad.

Estrategias clasificadas en racionalidad vs interactividad.

	RACIONAL	IRRACIONAL
DIRECTA	Afirmativo Establecimiento simple Persistencia Experimentado	Insinuante Manipulación Blanco de emoción Engaño Agente emocional facial
INDIRECTA	Negociante Persuasivo Comprometido	Evasivo Poder de facto Contrato

Tabla **Categorías de las estrategias de poder de Falbo y Peplau (1977).**

<i>Afirmativo</i>	Potentemente asertivo a su manera. Enuncia algo con la certeza de que lo que se dice o se hace es expresado en forma absoluta aunque no sea verdadero.
<i>Negociante</i>	Estatuto implícito sobre los favores cambiantes, intercambio condicionado a la obtención del ejercicio del poder sólo si se hace algo que convenga a ambos agentes con los que se de tal situación
<i>Compromiso</i>	Ambos agentes y el objetivo desisten en parte de su deseo de metas, en vez de obtener algo de ellas. Es una promesa compartida entre ambos sujetos, aunque ello implique cierto sacrificio que compromete a uno o a ambos sujetos a realizar parcialmente una meta, por asumir o brindar mayor importancia a la relación en la que se está vinculada tal promesa.
<i>Engaño</i>	Intentos necios por conseguir el objetivo dentro de un acuerdo entre ambos agentes, esto se da a través del aplanamiento afectivo o las mentiras.
<i>Agente emocional - facial</i>	El sujeto alterna su propia expresión facial. Este es ejercido mediante gestos, y lenguaje corporal. Empleado ante estímulos que reflejen el estado de ánimo del agente o bien la aprobación o rechazo que este ejerza al aplicar la estrategia para la obtención de la meta.
<i>Blanco de emoción</i>	El agente intenta alterar las emociones del "otro" de quien requiere "algo" para poder conseguir lo que se ha propuesto.

<i>Evasión</i>	Hacer lo que uno quiera o desee evitando a la persona que podría desaprobado el medio con el cual uno hace lo que quiere o desea.
<i>Experimentado</i>	Denunciar que se posee un estatus de conocimiento o habilidad a diferencia de los demás, que refleja el dominio del campo en el que el agente se ejerce destacando el hecho de la experiencia vivencial.
<i>Poder de Facto</i> {Real, Verdadero, capaz}	Hacer abierta y directamente lo que uno quiera sin evitar el objetivo. Ir concretamente al punto o al grano. Realizar transparentemente lo que uno quiera. Pase lo que pase al final el resultado siempre se alcanza
<i>Insinuación</i>	Establecer no tan abiertamente lo que uno desea. Intentos indirectos de influencia hacia los otros.
<i>Persistencia</i>	Intentos De influir continuamente, o repetir el propio punto de vista
<i>Persuasión</i>	El establecimiento simple sobre el uso de la persuasión, convencimiento o coacción.
<i>Razonamiento</i>	Cualquier establecimiento sobre el uso de la razón o argumento racional para influir en otros.
<i>Establecimiento simple</i>	Es tratar de hacer lo que uno quiera simplemente, pero la meta no es un requisito a alcanzar o por cumplir, no hay soporte evidencial o de trato para mejorar el hecho establecido del deseo de uno.
<i>Pensamiento de manipulación</i>	Influencia del pensamiento de uno sobre el otro. El fin es modificar el criterio de ese "otro" o hacer cambiar la creencia particular sobre algo.
<i>Contrato</i>	Establecer que las consecuencias negativas ocurrirán si el plan del uno es o no aceptado. Sinónimo[amenaza].

Falbo (1977), se refiere a las estrategias de poder como la forma en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados cuando surge un conflicto de intereses entre dos personas.

Mas adelante Falbo y Peplau (1980), derivaron sus estrategias de poder haciendo las siguientes preguntas: "Como logro que otro haga lo que quiero" y "Como hago que mi compañero intimo haga lo que yo quiero que haga". Después, nueve jueces expertos en el campo de poder y relaciones intimas separaron las estrategias generadas por los sujetos de acuerdo a su similitud. Las propuestas de los jueces sobre las estrategias fueron analizadas por el método de escalamiento multidimensional para determinar las dimensiones de estas estrategias, las cuales fueron clasificadas en términos del enfrentamiento e interactividad.

	DIRECTA	INDIRECTA
UNILATERAL	Cuestionar, Importancia estática, y Decir	Laissez-Faire, Afecto negativo y Retiro
BILATERAL	Pactar, Persistencia, Persuasión, Razonar, y Hablar	Insinuar y Afecto positivo

A continuación se aprecian las semejanzas y diferencias entre estrategias identificadas por Falbo y Peplau (1977 y 1980).

1977	COMPARTEN	1980
Afirmativo	Negociante	Petición
Compromiso	Agente Emocional - Facial	Afecto Positivo
Engaño	Poder de Facto	Importancia Estática
Blanco de Emoción	Insinuación	Hablar
Evasión	Persistencia	Retro
Experimentado	Persuasión	
Pensamiento de Manipulación	Razonamiento	
Contrato	Establecimiento simple	

Tabla Estrategias identificadas por Falbo y Peplau (1980).

ESTRATEGIA	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
<i>Petición</i>	El agente hace una simple petición.	<i>Le pido que haga lo que yo quiero.</i>
<i>Afecto Positivo</i>	El agente expresa sentimientos positivos	<i>Sonríó mucho. Soy especialmente afectuoso.</i>
<i>Importancia Estática</i>	El agente informa al objeto lo importante de la petición.	<i>Le informo que tan importante es para mí.</i>
<i>Hablar</i>	El agente literalmente hablará. Se reporta discutir con el compañero.	<i>Hablamos acerca de eso. Discutimos nuestras diferencias y necesidades.</i>
<i>Retiro</i>	El agente retira el afecto, crece el silencio, se vuelve frío y distante.	<i>Me callo. Me vuelvo silencioso.</i>

En México, RIVERA, DÍAZ LOVING, SÁNCHEZ Y ALVARADO (1996), llevaron a cabo una investigación con la finalidad de conceptualizar los estilos y estrategias de poder que generalmente se utilizan en la relación de pareja, formulando dos preguntas:

- 1.- ¿Cuál es el medio o la forma de convencer a su pareja de hacer lo que usted desea?
- 2.- ¿Cuál es el estilo al hablar, que usted usa con su pareja para pedirle algo que usted desea?

El análisis de contenido en esta investigación reflejó por un lado un estilo conductual de poder y por otro una estrategia, el primero representa la forma a través de la cual se pide y el segundo el medio utilizado para pedirlo. Se identificaron dos estilos conductuales de poder en sujetos mexicanos: el **estilo positivo** (amoroso, afectivo, etc.) y el **estilo negativo** (represivo, agresivo, dominante). Cada uno de estos estilos tienen una estrecha correspondencia con la estrategia utilizada, es decir a un estilo negativo, le corresponden una serie de estrategias negativas. De la misma forma, a un estilo positivo le corresponden una lista de estrategias positivas. Esto

implica que cuando el sujeto pide a su pareja algo en forma negativa el medio que utiliza para influenciarla es también negativo y viceversa.

Tabla 1 Estilos y Estrategias, Rivera, Díaz-Loving, Aragón y Alvarado (1996).

ESTILO	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
Negativo	Autoritarismo: Amenaza, coerción y castigo.	El sujeto amenaza a la pareja y hace uso del castigo a través de restricciones y límites. (obligando, prohibiendo, ordenando, limitando a la pareja.)
Represivo, Agresivo, Posesivo, Dominante,	Afecto Negativo. Sexual Poder Remunerativo.	El sujeto hace uso de sentimientos negativos. (me enojo, chantaje emocional, celos) El sujeto hace uso de su capacidad e independencia económica.
Manipulador, Violento, Pasivo y Controlador	Normatividad negativa	El sujeto demanda una serie de peticiones con base en normas cuya legitimidad se basan exclusivamente en el poder, o que manejan la culpabilidad cuando el otro transgrede alguna norma social y aprovechan esto para imponerse. Machismo, feminismo, atribución de culpa a mi pareja.
Positivo	Razonamiento	El sujeto usa el razonamiento y el diálogo.
Amoroso,	Persuasión	El sujeto hace uso de sugerencias y reporta el uso de la persuasión.
Afectivo, Comunicativo	Negociación, Intercambio y Reciprocidad	Existe un acuerdo mutuo, una ayuda recíproca entre el sujeto y el objeto. (tolerancia, respeto, igualdad, convivencia, cooperación y comprensión)
Abierto	Afecto-Petición (Positivo) Sexual	El sujeto expresa sentimientos positivos hacia el objeto (amor, cordialidad)
Razonable.	Asertividad	El sujeto pide en forma directa que el objeto haga lo que él desea (Decido solo yo, pido que haga lo que yo quiero.)
	Normatividad positiva: A) Moral B) Legítimo	El sujeto demanda una serie de peticiones con base en normas legítimas y respetadas tradicionalmente (por tradición, por capacidad moral, moralmente).

Otro método empleado, pero poco usual es el **CONTEXTUAL**, que consiste en el análisis de reportes basados en los comentarios y experiencia de los hijos sobre la estructura y manifestaciones del poder en puntos clave del matrimonio de sus padres (Bahr, et al. 1974) o bien manifestaciones específicas que han sido identificadas como indicadores y/o elementos que dan signo del poder (McDonald, 1979).

Aún admitiendo las limitaciones y lo inadecuado de la actual metodología, ello no explicaría la esterilidad del interés teórico por "el poder" en la psicología; por el contrario, podría ser fuente de interés para prevenir deterioros en las relaciones personales o bien subsanar asperezas a través de algún método de reaprendizaje.

VI. MODELOS DE ESTRATEGIAS DE PODER

Las estrategias de poder describen un proceso activo de poder que esta siendo ejercitado. Para comprender como funciona el proceso, se han desarrollado sistemas para clasificar las diversas formas usadas por la gente para cambiar el comportamiento de otros, entre ellas:

1958, 1961	Kelman
<p>Propuso tres estrategias centradas en la posición del que acata el poder:</p> <p>1) Confianza, es la aceptación de la pareja de que el actor busca el bienestar de la relación a través del control. 2) Identificación, incluye técnicas en las cuales el actor activa la atracción del objeto hacia un deseo de ser del actor. 3) Internalización, describe el acuerdo del objeto con las creencias y opiniones del actor, debido a que estas concuerdan con el sistema de valores del objeto.</p>	
1963	Parsons
<p>Tiende a hacer incapié en el contrato social y la sanción.</p> <p>Propone cuatro estrategias básicas de poder en una relación de pareja: 1) Persuasión implica convencer a través del razonamiento y de las posibles ganancias para el otro 2) Inducción, se plantean propuestas de contingencias situacionales favorables para el otro, 3) Activación del Convencimiento, el actor da a conocer las implicaciones contraproducentes por hacer alguna cosa y 4) Disuasión, el actor hace evidente las consecuencias negativas. [La pareja debe actuar (hacer o deshacer) como el actor le comunica que haga].</p>	
1967	Marwell y Schmitt
<p>Identificaron cinco factores asociados con las estrategias de poder:</p> <p>El primer factor, llamado "Actividad Recordada", incluye estrategias que marcan actividades de manipulación del medio ambiente y del compañero(a) en una manera positiva: usando reforzador, comportándose optimista y contento, gustoso y prometedor. El segundo factor refleja "Castigo" y se compone de manipulaciones negativas del medio ambiente y del compañero(a), a través de amenazas e implicaciones adversas. El tercer factor denominado "Expertos", consiste en su parte positiva, en recompensar a la pareja por su conducta ó aspectos negativos en los cuales el sujeto es castigado por no hacer lo que se le pide. El cuarto factor se refiere a la activación de "Compromisos Impersonales" e incluye estrategias automodificadoras, como mención de sentimientos de sí mismo, estimación y apelaciones morales, positivas y negativas. El quinto factor es la activación de "Compromisos Personales" e incluye altruismo y deber.</p>	

1972	Rollo May
<p>Propone que el poder puede ser clasificado en:</p> <p>a) Explotador: es cuando una persona someta a otra para su propio beneficio, se identifica con la fuerza y la ejerce aquel que ha sido constantemente rechazado a lo largo de su vida, y que no conoce otra forma de relacionarse con los demás.</p> <p>b) Manipulador: es aquel que pudo ser originalmente inducido o provocado por el que se somete debido a su desesperación y angustia.</p> <p>c) Competitivo: aquí, existe una lucha que puede representarse en forma dicotómica debido a la forma que toma, es decir puede ser positiva cuando da vitalidad y estimula a las relaciones humanas; y será negativa cuando una persona adquiere el poder, no por sus propios méritos y logros sino aprovechando la caída del contrincante.</p> <p>d) Nutriente: el poder se ejerce para satisfacer las necesidades del otro y no las propias.</p> <p>e) Integrativo: es aquel en el que el poder de uno, apoya y favorece el poder del otro</p>	

1973	Tedeschi, Schlenker y Bonoma
<p>Hablan de un modelo de influencia que un actor puede emplear en interacciones de pareja y que pueden ser clasificadas en una matriz de 2 X 2.</p> <p>1°. <i>Las fuentes de influencia abierta</i>: a) las Amenazas y las Promesas: son modos con los cuales el actor media el castigo y la recompensa para el objeto y no esconde sus intenciones de influenciar. b) las Advertencias y Mejoras: son modos que abiertamente muestra el actor al mostrar su interés en producir cambios en el comportamiento del objeto.</p> <p>2°. <i>La manipulación</i> que incluye a) el Control de Refuerzos: ocurre cuando el actor controla las recompensas y los castigos, sin la conciencia por parte del objeto de las intenciones del actor. b) el Control Informativo incluye control guía, información filtrada, y el uso manipulatorio de advertencias y mentiras.</p>	

1976	Kipnis, Castell, Gergen, y Mauch
<p>identificaron diferentes dimensiones de las estrategias de influencia en su estudio de influencia sobre parejas casadas. Tres de cinco dimensiones se extrajeron de un análisis de 17 tácticas cerradas-final y fueron llamadas "Autoritaria" "Acomodativa" y "Dependencia".</p>	

1979	Fitzpatrick y Winke
<p>A través de un análisis factorial de la Escala Interpersonal de Conflicto de Kipnis (1976), obtuvieron cinco categorías de estrategias de influencia: 1) Manipulación (ej. El actor actúa dulcemente, servicial, y placentero), 2) Apelación Emocional (ej. El actor apela el amor y afecto del objeto); 3) Negación Personal (ej. el actor no muestra afecto y actúa frío) 4) No-negociación (ej. el actor rehusa discutir el problema), y 5) Entendimiento Enfatizado (ej. El actor mantiene pláticas con el objeto sin discutir).</p>	

1980	Cody, Mc Laughlin, y Jordan
Usando un formato abierto-final identificó cuatro tipos de estrategias en términos de complacencia - ganancia: Razonamiento, Manipulación (adulación), Inducción al Cambio (negociación) y Amenaza.	

1959; 1980	French y Raven; Raven
Los procesos de poder son fenómenos complejos que definen objetos de influencia: a) poder de Recompensa <A cree que B tiene la habilidad de recompensarlo si se somete>; b) poder Coercitivo <A cree que B lo castigará sino se somete>; c) poder Legítimo <A cree que B tiene un legítimo derecho a demandarle sometimiento>; d) poder Referente <A manifiesta identificación con las metas o ideales de B> e) poder del experto <A cree que B tiene algún conocimiento relevante y especial para someterlo> f) poder Informacional < B se siente satisfecho con lo mensajes persuasivos o argumentos lógicos que recibe de A>; Adicionalmente, el autor encontró otras técnicas: ✱ Manipulación Medioambiental <B utiliza objetos y sujetos para procurar un cambio en el comportamiento de A > ✱ Inducción y Disuasión <B plantea propuestas de contingencias situacionales favorables para A>.	

1986	Howard, Blumstein y Schwartz
Proponen cuatro estrategias: Intimidación incluye amenazas, insultos, ridiculizarle y violentarse. Autocracia: incluye insistencia, reclamación de derechos y autoritarismo. Manipulación incluye perjuicios, impedimentos, conductas seductoras y promesas. Suplica: incluye: alegato, defensa, llanto, pregón, actuar indefenso y colaborador. Negociación: incluye razonar, ofrecer compromiso, hacer algún trato o intercambio. Desinterés: malhumor, crear emociones de culpa y marcharse de la escena.	

1990	Scott y Frandsen
Estos autores clasifican en cuatro las estrategias propuestas: Clausura física y Emocional: Le dice que quiere irse con otro(a), cerrado en lo físico, hace algunas cosas especiales, actúa seductor. Lógica y Razon (se compromete): usa la autoridad, hace sugerencias Presión y Manipulación: ignora, usa persuasión, da excusas Actos Antisociales: insulta, ridiculiza, enojarse, mostrarse poco colaborador, recordarle los favores	

1998	Sagrestano, Christensen y Heavey
<p>Estado problemático con la autoatribución (El sujeto reconoce el problema y lo resuelve); Estado problemático con la atribución al compañero (El sujeto identifica la conducta del otro como un problema hacia el mismo); Estado problemático con la atribución externa (El sujeto atribuye cierto comportamiento a la situación); Preguntar (El sujeto pregunta para aclarar cierta situación inconveniente); Defensa (El sujeto defiende, escuda o escusa su conducta); Explica la conducta de su compañero (El sujeto describe la conducta de su compañero como base de su comportamiento); Cambio (El sujeto sugiere cambiar su comportamiento para mejorar); Sugiere el cambio (El sujeto sugiere a su pareja algún cambio específico emplea la negociación); Estado de los propios sentimientos (El sujeto hace mención de sus emociones y sentimientos); Sentimientos del compañero (El sujeto demuestra interés por los sentimientos de su compañero); Cambio, Evasión y Desinterés (El sujeto cambia el tema, ignora a su compañero, Se aleja y evita la conversación); Afecto negativo (El sujeto muestra desacuerdo, emplea abuso verbal, interrumpe, manipula, usa sarcasmo y crítica a su compañero); Afecto positivo (El sujeto se muestra complaciente, agradecido, sonriente y bromista).</p>	

Al centrarnos en las estrategias de poder usadas en las relaciones matrimoniales que con base en los planteamientos teóricos desarrollados por Blau (1964), Cartwright (1959), Cromwell, Klein y Wieting (1975), Rollins y Bahr (1976), y Thibaut y Kelley (1959), se considera al poder como un atributo de las interacciones sociales y no de características generales de personalidad o de los deseos de los individuos de influenciar a otros. Así el poder no es determinado por las acciones de un individuo, sino por las acciones en conjunto de los individuos, en particular en esta investigación el interés principal, radica en la interacción que hay en parejas heterosexuales.

MÉTODO

PLANTEAMIENTO DEL OBJETIVO

Desarrollar un inventario de estrategias de poder, cualitativa y cuantitativamente objetivo, confiable y válido para la población mexicana, a partir de los indicadores identificados en el estudio realizado por Rivera Aragón ; Díaz Loving ; Sánchez Aragón y Alvarado Hernández (1996), a través de un cuestionario abierto acerca de la concepción del término y la descripción de los estilos y estrategias de poder utilizados por hombres y mujeres en la relación con su pareja.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Qué estrategias de poder existen en las relaciones íntimas?

1. ¿Habrá diferencias entre las estrategias de poder que existen y que utilizan hombres y mujeres en su relación de pareja?

HIPÓTESIS

1. Existen diferencias significativas entre las estrategias de poder que utilizan hombres y mujeres en su relación con la pareja.

VARIABLES

Dependiente:

Estrategia de Poder

Se refieren a intentos de persuasión hechos durante la discusión, toma de decisiones, resolución de problemas, resolución de conflictos y crisis de dirección, dirigidas a cambiar el comportamiento de los otros (Olson y Cromwell, 1975) y al procedimiento de poder que se refiere a la forma en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados cuando surge un conflicto de intereses entre dos personas (Falbo y Peplau, 1980).

Definición Operacional

Se consideraron las 11 áreas en que se agruparon las estrategias resultadas de la investigación realizada por Rivera et al. (1996) para derivar una lista de tácticas de influencia acondicionándolas posteriormente en forma de reactivo.

ESTRATEGIA	TÁCTICAS
------------	----------

NEGATIVO

<i>Autoritarismo</i>	Amenaza, coerción, castigos, restricción, prohibición, obligando y ordenando
<i>Afecto Negativo.</i>	Represión, Agresión, Posesión, Agente emocional-facial, Chantaje, y Celos
<i>Sexual</i>	Muestra y concede afectos
<i>Poder Remunerativo.</i>	Ofrecimientos y mención, Dominante
<i>Normatividad negativa</i>	Aceptación, Tolerancia, culpabilidad, machismo y feminismo

POSITIVO

<i>Razonamiento</i>	Exposición Diálogo, convencimiento y Comprensión
<i>Persuasión</i>	Opción y Sugerencia
<i>Negociación</i>	Afectivo, Intercambio, Acuerdo, Cooperación y Reciprocidad Comunicativo
<i>Afecto-Petición</i>	Amor, Condescendencia, cordialidad y Positivismo
<i>Asertividad</i>	Razonable, Directo, Decisivo
<i>Normatividad positiva</i>	(Respeto y obediencia)

INSTRUMENTO

Se elaboraron 149 aseveraciones (tácticas de influencia) para conformar un cuestionario tipo Likert que representa los polos positivo y negativo de las estrategias empleadas por hombres y mujeres al tratar de conseguir que su pareja haga lo que él/ella desea, cada una de estas proposiciones apareció acompañada de una escala de 5 puntos, en la que el sujeto debe señalar la frecuencia con que realiza dicha conducta. Ejemplo:

1. Nunca 2. Ocasionalmente 3. Algunas veces 4. Frecuentemente 5. Siempre

135	Condeno sus decisiones	1	2	3	4	5
032	Llego a un acuerdo mutuamente aceptable	1	2	3	4	5

Además se incluyó un apartado de características socio-demográficas al principio del cuestionario (Ver anexo).

CRITERIO DE INCLUSION DE LOS SUJETOS

La muestra se conformó de 670 participantes que cumplieron las características siguientes:

*Hombres y mujeres incluidos en alguno de los siguientes grupos:

1) casados y unión libre con hijos, 2) casados y unión libre sin hijos 3) solteros con pareja

*Edades entre 20 y 60 años

*Habitar en el D.F.

*Escolaridad primaria como mínimo

MUESTREO

La muestra estuvo conformada por aquellos sujetos que de manera no probabilística aceptaron contestar el cuestionario y a la vez cumplían con los requisitos de inclusión, formando así 10 grupos intencionales, e intentando completar dicha muestra por una cuota establecida para uno.

	HOMBRES	MUJERES
SOLTEROS	1	2
CASADOS SIN HIJOS	3	4
CASADOS CON HIJOS:		
Menores a 7 años	5	6
Entre 7 y 12 años	7	8
Mayores a 12 años	9	10

TIPO DE ESTUDIO

Es una investigación de campo de tipo transversal, comparativo entre hombres y mujeres.

DISEÑO

Dos muestras independientes de hombres y mujeres, correlacional multivariado para ver la relación que existe entre las tácticas de influencia del instrumento que conforma las estrategias de poder.

PROCEDIMIENTO DE APLICACIÓN

Se acudió a diferentes lugares como son: casas particulares, escuelas, oficinas, clínicas y empresas tanto particulares como estatales, y se pidió a los sujetos que aceptaron voluntariamente contestar el cuestionario, que respondieran con la mayor veracidad posible, asegurándoles que la información obtenida sería confidencial y que de ninguna manera afectaría la relación con su pareja o su vida personal, que los datos serían tratados estadísticamente y que no corrían riesgo de ser identificados.

PROCEDIMIENTO ESTADÍSTICO

Una vez completada la muestra fue codificada en el paquete computacional SPSS para la investigación en las ciencias sociales el cual tiene una amplia gama de recursos estadísticos.

Se estableció la validez de constructo por medio del *análisis factorial*; la confiabilidad de consistencia interna por medio del *coeficiente alfa de Cronbach*; y la *prueba t de student* para determinar las diferencias entre las estrategias utilizadas por hombres y mujeres y para finalizar se hizo *correlación* entre las estrategias.

Cabe mencionar que se incluyó un análisis de indicadores socio-demográficos como edad, sexo, escolaridad y ocupación para tomarlo en cuenta en el proceso de validación y como punto de partida de posteriores investigaciones.

RESULTADOS

Una vez completada la muestra se llevaron a cabo los análisis estadísticos correspondientes, primero se determinaron promedios y porcentajes a los datos sociodemográficos para reconocer de modo general a la población.

TABLAS DE DATOS SOCIO DEMOGRÁFICOS

I. GRUPOS POR SEXO, ESTADO CIVIL E HIJO(S)

Para dar una visión general de la muestra, se clasifico a los sujetos en 10 categorías que se integraron a partir de las clasificaciones entre el sexo, el estado civil y el número de hijos.

CELDILLA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hombre soltero	95	13.6
Mujer soltera	99	14.8
SUMA TOTAL DE SOLTEROS	194	28.4
Hombre casado sin hijos	68	10.1
Mujer casada sin hijos	20	3.0
TOTAL CASADOS SIN HIJOS	88	13.1
Hombre casado con hijos menores a 7 años	124	19.1
Hombres casados con hijos entre 8 y 15 años	77	11.5
Hombres casados con hijos Mayores a 16 años	41	6.1
<i>Hombres casados con hijos</i>	242	36.7
Mujer casada con hijos menores a 7 años	66	9.8
Mujeres casadas con hijos entre 8 y 15 años	39	5.8
Mujeres casadas con hijos mayores a 16 años	41	6.1
<i>Mujeres casadas con hijos</i>	146	21.7
TOTAL CASADOS CON HIJOS	388	58.4
SUMA GENERAL DE CASADOS	476	71.6
MUESTRA	670	

Los resultados indican que la celda con mayor numero de sujetos fue la de hombres casados con hijos menores a 7 años y el menor número se distingue en la celda de mujeres casadas sin hijos.

II. SEXO

En total la muestra se conformó de 670 sujetos 405 hombres y 265 mujeres.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MASCULINO	405	61.4
FEMENINO	265	38.5

III. ESCOLARIDAD

Con respecto al grado de estudios la mayor parte de la muestra se conformo por un 42% con escolaridad secundaria, seguida por 22% de licenciatura.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	71	10.6
SECUNDARIA	286	42.6
TECNICO	49	7.3
PREPARATORIA	84	12.5
LICENCIATURA	152	22.7
POSTGRADO	27	4.0

IV. ESTADO CIVIL

El estado civil de la muestra indica que la mitad de la muestra se integro por sujetos casados, a los cuales se puede incluso sumar la población que vive en unión libre formando un grupo mayoritario de 476 sujetos que equivale al 70%, contra 194 solteros.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SOLTERO	194	29.8
CASADO	362	53.2
UNIÓN LIBRE	114	17.0

V. NUMERO DE HIJOS

Se puede decir que los valores 1 y 2 hijos tienen los mayores porcentajes, ligeramente mayor el 1 con un valor de 31.2%, y de manera general se observa una tendencia singular entre las parejas que se evidencia en la conformación del 92% con aquellas que tienen menos de 3 hijos, incluyéndose las que no los tienen.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	149	31.2
2	137	28.7
3	68	14.3
4	28	5.9
5	4	.8
6	2	.4
7	1	.2
0	88	18.5

VI. OCUPACIÓN

Una visión muy general muestra que una parte considerable de la población estuvo integrada por sujetos desempleados en un 20.4%, entre las ocupaciones de alta frecuencia se aprecian estudiantes, amas de casa, y empleados; otra parte también significativa se conformo por comerciantes, choferes, obreros y policías.

	f	%
Administrador	3	.4
Administrativo	3	.4
Albañil	9	1.3
Antropólogo	1	.1
Asistente	1	.1
Aux. contable	1	.1
Becario	1	.1
Cantante	1	.1
Carpintero	5	.7
Cerrajero	1	.52
Consultor	2	.3
Contador	8	1.2
Contratista	2	.3
Costurero	2	.3
Custodio	1	.1
Chofer	25	3.7
Demostrador	5	.7
Desempleado	137	20.4
Fotógrafo	2	.3
Diseñador	3	.4
Docente	3	.4
Doméstico	2	.3
Educador	1	.1

Electricista	5	.7
Empacador	4	.6
Empleado	61	9.1
Enfermero	5	.7
Estilista	1	.1
Estudiante	81	12.1
Gerente	4	.6
Historiador	1	.1
Hogar	61	9.1
Ingeniero	7	1.0
Intendente	5	.7
Investigador	1	.1
Maestro	9	1.3
Mecánico	6	.9
Médico	7	1.0
Mensajero	2	.3
Militar	7	1.0
Músico	1	.1
Obrero	22	3.3
Odonólogo	4	.6
Hojalatero	1	.1
Periodista	1	.1
Policia	17	2.5
Profesionista	5	.7

Profesor	3	4
Promotor	1	1
Psicólogo	14	2.1
Radiólogo	1	1
Recepcionista	2	3
Secretario	9	1.3
Seguridad	23	3.4
Sobrecargo	1	1
Taxista	2	3
Terapeuta	1	1
Vendedor	10	1.5
Electronico	1	1
Abogado	2	3

Campesino	4	.6
Actor	3	4
Programador	2	3
Comunicólogo	2	3
Bibliotecólogo	1	1
Físico	1	1
Médico	11	1.6
Pedagogo	1	1
Publicista	1	1
Herrero	1	1
Pensionado	1	1

VII. TRABAJA FUERA DE CASA

Un porcentaje de 68.7 del total de la población trabaja fuera de su casa y solo el 31.1% no trabaja fuera, aquí se puede inferir que se está hablando de amas de casa, quizá comerciantes y algunos profesionistas que trabajan por su cuenta.

	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	461	68.7
NO	209	31.1

VIII. OCUPACIÓN DE SU PAREJA

Una visión general indica un porcentaje de 37.4 está conformado por amas de casa, seguido por 14.4% de estudiantes, posteriormente, con una frecuencia moderada se distingue a: empleados, contadores, choferes, desempleados, ingenieros, maestros, obreros, secretarios y médicos especialistas.

	f	%
Administrador	4	6
Administrativo	2	3
Antropólogo	1	2
Arquitecto	1	2
Cajero	2	3
Carpintero	5	8
Coquera	1	2
Comerciante	9	14
Contador	12	18
Contratista	1	2
Costurero	4	6
Custodio	2	3
Chofer	15	23
Demostrador	1	2
Desempleado	11	17
Dibujante	2	3
Diseñador	4	6
Docente	3	5

Domestico	5	8
Educador	1	2
Electricista	1	2
Empacador	1	2
Empleado	66	9.9
Enfermero	3	5
Estilista	2	3
Estudiante	96	14.4
Gerente	2	3
Historiador	1	2
Hogar	249	37.4
Ingeniero	13	2.0
Intendente	1	2
Investigador	1	2
Maestro	10	15
Mecanico	3	5
Médico	4	6
Mensajero	3	5
Militar	3	5
Obrero	22	3.3

Odontólogo	6	9
Oficinista	2	3
Hojalatero	1	2
Peluquero	1	2
Policia	3	5
Profesionista	7	11
Profesor	5	8
Promotor	1	2
Psicólogo	8	12
Radiólogo	1	2
Secretario	11	17
Sobrecargo	1	2
Tablajero	1	2
Taxista	2	3
Telefonista	1	2
Terapeuta	1	2
Tesista	1	2
Vendedor	5	8

Veterinario	1	2
Electrónico	1	2
Abogado	5	8
Actor	3	5
Tec programador	4	6
Comunicólogo	1	2
Reportero	1	2
Físico	2	3
Médico especialista	11	17
Impresor	1	2
Pedagogo	2	3
Filósofo	1	2
Chef	1	2
Modista	1	2
Tesista	2	3
Laborantonista	2	3
Artista plástico	2	3

IX. TRABAJO DE LA PAREJA FUERA DE CASA

	FRECUENCIA	Porcentaje
SI	315	47.5
NO	348	52.5

Respecto a el trabajo de la pareja, parece ser que la mayoría no trabaja fuera de la casa, pero es muy similar al porcentaje que si lo hace.

X. EDAD

La edad promedio de la población es de 28.6 años, mientras que el valor mas frecuente fue para el valor 27 con un porcentaje de 6.3.

RANGOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
17-22	179	26.8
22-27	176	26.3
28-33	150	22.5
34-63	163	24.4

XI. EDAD DE LA PAREJA

Los resultados indicaron que la edad de la pareja fluctua entre 15 y 60 años, el promedio de edad para esta población es 28, y el valor con la mayor frecuencia fue 25 con un porcentaje de 7.1, que equivale a 47 sujetos de un total de , y en general el número de sujetos por edad es muy variado y va desde 1- a un promedio general de 17 sujetos para cada valor

RANGO DE EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
15-21	156	23.6
22-26	171	25.9
27-33	157	23.8
34-60	176	26.7

XII. EDAD DEL HIJO MAYOR

El promedio de edad del hijo mayor fue de 9 años, el valor medio fue 8 y el valor que mas se presentó fue 5.

RANGOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-3	97	24.6
4-7	96	24.4
8-14	113	28.7
15-58	88	22.3

XIII. EDAD DEL HIJO MENOR

El promedio de edad del hijo menor fue de 6.7 años, el valor medio fue 5 y el valor que mas se presentó fue 1.

RANGO DE EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-2	77	30.8
3-4	43	17.2
5-9	62	28.8
10-30	68	27.2

XIV. TIEMPO QUE LLEVAN EN SU RELACION

El promedio en la relación fue de 83.1 meses, el punto medio fue de 55 y la moda se marco en 36 meses que equivaldría a 6.9, 4 5 y 3 años respectivamente.

MESES POR RANGOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1-15	141	21.4
16-39	131	19.7
40-73	134	20.2
74-137	130	19.6
138-480	127	19.1

Los resultados generales indican que el instrumento se aplicó a 670 sujetos, 401 hombres y 265 mujeres; con un rango de edad entre 14 - 59 años en una media de 28; 194 del total eran solteros, 480 eran casados o viven en unión libre; llevan un promedio de 6.8 años en la relación con su pareja y mas del 90% tienen menos de 3 hijos.

ANÁLISIS PSICOMETRICO DEL INSTRUMENTO

¿Que estrategias de poder existen, y que tácticas las componen?

Posteriormente se hizo una revisión de frecuencias de las respuestas dadas por los sujetos, para la discriminación de reactivos (sesgo y curtosis), ya que se buscaban conductas típicas (reactivos sesgados de .05 hacia arriba), evaluando además la existencia o no de todos los tipos de respuesta.

A continuación se realizó la prueba del alfa de Cronbach con el fin de conocer la consistencia interna de la prueba en su totalidad, resultando un **ALFA TOTAL** de **.9221** además de conocer como correlacionaba cada uno de los factores con la escala total.

Finalmente se aplico un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax para obtener la validez de constructo del instrumento, del cual se determinaron 14 factores o estrategias con valor propio mayor de 1, los cuales explicaban el **50.3 %** de la **VARIANZA TOTAL**. Así mismo, se eligieron solo aquellos reactivos que presentaran un peso factorial mayor o igual a .40 para conformarse como se describen a continuación.

Tabla Factores del instrumento de Estrategias de Poder

FACTOR	NUMERO DE TÁCTICAS	ALFA
1	22	.8988
2	16	.8700
3	11	.8387
4	6	.7792
5	6	.7776
6	10	.7716
7	11	.7665
8	4	.6808
9	6	.6770
10	4	.6699
11	3	.6524
12	5	.6401
13	6	.6294
14	8	.5873
General	117	.9221

DESCRIPCIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE PODER

A continuación se hace la presentación de los componentes de cada uno de los factores y su peso, el nombre que recibieron, la definición propuesta y algunas de las tácticas que le describen.

Tabla Factor 1

Me comporto agresivamente	.72061
Impongo mi voluntad	.70896
Me hago el(la) enojado(a)	.68294
Pongo mala cara	.67232
Controlo el dinero de mi relación	.63962
Critico su conducta	.63728
Negocio buscando conveniencias propias	.63563
Le grito a mi pareja	.59798
Le quito el dinero	.58728
Le reclamo cosas del pasado	.53561
Regaño a mi pareja	.53419
Soy sarcástico(a)	.49356
Levanto la voz	.48692
Amenazo con hacer cosas que le molestan	.47748
Impongo mi autoridad	.46979
Hago uso de majaderías	.46504
Le digo alguna excusa	.46321
Me alejo de mi pareja	.43538
Me hago el(la) mártir	.43451
Evito el tema (Hago como que no escucho)	.43326
Exijo que cumpla nuestros acuerdos	.42375

Inducción Negativa: El sujeto utiliza recursos : *Enojo, caras,*
que le demuestran desaprobación a su pareja, en : *gritos, criticas,*
respuesta a las negativas de lo deseado. : *evito, exijo,*
: *majaderías.*

Tabla Factor 2

Apapacho a mi pareja	.76771
Soy amoroso	.73430
Consiento a mi pareja	.69973
Halago sus cualidades	.66642
Le doy obsequios	.64802
Se lo pido en nombre del amor que me tiene	.64447
Realizo algunas tareas de mi pareja	.64235
Sorprendo a mi pareja con algún detalle o sorpresa	.64078
Le sonrío	.58110
Presento aspectos agradables de mi	.57982
Soy afectuoso	.57705
Hago uso de diminutivos cariñosos	.57458
Le ofrezco cosas materiales	.54956
Trato de simpatizarle	.52298
Participo en las actividades de mi pareja	.50543
Reconozco ante los demás sus habilidades	.43856

<p>Inducción Positiva: El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos amables y cariñosos para conseguir su meta.</p>	<p><i>Cariños, regalos, reconocimiento, cooperar amar.</i></p>
---	--

Tabla Factor 3

Me pongo de acuerdo con mi pareja	.70404
Llego a acuerdos justos a través del diálogo	.68591
Diálogo con mi pareja	.64586
Le planteo algún intercambio	.57868
Le hago entrar en razón mostrándole ejemplos	.55667
Le muestro como debe hacerlo	.55061
Razono con él(ella)	.54633
Se lo digo respetuosamente	.47506
Le recuerdo su compromiso	.47410
Le explico la razón de mi petición	.45802
Le pido apoyo mutuo	.43328
Tomo en cuenta la opinión de mi pareja	.42931

Acuerdo - Reciprocidad: El sujeto ofrece un intercambio a su pareja en términos de beneficios mutuamente aceptables, aunque establece prioridad a su petición

Justicia, tolerancia, apoyo, diálogo, ejemplificar.

Tabla Factor 4

Perjudico a mi pareja	.83622
Humillo a mi pareja	.76818
Le digo quien aporta mas dinero a la relación	.63067
Suelo prohibir actividades a mi pareja	.50851
Ignoro a mi pareja	.50677
Hago creer a mi pareja que acepto su punto de vista	.49097
Platico con mi pareja	-.59555

Destructores: El sujeto actúa hostil y tirano con su pareja en respuesta a sus peticiones no gratificadas

Perjudicar, humillar, devaluar.

Tabla Factor 5

Le recuerdo los sacrificios que he hecho por él(ella)	.62582
Le juzgo severamente	.42020
Provoco altercados para que haga bilis	.68960
Me comporto antipático	.64331
Descalifico su autoridad ante los otros	.56867
Me comporto con violencia	.46127

Domínio: El sujeto se comporta punitivo, muy directo sobre lo que ha identificado le es molesto a su pareja. *Antipático, descalificar, violentar.*

Tabla Factor 6

Me niego a cumplir las promesas	.76746
Hago énfasis en sus defectos	.73093
Suelo mentirle	.70708
Le digo que no lo(la) quiero	.65372
Le provoco celos	.70708
Acuso a mi pareja con personas importantes para nosotros	.68226
Castigo a mi pareja	.63885
Utilizo el temor al castigo	.62347
Utilizo engaños	.48383
Me hago el enfermo	.45863

Afecto Negativo: El sujeto hace uso de emociones afectivas dolorosas e hirientes que pretenden lastimar a su pareja al no ser consolidadas sus peticiones. *Castigo, uso de temores, quitar afecto.*

Tabla Factor 7

Justifico mi petición bajo las normas	.78255
Se lo pido directamente	.74413
Hago ver a mi pareja las ventajas de lo que le pido	.70996
Le hago peticiones concisas	.67043
Expongo mis razones	.57532
Discuto mi punto de vista	.54160
Le sugiero opciones	.51528
Analizo las opciones viables	.51509
Negocio con mi pareja	.49061
Soy insistente	.41256
Soy equitativo con mi pareja	.40654

Persuasión Racional: El sujeto trata de convencer a su pareja de cumplir su petición utilizando argumentos "lógicos" que promueven la duda y la aceptación.

Exponer, sugerir, analizar, explicar, justificar, discutir.

Tabla Factor 8

Doy ordenes directas	.57971
Le doy indicaciones precisas	.54959
Le doy algo a cambio	.48786

Autoafirmativo: El sujeto enuncia sus abiertamente, con la certeza de un deber implícito o explícito existente

Directo, decisivo informativo.

Tabla Factor 9

Halago sexualmente a mi pareja	- .74052
Evito un acercamiento sexual	.73789
Le hago el amor	-.73076
Seduzco a mi pareja	-.62141
Le digo a mi pareja que no deseo tener relaciones sexuales	.59814
Halago el físico de mi pareja	-.48261

Sexual: El sujeto retira afectos sexuales y emotivos en respuesta a la no gratificación de su petición. *Evitar acercamiento sexual.*

Tabla Factor 10

Me niego a colaborar con mi pareja	.65229
Hago lo que quiero sin tomar en cuenta su opinión	.57085
Me muestro indiferente, como si no pasara nada	.53497
Rechazo a mi pareja	.47555

Agresión Pasiva: El sujeto actúa contrario a lo que su pareja valora, le hace sentir descalificado o inexistente. *No colaborar, indiferencia, rechazante.*

Tabla Factor 11

Le pido que me escuche	.75642
Pido comprensión a mi pareja	.54056
Le hablo de la importancia de su apoyo	.46915

Afecto - Petición: El sujeto actúa de forma respetuosa y halagadora con su pareja para que atienda sus peticiones. *Comprensión, importancia, atención, apoyo.*

Tabla Factor 12

Utilizo la fuerza fisica	.78560
Le digo que es su obligaci3n	.48362
Le ordeno que me obedezca	.48298
Amenazo a mi pareja	.48034
Le impongo condiciones a mi pareja	.46934

Coerci3n: El sujeto usa la fuerza fisica y la amenaza al intentar conseguir sus fines.	<i>Forzar, ordenar, amenazar, imposiciones</i>
---	--

Tabla Factor 13

Le prohigo decir lo que piensa	.77243
Discuto los pro y los contra	-.76053
Reprimo su iniciativa	.70652
Le recuerdo los favores que a3n me debe	.68214
Le presento alternativas	-.65123
Condeno sus decisiones como incorrectas	.64220
Soy inaccesible a sus propuestas	.42294

Imposici3n - Manipulaci3n: El sujeto se dirige en forma represiva e inflexible a su pareja en su intento por lograr influencia el criterio de 3sta.	<i>Prohibir, restringir, reprimir, condenar.</i>
--	--

Tabla Factor 14

Me autocalifico como incapaz	.78274
Le dejo de hablar	.76015
Finjo interés por él(ella)	.74041
Dejo de hacer lo que mi pareja me pide	.73205
Me muestro triste	.72992
Lloro	.64671
Trato de atemorizar a mi pareja	.63495
Actúo como un ser indefenso	.42498

<p>Chantaje: Al tratar de convencer a su pareja, el sujeto hace uso de justificaciones que pretenden hacerla sentir responsable y hasta culpable.</p>	<p><i>Incapacitado, indefenso, temeroso, triste.</i></p>
--	--

Se hace mención de los indicadores que no se incluyeron en el instrumento final y que podrían ser considerados en futuras investigaciones sobre el tema de poder en las relaciones interpersonales.

Tabla *Indicadores Que No Discriminaron*

Acepto que tomemos decisiones por mutuo acuerdo
Aíslo a mi pareja de sus amistades
Controlo las actividades de mi pareja
Cumplo las actividades que me corresponden
Dejo de consentirlo(a)
Doy la decisión final
Evito decirle a mi pareja que la quiero
Finjo incapacidad física
Hago énfasis en los errores que ha cometido mi pareja
Impido que haga las cosas que le gustan
Intento probarle mi superioridad
Le abrazo y acaricio
Le doy libertad de acción
Le hablo sobre la importancia que tiene para mí
Le hago insinuaciones
Le hago peticiones indirectas
Le hago sentir culpable aunque él(ella) tenga la razón
Le ofrezco mi amor incondicional
Le ofrezco regalos
Le provocho angustias
Le recuerdo a mi pareja las obligaciones que tiene conmigo
Le recuerdo que así debe ser, pues ya está establecido
Le recuerdo que yo he colaborado con él(ella) antes
Le recuerdo quién es él(ella) que da el dinero
Me muestro celoso
Respeto la opinión de mi pareja
Tomo decisiones precipitadas
Utilizo a mi favor sus cualidades
Utilizo a otras personas como ejemplo
Utilizo mi atractivo físico

¿Qué estrategias utilizan los hombres, y cuáles las mujeres?

Para completar la caracterización de las estrategias, se realizó una *prueba t de student* con el objetivo de reconocer las diferencias en el uso de las estrategias que utilizan hombres y mujeres en su relación de pareja.

El análisis de diferencias ***entre las estrategias que utilizan hombres y mujeres*** indica que la autoafirmación, el afecto - petición y la coerción, no son significativas, es decir no hay diferencias en el uso por alguno de los sexos; sin embargo, existe una sobrecarga de 9 estrategias que las mujeres utilizan, las cuales son consideradas en un contexto negativo, a diferencia de los varones quienes muestran predilección por utilizar la inducción positiva y el acuerdo reciprocidad, ambas con carga positiva.

De este modo podríamos afirmar que las estrategias de poder definidas esencialmente como "el conjunto de medios establecidos para hacer funcionar y/o mantener un dispositivo de poder, o bien referirse a los modos de acción sobre la posible, eventual, supuesta acción de los otros, y que debemos entender como {la forma en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados a través del uso de mecanismos definidos cuando surge un enfrentamiento de intereses entre adversarios, y que encuentra su término cuando los mecanismos estables reemplazan al juego de las reacciones antagónicas, y a través de ellos puede conducirse con suficiente certeza y de manera bastante constante la conducta del otro para lograr sus objetivos}" en las relaciones íntimas, la mujer es más autoritaria, cruel, dominante e hiriente, también más racional, levemente agresiva, sexuada, impositiva y chantajista; mientras que los varones suelen actuar en el plano blanco del poder, es decir utilizando la inducción positiva y el acuerdo-reciprocidad como estrategias de poder.

Tabla 1 Diferencias Entre Las Estrategias de Poder por Sexo

ESTRATEGIA	HOMBRE	MUJER	t	SIGNIFICANCIA
Inducción negativa	31.01	37.76	-7.28	.000*
Inducción positiva	60.05	56.00	3.58	.000*
Acuerdo - Reciprocidad	43.15	40.13	4.97	.000*
Destructivo	8.35	9.01	-2.09	.037*
Dominio	4.04	4.48	-3.06	.002*
Afecto negativo	4.72	5.22	-2.88	.004*
Persuasión racional	31.47	34.16	-4.12	.000*
Autoafirmación	5.53	5.63	1.57	.117
Sexual	3.21	4.41	-8.09	.000*
Agresión pasiva	6.05	7.28	-5.46	.000*
Afecto petición	14.77	14.44	1.14	.255
Coerción	6.68	7.04	-1.65	.099
Imposición - Manipulación	12.91	14.00	-4.02	.000*
Chantaje	5.53	6.47	-4.98	.000*

* $p \leq .05$

¿Que relación existe entre las estrategias que se emplean en las relaciones íntimas?

Al analizar las correlaciones entre las estrategias se puede apreciar que existen, por decirlo en términos prácticos, dos dimensiones: *las estrategias positivas*, caracterizadas por indicadores bidireccionales, racionales y directos; y *las estrategias negativas* en términos unidireccionales, indirectos en los cuales se pueden agrupar todas las estrategias, exceptuando la persuasión racional que tiene una relación inicial casi igual para ambas direcciones con los dos factores de mayor peso la inducción negativa y la inducción positiva, sin embargo un análisis más específico relaciona ésta con la parte negativa.

ANÁLISIS DE RESULTADOS POR FACTOR

INDUCCION NEGATIVA

La inducción - negativa esta correlacionada positivamente con 10 estrategias, *negativamente* con 1, casi nula con 2; una positiva y otra negativa.

Coerción	.623**
Agresión pasiva	.612**
Dominio	.605**
Autoafirmación	.594**
Imposición - Manipulación	.583**
Afecto negativo	.520**
Chantaje	.500**
Destructor	.464**
Acuerdo reciprocidad	-.363**
Sexual	.308**
Persuasión racional	.284**
Afecto petición	.054
Inducción positiva	-.051

Los valores son significativos al 100% excepto para *la inducción positiva*, con correlación de -.05, y el *afecto petición* con valor .05 que no fueron significativas.

La única correlación negativa significativa fue con acuerdo - reciprocidad en valor -.363, lo que significa que a mayor inducción negativa menor acuerdo - reciprocidad.

Entonces los *inductores negativos*, quizá autoritarios debido a la presencia de cierta legalidad, es decir basado en los "deberes" acordados por la sociedad, los sujetos pueden comportarse agresivos, enojados, controladores, exigentes, coercitivos, autoafirmativos y dominantes para demostrar desaprobación a su pareja cuando intentan conseguir lo que desean y se denota en indicadores como poner mala cara, criticar, gritar, quitarle cosas materiales, hacerle reclamos, regañarle, amenazarle, hacer uso de majaderías, excusas, alejamiento, sentimientos de indefensión - culpa, evitar el tema y dar determinaciones absolutas

INDUCCIÓN POSITIVA

La *inducción positiva* está correlacionada positivamente con 3 estrategias, *negativamente* con 3 y casi nula correlación con 7.

Afecto Petición	.529**
Acuerdo - Reciprocidad	.507**
Persuasión Racional	.274**
Agresión Pasiva	-.202**
Sexual	-.125**
Destructor	-.106**
Imposición - Manipulación	.096*
Dominio	-.093*
Coercion	-.087*
Afecto Negativo	-.070
Inducción negativa	-.051
Autoafirmación	.034
Chantaje	.001

Para la *inducción positiva*, las correlaciones no significativas fueron con afecto negativo, inducción negativa, autoafirmación, y chantaje; posteriormente con una significancia de .05 y valores $\geq .09$ esta la coerción el dominio y la imposición - manipulación con dirección negativa, lo que significa que a mayor inducción positiva menor coerción , dominio e imposición - manipulación; posteriormente tenemos la estrategia destructiva y sexual, significativas al .01, ambas correlacionando negativamente, dicho con otras palabras, a mayor inducción positiva, menor retiro de afectos sexuales , hostilidad y perjuicio; con una correlación un poco mayor tenemos en la parte positiva a la persuasión racional y en la parte negativa a la agresión pasiva, ambas significativas al .01, lo que significa que a mayor inducción positiva, mayor persuasión racional y por el contrario menor agresión, las mas altas correlaciones, ambas positivas son para el acuerdo - reciprocidad y el afecto - petición; entonces podríamos decir que este factor se conforma por indicadores como amabilidad y cariño acompañada por otras conductas que benefician a ambos participantes y que se

plantean de forma respetuosa y razonable. Algunos indicadores de esta estrategia son apapachar, consentir, halagar, cooperar, disposición, afectividad positiva, cariños, regalos y reconocimiento.

Podemos observar que la inducción positiva, se dirige al territorio de lo personal, donde es efectivo utilizar medios sutiles y socializados, para hacer sentir al sometido que no tiene ningún sentido oponerse a las propuestas del inductor, pues este a través de afectos positivos logra que el rival abandone su postura defensiva y sienta que el poder también es suyo.

ACUERDO - RECIPROCIDAD

El *acuerdo - reciprocidad* correlaciona positivamente con 3 estrategias y negativamente con 10.

Inducción positiva	.507**
Afecto Petición	.449**
Agresión Pasiva	-.419**
Persuasión Racional	.400**
Inducción negativa	-.363**
Afecto Negativo	-.343**
Destructor	-.331**
Coerción	-.325**
Dominio	-.312**
Chantaje	-.312**
Sexual	-.226**
Autoafirmación	-.133**
Imposición - Manipulación	-.095*

En el caso del *acuerdo - reciprocidad* tiene una correlación negativa casi nula, pero significativa al .05 con la imposición - manipulación, lo que quiere decir que de 100 sujetos que utilizan el diálogo, el intercambio, la justicia, ejemplifican, son cordiales, guían y toman en cuenta la opinión de su pareja el 5% serán represivos e inflexibles; tiene una débil correlación con la autoafirmación, moderada con la estrategia sexual y media con la inducción negativa, el afecto negativo, destructor, coercitivo, dominio, y chantaje, todas negativas, lo que significa que al aumento de alguna, viene la disminución de la otra; las correlaciones mas fuertes se observan con la inducción positiva, el afecto - petición y la persuasión racional con dirección positiva, es decir a mayor acuerdo - reciprocidad mayor inducción positiva, afecto petición y persuasión racional, la correlación negativa mas fuerte es con la agresión pasiva, lo que significaría que cuando el sujeto llega a acuerdos justos a través del dialogo y la atención a las propuestas de la pareja no existen negativas a la colaboración ni rechazo a la pareja

DESTRUCTIVO

El uso de la estrategia *destruictiva* esta correlacionada positivamente con 9 estrategias y negativamente con 3 y no es significativa con 1.

Inducción negativa	.464**
Afecto Negativo	.383**
Coerción	.375**
Dominio	.368**
Acuerdo reciprocidad	-.331**
Agresión Pasiva	.308**
Chantaje	.300**
Imposición - Manipulación	.283**
Autoafirmación	.278**
Sexual	.134**
Afecto Petición	-.131**
Inducción positiva	-.106**
Persuasión Racional	-.002

De este modo el *destructor* tiene su mas fuerte correlación con la inducción negativa, seguida por el afecto negativo, la coerción y el dominio en forma directamente proporcional, luego viene el acuerdo reciprocidad inversamente proporcional, la agresión pasiva, y el chantaje con peso $\leq .3$ y $> .4$; una correlación un poco mas débil se puede apreciar con la imposición manipulación y la autoafirmación, una mas pequeña correlación puede observarse con lo sexual en dirección positiva y el afecto petición y la inducción positiva todas las estrategias tienen una significancia de .01 excepto la persuasión racional que no es significativa.

De aqui podemos decir que la estrategia destructiva tiene una fuerte correlación positiva con las estrategias negativas, lo que significa que cuando una persona perjudica, humilla, ignora y engaña, también hace uso de otras tácticas que igualmente le hacen parecer hostil y tirano con su pareja.

DOMINIO

El *dominio* tiene una robusta correlación positiva con 9 estrategias, negativa con 2 y nula con 2.

Inducción negativa	.605**
Coerción	.515**
Afecto Negativo	.475**
Agresión Pasiva	.441**
Chantaje	.421**
Autoafirmación	.401**
Destructor	.368**
Imposición - Manipulación	.314**
Acuerdo reciprocidad	-.312**
Sexual	.219**
Inducción positiva	-.093*
Afecto Petición	.013
Persuasión Racional	.002

El *dominante* encuentra su mas alta correlación con el inductor negativo, seguido por una fuerte correlación con la coerción, el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y la autoafirmación, una correlación menor con el destructor y la imposición - manipulación y lo sexual en dirección directamente proporcional es decir el dominante suele hacer uso de estas estrategias, todas con significancia de .01 y sus correlaciones negativas se observan con el acuerdo reciprocidad al .01 e inducción positiva al .05, lo que significaría que el dominante suele hacer poco uso de la igualdad, tolerancia, el diálogo, la amabilidad, los cariños y la cooperación.

Al intentar describir el uso del dominio diríamos que es un sujeto que se comporta antipático y algo violento, pero su característica principal es que hace uso de su conocimiento sobre la otra persona y va directo al punto débil.

AFECTO NEGATIVO

El *afecto negativo* tiene fuertes correlaciones más o menos constantes en dirección positiva con 9 estrategias negativas con 1 y no significativas con 3.

Inducción negativa	.520**
Coerción	.489**
Chantaje	.476**
Dominio	.475**
Agresión Pasiva	.434**
Autoafirmación	.388**
Destructor	.383**
Acuerdo reciprocidad	-.343**
Imposición - Manipulación	.333**
Sexual	.235**
Inducción positiva	-.070
Persuasión Racional	.017
Afecto Petición	.002

El *afecto negativo* se correlaciona positivamente con la inducción negativa, la coerción, el chantaje, el dominio y la agresión pasiva con valores entre .40 y .52, una baja correlación con la autoafirmación, destructor e imposición manipulación, y una débil correlación con el factor sexual pero todas significativas al .01; su correlación negativa la establece con el acuerdo reciprocidad lo que significa que a mayor afecto negativo menor acuerdo reciprocidad.

De modo más descriptivo entenderíamos que el negar algunas cosas materiales, recordar los defectos, desdejar las promesas, decir que no se ama, y castigar entre otras cosas esta acompañado principalmente por tácticas que demuestran rechazo y desaprobación a la pareja así como menor tolerancia y poco diálogo, pues el sujeto hace uso de su astucia para crear emociones negativas a su pareja.

PERSUASIÓN RACIONAL

En la *persuasión racional* observamos una correlación significativa y positiva con 6 estrategias y nula con 7.

Imposición - Manipulación	.500**
Acuerdo reciprocidad	.400**
Afecto Petición	.344**
Inducción negativa	.284**
Inducción positiva	.274**
Autoafirmación	.220**
Agresión Pasiva	.078
Sexual	.047
Coerción	.022
Afecto negativo	.017
Chantaje	-.014
Dominio	.002
Destructor	-.002

Todo parece indicar que la *persuasión racional* es una estrategia bidimensional, pues aunque no tiene correlaciones negativas, las estrategias que describen su relación han sido consideradas de ambas direcciones, en las estrategias positivas encontramos el Acuerdo reciprocidad, el afecto petición y la inducción positiva, mientras que para la dimensión de estrategias negativas podemos observar la imposición manipulación, con la cual por cierto guarda su mas robusta relación, la inducción negativa y la autoafirmación, todas tienen una significancia de .01 lo que en términos prácticos significaría que a mayor persuasión racional mayor imposición manipulación y acuerdo reciprocidad.

Al tratar de conceptualizar esta formación podríamos decir que la persuasión racional, es una estrategia fría y calculada en donde se establece un contacto bidireccional, pero con fines primordialmente personales, para lo cual el sujeto hace uso de argumentos, sugerencias, análisis, explicaciones, justificaciones y discusión a fin de que se resuelva el conflicto a su favor, no importando para ello si es necesario por un lado prohibir a su pareja decir lo que piensa en primera instancia o ponerse de acuerdo con ella, porque el único objetivo es que la estrategia sea una u otra, sea efectiva.

AUTOAFIRMACIÓN

La *autoafirmación* se relaciona positivamente con 11 estrategias, negativamente con 2 y nula con 1 también.

Inducción negativa	.594**
Coerción	.497**
Imposición - Manipulación	.422**
Dominio	.401**
Afecto negativo	.388**
Agresión Pasiva	.316**
Chantaj	.286**
Destructor	.278**
Persuasión racional	.220**
Afecto Petición	.160**
Acuerdo reciprocidad	-.133**
Sexual	.089*
Inducción positiva	.034

El sujeto *autoafirmativo* enuncia sus peticiones abiertamente, es directo y decisivo pero todo indica que sus tácticas suelen ser acompañadas por conductas desaprobadoras dirigidas a su pareja cuando del deber implícito o explícito que acompaña a su comunicado no se obtiene respuesta, entonces el sujeto cuanto más autoafirmativo, más agresivo, impositivo y controlador, del mismo modo hace más uso de la coerción, la imposición, la manipulación, el dominio, el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje, la destrucción, la persuasión racional y el afecto petición por un lado y por el contrario a más autoafirmación menos acuerdo reciprocidad, todas las estrategias son significativas al .01 excepto la estrategia sexual con quien guarda una débil correlación positiva significativa al .05, lo que significaría que a mayor autoafirmación menos halagos sexuales y más evitación de un acercamiento íntimo y viceversa a menor autoafirmación menor uso de las estrategias que correlacionan positivamente y mayor uso de aquellas que correlacionan negativamente.

SEXUAL

La estrategia *sexual* está correlacionada positivamente con 9 estrategias, negativamente con 2 y nula significancia con 2.

Agresión Pasiva	.386**
Inducción negativa	.308**
Chantaje	.282**
Afecto negativo	.235**
Coerción	.229**
Acuerdo reciprocidad	-.226**
Dominio	.219**
Imposición-Manipulación	.177**
Destructor	.134**
Inducción positiva	-.125**
Autoafirmación	.089*
Persuasión racional	.047
Afecto Petición	-.002

La estrategia *sexual* desde su conformación está estructurada por tácticas directas e inversas es decir tanto puede decirse que le hace el amor, como que evita un acercamiento sexual; esta estrategia esta correlacionada con significancia de .01 y positivamente con la agresión pasiva, inducción negativa, chantaje, afecto negativo, coerción, dominio, Imposición manipulación y destructor; y correlaciona negativamente con el acuerdo reciprocidad y la inducción positiva; con una significancia menor al .05 pero positiva tenemos la autoafirmación, suponiendo que hemos transformado sus componentes en sentido negativo; es decir le hago el amor, lo interpretaríamos como no le hago el amor considerando que su correlación mas fuerte se describe con la poca colaboración, la indiferencia y el rechazo.

AGRESIÓN PASIVA

La *agresión pasiva* correlaciona positivamente con 9 estrategias, negativamente con 2 y no es significativa para 2.

Inducción negativa	.612**
Chantaje	.510**
Dominio	.441**
Coerción	.440**
Afecto negativo	.434**
Acuerdo reciprocidad	-.419**
Imposición-Manipulación	.387**
Sexual	.386**
Autoafirmación	.316**
Destructor	.308**
Inducción positiva	-.202**
Persuasión racional	.078
Afecto Petición	-.066

El sujeto que es *agresivo pasivo* encuentra su correlación mas robusta con la induccion negativa, por un lado se niega a colaborar, hace lo que quiere, se muestra indiferente y rechaza a su pareja, y por otro lado utiliza constantes conductas desaprobadoras y agresivas con su pareja, no deja descarta el chantaje, el dominio, la coerción y el afecto negativo, con una correlación moderada también hace uso de la imposición, elementos sexuales negativos, autoafirmación y destrucción, todas las estrategias significativas al .01; en el lado opuesto tenemos que a mayor agresión pasiva, menor acuerdo reciprocidad e inducción positiva, también significativa al .01 es decir podemos afirmar lo anterior con una certeza de 100%.

AFECTO PETICIÓN

El *afecto petición* se correlaciona positivamente con 5 estrategias, negativamente con 1, y no es significativa la relación con 7 estrategias.

Inducción positiva	.529**
Acuerdo reciprocidad	.449**
Persuasión racional	.344**
Imposición - Manipulación	.161**
Autoafirmación	.160**
Destructor	-.131**
Chantaje	.077
Agresión pasiva	-.066
Inducción negativa	.054
Dominio	.013
Coerción	.004
Afecto negativo	.002
Sexual	-.002

Como puede observarse el *afecto petición* es una estrategia que en primera instancia se relaciona positivamente con estrategias positivas porque parece no haber afectados, tal es el caso como se describe con la inducción positiva, el acuerdo reciprocidad, luego vemos la *persuasión racional* que pudiera describirse como bidimensional por tener implícitos elementos unidireccionales y bidireccionales, más adelante se asientan relaciones con la parte oscura del poder, la autoafirmación y la destrucción con la cuál establece que a mayor *afecto petición* menor actos destructivos y viceversa.

COERCIÓN

La *coerción* se relaciona positiva con 9 estrategias, negativamente con 2 y no es significativa con 2.

Inducción negativa	.623**
Dominio	.515**
Autoafirmación	.497**
Afecto negativo	.489**
Agresión pasiva	.440**
Chantaje	.413**
Imposición-Manipulación	.379**
Destructor	.375**
Acuerdo reciprocidad	-.325**
Sexual	.229**
Inducción positiva	-.087*
Persuasión racional	.022
Afecto petición	.004

La *Coerción* se describe con elementos tal como la utilización de la fuerza física, demandar las obligaciones, dar ordenes y amenazar que como todo parece indicar se correlaciona positivamente con conductas que hacen más visible la diferencia entre los elementos pues implican desde expresiones faciales y palabras altisonantes hasta comportamientos punitivos; también relacionados con la información, los afectos negativos, la agresión pasiva, el chantaje, más débilmente con la imposición, la destrucción, y el retiro de afectos sexuales; la parte inversa se describe con el acuerdo reciprocidad; todas las estrategias mencionadas significativas al .01 y la inducción positiva correlacionando negativamente con significancia de .05.

IMPOSICIÓN - MANIPULACIÓN

La *imposición manipulación* correlaciona positivamente con 12 estrategias y negativamente con 1.

Inducción negativa	.583**
Persuasión racional	.500**
Autoafirmación	.422**
Agresión pasiva	.387**
Coerción	.379**
Afecto negativo	.333**
Dominio	.314**
Chantaje	.308**
Destructor	.283**
Sexual	.177**
Afecto petición	.161**
Inducción positiva	.096*
Acuerdo reciprocidad	-.095*

Las estrategias relacionadas con la *imposición manipulación* en orden decreciente, pero positivo, es decir al aumento de una, aumenta la otra y viceversa, la disminución de una disminuye la otra tenemos a la inducción negativa, la persuasión racional, la autoafirmación, la agresión pasiva, la coerción, el afecto negativo, dominio, chantaje, destructor, sexual y el afecto petición significativos al .01, la inducción positiva también significativa al .05, y en el lado opuesto encontramos el acuerdo reciprocidad con una débil correlación, pero significativa al .05.

De lo anterior entendemos entre lo más significativo que la *imposición manipulación* está fuertemente influenciada por elementos del lado oscuro del poder, y otros como son el afecto petición y la inducción positiva caracterizados inicialmente por el lado inverso, que sin embargo en la *imposición manipulación* pueden transformarse a su favor en el contexto de lo negativo del poder; por otro lado podemos afirmar que a mayor *imposición manipulación*, menor acuerdo reciprocidad.

CHANTAJE

El *chantaje* está correlacionado positivamente con 9 estrategias, negativamente con 2 y no es significativa para 3 estrategias.

Agresión pasiva	.510**
Inducción negativa	.500**
Afecto negativo	.476**
Dominio	.421**
Coerción	.413**
Acuerdo reciprocidad	-.312**
Imposición manipulación	.308**
Destructor	.300**
Autoafirmación	.286**
Sexual	.282**
Afecto petición	.077
Persuasión racional	-.014
Inducción positiva	.001

El *chantaje* esta fuertemente correlacionado con la agresión pasiva, la inducción negativa, el afecto negativo, el dominio, y la coerción en su descripción directamente proporcional y en el lado negativamente proporcional le sigue el acuerdo reciprocidad; mas adelante con una menor correlación observamos la imposición manipulación, la destrucción, autoafirmación, y el retiro de afectos sexuales, todos los elementos significativos en .01.

Si intentáramos dar una imagen del chantajista podríamos decir que el sujeto, por un lado hace uso de elementos que le caracterizan a el mismo como blanco de oscuros resultados, e incluso pretende que éstos parezcan venir de su contrincante al punto de hacerle responsable y hasta culpable; y por otro no hace nada por cambiar la situación a un plano positivo pues actúa contrariamente a lo que su pareja propone, es rechazante y autoritario.

Comparación en la percepción de estrategias para hombres y mujeres

Puede apreciarse en esta investigación que las estrategias de poder para parejas heterosexuales, continúan dando una connotación negativa al uso del poder, y que aunque en su inicio las tácticas fueron derivadas de una concepción bipolar, el poder sigue percibiéndose mas claramente definido por elementos de corte negativo, hecho evidente a la formación y correlación positiva con dos estrategias; por un lado la inducción negativa, correlacionada con: Destructor, Dominio, Afecto negativo, Autoafirmación, Sexual, Agresión pasiva, Coerción, Imposición - Manipulación y Chantaje; que en suma estaría formado por 77 tácticas; luego, en el polo positivo, con la Inducción positiva, encontramos: Acuerdo reciprocidad y Afecto petición conformando un total de 30 tácticas. Sin embargo, también se identifica a la Persuasión racional como navaja de doble filo, pues aunque su correlación general coincide con el polo negativo, es significativa su correlación con el polo positivo para la mujer.

Ante esta relación, el análisis de los datos refleja que los hombres, se dirigen a su pareja con comportamientos cariñosos, dan regalos y reconocimiento a su pareja, son cooperativos, complacientes y se denominan amorosos [Inducción positiva]; suelen ser afectos al uso del diálogo para llegar a acuerdos justos [Acuerdo reciprocidad] y equánimes, son respetuosos y tolerantes para conseguir su meta [Afecto petición]; y en caso de no lograr sus objetivos, y con el fin de conseguir lo que desea, suele dirigirse al plano negativo, es decir. Se comportan agresivos abierta y encubiertamente; el sujeto usa utiliza la fuerza física [coerción]; tácticas desaprobatorias tal como ser impositivo, evitativo, quitarle el dinero a su compañera, utiliza la crítica destructiva y levanta la voz [Inducción negativa]; amenaza con hacer cosas punitivas y se comporta indiferente [Agresión pasiva] e incluso es hostil y rechazante y se niega a colaborar [Dominio] y desde luego también hace peticiones simplemente [autoafirmativo].

Para las mujeres el uso de tácticas de influencia es mucho mas amplio, en primer término suelen hacer uso de recursos que le muestran desaprobación a su pareja, en respuesta a las negativas, se comportan agresivas, imponen su voluntad, se hacen las enojadas, ponen caras, controlan el dinero, gritan, hacen críticas y reclamos a su compañero es evitativa, exigente, hace uso de excusas, se hace la mártir, es sarcástica y punitiva [Inducción negativa]; el uso del convencimiento a través de la exposición de su objetivo, hacer sugerencias, análisis y dar explicaciones en términos mutuamente aceptables [Persuasión racional]; hace prohibiciones e informa directamente lo que desea [Imposición - Manipulación]; en caso de no obtener la gratificación, suele ser hostil y tirana [Destructor]; en último término actúa indiferente, desinteresado y rechazante con su pareja [Agresión pasiva].

Tabla Correlación entre las Estrategias, visión Hombres vs Mujeres

	IN	IP	AR	PR	IM	DE	AN
Inducción Negativa		.076	-.242**	.194**	.569**	.435**	.468**
Inducción Positiva	-.063		.478**	.370**	.185**	-.078	.021
Acuerdo Reciprocidad	-.394**	.502**		.607**	.011	-.331**	-.328**
Persuasión Racional	.277**	.272**	.338**		.398**	-.116	-.098
Imposición-Manipulación	.566**	.083	-.116*	.540**		.296**	.424**
Destructor	.473**	-.110	-.315**	.050	.257**		.395**
Afecto Negativo	.554**	-.123*	-.324**	.070	.234**	.365**	
	Co	AgPa	Ch	AfPe	AU	Se	Do
Inducción Negativa	.589**	.574**	.468**	.169*	.669**	.219**	.597**
Inducción Positiva	-.031	-.220**	.107	.479**	.009	.014	-.029
Acuerdo Reciprocidad	-.257**	-.418**	-.311**	.436**	-.164*	-.180**	-.253**
Persuasión Racional	.019	-.058	-.101	.431**	.188**	-.046	-.060
Imposición - Manipulación	.449**	.314**	.282**	.195**	.499**	.176**	.294**
Destructor	.390**	.349**	.273**	-.150*	.286**	.096	.366**
Afecto Negativo	.480**	.464**	.446**	.020	.111**	.201**	.466**
	IN	IP	AR	PR	IM	De	AN
Coerción	.692**	-.104	-.369**	.013	.358**	.395**	.537**
Agresión Pasiva	.606**	-.141*	-.368**	.124*	.412**	.272**	.390**
Chantaje	.475**	-.022	-.248**	-.014	.282**	.307**	.487**
Afecto - Peticón	.002	.574**	.460**	.304**	.156**	-.120*	-.010
Autoafirmativo	.625**	.034	-.143**	.259**	.394**	.282**	.393**
Sexual	.247**	-.130*	.152**	.016	.086	.133**	.214**
Dominio	.606**	-.109*	-.326**	.013	.307**	.358**	.475**
	Co	AgPa	Ch	AfPe	Au	Se	Do
Coerción		.370**	.344**	.071	.448**	.184**	.468**
Agresión Pasiva	.462**		.468**	-.005	.375**	.339**	.398**
Chantaje	.467**	.503**		.132*	.275**	.248**	.346**
Afecto - Peticón	.013	-.076	.060		.128*	.038	.033
Autoafirmativo	.592**	.328**	.331**	.173**		.052	.444**
Sexual	.232**	.337**	.212**	-.002	.174**		.149*
Dominio	.560**	.452**	.461**	.018	.392**	.228**	

HOMBRES 000 MUJERES 000 Significancia p - .05* .01**

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La pareja como grupo y como institución está necesariamente ligada a los demás grupos y a la vida social entera, sin embargo, tiene su funcionamiento propio de grupo, sus leyes internas y su homeostasis; a propósito del lenguaje, de las comunicaciones internas y de las relaciones de fuerzas, motivo que justifica la búsqueda de un patrón específico en las relaciones íntimas.

Es de primordial importancia recordar que el poder tiene una amplia gama de manifestaciones y tal como lo plantea Osion y Cromwel (1975), puede ser estudiado por sus recursos, sus resultados y sus procesos; y en la presente, el objetivo fue identificar dentro del proceso de poder, las tácticas que los individuos emplean en su relación cotidiana con un compañero íntimo para lograr los objetivos deseados a las cuales se denominó "estrategias de poder", que en resumidas cuentas se entiende como: <el proceso definido a partir de los medios o recursos que surgen de entre un conjunto de actos dirigidos a influenciar al otro>.

Dentro de los objetivos de este estudio, en un sentido muy general, se trata de señalar las formas en que se producen las relaciones de poder en un México tradicional, urbano con infinidad de problemas socioeconómicos y culturales que afectan a la familia, núcleo central de la sociedad; y una vez identificados estos procesos, quizá podría dirigirse a localizar las ventajas y desventajas en el manejo de las relaciones interpersonales orientadas a la resolución de conflictos, y al desarrollo de algunas alternativas relacionadas con factores individuales tal como características personales y habilidades, pues tal como lo plantea Bagarozzi (1990), en un matrimonio disatisfactorio podría ser que el compañero en desventaja sea el más propenso a desarrollar un síntoma psiquiátrico para dar a ambos un mayor equilibrio de poder, y eso, no parece ser lo ideal.

En un plano sumamente importante se busca dar un panorama general de los patrones de influencia involucrados en las relaciones interpersonales y específicamente en las relaciones íntimas, que sea válido y confiable; al cual sea posible dar un significado propio del campo psicológico, pues tal como lo plantea Paddock y Schwartz (1986), con su modelo de estrategias para tratar con los conflictos de poder, existen elementos [la competencia, rol sexual, problemas en el cuidado de los niños y el manejo del estrés,] que una vez identificados, a la par de las conexiones entre ellos, es factible que la forma conductual negativa [acción o percepción] experimentada por la pareja pueda decrementar, debido a algún proceso dirigido a que los miembros se vuelvan más conscientes de sus funciones básicas y dinámicas en la relación, así como a la integración de ciertas actitudes dentro de su estilo de vida.

Los resultados encontrados muestran que las estrategias de poder asumen diversas formas, y están constituidas por indicadores, los cuales de forma práctica se denominan tácticas de influencia, y éstas pueden ser presentadas en una gran variedad de formas definidas por características tanto individuales como contextuales y de la estructura del poder mismo en general (Burr et al., 1977; Szinovacz, 1978; McDonald, 1979; Burr, 1973; Reiss, 1971); tal como las percepciones de autoridad, recursos, interrelación e intentos de control, sobre todo cuando se trata de la división de labores y la solución de problemas por un lado, y tal como lo afirma Rodman (1972), considerando que el poder está distinguido por el Contexto normativo, Comparación de recursos y Expectativas.

Los hallazgos plantean la existencia de 14 factores de influencia, que, tras un proceso de análisis y síntesis se conformaron y denominaron: inducción negativa, inducción positiva, acuerdo reciprocidad, persuasión racional, imposición - manipulación, Destructor, Afecto negativo, Coerción, Agresión pasiva, Chantaje, Afecto petición, Autoafirmación, Sexual y Dominio llamadas estrategias de poder que sin más, muestran claramente la connotación de tipo negativa definida para el constructo del poder, de las cuales 9 son utilizadas por la mujer y ninguna por los varones, y por el contrario, de las estrategias positivas identificadas, 2 son utilizadas por los hombres y ninguna fue significativa para las mujeres, no obstante es claro el predominio femenino, y de acuerdo a esto, en palabras de Kipnis (1980), representa que "quien tiene el control de los recursos valorados por otros, o quienes están en posición de dominio, usan una gran variedad de tácticas de influencia a diferencia de otros con bajo poder", lo que significa, tal como lo manifiesta Willer, Lovaglia y Markovsky (1997), que "las relaciones de poder encuentran el fundamento de su legitimidad en la racionalidad de su existencia artificial, no se obedece a la persona, sino a la regla"; Si la regla crea una figura institucional de mando, la obediencia recaerá transitoriamente sobre quien ocupe tal lugar, pero no se le obedecerá por sus cualidades personales, por lo que la tradición dicte, sino por desempeñar una función instituida por la regla. Esto implica que quien manda debe a su vez someterse a la norma abstracta que le permite ocupar tal sitio, aún si él o ella mismo/a ha contribuido a crearla, a las mujeres no se les pregunta si es que quieren hacerse cargo de las labores domésticas, y el cuidado de los hijos, y por el contrario, si desean ocupar algún puesto asalariado, se les advierte que serán las responsables del mantenimiento y buen funcionamiento de la familia, si algo falla, ella será la única culpable; por eso es posible interpretar que efectivamente para la mujer mexicana es deseable representar una figura de autoridad familiar, siempre y cuando no rompa con las normas establecidas por una sociedad dominada por la supresión masculina.

Sin embargo es indudable que deban existir excepciones y en este caso Frieze, McHugh, Maureen (1992) encontraron que el uso de estrategias coercitivas se relaciona negativamente con la felicidad marital, puesto que las estrategias positivas son predictoras positivas, lo que representaría que el uso desmedido y desproporcionado de la influencia y el poder pudiera ocasionar distorsiones negativas en la vida de pareja.

Por otro lado, los resultados de esta investigación corroboran la existencia de diferencias entre hombres y mujeres por el uso y preferencia de estrategias de poder, sin embargo, se cuestionan los resultados encontrados en comparación con otras culturas pues los hallazgos al respecto muestran que las mujeres usan un mayor número de estrategias de poder en su relación de pareja, conceptualizadas en un campo de uso negativo, totalmente contrario a los hombres, quienes muestran preferencia por el uso de estrategias de poder localizadas en el estilo conductual positivo, y aunque no están exentos del uso conductual negativo, la frecuencia con que tratan de influenciar a su compañera es menor; y aunque aparentemente la variedad de estrategias conductuales negativas que utiliza la mujer también es baja, es posible que el estilo positivo sea poco utilizado por ellas al tratar de conseguir lo que quieren de su compañero. Los datos muestran resultados comparativamente diferentes a los que se han identificado en otras culturas como la anglosajona, motivo por el cual se corrobora el planteamiento de Burr, (1973) donde menciona que la importancia y flexibilidad de las normas culturales son probablemente dos factores que están fuertemente ligados a aspectos definitorios en el establecimiento de las relaciones y aunque reiteradamente se hayan encontrado en la literatura diferencias en el uso y la preferencia de las de estrategias por sexo, como lo han demostrado Johnson, 1978; Fitzpatrick y Winke , 1979; Falbo y Peplau, 1980; Instone, Major y Bunker 1983; Kipnis, Castell, Gergen y Mauch, 1976 existen claras diferencias significativa para nuestra cultura, sobre todo cuando se ha planteado que no existe significancia en el uso de estrategias positivas por parte de las mujeres e igualmente distintivo, al focalizar el uso positivo de estrategias por parte de los varones; siendo que otras investigaciones, han planteado que la actuación sobre las acciones de los otros, requiere tanto de aspectos positivos como de los denominados negativos, no como sus principios constitutivos, sino como sus instrumentos.

Los resultados encontrados en comparación con otros autores difieren en cuanto a considerar positivas o negativas ciertas estrategias y en el planteamiento general de un uso distinto para hombres y mujeres así por ejemplo tenemos a Johnson (1978), quien se encontró que las estrategias de recompensa, coerción, legitimación, información y expertes fueron más típicas en los hombres, mientras que las de referencia, ayuda, información indirecta, información falsa, crítica, y sexual fueron estrategias más típicas en las mujeres.

Rivera, et al. (1996), respecto al sexo muestran que tanto hombres como mujeres utilizan indistintamente estilos conductuales positivos y negativos, es decir que en cuanto a la forma de pedir algo al compañero, no importa ser hombre o mujer para usar un estilo positivo o negativo. No obstante, las estrategias usadas dentro de estos estilos difieren de un sexo a otro. Así, reportan que los hombres utilizan estrategias mas directas que las mujeres. Las estrategias mas usadas en el estilo conductual positivo por las mujeres son el razonamiento, la persuasión, el afecto - petición y la asertividad, en el caso de los hombres, utilizan dentro de este estilo estrategias como la negociacion, el intercambio y la normatividad positiva. Por otro lado, dentro del estilo conductual negativo, la mujer utiliza con mayor frecuencia el afecto negativo y el hombre el autontarismo, la coercion, el poder remunerativo y la normatividad negativa.

Fitzpatrick y Winke (1979), señalan que los hombres utilizan más las estrategias de negociación con sus mejores amigos, mientras tanto las mujeres resuelven sus conflictos con sus mejores amigas por medio de la apelación emocional, entendimiento enfatizado, y el rechazo personal.

Falbo y Peplau (1980), también reportan diferencias por sexo en el uso de las estrategias de poder en heterosexuales en relaciones íntimas. Las estrategias frecuentemente reportadas por los hombres fueron directas - bilaterales tales como hablar, insinuar, y razonar; mientras tanto las mujeres reportaron usar estrategias indirectas - unilaterales, tales como amenaza de llorar, volverse silenciosas, y hacer cosas por sí mismas.

También Instone, Major y Bunker (1983), reportaron que los hombres tendían a hacer menos intentos de influenciar y usar más las estrategias de recompensa, (pagar y promesas) y de coerción (cobrar y amenazar) que las mujeres.

Como se ha mencionado, los resultados de esta investigación concuerdan con la existencia de un uso comparativo de estrategias entre hombres y mujeres en las relaciones íntimas. En un análisis rápido se observa que las mujeres utilizan el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y la persuasión racional, como estrategias negativas, lo que corroboramos; mientras que la coerción, la inducción negativa, la imposición, la manipulación y el dominio son típicas de los hombres, diferente a los resultados observados en esta investigación donde dichas estrategias son utilizadas por la mujer; en el lado opuesto, como estrategias positivas se observa y corrobora que la inducción positiva y el acuerdo recíproco, son utilizadas por los hombres, mientras que el afecto petición es utilizado por la mujer; existe ambivalencia respecto a que sexo utiliza la Autoafirmación y si es considerada positiva o negativa. Las estrategias de Destructor, Sexual, fueron nuevas estrategias definidas que no aparecen en este estudio y además no se desarrollaron aspectos normativos del poder que pudieran integrarse a esta investigación.

En el estudio de Rivera et al. (1996), muestran que las estrategias frecuentemente reportadas por los hombres fueron estrategias directas - bilaterales tales como hablar, insinuar, y razonar, mientras tanto, las mujeres reportaron usar estrategias indirectas - unilaterales tales como comportarse agresivamente, imponerse, perjudicar, amenaza de llorar, volverse silenciosas, comportarse poco afectuosa y antipática.

Al tratar de entender los resultados es factible pensar que, una de las maneras de estudiar el poder es observar cuáles son los fundamentos de su legitimidad, es decir, qué es lo que permite que una relación de desigualdad sea eficaz en la producción y reproducción de relaciones sociales; La existencia de poder genera un consenso relativo, y tomando en cuenta que el poder es una puesta en acto de las jerarquías simbólicas, se encuentran fundamentos para pensar que en el caso de las relaciones duales, cuando se trata de ejercer poder sobre la pareja, dada la inseparabilidad del concepto de "amor", y a su vez su representación en el

campo familiar, se otorga la jerarquía mayor a la mujer, quien de hecho es "la reina del hogar", y por tanto además de tener ciertos privilegios altamente determinados por la cultura tradicional, también se debe a obligaciones igualmente importantes para el mantenimiento de su estatus tal como sometimiento, abnegación y sacrificio que han de ser vistas como necesarias dentro de la participación activa en el desarrollo familiar. Es decir al hombre se le viene educando para proveer [Responder a un ámbito social competitivo en búsqueda de recursos económicos, sociales y políticos], mientras que a la mujer se le educa para hacer, dar soluciones y mantener controlada la situación familiar aunque sea indirectamente [Apoyo personal y salud física y emocional] o bien un tanto contradictorio tal como sostiene Safflios - Rothschild (1970), el amor es de gran importancia para que la mujer no haya tenido acceso a un alto nivel de recursos socioeconómicos, razón por la que ellas pueden cambiar el amor por el poder en las relaciones íntimas; sin embargo esto se justifica con lo que Rivera et al. (1994), plantean cuando dicen que la mujer dedica más tiempo e interés a la relación con su pareja y propone que en la pareja el ceder a las peticiones del otro y ejercer influencia en el compañero es signo de amor, es una forma de representar el interés por el objeto.

Lo que se corroboraría con los resultados encontrados por Rivera, et al. (1994), cuando concluyen que para las mujeres solteras el poder es amor, comunicación confianza, respeto, comprensión y unión; En el caso de mujeres casadas aparecen definidas con carga negativa como autoridad, dominio, dinero, decisión; mientras que las que utilizan las solteras son positivas, como: fuerza, seguridad, apoyo, cariño. Para el caso de los hombres solteros, el poder es respeto, comprensión, confianza, y dominio; mientras que para los casados es comprensión, unión, apoyo y amor. Un punto importante es que para los hombres a diferencia de las mujeres relacionan al poder con el sexo. Sin embargo ambos sexos utilizan definidoras también negativas como: dinero, hijos, educación e infidelidad.

Con mucha frecuencia, la oposición a las normas y actitudes en uso se lleva a cabo de acuerdo con la dinámica de la formación reactiva; es decir, que un individuo reacciona en forma única y polarizada en contra de una norma con la cual ha sido educado; es el caso en que con creciente ímpetu se presentan casos de parejas en que la mujer tiende a comportarse con la abrupta, enérgica e incluso explosiva autoafirmación, tradicionalmente utilizada por el hombre; sin embargo existe una doble vertiente pues como plantean Aida y Falbo (1991), esposos y mujeres difirieron en el uso de las estrategias de poder, mujeres tradicionales parece que usan más estrategias de poder que los esposos tradicionales.

Shutz (1958), establece en su teoría que las necesidades interpersonales deben incluir satisfacción, afecto y control de necesidades, donde el control de necesidades es el deseo de establecer y mantener el sentimiento de confortabilidad en la relación y el grado de poder que se ejerce sobre el otro. Pero como dice Boyduc et al (1976), en el matrimonio un incremento en la percepción de la superioridad de algún miembro de la pareja pudiera producir un incremento en su intento por controlar a su pareja.

Justificando el predominio en el uso y preferencia de estrategias de poder de las mujeres, se sugiere que quizá una primera fase en el proceso de integración de la mujer a la participación social activa mas intensa y directa, y con base a lo que plantea Cataldi y Reardon (1996), cuando concluyen que los [recursos] de la mujer tienen mayor impacto sobre el poder marital que el de los esposos, viene constituyendo un modelo reactivo que implica un esfuerzo mayor necesario, para influenciar la conducta de su adversario, al tiempo que trata de establecer un poder digamos equitativo, sin perder de vista su normatividad tratando de mantener un ajuste en su relación marital, tal como lo plantea Gray-Little et al. (1996), cuando propone que en parejas igualitarias y mujer guía se logra mayor satisfacción en el matrimonio, contrario a aquellas parejas anárquicas con baja satisfacción; o bien. Aída y Falbo (1991), quienes confirmaron que cuando los sujetos perciben igualdad en la pareja están más satisfechos con su relación que las parejas tradicionales, y sugieren que la expectativa de la insatisfacción marital está asociada con el uso de estrategias indirectas, cuestión que parece confundir los resultados, anteriormente se plantea que vivimos en un México tradicional, que las mujeres ejercen mayor influencia en sus parejas y que utilizan un mayor número de estrategias para influenciar, a su compañero, pero contrario a lo que parece, es justamente este patrón, por lo menos en hipótesis un camino funcional en las relaciones duales.

Por otro lado e intentando disminuir un poco la actitud negativa hacia el poder tal como lo plantea Foucault (1978); Gray Little et al. (1996), sugieren que cuando la mujer es la dominante de la pareja se reporta un incremento en la comunicación y en la empatía, hecho que disminuye la insatisfacción y promueve la resolución de conflictos. También se han encontrado bajas correlaciones entre los índices de poder y los puntajes de expresividad. A diferencia de que el poder y la instrumentalidad se vinculan directamente, aunque ésta última queda un poco mezclada con la expresividad, pues su correlación en ellas es muy fuerte (Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 1986).

Los teóricos generalmente asumen que el hombre tiene más poder en la relación de pareja, sociólogos y sociobiólogos plantean que los hombres son más vigorosos, fuertes y agresivos que las mujeres Komarovskiy (1967), la historia muestra que la tradición patriarcal lleva a los varones a mostrar dominio sobre sus mujeres, y además la religión y la estructura legal, sustentan esta manifestación (Gray- Little y Burks, 1983; Lerner, 1986), otra ventaja es que los hombres tienen altos puestos y ganan más dinero (Blood y Wolfe, 1960; D'Andrade, 1966; Scanzoni, 1979); esto parece plantear algo contrario a los resultados encontrados, sin embargo, como se ha mencionado antes, los recursos y los resultados del ejercicio del poder son diferentes a los medios que se utilizan, lo que parece justificarse por si mismo, por lo menos para esta aproximación, al desconocerse la frecuencia y la efectividad de las estrategias identificadas.

En cuanto a los modelos expuestos, se observan divergencias y semejanzas, en general en los modelos desarrollados en otros países se encuentra una gran concordancia entre las estrategias utilizadas para influenciar el comportamiento del compañero; sin embargo los modelos de Marwell y Smith (1967), Falbo y Peplau(1980), Howard, Blumstein y Schwartz (1986); son modelos que comparativamente comparten más las estrategias identificadas; existen otras estrategias que no aparecieron en esta investigación, sin embargo no es sorprendente, pues la variedad de tácticas posibles en las relaciones interpersonales es inmensa, y aún cuando pudiera ser posible incluirlas a las existentes o agregar una nueva categoría, es importante recordar que el objetivo no era encontrar similitud con los resultados de otras investigaciones, muy por el contrario es identificar para una población específica el comportamiento del fenómeno, por ello, mas que incluir, es plantear la existencia de 2 nuevos elementos que los modelos anteriores no describen, a) un componente sexual y b) otro destructor.

Se sugiere que para futuras investigaciones se averigüe la efectividad de las tácticas así como si son unilaterales o bilaterales, directas o indirectas, racionales o irracionales, así como asociar otros factores tal como estilos de apego y personalidad. En otros países por ejemplo se ha observado que las estrategias directas-bilaterales son generalmente más positivas para la relación de pareja mientras que las estrategias indirectas-unilaterales son catalogadas como negativas para expertos del área (Falbo y Peplau, 1988).

Otra razón por la que puede observarse la no correspondencia de algunas estrategias de poder, que han aparecido en otras culturas, es que aquí, en México, las emociones negativas son difíciles de aceptar y por ello su estudio se ha hecho más complicado; algunas de las estrategias que no se manifestaron por ejemplo en comparación con otros autores: el poder remunerativo, la normatividad y valor social, preestablecidos, el informativo y la expertes que si bien no forman parte de las estrategias en la relación de pareja encubiertas bajo un tenue manto de legalidad que puede incluso confundirse con el patriarcado deben tomarse en cuenta para futuras investigaciones del poder en general, y tomando en cuenta que en estudios anteriores relacionados con la conceptualización y definición del concepto se encuentran involucradas otras variables tal como dinero, arreglos financieros, expectativas y necesidades ocultas, dependencia, venganza, necesidades sexuales sublimadas, emociones negativas y tendencias autodestructivas (Rivera et al. 1994). O bien tal como Scanzoni (1979), propone, la atracción, cambio, reglas, justicia distributiva, negociación, maximizar beneficios, poder legitimo vs autoridad, confianza, comunicación, conflicto, hostilidad y violencia son entre otras más, parte del proceso del poder en las relaciones interpersonales.

Completando la idea anterior, y al tratar de dar el valor necesario Boulding (1994), plantea que las formas más sutiles de amenaza personal del sistema de comunicaciones son, en muchas situaciones, un aspecto importante del poder destructivo (excluir a determinadas personas, chismorreos, criticar a la gente en las conversaciones, manchar la reputación de alguien, revelar confesiones a otros, envidias y celos, etc.), a manera de ejemplo demuestran que la inclusión y exclusión de tácticas dentro de una estrategia es muy amplia y compleja y que sin mas, no se muestran la totalidad de éstas en las relaciones interpersonales en general.

Por otro lado resulta importante hacer mención que la comunicación constituye un elemento básico de todas las formas de poder, se necesitan elementos físicos y químicos para codificar la información que se comunica, y la ausencia de dichos instrumentos limitaría la comunicación. La estructuras físico - químicas del cerebro humano permiten una inmensa cantidad de información y comunicación, que pueden codificarse en ondas de luz, ondas sonoras, una página impresa, un cuadro, un gesto, una expresión facial, y así sucesivamente (Boulding, 1994); todo se presenta con el fin de aclarar que el ejercicio del poder incluye desde su inicio un proceso de información complejo entre los involucrados y esto nos permite ubicar la naturaleza humana en un ámbito de determinantes y consecuencias de la interacción social del individuo.

Por hacer un resumen apretado se encuentra que la subordinación de las mujeres es vista como el resultado de un conjunto de prácticas, materiales y simbólicas, que se organizan y se reproducen intencionadamente por los sujetos beneficiados como parte de un proyecto por conservar un sistema de dominación; sin embargo el uso de estrategias de poder representa en un conjunto, la lucha femenina por el poder en general aunque de modo no directo.

Todavía tomará tiempo para encontrar un equilibrio tanto personal, familiar como social donde no sea necesario sacrificar nada ni a nadie en pos del desarrollo, esto ocurrirá cuando también por parte de los hombres, se suceda un cambio que permita a ambos sexos llegar a una mutualidad enriquecedora. Una relación de poder se articula sobre dos elementos, ambos indispensables para ser justamente una relación de poder: que "el otro" (aquel sobre el cual ésta se ejerce) sea totalmente reconocido y que se le mantenga hasta el final como un sujeto de acción (Foucault, 1988) y aunque somos independientes, seguimos siendo una y otra vez dependientes del amor.

Otra pregunta en cuestión es ¿cómo debe interpretarse el hecho de utilizar mayor número de estrategias consideradas como negativas?, quiere realmente decir que se tiene el poder, es decir no se puede asegurar aún que la variedad de estrategias utilizadas determine el grado de poder, e incluso podemos inferir, de manera muy limitada que justamente la búsqueda de variedad en las estrategias significa la necesidad de adquirir poder.

El poder entre los animales se obtiene por superioridad física (fuerza y tamaño), o por superioridad intelectual. También por alianza con el fuerte, por unión grupal, o es transmitido por tradición, o por edad, por diferencia sexual, por el ciclo sexual, por la necesidad de roles y funciones que garanticen la sobrevivencia del grupo, por la maternidad, por el apareamiento con un macho de rango elevado; los humanos buscamos respuestas que nos ayuden, no sólo a sobrevivir, sino a mantenernos en un sistema que nos obliga a luchar contra todo lo que limita nuestros objetivos, y por ello que debemos preguntar, ¿cuáles son las condiciones o características que garantizan o facilitan la efectividad para el hombre y/o la mujer entre ellos y ante el mundo? Es decir sin el ejercicio del poder estaríamos perdidos en un inmenso universo sin dirección, y es justamente este objetivo, el dar utilidad y practicidad a las estrategias de poder para mejorar el funcionamiento del ser humano.

Galindo (1997), encontró que las personas que perciben mayor dominación, son las que trabajan remuneradamente, contrario a aquellas dedicadas al hogar únicamente, las cuales exigen más, tal vez por el rol que desempeñan. Aunque parece contradictorio, dado que se ha planteado que son los hombres quienes manifiestan mayor poder debido a que laboran y llevan el sustento al hogar, sin embargo todo parece indicar que las mujeres que no perciben un salario, hacen uso de un mayor número de tácticas para influenciar a la pareja, esto debido quizá a la lucha no abierta por equilibrar el poder en las relaciones interpersonales y oportunamente en el matrimonio.

Homey (Citado en Puget, 1996), visualiza la búsqueda del poder y la actitud dominante como un apoyo ante la ansiedad y como una válvula de seguridad a través de la cual un cierto montante de hostilidad puede ser descargado en forma menos destructiva; es decir, el poder permite la expresión atenuada de hostilidad.

Reiterando lo que plantea Galindo (1997), se confirma que el patrón de vida en el matrimonio mexicano se mantiene tradicional, en el sentido que es muy importante expresar amor entre los cónyuges, pero al mismo tiempo, el hombre es quien sigue dominando generalmente la relación. Esto produce en mí el cuestionar el significado del uso de las estrategias en forma casi completa para las mujeres, quien reportaron utilizar un mayor número de estrategias estereotípicamente consideradas negativas, mientras que para los hombres, el uso de dos estrategias, ambas positivas, nos hace pensar que el varón se reserva el uso de las estrategias de poder y las cambia por un mayor número de toma de decisiones según lo indica la literatura (McDonald, 1979; Johnson 1978; Turkel, 1980; Blood y Wolfe, 1960).

Los resultados nos llevan a pensar, que en nuestra cultura, el amor se considera como la base del matrimonio al igual que la solución satisfactoria de los problemas que ocurren dentro de éste y que en términos muy generales y pecando de generalización, debido en primer término por el número de sujetos incluidos en la muestra y la diferencia no equitativa de los sexos, todo parece indicar que el uso de estrategias no es sinónimo de poder tangible, más bien son recursos necesarios para el mantenimiento de la relación; y claro está no excluye otros elementos tal como la comunicación y sus procesos; este punto está relacionado con lo que propone Rhyne (1981), la existencia de acuerdos entre la pareja, de cómo desarrollar los diferentes roles para que exista equidad y como consecuencia una mayor funcionalidad.

Sin embargo y reiterando el concepto de Rollins y Bahr (1976), cuando proponen que el conflicto es parte sustancial del poder, Galindo (1997), supone que cuando se percibe mayor poder en cualquier miembro de la pareja, es decir, mayor dominación e inclinación en la toma de decisiones, el amor disminuye y no hay tanto equilibrio en los derechos y obligaciones dentro y fuera del hogar, lo que hace énfasis en que uno de los objetivos de esta investigación pretende justamente dar las bases para poder identificar las tácticas de influencia que en determinado momento pudieran ser motivo de conflicto entre los cónyuges y con lo cual una vez realizada la valoración, pueden enseñarse nuevas tácticas para disolver las asperezas.

BIBLIOGRAFÍA

Referencial

- Adler, A. (1985). El Carácter neurótico. México: Planeta.
- Aguilar, E. (1990). Estudio comparativo de matrimonios mexicanos que se encuentran en diferentes etapas del ciclo de convivencia, Tesis inédita de Licenciatura. Facultad de Psicología. U.N.A.M.
- Aida, Y. y Falbo, T. (1991). Relationships between marital satisfaction, resources, and power strategies. Sex Roles. Jan. 24(1-2):43-56.
- Babcock, J., Waltz, J., Jacobinos, N., Gottman, J. (1993). Power and violence: The relation between communication patterns, power discrepancies, and domestic violence. Special section: Couples and couple therapy. Journal of Consulting and Clinical Psychology. Feb. 61(1): 40-50.
- Bachrach, S. B. y Lawler, E. J. (1981). Bargaining power, tactics and outcomes. San Francisco CA: Jossey Bass.
- Bagarozzi, D. A. (1990). Marital power discrepancies and symptom development in spouses: An empirical investigation. Special Issue: Marital and family measurements. The American Journal of Family Therapy. Spr. 18(1):51-64.
- Bahr, S. J. (1972). The study of family power structure. A review 1960-1969. Journal of Marriage and the Family. May. 239-247.
- Bahr, S. J. y Rollins, S. (1978). Crisis and Conjugal Power, Journal of Marriage and Family. May. 33:360-367.
- Ball, F.L. J., Cowan, P. y Ciwabm, C. P. (1995). Who's got the power? Gender differences in partners' perceptions of influence during marital problem-solving discussions., Family-Process; Sep. 34(3):303-321.
- Barry, W. A. (1970). Marriage research and conflict: And integrative review, Psychological Bulletin. 73(4):759-767.
- Beach, S. R. y Tessser, A. (1993). Decision making power and marital satisfaction: A self-Evaluation Maintenance perspective. Journal of Social and Clinical Psychology; Win. 12(4):471-494.
- Belk, S.S., Snell, W. E., Garcia-Falconi, R., Hernández-Sánchez, J. E., Hargrove, L., y Holtzman, W.H. Jr. (1988). Power strategy use in the intimate relationships of men and women from Mexico and the United States. Personality and Social psychology Bulletin, 14.439-447.

- Blood, R. y Wolfe, D. (1960). Husband and Wives: The Dynamics of Married Living, New York: The Free Press.
- Blumberg, R. L. y Coleman, M. T. (1989). A theoretical look at the gender balance of power in the American couples. Journal of Family Issues. 10:225-250.
- Boulding, K. E. (1994). Las tres caras del poder. Mexico:Paidos.
- Boydac, R. y Stephen, B. J. (1976). A Theory of power relationships in Marriage. Journal of marriage and family. Brigham University 16(1):619-640.
- Burgroom, M. y Bettinghaus, E. P. (1980). Persuasive message strategies. In M.E. Roloff and G.R. Miller (Eds.), Persuasion: New Directions in Theory and Research. 141-169. Beverly Hills, CA: Sage.
- Burns, D. (1992). Husband wife innovative consumer decision making: Exploring the effect of family power. Psychology and Marketing. May-Jun. 9(3): 175-189.
- Buss, D. M., Gomes, M., Higgins, D. y Lauterba Ch. (1987). Tactis of manipulation. Journal of Personality and Social Psychology. 52:1219-1229.
- Cartwright, D. y Alvin, Z. (1959). A field theoretical conception of power. In D. Cartwright, Studies in social Power Ann Arbr: University of Michigan. 183-220.
- Cataldi, A. y Reardon, R. (1996). Gender interpersonal orientation, and manipulation tactic use in close relationships Sex-Roles, Aug. 35(3-4):205-218.
- Centers, R.; Raven, B. y Rodrigues, A. (1971). Conjugal power structure: A re-examination. American Sociological Review, Apr. 36:264-278.
- Christensen, A., y Heavey, C. L. (1990). Gender and social structure in the demand/withdraw pattern of marital conflict. Journal of personality and social psychology. 59:73-81.
- Clark, R. A. (1979) The impact of self interest and desire for liking on the selection of communicative strategies. Communication Monographs, 46:257-273.
- Cloven, D. H. y Roloff, M. E. (1993). The chilling effect of aggressive potential on the expression of complaints in intimate relationships. Communication Monographs. 60:199-219.
- Cody, M. J.; McLaughlin, M. L. y Jordan, W. J. (1980). A multidimensional scaling of three sets of compliance-gaining strategies. Communication Quarterly. 28:34-46.
- Cody, M. J.; McLaughlin, M. L., y Scheider, M. J. (1981). The impact of relational consequences and intimacy on the selection of interpersonal persuasion tactics: A reanalyses. Communication Quarterly. 29: 91-106.
- Coleman, D. H. y Straus, M. A. (1986). Marital power, conflict and violence. Violence and Victims. 1:141-157.
- Corrales, R. G. (1975). Power and satisfaction in early marriage. In R. E. Cromwell and D. H. Olson (Eds.) Power in families. New York: Wiley

- Covarrubias, Q. (1976). Una aproximación Psicosocial al estudio del poder en México. Tesis inédita de Licenciatura, Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Cowan, G., Drinkard, J. y McGavin, L. (1984). The effects of target, age, and gender on use of power strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 47:1391-1398.
- Cromwell, R. E., Klein, D. M., y Wieting, S. G. (1975). Family Power: A multitrait multimethod analysis. In R. E. Cromwell and D. H. Olson. Power in families. New York: Wiley.
- Crosbie, B. y Giles, S. J. (1991). Marital power in stepfather families: A test of normative resource theory. Journal of Family Psychology. Jun. 4(4):484-496.
- Chávez, B. (1986). La satisfacción Marital en Parejas de Mujeres profesionistas. Tesis inédita de Maestría, Universidad de las Américas.
- Dahl, R. A. (1958). The concept of power. Behavioral Science, 2:201-218.
- DeTurck, M. y Meller, G. (1986). The effects of husband and wives social cognition on their marital adjustment, conjugal power, and self-esteem. Journal of Marriage And The Family, 48:715-724.
- Díaz-Guerrero, R. (1984). Psicología del Mexicano. México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. y Díaz-Loving, R. (1988). El amor y el poder en México. La Psicología Social en México. AMEPSO. 2:153-159.
- Díaz-Loving, R., Díaz-Guerrero, R., Helmreich, R. L. y Spence; J.T. (1981). Comparación Transcultural y Análisis Psicométrico de una medida de Rasgos Masculinos (instrumentalidad) y Femeninos (expresivos). Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social en México. Ene-Jun. 1.
- Dillard, J. P. y Fitzpatrick, M. A. (1985). Compliance-gaining in marital interaction. Personality and social Psychology Bulletin, 11:419-433-
- Dorsch (1990). Diccionario de Psicología, México: Herder.
- Dutton, D. G; Starzomski, A. J. (1988). Personality predictors of the Minnesota power and control wheel. Journal of Interpersonal Violence, Feb. 12(1):70-82.
- Eagly, A. H. (1983). Gender and Social influence: A social psychological Analysis. American Psychologist, 38:971-981.
- Elú de Leñero, M. C. (1975). ¿Hacia dónde va la mujer mexicana?. México: Instituto Mexicano de Estudios Sociales.
- Emerson, R. (1962). Power- dependence relations. American Sociological Review, 27:31-41.
- Erez, M., Rim, Y. y Keider, I (1986). The two sides of the tactics of influence: Agent vs Target. Journal of Occupational psychology. 59:25-39.
- Etzioni, A. (1961) A Comparative Analysis of Complex Organisations. New York. Macmillan.

- Eurchul, W. P; Raven, B. H. (1997). School power in school consultation: A contemporary view of French and Raven's bases of power model. Journal of school psychology, Sum; 35(2):137-171.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. Journal of Personality and Social Psychology, 35(8):537-547.
- Falbo, T. y Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. Journal of Personality and Social Psychology, 38:618-628.
- Falbo, T. y Shapperd, J. A. (1986). Self-righteousness: Cognitive, power, and religious characteristics. Journal of Research in Personality, 20:145-157.
- Falbo, T., Hezen, M. D. y Linimon, D. (1982). The costs of selecting power bases or messages associated with the opposite sex. Sex Roles, 8:147-157.
- Fernández, P. (1982). Conflicto de Roles de la mujer casada que trabaja. Tesis inédita de Licenciatura, Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. American Psychologist, 48:621-628.
- Fitzpatrick, M. A. y Winkle, J. (1979). You always hurt the one you love: Strategies and tactics in interpersonal conflict. Communication Quarterly, 27:3-11.
- Foreman, S. y Dallos, R. (1981). Inequalities of power and sexual problems. Journal of Family Therapy. Nov.14(4):349-369.
- Foucault, M. (1979). Microfísica del poder. España: La piqueta
- Foucault, M. (1988). El sujeto y el poder. Revista Mexicana de Sociología. 3-88.
- French, J. (1956). A formal theory of social power. Psychological Review, 67:181-194.
- French, J. Jr. y Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (Ed.), Studies in Social Power, 150-163, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Freud, S. (1982). Obras completas. Tr. Etcheverry, J. México: Gedisa.
- Friedkin, N. (1993)b. An expected value model of social exchange outcomes. 163-193. In Advances in group process. IOJAI press.
- Frieze, I. y McHugh, M. C. (1992). Power and influence strategies in violent and nonviolent marriage. Special Issue: Women and power. Psychology of Women Quarterly. Dec. 16(4):449-465.
- Galbraith, J. K. (1988). Anatomía del poder. ¿Qué es?, ¿Cómo se obtiene? y ¿Quiénes lo ejercen? Tr. Quijano, R. México: Edivision
- Galindo, B. (1996). Poder y pareja. Tesis inédita de Licenciatura, Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Gamson, W. A. (1968). Power and discontent. Honewod:Dorsey

- Glenn, D. N. y Weaver, N. C. (1978). The contribution of marital happiness, Journal of Marriage and the Family, May. 161-168.
- Godínez, R. (1982). Búsqueda de la imagen de la Mujer Mexicana, Tesis inédita de Licenciatura, Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Goodstadt, B. y Kipnis, D. (1970). Situational influences on the use of power, Journal of Applied psychology, 54:201-207.
- Grasmick, H. G; Hagan, J. Blackwell, B.S; Arneklev, B. J. (1996). Risk preferences and patriarchy: Extending power - Control theory. Social Forces, Sep. 75(1):177-199.
- Graverholz, E. (1987). Balancing the power in dating relationships. Sex Roles. 17:563-570.
- Gray-Little, B. y Burks, N. (1983). Power and satisfaction in marriage: a review and critique, Psychological Bulletin. 93(3): 513-538.
- Gray-Little, B., Baucom, D. H. y Hamby, S. L (1996). Marital Power, marital adjustment, and therapy outcome. Journal of Family Psychology. Chapel Hill, NC, US. Sep. Vol. 10(3):292-303.
- Gruber, K. y White, J. (1986). Gender differences in the perceptions of self's and other's use of power strategies. Sex Roles. 15:109-118.
- Grunebraivu y Chrost, J. (1990). The Dimensions of Power Distribution in family, Structure Dynamics, and therapy. Contemporary Marriage: Herry. 275-293.
- Guillespie, D. (1971). Who has the power?. The Marital Struggle, Journal of marriage and family. Aug. 445-458.
- Gutsche, S y Murray, M. (1991). The Feminist meets the cybernetician: an integrated approach to Spousal Violence, Journal of Strategic and Systemic Therapies. Win. 10(4):76-79.
- Guttman, N. (1997). Ethical dilemmas in health campaigns. Health Communication, 9(2):155-190.
- Hadley, T. y Jacob, T. (1973). Relationship among Measures of family power. Journal of Personality and Social Psychology. 27:6-12.
- Halloran, E. C. (1998). The role of marital power in depression and marital distress. The American Journal of Family Therapy, Jan-Mar. 26(1):3-14.
- Harrell, W. A. (1990). Husband's masculinity, Wife's power, and marital conflict, Social Behavior and Personality. 18(2):207-216.
- Heavey, C. L., Layne, C. y Christensen, A. (1993). Gender and conflict structure in marital interaction: A replication and extension. Journal of Consulting and Clinical Psychology. 61:16-27.
- Heer, D. M. (1963). The measurement and bases of family power: An overview. Marriage and Family Living, 25. 233-139.

- Henley, N. (1975). Power, sex and non-verbal communication, In B. Thorney, N. Henley language and sex. difference and dominance. Powley Mass. Newer y House.
- Herrasti, A. E. (1989). La quinta alternativa de la pareja. Nuevas perspectivas para la integración. México: Porrúa.
- Hoffs, S. A. (1984). Psicodinámica del poder. Tesis inédita de maestría, Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Hoffs, S. A. (1986). El poder del poder. México: Diana.
- Homans, G. C. (1961). Social behavior: Its Elementary Forms. New York: Harcourt, Brace and World.
- Howard, J., Blumstein, P., y Schwartz, P. (1986). Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. Journal of Personality and social Psychology, 51:102-109.
- Instone, D., Major, B. y Bunker, B. B. (1983). Gender, self-confidence, and social influence strategies: An organisational simulation. Journal of Personality and Social Psychology, 44:322-333.
- Jacobo, A. C. (1995). Satisfacción Marital y Poder en la pareja. Tesis inédita de licenciatura, Psicología. U.N.A.M.
- Jacobson, N. S., McDonald. D. W., Follette, W. C., y Berley, R. A. (1985). Attributional processes in distressed and non distressed married couples. Cognitive Therapy and Research, 9:35-50.
- Jacobson, G. (1986). Power dynamics in love and marriage. Psychiatric-Annals. Nov. 16(2):647-649.
- Johnson, P. (1976). Women and power: Toward a theory of effectiveness. Journal of Social Issues, 12:383-396.
- Johnson, P. (1978). Women and interpersonal power. In I. H. Frieze, J. E. Parsons, P. B. Johnson, D. N. Rubie, and G. L. Zellman (Eds.), Women and Sex Roles. New York: Norton.
- Kelley, H. H., Cunningham, J. D., Grisham, J. A., Lefebvre, L. M., Sink, C. R. y Yalom. G. (1978). Sex differences in comments made during conflict within close heterosexual pair. Sex Roles, 4:473-492.
- Kelley, H. H. (1979). Personal relationships: Their structures and processes. Hillsdale. NJ: Erlbaum.
- Kenneth G J. (1983). The Anatomy of Power. Boston: Houghton Mifflin.
- Kingsbury, N. y Scanzoni, J. (1989). Process power, and decision outcomes among dual-career couples. Journal of comparative family studies. Sum. 20(2):136-149.
- Kipnis, D. (1984). The use of power in organizations and in interpersonal settings. In S. Oskamp (Ed). Applied Social Psychology Annual 179-210 Beverly Hills, CA: Sage

- Kipnis, D. y Vanderveer, R. (1971). Integration and the use of power. Journal of personality and social Psychology, 17:280-286.
- Kipnis, D. y Consentino, J. (1969). Use of leadership powers in industry. Journal of Applied Psychology, 53:460-466.
- Kipnis, D., Castell, P. J., Gergen, M. y Mauch, D. (1976). Metamorphic effects of power. Journal of Applied Psychology, 61:127-135.
- Kipnis, D., Schmidt, S. M. y Wilkinson, I. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. Journal of Applied Psychology, 65, 440-452.
- Koberg, C. S. (1985). Sex and situational influences on the use of power: A follow-up study. Sex Roles, 13:625-639.
- Kolb, M. y Straus, M. (1974). Marital power and marital happiness in relation to problem-solving ability. Journal of Marriage and the Family. 36:756-766.
- Kollock, P., Blumstein, P. y Schwartz, P. (1985). Sex and power in interaction. Conversational privileges and duties. American Sociological Review. 50:34-46.
- Korda, M. (1987). El poder. Tr. Menendez, I. Argentina: Emcé.
- Kulik-Liat (1997). Anticipated dependence: A determinant and integrative model of power relations among elderly couples. Journal of aging studies, Win; 11(4):363-377.
- Lawler, E. J. (1992). Power processes in Bargaining. The Sociological Quarterly. 33:17-34.
- Lee, G. R. y Petersen L. R. (1983). Conjugal power and spousal resources in patriarchal cultures. Journal of Comparative Family Studies. 14:23-38.
- León, I. y Marrero, H. (1991). Representaciones cognitivas implícitas sobre el poder en la pareja y su relación con variables de personalidad, Revista de Psicología Social, 6(2):209-221.
- Leonard, K. y Senchak, M. (1996). Prospective prediction of husband marital aggression within newlywed couples. Journal of Abnormal Psychology, Aug. 105(3):369-380.
- Leone, C. y Burns, J. T. (1997). Assessing contingency, power and efficacy: A psychometric Investigation of social motivation. Journal of social psychology, Apr. 137(2):255-265.
- Lewin, K. (1985). Field Theory in the Social Science. New York: Harper and Row.
- Licon, M. (1983). Estructura y dinámica del poder en la familia. Tesis inédita para obtener el grado de especialista en medicina familiar. U.N.A.M.
- Litlepage, G.; Van, H.; Cohen, K. y Janiec, L. (1993). Instruments measurin the use influence tactics. Journal of Applied Social Psychology. Jan. 23(2):107-125.
- López, R (1990). Manifestaciones de Poder a través de los Roles Sexuales para la supervivencia de la Pareja Tesis inédita de Licenciatura. Facultad de Psicología, U N.A.M

- Lusting, M. W. y King, S. W. (1980). The effect of communication apprehension and situation on communication strategy choices. Human communication Research, 7:74-72.
- Madden, M. E. (1987). Perceived control and power in marriage: A study of marital decision making and task performance, Personality and Social Psychology Bulletin, 13(1):73-82.
- Marwell, G. y Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance-gaining behavior: An empirical analysis. Sociometry, 30:350-364.
- McDonald, G. W. (1980). Family Power: The assessment of a decade of theory and research 1970-1979 Journal of Marriage and the Family, 42:841-854.
- Miller, C. L. y Cummins, A. G. (1992). An examination of women's perspectives on power. Psychology of Women Quarterly, 16:415-428.
- Miller, G., Boster, F., Roloff, M., y Seibold, D. (1977). Compliance- gaining message strategies: A typology and some findings concerning effects of situational differences. Communication Monographs, 44:38-51.
- Molm, L. (1997). Risk and power use: Constraints on the use of coercion and exchange. American Sociological Review, Feb. 62(1):113-133.
- Molm, L. D. (1981). The conversion of power imbalance to power use. Social Psychology Quarterly, 44:151-163.
- Molm, L. D., Theron, M. Q. y Wiseley, P. A. (1994). Imbalanced structures, unfair strategies. American Sociological Review, 59:98-121.
- Murstein, B. y Adler, E. (1995). Gender differences in power and self disclosure in dating and married couples. Personal Relationships, 2:199-209.
- Nieto, C. (1990). Mujeres en expansión, los 90' oportunidad para la mujer, Revista Expansión, México, 22:55-61
- Nina Estrella R. (1991) Comunicación marital y estilos de comunicación: Construcción y validación. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Noyola, J. (1990). "El poder: un punto de vista psicológico". Tesis inédita de Licenciatura. Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Offerman, L. R. y Schrier, P. E. (1985). Social influence strategies: The impact of sex, role and attitudes toward power. Personality and Social Psychology Bulletin, 11:286-300.
- Olson, D. H. (1969). The measurement of family power by self-report and behavioral methods. Journal of marriage and the family. Aug. 31:545-550.
- Olson, D. H. y Rabunsky, C. (1972). Validity of four measures of family power. Journal of Marriage and the Family. 34:224-234.
- Olson, D. y Cromwell, R. (1975). Power in families. En R. E. Cromwell and D. H. Olson, Power in Families. New York: John, Wiley, and Sons. 3-37.

- Oxford English Dictionary, (1961). Oxford, Inglaterra: Clarendon.
- Parsons, T (1963). On the concept of influence. Public Opinion Quarterly, 27:37-62.
- Peplau, I. A. y Campbell, S. M. (1989). Power in dating and marriage. A feminist perspective. Palo Alto CA: Mayfield.
- Phillips, C. E. (1967). Measuring power of spouse. Sociology and Social Research. Oct. 52:35-49.
- Phillips, N. (1997). "Bringing the organisation back in: A comment on conceptualisations of power in upward influence research" Journal of Organisational Behavior, Jan. 18(1):43-47.
- Piaget, J. (1977). Estudios sociológicos. Tr. Quintanilla, M. España: Ariel.
- Pick, S. y Andrade P. (1988). Diferencias sociodemográficas en la Satisfacción Marital: El caso de México, Revista de Psicología social. 6(2):173-186.
- Puget, J. (1996). Del poder al poder. Revista de Psicoanálisis, Spec Issue 5:121-135.
- Pye, K. (1994). Women's employment as a gift or burden? Marital power across marriage, divorce, and remarriage. Gender and Society. Mar. 8(1):33-48.
- Pye, K. (1996) Class based masculinities the interdependence of gender, class and interpersonal power. Gender and society, Oct. 10(5):527-549.
- Raush, H. L., Barry, W. A., Hertel, R. k., y Swain, M. A. (1974). Communication, Conflict and marriage. San Francisco: Jossey- Bass.
- Raven, B. H, Centers R. y Rodrigues A. (1975). The bases of conjugal power. Power in families. 217-232. New York: Sage
- Raven, B. H. (1965). Social influence and power. En I. D. Steiner and M. Fishbein. Current studies in social psychology. New York: Holt, Rinehart, and Winston. 371-381.
- Raven, B. H. (1980). The comparative analysis of power and influence. Chicago: Aldine Winston.
- Rhine, D. (1981). Bases of marital satisfaction among men and women. Journal of Marriage and the Family 1:941-955.
- Rivera, A. S. y Diaz-Loving R. (1995). Significado y distribución del poder en la pareja. Revista de Psicología Social y Personalidad. 6(2):159-172.
- Rivera, A. S ; Díaz-Loving R.; Sánchez, A. R. y Avelarde, B. P. (1993). La Semántica del Poder en la Relación de Pareja. Revista de Psicología Social y Personalidad. 8(1):17-26.
- Rivera, A. S.; Díaz-Loving, R.; Sánchez A. R. y Alvarado, H. V. (1996). Estilos y estrategias de poder: Un estudio exploratorio. La psicología Social en México. 6:310-315.
- Rivera, A., Díaz-L, R.; Sanchez, A.; Ojeda, G.; Lignan, C.; Alvarado, H. y Avelarde, B. (1994). El amor y el poder en la relación de pareja. La psicología Social en México. 5:161-167.

- Rodman, (1972). Marital power and the theory of resources in cultural context. Journal Comparative Family Studies. Spr. 3:50-69.
- Rollins, B. C. y Bahr, S. J. (1976). A theory of power relationships in marriage. Journal of Marriage and the Family, 38: 619-627.
- Ronfeldt, H., Kimerling, R. y Arias, I. (1998). Satisfaction with relationship power and the perpetration of dating violence. Journal of marriage and the family; Feb. 60:70-78.
- Rossa (La), R. (1977). Conflict and power in marriage. Beverly Hills: Sage.
- Safilios-Rothschild, C. (1976). The study of family power structure: A review, 1960-1969. Journal of Marriage and the Family, 32:539-552.
- Sagrestano, L. M. (1992a). Power strategies in interpersonal relationships: Effects of expertise and gender. Psychology of women Quarterly, 16:481-486.
- Sagrestano, L. M. (1992b) The use of power and influence in a gendered world. Psychology of Women Quarterly, 16:439-447.
- Sagrestano, L., Christensen, A. y Heavey, C. (1998). Social influence techniques during marital conflict. Personal Relationships. 5:75-89.
- Sanger, D., Moim, M. y Stewart, C. (1987). Caseworker recognition of marital separation, Social Casework. Sep. 68(7):394-399.
- Satir, V. (1989). Psicoterapia familiar conjunta. México: La Prensa Médica Mexicana.
- Scanzoni, J. y Szinovacz, M. (1987). Social processes and power in families, Decision making: A developmental sex role model. Beverly Hills, CA:Sage.
- Schafer, B. R. y Ketth, M. P. (1981). Equity in marital roles across the family life cycle, Journal of Marriage and the Family. May. 359-367.
- Schelling, T. C. (1960). The strategy of conflict. New York:Oxford University press.
- Shukla, A. y Kapoor, M. (1990). Sex rol identity, marital power, and marital satisfaction among middle class couples in India. Sex-Roles. Jun. 22:11-12.
- Sillars, A. L. (1980). Stranger and spouse as target persons for compliance-gaining strategies. Human Communication Research, 6:265-279.
- Skvoretz, J., y Willer, D. (1991). Power in exchange networks. Setting and structure variations. Social Psychology Quarterly. 54:224-238.
- Skvoretz, J., y Willer, D. (1993). Exclusion y power. Four theories of power in Exchange Networks. American Sociological Review. 58.801-818.
- Smoreda, Z. (1995). Power, gender stereotypes and perceptions of heterosexual couples. British Journal of Social Psychology. 34:421-435.
- Snyder, K. D. (1979). Multidimensional assessment of marital satisfaction, Journal of Marriage and the family. Nov. 813-826.

- Spence, J., Deaux, K. y Helmreich, R. (1985). Sex roles in contemporary American society. The handbook of social psychology New York: Random House.
- Spencer, O. H. (1996). Reconsidering power and distance. Journal of Pragmatics, 26(1):1-24.
- Sprecher, S. (1985). Sex differences in bases of power in dating relationships. Sex Roles, 12:449-462.
- Sprecher, S. y Felmlee, D. (1997). The balance of power in romantic heterosexual couples over time from his and her perspectives. Sex Roles, 37(5-6):361-379.
- Sprey, J. (1975). Family power and process: toward a conceptual integration. In R. E. Cromwell and D. H. Olson. Power in families. 61-79. New York: John, Wiley and sons.
- Steil, J. M. y Weltman, K. (1992). Influence strategies at home and at work: A study of sixty dual carrier couples. Journal of social and personal Relationships, 9:65-88.
- Straus, H. y Tallman (1978). Negotiations: Varieties, Contexts, Processes and Social order. San Francisco: Jossey-Bass.
- Straus, H. y Tallman, (1971). SIMFAM: A technique for observational measurement and experimental study of family. New York: Dryden 374-440.
- Sutton, S. y Rosenberg, (1970). Sibling consensus on power tactics. Journal of Genetic Psychology, 11(2):63-72.
- Szinovacz, (1981). Relation among marital power measures. Journal of Comparative Family Studies, 2: 151-169.
- Szinovacz, (1987). Family power handbook of marriage, 651-693. New York: Plenum.
- Tedeschi, J. T., Schienker, B. R., y Bonoma, T. V. (1973). The exercise of power and influence: The source of influence. IN J.T. Thedeschi. The social influence process Chicago, IL: Aldine-Atherton. 287-345.
- Thibaut, J. W. y Kelley, H. H. (1959). The Social Psychology of Groups. New York: Wiley.
- Tompson, M. E. (1981). Sex differences: Differential access to power or sex-role socialisation?. Sex Roles, 7:413-424.
- Turk J. L. y Bell, N. W. (1972). Measuring power in families. Journal of Marriage and the Family, 34: 215-222.
- Turk, J. L. (1975). Uses and abuses of family power In Cromwell R. and Olson D. Power in families. New York: John Wiley.
- Turkel, A. (1988). Money as a Mirror of Marriage, Journal of the American Academy of Psychoanalysis, Oct. 16(4):525-535.
- Unger, R. K. (1976). Male is greater than female: The socialisation of status inequality. The Counseling Psychologist, 6:2-9

- Valle (Del), E. y Moises, B. (1996). Psicoanálisis y Poder. Revista de Psicoanálisis, Spec Issue 5:63-75.
- Vives, J. (1985). Studies in Social Psychology. New York: Holt, Rinehart, and Winston, 371-382.
- Walker, A. J. (1996). Couples watching television: Gender, power, and the remote control. Journal of Marriage and the family, Nov. 58(4):813-823.
- Wanis, J. (1996). The gender and power mix for manager as negotiators. Negotiation Journal. Oct. 12(4):367-370.
- Warner, R. L.; Lee, G. R. y Lee, J. (1986). Social organisation, spousal resources and marital power: A cross-cultural study. Journal of Marriage and the Family, Feb. 48(1):121-128.
- Watson, C; Hoffman, L. R. (1996). Managers As negotiators: A test of power versus genders predictor of feelings, behavior, and outcomes. Leadership Quarterly. Spr. 7(1):63-85.
- Watzlawick, P., Beavin, B. J. y Jackson, D. D. (1991). Teoría de la Comunicación Humana. Barcelona: Herder.
- Whisman, M. y Jacobson, N. (1990). Power, marital satisfaction, and response to marital therapy. Journal of Family Psychology. Dec. 4(2):202-212.
- White, G. S. (1980). Physical attractiveness and courtship progress, Journal of Personality and Social Psychology. 39(4):660-668.
- White, G. S. y Hatcher, C. (1984). Couple complementary and similarity: a review of the literature, The American Journal of Family Therapy. 12:15-25.
- Wilkinson, I. y Kipnis, D. (1978). Interfirm use of power. Journal Applied Psychology. 63:315-320.
- Willeford, W. (1996). Love, power and being born married. Journal of Analytical Psychology, Jan; 4(1):59-76.
- Willer, D; Lovaglia, M. J; Markovsky, B. (1997). Power and influence: A theoretical bridge. Social forces. Dec. 76(2):571-603.
- Winter, D. G. (1973). The Power Motive. New York: Wiley.
- Wiseman, R. L. y Schenck-Hamlin, W. (1981). A multidimensional scaling validation of an inductively-derived set of compliance-gaining strategies. Communication Monographs. 48:251-270.
- Witteman, H. y Fitzpatrick. M. A. (1986). Compliance-gaining in marital interaction: Power bases, processes, and outcomes. Communication Monographs, 53:130-143.
- Wrong, D. (1979). Power. Its forms, bases and uses. New York: Harper and Row.
- Yampey, N. (1996). Lo femenino, lo masculino y el poder. Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina, Dec. 42(4):313-318.

- Yoder, J. D. y Kahn, A. S. (1992). Toward a feminist understanding of women and power. Psychology of Women Quarterly, 16:381-388.
- Yuki, G. y Falbe, C. (1997). Influence objectives in upward downward. Journal of Applied Psychology, 132-140.
- Zaleski, Z; Janson, M; Swietlicka, D. (1997). Influence Strategies used by military and civil supervisors. Polish Psychological- Bulletin, 28(4):325-332.
- Zelditch, M. Jr. (1992). Interpersonal power. 994-1002. In Edgar F. Borgatta and Marie L. Borgatta. Encyclopedia of Sociology. Macmillan.
- Zimbardo, P. G. Leippe, M. R. (1991). The psychology of Attitude Change and social Influence. McGraw-Hill:Sage.

Complementaria

- Allen, C. M. (1984). On the validity of relative validity studies of Final-Say measures of marital power. Journal of Marriage and The Family. 46:619-629.
- Assor, A. (1996). Two types of motivation for recognition secure and insecure. Psychological Reports, Dec.; 79(3/1):913-915.
- Balkwell, J. y Berger, J. (1996). Gender status and behavior in task situations. Social Psychology Quarterly, Sep. 59(3):273-283.
- Bean, F., Curtis, R, y Maram, J. (1977). Familism and marital satisfaction among Mexican and Americans: The effects of family size, wife's labour force participation and conjugal power. Journal of Marriage and the Family. 39: 759-767.
- Bird, G. y Scruggs, M. (1984). Determinants of family task sharing: A study of husbands and wives. Journal of Marriage and the Family; 46(2):345-355.
- Blalock, H. M., Jr. y Wilken, P. H. (1979). Intergroup Processes: A Micro-Macro Perspective. New York: The Free Press.
- Blau, P. M. (1964). Exchange and power in social life. New York: Wiley.
- Bradbury, T.N., y Ficham, F. D. (1990). Attributions in marriage: Review and critique. Psychological Bulletin. 107:3-33.
- Brown, S. M. (1979). Male versus female leaders: A comparison of empirical studies. Sex Roles, 5:595-611.
- Burrell, N. A. y Fitzpatrick, M. A. (1990). The psychological reality of marital conflict. In D. Cahn (Ed.) Intimates in conflict. Newbury Park, CA:Sage.
- Cook, K. S. y Yamagishi, T. (1992). Power in exchange network: a power dependence formulation. Social Networks. 14:245-266.
- Cook, K. S., Emerson R. M., Gillmore, M. R. y Yamagishi, T. (1983). The distribution of power in exchange networks: theory and experimental result. American Journal of Sociology. 89:275-305.
- Cueli, J. y Reidl, L. (1973). Teorías de la personalidad. México: Trillas.
- Davis, L; Emerson, S; Williams, J. H.(1967). Black doting professionals' perceptions of equity, satisfaction, power, romantic alternatives and ideals. Journal of Black Psychology, 12:217-229.
- Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behavior: A social role interpretation. Hillsdate, NJ.Erbaum.
- Fitzpatrick, M. A. (1988). Between husband and wives: Communication in marriage. Newbury Park, CA: Sage.
- Foucault, M. (1978). Vigilar y castigar Mexico. Siglo XXI

- Friedkin, N. (1992). An expected value model of social power. Predictions for selected exchange networks. Social Networks. 14:213-130.
- Friedkin, N. (1993)a. Structural bases of interpersonal influence in groups. American sociological Review. 58:861-872.
- Hawkins, J., Weinsberg, C. y Ray D. (1977). Marital communication and social class, Journal of Marriage and Family, 39:479-490
- Huston, T. L. (1983). Power. In H: H: Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McCintosh, L. A. Peplau, and D. R. Peterson (Ed), Close Relationships. New York: W. H. Freeman. 169-219.
- Katz, I., Goldston, J., Cohen, M., y Stucker, S. (1963). Need satisfaction, perception, an cooperative interactions in married couples, Marriage and Family Living. May. 209-213.
- Kelman, H. C. (1958). Compliance, identification, and internalisation: Three processes of attitude change. Journal of Conflict Resolution, 2:51-60.
- Kelman, H. C. (1961). Processes of opinion change. Public Opinion Quarterly, 25:57-78.
- Kipnis, D. y Schmidt, S. M. (1988). Upward-influence styles: Relationship with performance evaluations, salary, and stress. Administrative Science Quarterly, 33:528-542.
- Komarovsky, (1967). Blue collar marriage. New York: Random House.
- Lazarus, R. S. (1991). Emotion and Adaptation. New York: Oxford University Press.
- Martorell, J. (1994). Mystification and power games in couples therapy, Transactional- Analysis-Journal; Oct. 24(4):240-249.
- McClelland, D. C. (1975). Power: The inner Experience, New York: Irvington/Halsted.
- Michener, H. A. y Schwertfeger, M. (1972). Liking as a determinant of power tactic preference. Sociometry, 35(1):190-202.
- Noller, P. (1993) Gender And emotional communication in marriage; Journal of language and social psychology. Mar-Jun. 12(1-2):132-152.
- Norton, R. (1983). Communication style: Theory, application and measures. Beverly Hills, CA: Sage Publishers.
- O'Neill, N. (1976). Matrimonio abierto. México: Grijalbo.
- Paddock, J. y Schwartz, K. (1986). Rituals for dual Karcer Couples Psychotherapy. 1(3):453-459.
- Piaget, J. (1969). Psicología y pedagogía. Tr. Fernández Buey, F. España: Ariel.
- Reiss, I. (1971). The family system in America. New York: Holt, Renahart
- Shutz, F. (1958). A three dimensional theory of interpersonal Behavior, New York: Hofirnehart and Winston
- Sik N. G Hung (1980). A social psychology of Power, San Diego, Academic Press.

Skinner, B. (1971). Ciencia y conducta humana. Una psicología científica. Tr. Gallofré, M. España: Fontanella.

Skinner, B. (1987). Sobre el conductismo. Tr. Barrera, F. España: Martínez Roca.

ANEXO

INSTRUMENTO FINAL

INTRODUCCIÓN

El siguiente cuestionario es parte de un estudio que se lleva a cabo en la **Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México** para conocer la forma como actúan las personas en su relación de pareja, y así, poder de crear programas de intervención que proporcionen alternativas para mejorar y /o fortalecer este tipo de relaciones.

La información que usted pueda proporcionarnos será tratada con absoluta confidencialidad, en forma anónima y procesada estadísticamente, por ello se le pide que conteste en forma honesta y sincera, ya que de sus respuestas depende que tan exitosos sean estos programas

Por favor haga un esfuerzo por contestar todas las afirmaciones, recuerde que no hay respuestas correctas e incorrectas, sólo nos interesa saber como percibe su relación de pareja en general.

AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COOPERACIÓN.

Datos personales:

Sexo: Masculino (1) Femenino (2) *Edad:* ____ años

Escolaridad:

Primaria(1) Secundaria(2) Técnico(3) Preparatoria(4) Licenciatura(5) Posgrado(6)

Trabaja fuera de casa: Si (1) No (2) *Ocupación:* _____

Estado Civil: Soltero (1) Casado o Unión libre (2)*

*Número de hijos: ____

Edades: Mayor ____; ____; ____; ____; ____; ____; ____ menor

Mi pareja:

Edad: ____ años *Trabaja fuera de casa:* Si (1) No (2) *Ocupación:* _____

¿Cuanto tiempo lleva en su relación de pareja? ____ años ____ meses

INSTRUCCIONES

A continuación encontrará una serie de formas las cuales describen la manera como algún miembro de la pareja actúa, por favor indique como lo hace usted según el siguiente enunciado:

“Al tratar de conseguir que mi pareja haga algo que yo quiero...”

5. Siempre
4. Frecuentemente
3. Algunas veces
2. Ocasionalmente
1. Nunca

1.	Regaño a mi pareja	1	2	3	4	5
2.	Hago ver a mi pareja las ventajas de lo que le pido	1	2	3	4	5
3.	Tomo en cuenta la opinión de mi pareja	1	2	3	4	5
4.	Amenazo a mi pareja	1	2	3	4	5
5.	Le presento alternativas	1	2	3	4	5
6.	Discuto los pro y los contra	1	2	3	4	5
7.	Pongo mala cara	1	2	3	4	5
8.	Le quito el dinero	1	2	3	4	5
9.	Se lo pido directamente	1	2	3	4	5
10.	Le sonrío	1	2	3	4	5
11.	Le ordeno que me obedezca	1	2	3	4	5
12.	Utilizo la fuerza física	1	2	3	4	5
13.	Le dejo de hablar	1	2	3	4	5
14.	Hago uso de diminutivos cariñosos	1	2	3	4	5
15.	Me hago el(la) mártir	1	2	3	4	5
16.	Soy sarcástico(a)	1	2	3	4	5
17.	Soy afectuoso(a)	1	2	3	4	5
18.	Soy insistente	1	2	3	4	5
19.	Le digo a mi pareja que no deseo tener relaciones sexuales	1	2	3	4	5
20.	Hago peticiones concisas	1	2	3	4	5
21.	Le doy obsequios	1	2	3	4	5
22.	Halago sus cualidades	1	2	3	4	5
23.	Me comporto agresivamente	1	2	3	4	5
24.	Me hago el(la) enojado(a)	1	2	3	4	5

25.	Le prometo algo atractivo a cambio	1	2	3	4	5
26.	Negocio con mi pareja	1	2	3	4	5
27.	Controlo el dinero de mi relación	1	2	3	4	5
28.	Dialogo con mi pareja	1	2	3	4	5
29.	Me muestro triste	1	2	3	4	5
30.	Me niego a colaborar con mi pareja	1	2	3	4	5
31.	Impongo mi voluntad	1	2	3	4	5
32.	Critico su conducta	1	2	3	4	5
33.	Apapacho a mi pareja	1	2	3	4	5
34.	Me alejo de mi pareja	1	2	3	4	5
35.	Me pongo de acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
36.	Me muestro indiferente, como si no pasara nada	1	2	3	4	5
37.	Le sugiero opciones	1	2	3	4	5
38.	Evito un acercamiento sexual	1	2	3	4	5
39.	Rechazo a mi pareja	1	2	3	4	5
40.	Le hago el amor	1	2	3	4	5
41.	Hago lo que quiero sin tomar en cuenta su opinión	1	2	3	4	5
42.	Llego a acuerdos justos a través del diálogo	1	2	3	4	5
43.	Le impongo condiciones a mi pareja	1	2	3	4	5
44.	Actúo como un ser indefenso	1	2	3	4	5
45.	Halago sexualmente a mi pareja	1	2	3	4	5
46.	Realizo algunas tareas de mi pareja	1	2	3	4	5
47.	Presento aspectos agradables de mi	1	2	3	4	5
48.	Finjo interés por él(ella)	1	2	3	4	5
49.	Participo en las actividades de mi pareja	1	2	3	4	5
50.	Justifico mi petición bajo las normas	1	2	3	4	5
51.	Amenazo con hacer cosas que le molestan	1	2	3	4	5
52.	Lloro	1	2	3	4	5
53.	Trato de atemorizar a mi pareja	1	2	3	4	5
54.	Expongo mis razones	1	2	3	4	5
55.	Le recuerdo su compromiso	1	2	3	4	5
56.	Le provoco celos	1	2	3	4	5
57.	Me auto califico como incapaz	1	2	3	4	5
58.	Se lo pido respetuosamente	1	2	3	4	5
59.	Halago el físico de mi pareja	1	2	3	4	5
60.	Le explico la razón de mi petición	1	2	3	4	5
61.	Me niego a cumplir las promesas	1	2	3	4	5
62.	Ignoro a mi pareja	1	2	3	4	5
63.	Le pido apoyo mutuo	1	2	3	4	5
64.	Soy equitativo con mi pareja	1	2	3	4	5
65.	Soy amoroso	1	2	3	4	5

66.	Suelo prohibir actividades a mi pareja	1	2	3	4	5
67.	Humillo a mi pareja	1	2	3	4	5
68.	Pido comprensión a mi pareja	1	2	3	4	5
69.	Le digo quien aporta más dinero a la relación	1	2	3	4	5
70.	Le planteo algún intercambio	1	2	3	4	5
71.	Le muestro como debe hacerlo	1	2	3	4	5
72.	Se lo pido en nombre del amor que me tiene	1	2	3	4	5
73.	Suelo mentirle	1	2	3	4	5
74.	Perjudico a mi pareja	1	2	3	4	5
75.	Platico con mi pareja	1	2	3	4	5
76.	Evito el tema (Hago como que no escucho)	1	2	3	4	5
77.	Hago creer a mi pareja que acepto su punto de vista	1	2	3	4	5
78.	Consiento a mi pareja	1	2	3	4	5
79.	Hago uso de majaderias	1	2	3	4	5
80.	Le digo alguna excusa	1	2	3	4	5
81.	Le recuerdo los sacrificios que he hecho por él(ella)	1	2	3	4	5
82.	Le grito a mi pareja	1	2	3	4	5
83.	Dejo de hacer lo que mi pareja me pide	1	2	3	4	5
84.	Negocio buscando conveniencias propias	1	2	3	4	5
85.	Sorprendo a mi pareja con algún detalle o sorpresa	1	2	3	4	5
86.	Utilizo engaños	1	2	3	4	5
87.	Impongo mi autoridad	1	2	3	4	5
88.	Le digo que es su obligación	1	2	3	4	5
89.	Le reclamo cosas del pasado	1	2	3	4	5
90.	Discuto mi punto de vista	1	2	3	4	5
91.	Exijo que cumpla nuestros acuerdos	1	2	3	4	5
92.	Le hablo de la importancia de su apoyo	1	2	3	4	5
93.	Le digo que no lo (la) quiero	1	2	3	4	5
94.	Utilizo el temor al castigo	1	2	3	4	5
95.	Castigo a mi pareja	1	2	3	4	5
96.	Doy ordenes directas	1	2	3	4	5
97.	Levanto la voz	1	2	3	4	5
98.	Le doy algo a cambio	1	2	3	4	5
99.	Me comporto antipático	1	2	3	4	5
100.	Descalifico su autoridad ante otros	1	2	3	4	5
101.	Me comporto con violencia	1	2	3	4	5
102.	Me hago el enfermo	1	2	3	4	5
103.	Trato de simpatizarle	1	2	3	4	5
104.	Le pido que me escuche	1	2	3	4	5
105.	Le doy indicaciones precisas	1	2	3	4	5

106.	Razono con él(ella)	1	2	3	4	5
107.	Le niego algunas cosas materiales	1	2	3	4	5
108.	Soy inaccesible a sus propuestas	1	2	3	4	5
109.	Le juzgo severamente	1	2	3	4	5
110.	Provoco altercados para que haga bilis	1	2	3	4	5
111.	Acuso a mi pareja con personas importantes para nosotros	1	2	3	4	5
112.	Le hago entrar en razón, mostrándole ejemplos	1	2	3	4	5
113.	Reconozco ante los demás sus habilidades	1	2	3	4	5
114.	Seduzco a mi pareja	1	2	3	4	5
115.	Analizo las opciones viables	1	2	3	4	5
116.	Hago énfasis en sus defectos	1	2	3	4	5
117.	Le prohibo decir lo que piensa	1	2	3	4	5
118.	Condeno sus decisiones como incorrectas	1	2	3	4	5
119.	Reprimo su iniciativa	1	2	3	4	5
120.	Le recuerdo los favores que aún me debe	1	2	3	4	5

¡GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACIÓN...!