

01985



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE PSICOLOGIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**CONCEPTUALIZACIÓN, MEDICIÓN Y CORRELATOS DE
PODER Y PAREJA: UNA APROXIMACIÓN
ETNOPSICOLÓGICA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
DOCTORA EN PISCOLOGÍA**

P R E S E N T A :

SOFÍA RIVERA ARAGÓN

203.63.00

DIRECTOR DE TESIS: DR. ROLANDO DÍAZ LOVING

COMITÉ DE TESIS: DR. ROGELIO DÍAZ GUERRERO

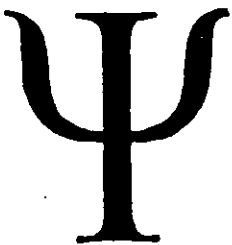
DRA. ISABEL REYES LAGUNES

DR. JAVIER AGUILAR VILLALOBOS

DR. JOSÉ DE JESÚS GONZÁLEZ NÚÑEZ

DR. JOSÉ LUIS VALDEZ MEDINA

DR. ROQUE MÉNDEZ





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.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, a mi hija, a mi esposo, a mis hermanos y a las Teresitas.

Al Dr. Rolando por ser un gran maestro y amigo.

A la Dra. Isa por su apoyo incondicional y por ser una gran maestra.

Al Dr. Díaz Guerrero por sus observaciones y liderazgo.

Al Dr. Javier Aguilar por sus aportaciones y sugerencias.

Al Dr. José de Jesús González Núñez por sus aportaciones.

Al Dr. José Luis Valdés por su apoyo incondicional y su amistad.

Al Dr. Roque Méndez por su apoyo y sus aportaciones.

A la UNAM y a la Facultad de Psicología por mi formación

A DGAPA (PADEP) y a CONACYT por el apoyo otorgado para la obtención del grado y la realización del trabajo de tesis.

A las "niñas" por su gran ayuda: Laura, Rozzana, Mabel, Olivia, Melissa, Ariadna, Valeria y Angélica.

A todos aquellos que estuvieron involucrados en esta investigación: las parejas que aceptaron participar en el estudio.

RESUMEN

El estudio del poder en la relación de pareja ha sido poco estudiado en la cultura Mexicana. Partiendo de esto se hace necesario primero conceptualizar el poder, para posteriormente desarrollar formas de medirlo propias a la cultura. Así mismo es importante identificar que otras variables están asociadas al poder, para finalmente predecir la conducta. De ahí que los objetivos de la investigación fueron: 1) Conocer como se conceptualiza el poder dentro de la relación de pareja; 2) Identificar cuales son las estrategias y estilos de poder desarrollados por las parejas; 3) Desarrollar medidas que permitan evaluar los constructos de poder, estilos y estrategias de poder; 4) Conocer y evaluar los correlatos entre poder y otros constructos (amor, satisfacción marital y variables sociodemográficas. 5) Conocer como los estilos y estrategias de poder, así como los estilos de amor y de negociación y las conductas predicen la satisfacción marital de la pareja.

Para llevar a cabo esta investigación se plantearon 5 estudios los cuales permitieron dar una contribución teórica y práctica a la dualidad poder-amor en la relación de pareja. Dentro del primer estudio se contempla la conceptualización del término, a través de tres técnicas exploratorias: redes semánticas, cuestionario abierto y una representación pictórica a través de círculos. Para abordar el primer estudio se seleccionaran diferentes muestras. En las redes semánticas se contó con 594 sujetos separados por sexo, escolaridad y ausencia o presencia de la pareja. El cuestionario abierto se aplicó a una muestra de 121 sujetos divididos en 50% solteros y 50% casados. Finalmente la representación del poder a través de círculos se aplicó a 205 sujetos, 50% hombre y 50% mujeres.

El segundo estudio identifica y explora la toma de decisiones, en cuanto a las áreas, y la distribución en el balance del poder en las parejas. En este estudio se aplicó un cuestionario abierto para conocer estas áreas en las cuales toma decisiones la pareja. Este instrumento se aplicó a una muestra de 121 sujetos divididos por estado civil.

El tercer estudio permitió conocer cuales son los estilos y estrategias de poder a través de un cuestionario abierto. Este estudio se aplicó a 120 sujetos, de los cuales 60 fueron mujeres y 60 hombres.

El cuarto estudio por su parte permitió desarrollar y validar 2 escalas, una que evaluó las estrategias de poder y una más los estilos, tomando como base el estudio 1 y 3. Se obtuvo un análisis psicométrico de las escalas con el objetivo de obtener la confiabilidad y validez de las mismas. Este estudio se aplicó a una muestra de 748 sujetos.

En el estudio número cinco se establecieron correlatos con aspectos como estilos de amor, estilos de negociación, y satisfacción marital. así mismo dentro de este estudio se evaluó el área conductual del poder para lo cual se elaboró un registro conductual sobre diferentes aspectos (p.e. conducta sexual, comunicación, control) de la relación, así como lo obtenido en cuanto a toma decisiones, estrategias, estilos, satisfacción, negociación y amor, los cuales permitan crear un modelo predictivo de la satisfacción con la relación. Este estudio se aplicó a 672 sujetos de los cuales 301 eran parejas (un total de 602 sujetos).

Los resultados obtenidos permitieron obtener un avance teórico en el área de poder, así como establecer indicadores tanto cognitivos como conductuales que permitan solucionar el desbalance de poder o establecer estrategias que permitan relacionarse mejor a las parejas.

ABSTRACT

Power in couple relationships has been scarcely studied within the Mexican Culture. It is thus necessary to begin its study with the meaning of the concept and then continue to its operationalisation and measurement. The next step is to identify its antecedents its correlates and its consequences.

In order to reach these goals, the following stages were conducted in this research project: 1) Investigate and identify how power is defined in couple relationships; 2) Identify and describe the styles and strategies used by couples to use power in the relationship; 3) Developed valid, reliable and culturally sensitive measures of power, its styles and strategies; 4) Evaluate the relationship of power with other psycho-social variables such as love, marital satisfaction, socio-economic status, age etc.; 5) Delineate the way power strategies, love styles and negotiation styles predict marital satisfaction.

The research project consisted of 5 independent studies directed and solving each of the 5 points described above. The first study was conducted to obtain the semantic conceptualisation of power with three techniques: semantic networks, open-ended questionnaire and pictorial. The three samples used consisted of 594 subjects divided by sex and education for the semantic network study. 121 males and females in 50% married and 50% single for the open-ended questionnaire and 205 males and females (50% each) for the pictorial stimuli study.

The second study explores decision taking in different areas of couples life as well as issues about balance of power. For this study, an open-ended was applied to determine areas in which couples make decisions to 121 subjects divided into married and single.

The third was designed to identify the power styles strategies used by 60 males and 60 females. Based on the results, in the fourth study, an instrument designed to measure power styles and one for power strategies were developed and validated. Psychometric analysis of the responses of 748 subjects allowed the description of conceptually clear and statistically robust factors for each instrument.

For the fifth study, the correlation of the power factors with love styles, negotiation styles, marital satisfaction and behaviors (e.g. sexual, communication, control) was obtained for a sample of 301 couples. In general, the results from the 5 studies allow for an important advancement in the understanding of the use of power in couples as well as strategies that will improve couple relationships.

INTRODUCCIÓN

Si bien la diada marital está compuesta por dos individuos, cada uno de estos por separado tiene una historia personal. Esta historia personal en general difiere de uno a otro. Esta discrepancia en las historias hace que se empiece a negociar aspectos que tienen que ver con la relación.

Dentro de esta negociación, la toma de decisiones es un factor importante. Así esta toma de decisiones lleva a que uno de los miembros asuma la responsabilidad de esta decisión. Estas decisiones conllevan metas personales, cosas compartidas o decisiones hacia terceros, por ejemplo quien decide sobre la parte económica, quien educa a los hijos, a donde ir de vacaciones, quien decide sobre las labores de la casa, etc.

Comúnmente la toma de decisiones lleva a una dualidad entre autoridad y obediencia. Cuando se habla de quien decide y quien acata, se habla de quien ejerce el poder y quien es el subordinado. En general dentro de las culturas tradicionales se le concede el poder al hombre. No obstante actualmente se ha encontrado un desbalance del poder, en donde ahora la mujer empieza a tomar decisiones en áreas que originalmente eran masculinas, debido a que la mujer en la actualidad se ha incorporado a la población económicamente activa. No obstante ello en muchas situaciones el poder es compartido en la pareja.

El hecho de conceder poder a uno u a otro miembro de la pareja, implica que el otro se subordine o que se empiece a entrelazar la obediencia afiliativa a la autoridad. En donde el sujeto obedece por amor o hace lo que el otro desea por el amor que le profesa. Aquí empieza el amalgamamiento o mezcla híbrida entre el amor y el poder.

Los estresores dentro del matrimonio como sistema y la diada marital como protagonista del sistema, al paso de tiempo, llevan a una serie de conflictos en la toma de decisiones en las cuales la pareja empieza a usar estilos y estrategias que permiten resolver el desbalance de poder.

Estas estrategias y estilos, algunas veces llevan a la solución del problema incrementando la satisfacción y el amor hacia la pareja pero otras a la disolución de la relación. Esto no implica que el amor se acabe (separación) o que llegue a un divorcio (legal) sino que el desacuerdo en la toma de decisiones lleve a un distanciamiento de la pareja y con ello una serie de conflictos.

De ahí que el estudio del poder, sus estilos y estrategias adquieran gran importancia, ya que de ellas dependen la toma de decisiones dentro de una relación. Este estudio llevaría a contar con indicadores del proceso a través del cual se da el poder, la forma en que se presenta y la solución al desbalance a través de instrumentos creados para la cultura mexicana. Así mismo permitiría crear intervenciones terapéuticas que permitan solucionar conflictos de poder o cambiar las estrategias y estilos para mejorar la relación de pareja.

Para llevar a cabo esta investigación se plantean 5 estudios los cuales permitirían dar una contribución teórica y práctica a la dualidad poder-amor en la relación de pareja. Dentro del primer estudio se contempla la conceptualización del constructo, a través de tres técnicas exploratorias. El segundo estudio se explora la distribución y balance de poder. El tercer estudio identifica y explora los estilos y estrategias de poder en las parejas. El cuarto estudio por su parte permitió desarrollar y validar 2 escalas, una que evaluó las estrategias de poder y una más los estilos, tomando como base los estudios piloto anteriores. En el estudio número cinco se establecieron correlatos con aspectos como amor, estilos de negociación y satisfacción marital. así mismo dentro de este estudio se evaluó el área conductual del poder para lo cual se elaboró un registro conductual sobre diferentes aspectos (p.e. conducta sexual, comunicación, control) de la relación así como lo obtenido en cuanto a toma decisiones, estrategias, estilos, satisfacción y amor, los cuales permitieron crear un modelo predictivo de la satisfacción con la relación.

CAPITULO I

SIGNIFICADO DEL PODER EN LA PAREJA

ANTECEDENTES

Las formas en las cuales los investigadores han estudiado al poder marital ha tomado diversas formas debido a la amplitud de éste constructo. El Poder en la relación de pareja, se refiere a quien toma las decisiones, a quien plantea ideas o soluciona problemas, a quien recibe mayor acuerdo o a quien participa más en discusiones. Debido a esta variabilidad en la forma de conceptualizar al Poder y a los problemas que trae consigo cuando se desea operacionalizar, se han aplicado diferentes aproximaciones para su medición. No obstante, es importante mencionar las limitaciones y/o dificultades tanto en la conceptualización como en la medición.

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,

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

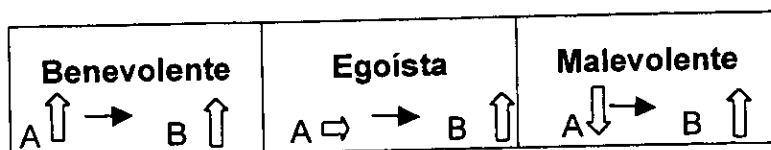
Es preciso establecer líneas de propiedad pactadas entra ambas partes, de modo que ninguna de las dos intente aumentar su poder a costa de la otra.

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

↑ Se refieren al bienestar adquirido



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; ellos consideran que existen 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.

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 las 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).

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 mí". 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.

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 de; 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 sobreponen; 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 esta que cuando se lleva al extremo en el que una de las partes tiene la necesidad compulsivo 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 permanecerán en estado latente; pero no descarta que el afán del poder debe restringiese 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 destructivo; es decir, el poder permite la expresión atenuada de hostilidad.

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 modificadas o corregidas, 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.

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.

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 períodos, 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 habla 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, 1 990).

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 guardado y transmitido 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 empiezan 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 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 sinnúmero 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 en con el mundo.

Es en esta transición que el poder significativo de la mujer, es presentado en el matriarcado; es desplazado hacia el hombre quién establece el patriarcado; utilizando la monogamia como una forma de proteger sus bienes y poder heredados, 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 ese 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 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 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 mueve peor 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.

MODELOS PSICOSOCIALES DE PODER

El poder ha sido 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 Sikl 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	<i>Thibaut y Kelley</i>
<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 recompensas para inducir a otra o ejecutar comportamientos deseables. 2. Reducir: el actor aplica sanciones negativas 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 selección de ambos.</p>	

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

1961	<i>Homans</i>
<p>Se refiere al poder definido en dos términos:</p> <p>Justicia Distributivo: relación entre lo que una persona obtiene en términos de recompensa y lo que ella incurre en términos de los costos, aquí y ahora.</p> <p>Comgruencia 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	<i>Etzioni</i>
<p><i>Distingue tres tipos de poder básicos:</i></p> <p>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>	

AÑO	REPRESENTANTE
1972	<i>Rodman</i>
<p>Describe cuatro estados generales del poder:</p> <p>Autoritario: uno de los miembros tiene las herramientas necesarias que se desarrollan en la funcionalidad de la relación.</p> <p>Modificación de Autoridad. ambos miembros tienen recursos igualmente importantes y valiosos.</p> <p>Igualitarismo Transicional: no existe una clara definición sobre cuales son los recursos en los que esta identificado el poder y ello lo distribuye indistintamente.</p> <p>se define por la distribución equitativa y compartida del poder.</p>	
1976	<i>Safilios - Rothschild</i>
<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	<i>Kenneth</i>
<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 concimiento y las habilidades del hombre sobre las complejidades de la estructura del poder.</p>	
1985	<i>Lewin</i>
<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>1ª. Acciones Positivas y Negativas; resistencia y vigilancia de la autoridad.</p> <p>2ª. Internalización de Valores y Comportamientos de la Autoridad.</p> <p>3ª. Basado en la Legitimidad, en la jerarquía y en el reconocimiento de sus superiores de poder influir mediante la asimilación.</p>	
1994	<i>Boulding, K. E.</i>
<p>Distingue tres clasificaciones del poder que denomina: a) poder Amenazador, b) poder Económico, y c) poder Integrador, menciona que están estrechamente relacionados 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 más clara en torno a las relaciones interpersonales.

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
- ❖ Multi-organizacional (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 de poder se destruye el poder mismo (p.e. Pecados capitales).
- ❖ Incluye una 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 adquiere gran importancia 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 en la relación.

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 precedentes 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 superado 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 diferenciado 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 esta 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 ideología constitucional v 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 ternura 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 sustancioso 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 media 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).

Se puede 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 recordatorio de aquella hazaña memorable y camina; 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 sede de ajustes en sus patrones de vida, en favor de; 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 habla 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 vados 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 su 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 super-yo, 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 encudriñarlo, 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 resarcido, usado sexualmente sin su consentimiento, desposeído de su patrimonio, humillado, infringida dolores, martirizado y asesinado" (Freud, 1982),

La psicología genética de PIAGET, parece dirigirse a una postura en la que sólo parecen afirmarse hechos comprobados y comprobadas, 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 negada, sino porque no es un problema del conocimiento, e involucro 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 aquél*" (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 de; 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 al 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 innatos*, 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 sólo 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 tornos 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, con una opción para encontrar respuestas al problema en niveles diferentes e indudablemente importantes; es decir, en sus formas y manifestaciones.

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 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 de 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 implican 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 culpígena; 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 causado, también tomo 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, experimenta 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 trastrueque o inversión de papeles entre el hombre y la mujer (Barry, 1970).

La creciente información acerca de las repercusiones psicológicas de la rigidez arbitrada y del principio de autoridad 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 familia, 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 (Eurchui y Raven, 1997).

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 mandos 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 Campbeli, 1989).

Las ideas que tenía el hombre de la mujer cambiaron en términos negativos, pues comenzó a considerársele 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, madre 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 complementados y por otro existe mayor flexibilidad a lo que antes se imponía respecto 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 (Wamer, 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 sólo 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 muere con mayor igualdad.

En México, se busca la integración de la mujer al desarrollo económico nacional a la vez que se aboga a favor de la causa de la familia como núcleo central de la sociedad, y en el celo de ella destaca el papel principal y e 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 s 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.

Problemas sobre la conceptualización del Poder Marital

La literatura sobre el matrimonio y la familia refleja debilidad en las definiciones conceptuales y operacionales de poder marital (Beckman-Brindley y Tavormina, 1978; Olson y Cromwell, 1975; Hadley y Jacob, 1973; McDonald, 1980; Safilios-Rothschild, 1970; Turk y Bell, 1972). A pesar de dichos problemas, el coonstructo se ha mantenido, quizá debido a que su conocimiento podría elevar el entendimiento del proceso de poder en general así como de las interacciones familiares específicas.

La investigación pionera sobre poder familiar estaba siempre basada en la creencia de que el proceso de poder en la familia era directamente análoga al impacto de la estructura y funcionamiento del poder en grupos pequeños. Así, se asumió que una jerarquía clara de la estructura de poder entre la familia, así como una división de roles de liderazgo instrumental y expresivo, implementarían tareas familiares de funcionamiento y consecuentemente de satisfacción marital (Haley, 1962; Parsons y Bales, 1955). No obstante, esta comparación mostró importantes diferencias ya que no era lo mismo la relación en una familia que entre un grupo de personas no relacionadas (Argyle, 1969; Rausch, Barry, Hertel y Swain, 1974; Waxler y Mishler, 1970). Sin embargo, la evidencia apoya la noción de que las relaciones de poder son un factor importante en la satisfacción o felicidad marital.

El poder y conceptos relacionados con éste, han sido estudiados por numerosos científicos sociales y otros especialistas en diversas disciplinas (Berger, 1985, Henderson, 1981). Russel (1938) expone que "El concepto fundamental en Ciencias Sociales es el Poder, en el mismo sentido en que la energía, es el concepto fundamental en física" (p.10). En la literatura sobre la familia, Safilios Rothschild (1970) y McDonald (1980) han hecho una amplia revisión de la literatura relacionada al estudio de relaciones poder y toma de decisiones. La esencia de los estudios de investigación realizados por éstos autores, indica la importancia del poder en el funcionamiento y la dinámica del matrimonio y la familia.

Ejercer poder sobre otros es un fenómeno común, Kipnis (1984), señala que gastamos una gran parte de tiempo tratando de obtener que otras gentes "acepten nuestras ideas, hagan lo que queremos, nos dejen solos, nos provean de bienes materiales y servicios, o nos proporcionen amor y compasión". En efecto en cualquier interacción social, la gente a menudo se encuentra en acciones que envuelven el ejercicio de poder. Este fenómeno de influenciar a otros puede hacerse más intenso en relaciones cercanas tales como el matrimonio que en otras relaciones sociales, debido a que la interdependencia de la gente en dichas relaciones es mayor (Peterson, 1983). De acuerdo a los teóricos del cambio social (ej. Blau, 1964, Homans 1958 Thibaut y Kelley, 1959) cuando dos personas forman una relación se vuelven más interdependientes cada uno a la gratificación de sus necesidades y deseos. Cada pareja ve cualquier actividad en la relación como una fuente potencial de recompensas y costos. Las recompensas son aquellos componentes de una actividad, que una persona percibe que es benéfico para si mismo (a) (ej. amor y satisfacción). Los costos por su parte son aquellos componentes que una persona percibe como detrimento de si mismo (a) (ej. contratiempos y rechazo). Ambas partes intentan maximizar las recompensas y minimizar los costos. en el proceso de lograr estas metas, tratando de resolver diferencias y conflictos, que se encuentran durante su interacción, ambas partes ejercen poder y establecen negociaciones y ajustes (Scanzoni, 1979a). Dos personas pueden divergir en un problema trivial tal como qué programa de televisión ver, que marca de pasta usar, a donde ir el fin de semana, quien debe llevar al hijo a la escuela etc., algunas diferencias son serias y no pueden ser resueltas realmente. En cualquier caso ambas partes establecen diversos comportamientos que producen efectos futuros en el comportamiento del otro, ya que muchas veces el que toma la decisión es el que tiene el poder y el otro acata esta situación. Dado dicha inseparabilidad del poder de conflictos y negociaciones en relaciones cercanas, no es sorprendente que el tema del poder ha sido central en la literatura del matrimonio y la familia.

Para un mejor conocimiento del funcionamiento del matrimonio y la familia, uno debe estudiar el trabajo y organización del poder en matrimonios y familias.

Esta investigación esta diseñada para examinar como los esposos se influncian. De esta manera se enfoca en el proceso en el cual el poder esta siendo ejercido. A pesar de los muchos años de investigación del poder en el matrimonio y la familia, muy poco se conoce acerca del proceso en el que dicho poder trabaja. Olson y Cromwell (1975) y

Sprey (1975) argumentan que el proceso del poder ha sido considerado a nivel teórico, pero poca atención se ha dado a la investigación empírica. Muchos esfuerzos de investigación han sido puestos en los resultados del poder (ej. ¿quién logra más seguido imponerse?) en el matrimonio. Esta investigación está interesada en analizar el significado del poder, como la gente logra ejercer el poder y quién lo logra.

El presente estudio provee un análisis empírico del proceso de poder en las relaciones maritales y trata de aumentar el conocimiento sobre las estrategias de poder en el matrimonio.

Particularmente, el presente estudio está dirigido a conocer la relación entre las características de la relación de parejas (casadas o no) con la forma en que ellas eligen una estrategia para influenciar a otros o a ellos mismos. Las características de la relación se definen como aquellas características de la relación que desarrollan dos personas a través de su interacción sobre una cotidianidad y que distinguen a una pareja de las otras. Por ejemplo satisfacción y balance de poder en las parejas. Mientras que muchos investigadores han concluido que las variables independientes maquiavélicas y dogmáticas (Rolloff y Barnicott, 1978, 1979) y variables contextuales interpersonales contra no interpersonales (Miller, Boster, Rolloff y Selbold, 1977) son determinantes importantes en una elección personal de métodos para influenciar, las características de la relación han recibido poca atención en la investigación de poder.

Las características de pareja como unidad, pueden tener cierto impacto en las formas de interacción e influencia.

Russ, Barry, Hertel y Swain (1974) reportan que la definición de relación de pareja, estuvo ligada a como las parejas se habían comunicado con el otro en situaciones de conflicto. Por ejemplo, se encontró que parejas felices tienen muchos menos cambios de comunicación acalorados que las tristes. La revisión de Huston y Levinger (1978) de atracción interpersonal y la investigación de relaciones, también proveen el soporte para resaltar la importancia de las características de la relación. Ellos veían las variables de la relación como más impactantes que las variables individuales para predecir el progreso del noviazgo y el compromiso en la relación.

Cartwright (1959) al respecto una vez dijo, " El ejercicio de poder consiste en ejecutar actos. La condición que determina la elección de actos a ser realizados se convierte así en un importante tema de investigación" p.(214). De acuerdo a ésta norma esta investigación lleva a un importante paso dentro de una área de poder subinvestigada (ej. sus procesos) y examinar las condiciones relacionales que determinan las elecciones de las parejas en actos que envuelven el ejercicio de poder. El resultado de este estudio puede tener un impacto importante en el desarrollo de la teoría y la investigación. Desde una perspectiva teórica, el resultado de este estudio puede proveer bases empíricas, de las que la teoría sobre poder en matrimonios y familias puede desarrollarse en el futuro. El estudio puede proveer un punto central para comprender mejor las estrategias que usan los matrimonios para influenciar sus patrones y las variables de relación que determinan su selección estratégica de poder.

CONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER

El Origen del Poder

Un punto importante a considerar en el estudio del poder es su origen, y éste surge de una realidad cotidiana que tiene que ver con la discusión en torno a la demostración de la existencia de la inferioridad y la superioridad entre hombres y mujeres. Parece ser que son estas diferencias -en primera instancia biológicas-, las que guían la creencia y práctica de dicha diferenciación que hoy hace parecer obvia la inferioridad de la mujer respecto al hombre.

Hombre y mujer son biológica y emocionalmente complementarios; en lo que respecta a sus capacidades (conciencia, intelecto, capacidad de simbolizar y resolver problemas) parece que gozan de las mismas. Sin embargo, desde el tiempo de nuestros antepasados el hombre realizaba diferentes tareas a las de las mujeres ya que debía enfrentarse con iguales y matar a los seres que habrían de servir como alimento, dichas tareas hacían patente su superioridad ante la mujer, quien físicamente era menos fuerte y sí, más vulnerable. Por ello, mientras que el hombre atendía las tareas mencionadas, la mujer se dedicaba a la procreación y cuidado intenso de quien representaba la oportunidad de perpetuación de la especie.

No obstante, se ignora en qué momento se inició el proceso devaluatorio de las funciones de la mujer y por consiguiente su poder, lo mismo que en sentido contrario, la supervivencia y supremacía de la fuerza masculina que, aunque ya no plenamente *objetiva*. Al respecto, un pasaje de la Biblia menciona lo siguiente:

"Sed sumisos los unos a los otros en el temor de Cristo. Las mujeres a sus maridos, como al Señor, porque el marido es cabeza de la mujer, como Cristo es cabeza de la Iglesia, el salvador del cuerpo. Así como la Iglesia está sumisa a Cristo, también las mujeres deben estarlo a sus maridos en todo. (Efesios 5, 21-24)".

Noyola del Río (1990) por su parte esclarece: "La idea del poder que las funciones propias del sexo femenino representaban al hombre y la mujer, el uno para el otro es una armónica complementación. No obstante la devaluación del poder de engendrar, dar a luz y criar, son eventos que de por sí, constituyen una fórmula extraordinariamente importante para ejercer poder, el poder de dar vida... La madre tiene poder absoluto sobre el niño, en sus primeras fases, no sólo porque su vida depende de ella, sino porque además ella misma siente el más vehemente deseo de ejercer constantemente este poder... Tal concentración de señorío le proporciona una sensación de supremacía difícilmente superable por cualquier relación normal entre los hombres."

Pero a pesar de estas reflexiones, el poder que caracteriza al hombre se considera deslumbrante y es en todos los ámbitos reconocido como el "verdadero poder", poder que supedita y hace sentir una sensación "de muerte" a quien no lo posee y es sometido.

El caso de la mujer es diferente, y con lo revisado hasta este punto es posible afirmar que la mujer siempre ha sido poderosa, pero que sus formas, símbolos y su ámbito natural ya no lo son, ha sido desarraigada, y por ello obedeciendo a su impulso vital desea incorporarse al ejercicio del poder fuera del entorno en que tradicionalmente lo había ejercido, quiere ejercer su poder en la industria, en el campo deportivo, en la oficina, en la guerra, en el amor y en la política. Hay, sin embargo quien prevé que con esta incorporación de la mujer a la lucha por el poder, hecho y cultivado por los hombres, represente un alto riesgo, el cual se desprende de su propio sexo, de su ser complementario con el del hombre, de su realización como organismo físico y afectivo.

Esto posee una relación importante con las expectativas que la sociedad ha desarrollado sobre los papeles sexuales. A partir de estas expectativas se regula la forma de comportamiento y evaluación de la conducta de los otros. Por ejemplo, el hecho de que el estereotipo femenino considere a las mujeres como menos competentes y agresivas, y más cálidas y emocionales que los hombres, tiene implicaciones en nuestras expectativas de las conductas apropiadas a los papeles sexuales. Además, algunos reaccionan a la conducta de otros en términos de desempeño de papeles sexuales. Si estos papeles no son jugados de acuerdo a las expectativas, la reacción puede ser muy negativa (Frieze, Parsons, Johnson, Ruble y Zellman, 1978). Esto significaría, que si la mujer se desempeña en otros ámbitos (que han sido socialmente asignados a los hombres) ella está en riesgo de ser rechazada, aislada y/o modificada.

Definiciones de Poder

El poder goza de una popularidad considerable en las ciencias sociales, han sido propuestas un gran número de definiciones y propiedades. Cada definición representa un punto de vista y ningún punto de vista en particular ha dominado en la literatura de poder. Extensas discusiones de estas consecuencias son dadas por Berger (1985), Ng (1980), y Olson y Cromwell (1975).

En muchos estudios no se explicita la definición de poder, solo se da una descripción de los procedimientos que pueden, por ejemplo, igualar el poder con la frecuencia de "interrupciones", "quien habla primero", o "quien habla más". Trabajos recientes en poder sugieren, sin embargo que los estudiosos del tema coinciden en la definición de poder como la capacidad de producir efectos intencionados (Bachrach y Lawler, 1981; Blalock y Wilken, 1979; Olson y Cromwell, 1975; Scanzoni, 1979a; Sprey, 1975; Wrong, 1979).

Así, una de las principales dificultades que sufre el Poder marital incluye conceptualizaciones simplistas del proceso.

Para Cartwright (1959) el poder interpersonal es la habilidad de conseguir que otra persona piense, sienta o haga algo que no habría hecho en forma ordinaria y espontánea. A la vez, lo diferencia del poder frente a frente, de la influencia y el control. Si uno posee los medios de afectar a otro, uno tiene poder frente a frente. Si uno usa el propio poder es llamado influencia. Si la propia influencia es exitosa es llamada control. El autor identifica tres tipos de poder los cuales maneja como excluyentes. Sin embargo, el poder frente a frente utiliza recursos externos o internos para afectar a otros. Dentro de los externos por ejemplo hay puestos jerárquicos y en el caso de los internos características de personalidad, las cuales incluyen aspectos de influencia, manipulación y control. Esto llevaría a pensar que estas categorías más que excluyentes son secuenciadas, matizadas por el grado de poder que se ejerce. Así, el Poder y sus formas (frente a frente, influencia y control), son parte de la vida de las personas y por eso se considera que es construido a partir de las normas de interacción social de una cultura en particular. Cabe mencionar que hay muchas formas de ejercer el poder, ya sea indirecta o directamente, personal o impersonalmente, bilateral o unilateralmente, verbal o no verbal; las cuales son caracterizadas -en su caso- por hombres, por mujeres o por ambos.

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, Kimeding 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 aplicaciones bio-psico-socio-culturales.

Otras definiciones de poder lo caracterizan como la toma de decisiones, indicando que el poder es inherente a la aptitud para ocupar posiciones de mando (Clark, 1976; en Shimanovich, 1984). Para Reeves (1971) la relación de pareja ha sido definida -en términos de poder- como una dependencia económica forzada, la cual deja a las mujeres con un rango limitado (se refiere al crecimiento personal limitado) de conductas y con un funcionamiento mínimo (se refiere a la limitación de la experiencia de la mujer a la esfera de actividades del hogar) (Frieze, Parsons, Johnson, Ruble y Zellman, 1978).

El concepto de poder dentro de la relación de pareja, es importante debido a que permite un mejor conocimiento de la dinámica y funcionamiento del matrimonio y la familia. Así, dentro de una relación de pareja se establecen convenios y negociaciones, en donde una de las partes trata de obtener que la otra parte "acepte sus ideas" y resuelva sus necesidades. Por tanto, cuando se habla del grado en el cual un miembro de la pareja controla los actos conductuales importantes que se dan en la relación, y que éste control determina la dinámica de las necesidades, preferencias y deseos del otro, se está remitiendo al concepto de poder en la relación (Safilios-Rothschild, 1990). Establecer la definición, origen, manifestación y distribución del poder ha resultado difícil dada la complejidad bio-psico-socio-cultural del constructo (Gray Little y Burks, 1983).

El poder en la relación de pareja, se refiere a quién toma las decisiones, a quién plantea ideas o soluciona problemas, a quién recibe mayor acuerdo o, a quién participa más en discusiones, etc. El poder ha sido usado intercambiamente con una variedad de conceptos tales como fuerza, autoridad, intensidad, control e influencia (Bernard, 1972). Así, Safilios-Rothschild (1990), define el poder marital como el grado en el cual un miembro de la pareja controla los actos de una relación, determinando este control las dinámicas de las necesidades, preferencias y deseos del otro. Un miembro poderoso de la familia puede efectivamente determinar la naturaleza de la estructura y dinámicas familiares tanto como sus necesidades, preferencias y deseos.

Poder ha sido visto también como un aspecto de la personalidad, ya sea como una necesidad o como sentimientos de impotencia (McClelland, 1975; Minton, 1967; Winter, 1973).

Así, el Poder y sus formas (frente a frente, influencia y control), son parte de la vida de las personas y por eso se considera que es construido a partir de las normas de interacción social de una cultura en particular. Cabe mencionar que hay muchas formas de ejercer el poder, ya sea indirecta o directamente, personal o impersonalmente, verbal o no verbal; las cuales son caracterizadas -en su caso- por hombres, por mujeres o por ambos.

La acepción que la palabra poder tiene en la Real Academia de la Lengua Española es la siguiente: dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para mandar o ejecutar una cosa, tener diligencia, facultad o potencia de hacer una cosa, capacidad, posibilidad, tener el mando, habilidad de causar o prevenir un cambio.

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. Tal vez su misma omnipresencia induce a tratar de omitirlo y/o reprimirlo psicológicamente, como un problema que merece un análisis teórico y empírico serio y sistemático.

French (1956) establece una diferencia entre el poder relativo y el absoluto y considera que el poder relativo depende de la debilidad e impotencia del otro, mientras que el poder absoluto depende de la fortaleza y capacidades propias. Ahora bien, solo se puede ejercer el poder si existe el objeto sobre el cual se ejerce. Por otro lado, no es posible ejercer el poder sin provocar reacción. El poder implica casi siempre enfrentamiento y conflictos; generalmente estos terminan ya sea en acuerdo, con resentimiento residual o sin él, o bien conducen al desafío violento, o a las reacciones esporádicas o a una resistencia latente y prolongada. Esto a su vez, conduce a un nuevo conflicto y se constituye la base del ciclo de poder.

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 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 Bums, 1997).

Se suele confundir el concepto de poder con la idea de "fuerza" que está unido al poder de amenazar o el de hacer daño, que es sólo un aspecto del concepto general que además está 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 de 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 debamos abstenernos 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 (Moim, 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 ecuánimes.
3. El poder es de naturaleza multidimensional, incluyendo los componentes socio estructurales, interaccionales y resultantes.

En la sociocultura mexicana, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto. Es precisamente esta mezcla híbrida de amor y poder la que necesita conceptualizarse y estudiarse para comprender los procesos que le subyacen (Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988). Se considera que la relación de pareja, es una magnífica oportunidad de hacer y manifestar poder, ya que es la conformación de una relación en la que se establecen reglas y fórmulas de poder que adquieren un único y común acuerdo. Es un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, valores y creencias que habrán de buscar imponerse, mediarse o retraerse en favor del establecimiento del nuevo contrato, definiéndose así el nuevo poder y su correlación de fuerza.

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.

López (1990) plantea que el poder es el predominio moral e intelectual de una persona. El poder masculino se refiere a la emoción experimentada -tanto por hombre como por la mujer- de que la voluntad de éste está subordinada a la de aquel y de que la autoridad general en las autoridades duales o familiares, cualesquiera que sean los términos en que una sociedad defina la autoridad, reside en último término en el varón. Así mismo propone que el poder se da en la pareja cuando se observa el dominio y la imposición de ideas, actitudes o sentimientos de un cónyuge hacia otro sin importar su decisión u opinión.

Rivera Aragón, Díaz Loving, Sánchez Aragón, Ojeda García, Lignan Camarena, Alvarado Hernández y Avelarde Barrón (1994) encuentran que poder es definido por las mujeres como amor, comunicación, confianza, respeto comprensión y unión. En el caso de mujeres casadas aparecen definidoras con carga negativa como autoridad, dominio, dinero y 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. Algo importante es que Los hombres a diferencia de las mujeres relacionaba el poder con el sexo. Sin embargo ambos sexos utilizan definidoras también negativas como: dinero, hijos, educación e infidelidad.

En la relación de pareja, las partes intentan maximizar las recompensas y minimizar los costos, así en el proceso de lograr metas, tratando de resolver diferencias y conflictos, ambas partes ejercen poder y establecen negociaciones y ajustes (Scanzoni, 1979b). Poder e influencia son parte de la vida cotidiana, desde las pequeñas peticiones hasta demandas hechas por otras personas.

Debido a la variabilidad documentada en la literatura en la forma de conceptualizar al poder y a los problemas que trae consigo su operacionalización, es que surgen aproximaciones diferentes para su medición. Olson y Cromwell (1975), clasificaron la investigación existente sobre poder familiar en tres dominios: a) Bases de Poder: relaciona las fuentes o recursos que son poseídas por un miembro de la pareja y eso forma la base de control en la relación, b) Procesos de Poder que se refiere a la observación directa y medición de la interacción, delineando el tiempo de hablar, frecuencia o duración de una conducta, la calidad del evento (sumisión-dominación), y c) Resultados del uso del Poder en donde se pregunta quien toma las decisiones en varios aspectos familiares. Una aproximación hacia la posible medición del Poder es la Escala de Involucramiento Personal de Levinger, Rands y Talaber (1977) quienes lo abordan desde el punto de vista de la Teoría de la Equidad, evaluando los costos y beneficios percibidos en la relación de pareja. Resulta evidente la necesidad de abordar en forma profunda y completa el estudio del poder y su interrelación con otros aspectos de la relación marital.

Las formas en las cuales los investigadores han estudiado el poder marital ha tomado diversos matices debido a la amplitud de éste constructo. El Poder en la relación de pareja, se refiere a quien toma las decisiones, a quien plantea ideas o soluciona problemas, a quien recibe mayor acuerdo o a quien participa más en discusiones. Debido a esta variabilidad en la forma de conceptualizar al Poder y a los problemas que trae consigo cuando se desea operacionalizar, se han aplicado diferentes aproximaciones para su medición. No obstante, es importante mencionar las limitaciones y/o dificultades tanto en la conceptualización como en la medición.

Definición de poder y su vínculo con Estrategias de Poder.

Bertrand Russel (1938) definió el poder como la producción de efectos futuros. A través de severos problemas conceptuales, se ha encontrado en el poder social y la literatura de poder familiar (MacDonald, 1980; Safilios-Rothschild, 1970), que parece existir un consenso general entre los eruditos sobre la definición de poder. El poder puede ser definido como la habilidad de una persona para influenciar a otras, aún en términos de cambios de comportamiento de los otros en el sistema social (Fitzpatrick y Winke, 1979; French y Raven, 1959; Olson y Cromwell, 1975) o en términos de producir efectos futuros sobre el comportamiento o las emociones de los otros (Scanzoni, 1979b; Winter, 1973).

Olson y Cromwell (1975) argumentan los procedimientos de poder son intentos hechos por los individuos durante la discusión, toma de decisiones, resolución de problemas, resolución de conflictos y crisis de dirección para cambiar el comportamiento de los otros. Las estrategias de poder son vistas (Falbo y Peplau, 1980) dentro del dominio de los procedimientos de poder. Se usan diferentes términos por diferentes investigadores para denotar los procedimientos de poder. Estrategias Acatadas-ganadas (Marwell y Schmitt, 1967; Wiseman y Schenck-Hamlin, 1981), técnicas

interpersonales (McDonald, 1980), significados de influencia (Dahl, 1957), modos de influencia (Huston, 1983; Parsons, 1963, Raven y Kruglanski, 1970; Tedeschi, Schlenker, y Bonoma, 1973), tácticas de influencia (Fitzpatrick y Winke, 1979; Kipnis, 1984), estrategias persuasivas de mensaje (deTurck y Miller, 1983), y estrategias de poder (Falbo, 1977; Falbo y Peplau, 1980; Thibaut y Kelley, 1959), esencialmente, todas se refieren al modo en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados cuando surge un conflicto de intereses entre dos personas. En esta investigación, el termino "estrategias de poder" será usado para representar el modo o formas en que la gente acostumbra influenciar a otras.

PODER COMO UN ATRIBUTO DE LA RELACIÓN.

De acuerdo con los planteamientos teóricos de poder desarrollados por Blau (1964), Cartwright (1959), Olson, Cromwell, y Klein (1975), Rollins y Bahr (1976), y Thibaut y Kelley (1959), estas investigaciones toman la perspectiva de que el poder es un atributo de las interacciones sociales entre las personas y no de características generales de personalidad de los deseos de los individuos de influenciar a otros. Estos teóricos muestran la noción de que en la interacción social, el poder no es determinado por las acciones de un individuo pero sí por las acciones en conjunto de los individuos.

Cartwright (1959) declara que "el poder es una relación entre dos agentes; no es en absoluto un atributo de un agente en particular" (p.214). Tratando con relaciones maritales, podemos reescribir su declaración como "El poder marital, es una relación entre esposo y esposa; no es en absoluto un atributo de un solo esposo". Con este punto interaccional del poder marital, el presente estudio también analiza el uso de las estrategias de poder por parte de uno de los miembros de la pareja como un producto de la interacción marital entre esposos en lugar de una función de características de personalidad de los esposos en particular.

Raush, Barry, Hertel, y Swain (1974), en su amplio estudio de comunicación y conflicto en la interacción marital, encontraron que el modo conjunto de las parejas de tratar con conflictos era significativamente afectado no solo por la situación en particular, las etapas del matrimonio, y sus valores como hombre y mujer, sino también por su relación en particular (ej. El estado de la pareja como feliz o triste). Ellos señalan que la pareja misma es el mejor contexto para considerar conflictos maritales y que el poder sería mejor entendido cuando es ligado con la noción de interdependencia, un resultado de cuando dos personas forman una relación.

Esta noción concuerda con el argumento de Blalock y Wilken (1979) de que cuando dos personas son involucradas en una relación y se vuelven interdependientes, la preferencia de alguna de estas partes no puede lograrse sin tomar simultáneamente en cuenta la del otro. Ellos creen que este tomarse en cuenta se logra a través del trabajo mutuo fuera del procedimiento que incluye cambio, poder, conflicto y negociación.

La Pareja como Unidad de Análisis

La relación de pareja es una magnífica oportunidad de hacerse y manifestar poder, real y conocido. Es la conformación de un vínculo en el que se establecen reglas y fórmulas de poder que adquieren un único y común acuerdo, que (en términos de comunicación) sintetizará un lenguaje propio y altamente cifrado. Esto significa que es un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, éticas morales que habrán de buscar imponerse, medirse o retraerse en favor del establecimiento del nuevo contrato, definiéndose así el nuevo poder y su correlación de fuerza. Asimismo, para Safilios-Rothschild (1990) todas las reglas en la vida matrimonial son expresiones de poder.

Para Reeves (1971) la relación de pareja ha sido definida -en términos de poder- como una dependencia económica forzada la cual deja a las mujeres con un rango limitado (se refiere al crecimiento personal limitado) de conductas y con un funcionamiento mínimo (se refiere a la limitación de la experiencia de la mujer a la esfera de actividades del hogar) (Frieze et al., 1978).

En la relación de pareja ambos miembros necesitan algo de poder o alguna habilidad para conseguir que los otros hagan cosas, es decir, cada miembro de la pareja tiene cierto control sobre su propia vida y la naturaleza de la relación. Y a partir de esto, pueden encontrarse relaciones normativas (que siguen reglas) y relaciones espontáneas (que pueden ser contra-normativas).

Con respecto a la distribución del poder dentro de la relación de pareja, es visto que se proporciona en forma desigual a cada uno de los miembros debido a las expectativas e ideas sociales que marcan la superioridad-inferioridad de hombres y mujeres de una cultura determinada. Así, la dependencia económica que tienen las mujeres de sus esposos, su falta de contacto con el mundo del trabajo, su restricción al ámbito de la casa y su tiempo libre (que tienen más porque no trabajan) restringe en forma considerable los tipos de decisiones que las mujeres pueden demandar como parte de su dominio. Las mujeres pueden decidir asuntos relacionados a la casa, alimentación, ciertos asuntos relacionados a los hijos; sin embargo, los hombres tienen un mayor dominio, ellos toman las decisiones sobre las finanzas, cosas relacionadas al trabajo y a todo aquello que determina el estilo de vida de la familia. En lo que toca a las decisiones relacionadas a la familia extendida pertenecen al dominio de la mujer, sin embargo, antes de tomar una decisión, las esposas piden consejo u opinión a sus maridos.

Para Safilios-Rothschild (1990) hay cuatro factores cruciales, que afectan la distribución de poder desigual:

- a) personalidad del miembro de la pareja involucrado,
- b) la naturaleza del poder (difusa y penetrante),
- c) Las creencias estereotipadas acerca de las conductas apropiadas al sexo y
- d) las barreras que inhiben la estructura social que enfrenta la mujer, las cuales poseen su dificultad al asumir y ejercer el poder.

Cuando estos factores entran en juego en forma complementaria, hacen más compleja a la relación de pareja y puede provocarse un equilibrio o desequilibrio en la distribución de poder en una relación específica.

Berger (1985) argumentaba que al estudiar el poder social, todas las investigaciones tratan a la diada marital como una unidad de análisis, más que al individuo. La noción de poder es un atributo de la relación más que un atributo del individuo. Esta investigación está basada sobre esta opinión. Como se mencionó antes, el presente estudio está diseñado para investigar el impacto de las características que poseen parejas casadas sobre el uso de sus estrategias de poder. Heer (1963) y Safilios-Rothschild (1970) han criticado investigadores antiguos de la familia y el poder para apoyarse fuertemente sobre las responsabilidades de las esposas para sus relaciones y para su carencia de esfuerzos para obtener información de los maridos. A pesar de las medidas de interacción de poder que están basadas individualmente no son totalmente sin valor, ellas tienden a describir un solo lado de la opinión de la interacción marital. Así mismo, el presente estudio obtiene datos de ambos, esposas y esposos y usa parejas como la unidad de análisis.

En este modelo de etapas de interacción en la relación, Kappa (1984) introduce las cinco etapas del proceso de estar juntos: inicio, experimento, intensificación, integración y afianzamiento. Kanpp (1984) describe la etapa de integración como aquella en que dos personas individuales casi parecen fusionarse o unirse. Algunas de las manifestaciones típicas de la integración incluyen:

“(1) Actitudes, opiniones, intereses y pruebas que claramente distinguen el par de otros vigorosamente cultivados, “Nosotros tenemos algo especial”; “Somos únicos” (2) surgen círculos sociales y otros están para tratar a los dos individuos como un paquete general, un presente; una invitación, una carta... (3) A veces la propiedad general es diseñada “Nuestra canción”, una cuenta bancaria para los dos, escribir un libro juntos” (p.38).

Cuando nos comprometemos con otros, parecemos desarrollar características de pareja separados de nuestra personalidad individual. Esta investigación se centra sobre dichas características de pareja y sus efectos sobre las estrategias de poder usadas por esposas y esposos en las relaciones maritales. Estas incluyen satisfacción marital, amor, comunicación, tipos de matrimonio basados sobre el ingreso y estados de los esposos y percepción de los esposos acerca del balance de poder en la relación.

Tipos de Poder

Frieze et al., (1978) y su estudio del poder ha guiado al desarrollo de una tipología de poder a los que las personas pueden tener acceso y los cuales difieren en sus consecuencias. La mayor parte de la influencia social de cada uno de estos tipos o bases de poder, se refiere a la naturaleza particular de la relación en la que se ejerce el poder, quién influye y quién es influenciado. Los tipos o bases de poder planteados por este autor son las siguientes:

1. Poder de Recompensa
2. Poder Coercitivo
3. Poder Referencial
4. Poder Legítimo
5. Poder Experto
6. Poder Informacional

1. Poder de Recompensa: es un poder basado en el dar a otra persona algo valioso a cambio de una complacencia o sumisión. Así, para emplear efectivamente este tipo de poder, quien influye debe tener recursos y la confianza de usarlos. Es una efectiva base de poder la cual puede ser usada en forma directa o indirecta.

2. Poder Coercitivo: incluye toda la gama de amenazas de castigo ante la ausencia de sumisión o complacencia. Este tipo de poder es efectivo solo si la persona intenta llevar a cabo una amenaza y tiene el poder de hacerlo. Así, la coerción es una base de poder frecuentemente usada por los esposos sobre sus esposas (No obstante la esposa también hace uso de ella).

Ambos tipos de poder (Recompensa y Coerción) son generalmente usados por los hombres y su uso es considerado básicamente masculino. Y es en la relación de pareja, donde el hombre -principalmente- use la violencia física con el fin de hacer cumplir sus deseos (Frieze, 1977; Pagelow, 1977). Este hallazgo lleva a cuestionarse si se cumple en la pareja Mexicana, produciéndose la misma relación entre el uso de recompensa y castigo y el sexo de la pareja.

La gente puede usar el poder de recompensa o de castigo ya sea directa o indirectamente. El uso indirecto de esta base de poder es llamado "control de reforzamiento", y en este, quien influye no hace una amenaza o promesa manifiesta, pero usa la cantidad de técnicas de condicionamiento operante de la mejor forma. El uso directo de esta base de poder puede también estar basado en los recursos personales, tales como mostrar afecto o dar atención o aprobación; estos recursos son frecuente y estereóticamente asociados con las mujeres.

3. Poder Referencial: es cuando dos personas que tienen similitudes y se gustan, pueden compartir suficientes sentimientos de identidad común que uno puede influenciar al otro apelando a esta identidad ("Porque somos amigos..." o "Debido a que estamos en esto juntos...", por ejemplo). Este poder está basado en el proceso psicológico de identificación o un sentimiento de unidad, entre dos personas o entre una persona y un grupo. Hallazgos de estudios han demostrado que el poder referente es una base probablemente femenina (Centers, Raven y Rodríguez, 1971).

4. Poder Legítimo: esta forma de poder es la más compleja ya que está basada en el aprendizaje previo de uno sobre las normas de influencia. Frecuentemente, la influencia legítima está determinada por la posición que una persona tiene socialmente, como es el caso de la *superioridad* del hombre sobre la mujer.

La mujer tiene menos acceso a esta base de poder ya que no mantiene una posición formal en la cual pudiese influir, además, una mujer que usa esta base de poder a partir de su posición de autoridad se estima altamente agresiva por sus compañeros. Sin embargo, uno de los papeles en los cuales las mujeres tienen poder legítimo es el papel de madre, pero aún aquí, el padre puede tener la última palabra en la familia.

Otro ejemplo del uso de esta base de poder se da bajo la norma de reciprocidad; "Si yo hago algo por ti, tú estás obligado a hacer algo por mí". El poder de este tipo es visto como masculino (Johnson, 1976).

5. Poder Experto: es ésta base de poder, se usa al conocimiento o habilidades para provocar un cambio en los demás, es una base principalmente masculina. Las esposas miran que sus maridos usan el poder experto mucho más que ellas (Centers, et al., 1971).

6. Poder Informacional: se basa en explicar la razón por la cual sería beneficioso para otra persona cambiar, someterse o aceptar algo. Si la información parece verdadera, y quien influencia es creíble, entonces ellos pueden ser persuadidos. Quien influencia intenta usar la recompensa o la coerción informando al otro acerca de las ganancias o pérdidas que puede obtener siguiendo o no el consejo que se le da. No obstante, la gente que usa este poder también tiene un control directo sobre recursos relevantes.

Shimanovich (1984) por su parte retoma la propuesta de Rollo May, sobre los tipos de poder:

1. **Explotador:** es cuando una persona somete a otra para su propio beneficio. Esta clase de poder se identifica con la fuerza bruta, y lo ejerce aquel que ha sido tan rechazado a lo largo de su vida, que no conoce otra forma de relacionarse con los demás excepto explotándolos.

2. **Manipulador:** es aquel que pudo ser originalmente inducido o provocado por el que se somete debido a su propia desesperación y angustia.

3. **Competitivo:** es cuando se compite por el poder. El autor aclara que esta clase de poder puede adoptar tanto una forma positiva como una negativa. Es decir, será positiva cuando da vitalidad y estimula a las relaciones humanas y será negativa cuando una persona adquiere poder no por sus propios méritos y logros sino aprovechando la caída del contrincante.

4. **Nutriente:** es cuando el poder se ejerce para satisfacer las necesidades del otro y no las propias.

5. **Integrativo:** es aquel en el que el poder de uno, apoya y favorece el poder del otro.

Finalmente, Safilios-Rothschild (1990) considerando al poder como un constructo multidimensional, planteó una tipología que comprende nueve diferentes tipos y niveles de poder. Aunque algunos de estos han sido presentados en la tipología de Frieze et al, se mencionan en esta, evitando una amplia explicación en aquellos casos en que sean equivalentes.

1. Poder Legítimo o Autoridad
2. Poder de Toma de Decisiones
3. Poder de Influencia
4. Poder de Recursos
5. Poder Experto
6. Poder Afectivo
7. Poder de Dominio
8. Poder del Manejo de la Tensión
9. Poder Moral

1. **Poder Legítimo o Autoridad:** este tipo de poder se encuentra en uno de los miembros de la pareja asignado a éste por normas culturales o sociales que le designan como el poseedor.

2. **Poder de Toma de Decisiones:** este tipo de poder puede ser subdividido en poder de toma de decisiones importantes y poder de toma de decisiones cotidianas. El primer tipo afecta y determina el estilo de vida familiar y cada hecho importante para la familia; mientras que el segundo determina el rango de variación en el marco de la familia establecida. La investigación indica que los maridos consistentemente toman las decisiones más importantes y las esposas las menores (con excepción de las referidas a la crianza de los hijos).

3. Poder de Influencia: se refiere al grado formal o informal en el cual se ejerce o se está bajo la presión de algún tipo, y que es ejecutado exitosamente por un miembro de la pareja sobre el otro. Así, con respecto al poder familiar, las esposas manejan secretamente la ejecución del poder bajo la condición de que ellas no se manifiesten abiertamente delante de sus maridos o terceras personas. Este patrón de conducta atribuido a las esposas indica que ellas deben ser vistas como débiles y carentes de poder, porque no tienen el derecho de desafiar al poder legítimo del marido abiertamente, cuando de hecho ellas lo tienen.

Los hombres tienden a depender mucho más que las mujeres de técnicas directas verbales, esto es, discusión y persuasión, mientras que las mujeres dependen mucho más de las técnicas indirectas, a veces no verbales, tales como hablar suavemente y afectuosamente, con enojo, llorando, etc.

Probablemente hay dos diferentes tipos de poder de influencia: 1) el poder de influencia verbal (es obtenido por medio de técnicas verbales persuasivas y puede darse solo cuando quien influencia y el influenciado disfrutan de un poder casi igual, de dos iguales que abiertamente tratan de convencerse, o cuando uno trata de persuadir al otro) y 2) El poder de influencia no verbal (es obtenido por medio de técnicas emocionales y sexuales y parecer es el único tipo de influencia que puede ser usado cuando quien influencia está lejos del influenciado en términos de posesión de poder).

4. Poder de Recursos: es el poder en el cual un miembro de la pareja es vestido porque él o ella ofrece al otro recursos escasos, deseables o absolutamente necesarios. En la mayoría de los matrimonios en los cuales hay varios hijos (usualmente tres) los niños más pequeños y la esposa no trabajan, la escena de poder es acumulada en contra de la falta de recursos de la esposa a menos que tenga habilidades interpersonales inusuales y manipulativas, o una apariencia extraordinariamente atractiva o una personalidad dominante. Sus recursos como ama de casa y madre a pesar del hecho de que representan servicios absolutamente necesarios para la unidad familiar, tienden a estar estimados como actividades secundarios. Cuando por el contrario, la mujer trabaja -y su ocupación no está significativamente abajo de la del marido en términos de ingreso y prestigio- ella es capaz de ejecutar en forma considerable su poder de recursos y compartir con su marido las decisiones más importantes.

5. Poder Experto: es el poder que un miembro de la pareja demanda y concede sobre la base de su capacidad de experto *expertise*, conocimientos especiales, habilidades y experiencia en áreas particulares.

6. Poder Afectivo: es el poder que es dado a un miembro de la pareja por el otro, quien está más afectivamente involucrado. En otras palabras, el miembro que está más enamorado (a) del otro o quien tiene mayor debilidad por el otro, tiende a dar un considerable poder afectivo al miembro menos involucrado afectivamente. El amor puede así, ser disfuncional para el miembro que no puede vivir sin el otro, quien necesita más expresiones de amor del otro, quien no puede tolerar o permitirse disgustar al otro en ninguna manera. Así, el miembro más enamorado puede ser fácilmente manipulado por el otro por medio del control, dando y quitando afecto, ternura, calidez y sexo.

El miembro más enamorado (a) por lo contrario, ejerce menos poder afectivo en manipular las mismas recompensas sexuales y afectivas, primero, porque el o ella pueden retirar las recompensas con gran dificultad y segundo, porque el miembro menos enamorado puede tolerar mucho mejor la retirada temporal o reducción de afecto y sexo. Sin embargo, cuando es la esposa quien está menos enamorada, puede no siempre estar en una posición de usar el juego de amor-sexo efectivamente porque ella es una mujer y por lo tanto ciertas opciones se cierran a ella. Si ella no trabaja y además es financiada y psicológicamente dependiente del marido, ella puede ser psicológicamente incapaz de tolerar la distancia emocional o sexual o mostrarse indecisa a arriesgar disgustar a su marido. Además, su marido usualmente controla una considerable cantidad de poder experto y de recursos (además de autoridad) y puede castigarla evitando las relaciones sexuales, limitándole la cantidad de dinero para gastar en ropa, etc. Dependiendo, además, de la dinámica de un matrimonio en particular y de los valores puestos en el amor, sexo y recursos financieros, una esposa menos enamorada que su marido es más o menos efectiva en la obtención de poder a través de la retirada de amor o sexo, o ambos.

Finalmente, las oportunidades de la esposa para conseguir poder a través de la retirada de amor y sexo son además disminuidas por el hecho de que después de algunos años de matrimonio, las esposas raramente están en la posición de menos amor. Independientemente de quien esté más enamorado, en el contrato inicial del matrimonio, en la mayoría de los casos el marido, tiene mayor probabilidad de estar menos enamorado que su esposa, debido a que tiene una mayor red de relaciones y oportunidad de desarrollar su personalidad. El marido puede tener otras relaciones significativas con más mujeres, más atractivas; o simplemente la satisfacción con su esposa va decreciendo en forma gradual porque ella no se ha desarrollado de la misma forma que él, o el puede sentir que su esposa puede ser fácilmente cambiada por otra esposa, probablemente una más deseable.

7. **Poder de Dominio:** es el poder que tiene un miembro de la pareja y con el cual domina, usurpa, demanda o fuerza al otro miembro para producir con tales técnicas coerción física, violencia y amenaza de violencia.

8. **Poder del Manejo de la Tensión:** es el poder que un miembro de la pareja puede tener gracias a su talento en el manejo de tensiones y desacuerdos existentes así que el matrimonio puede más o menos caminar cuando los conflictos básicos no pueden ser enteramente resueltos. El miembro quien puede funcionar así como un arbitro puede también -en el proceso del manejo de tensión- encontrar formas para ganar una considerable cantidad de poder para sí mismo (a) mediante el manejo de tensiones en su propio beneficio.

9. **Poder Moral:** se refiere al poder que un miembro de la pareja puede demandar por tener recursos para una serie de normas legítimas y respetables, que indican la justicia o conveniencia de su demanda de poder. Un marido, por ejemplo, puede tener recursos de normas tradicionales que prevalecen en sus padres y familias, o normas legales que apoyan su demanda hacia un poder incuestionable sobre su esposa. O una esposa puede obtener una distribución más equitativa de poder teniendo como recursos una ideología igualitaria.

Como puede observarse, ambas tipologías explican las formas de manifestación del poder; no obstante, la planteada por Safilios-Rothschild (1990) está dirigida al entendimiento del poder en la relación de pareja, lo cual va acorde a los intereses del presente estudio; asimismo, ésta tipología maneja un mayor número de bases de poder que comprende en forma más amplia la expresión del poder marital.

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 mi 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 de 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.

Niveles del Uso del Poder

Ahora bien, la mayoría de los tipos de poder pueden no ser ejercidos al mismo nivel, sino que existen varios tipos de criterios que permiten ejercer cada base de poder a diferentes niveles o grados (Safilios-Rothschild, 1990) y para esto, hay tres clasificaciones:

a) Nivel de instrumentación o de establecimiento de reglas:

En este nivel, las decisiones son hechas en función de la persona a quien se va a invertir con determinado tipo de poder, determinada cantidad, etc. En este nivel, se establecen claramente las reglas con respecto a la distribución de poder en una familia en particular. El miembro que tiene un nivel considerable de poder es quien establece el estilo de vida para todos y, éste es quien en ocasiones relega cierto poder de toma de decisiones a otro miembro en lo que toca a diferentes áreas, para que este otro funcione como complemento.

b) Nivel de implementación:

En este nivel, se toman ciertas decisiones acerca de temas específicos, o se presenta una *competencia* entre los miembros de la pareja, un miembro gana sobre el otro gracias a un argumento o desacuerdo en particular. El miembro que tiene más poder que otro en este nivel, puede tener menos poder en general si el otro es más poderoso en el nivel de instrumentación. Después de todo, quien implementa no puede ir - fácilmente- más allá de los límites establecidos por el instrumentador, quien ha determinado el rango de libertad y poder del miembro que implementa.

Las mujeres frecuentemente suponen -en su papel de implementador- por sus esposos, y así, determinan por ellos los límites entre los cuales ellos pueden actuar. Esto, da a las esposas una ilusión de poder ya que ellas pueden confundir a veces a su implementación con involucramiento activo en el poder familiar y toma de decisiones.

Con base en otro criterio, hay dos niveles de involucramiento en el poder familiar y la toma de decisiones:

a) Nivel de Toma de Decisiones:

Aquí se toma y verbaliza una decisión particular por un miembro de la pareja y aparentemente es aceptada por el otro. Sin embargo, el hecho de que se haya tomado una decisión en particular, no necesariamente garantiza que será llevada a cabo en la forma exacta en la cual se formuló o bien, que será llevada a cabo totalmente. La forma de desempeño de la decisión -ya sea exactamente como se decidió o ya sea modificada-, depende del grado de oposición del miembro en desacuerdo, del grado de poder que tiene y de la extensión en la cual puede influir el desempeño.

b) Nivel de Realización:

En este nivel, una decisión se lleva a cabo después de que se ha decidido un problema en particular. La realización de una decisión requiere la cooperación de los miembros de la familia. Algunas veces la persona que tomó las decisiones es quien la realiza. Hay casos en los cuales, quien toma la decisión es la persona más poderosa (especialmente en el nivel de instrumentación) y la realización de la decisión es dejada en manos de otro miembro de la familia. La forma en la cual se realiza la decisión y la extensión en la cual puede ser modificada o su dirección, así como la probabilidad de su realización total, depende de los sentimientos del miembro que realiza la decisión, el esposo poderoso apoya la decisión, las sanciones potenciales que puede imponer en el caso de desviaciones de la formulación original y el balance de poder entre los esposos. Generalmente la decisión será realizada de acuerdo a los deseos del miembro más poderoso.

Finalmente, con base en otra serie de criterios, el poder familiar puede darse en los siguientes niveles:

a) Nivel de Apertura:

En este nivel, los diferentes tipos de poder, pero especialmente el de la toma de decisiones, son abiertamente expresados, verbalizados y reconocidos.

b) Nivel de Cobertura:

En este nivel, los diferentes tipos de poder no son abiertamente admitidos. La mayor parte de las bases de poder son ejercidos a este nivel, puesto que el otro miembro de la pareja no desafía abiertamente, ni tiende a revelarse en contra de la figura de poder. También, el hecho de que el poder pueda ser y sea ejecutado en este nivel, permite que el esposo u otro miembro de la familia quien no tiene poder legítimo lo ejercite si el miembro que tiene la autoridad no gusta de desafiar abiertamente. En tales casos, el miembro de la pareja con poder al nivel de instrumentación puede consistentemente permitir al otro esposo tener el poder al nivel de apertura, mientras que se reserva para sí mismo el nivel de cobertura, también como a otros niveles de instrumentación y de realización. El poder familiar ejercido al nivel de cobertura no debe ser confundido con el poder de influencia. Solo el poder de influencia no verbal es ejercido al nivel de cobertura. Otros tipos de poder (recursos, afectivo, manejo de tensión) pueden ser ejercido a este nivel por los miembros de la familia poderosos y diplomáticos. De esta forma el marido poderoso (u ocasionalmente la esposa) puede disfrutar todo el poder que él quiere mientras que al mismo tiempo mantiene relaciones interpersonales suaves en la familia y alta satisfacción marital con su esposa dominada, quien tenderá a no sentirse oprimida.

CAPITULO II

ESTRATEGIAS DE PODER

Problemas en la operacionalización del Poder Marital

El principal obstáculo en la investigación en poder marital ha sido la falta de técnicas de medición confiables y válidas. La mayoría de los estudios han usado autoreportes de la toma de decisiones para determinar el balance de poder entre la pareja. Esta aproximación concibe al poder marital como una función de la cual cada miembro toma la mayoría de las decisiones en varias y distintas áreas.

Pocos estudios han tomado una aproximación diferente usando procedimientos observacionales, usualmente toman la forma de ejecución de varias tareas o llevan a cabo discusiones estructuradas para la pareja y estimadas por el investigador como indicadores conductuales de poder. Los estudios que comparan ambas formas de medición han mostrado poca correspondencia (Corrales, 1975; Gray-Little, 1982; Olson, 1969; Olson y Rabunsky, 1972; Turk y Bell, 1972). Otro problema relacionado es la pequeña correspondencia entre diferentes medidas de poder del mismo tipo (Cromwell, Klein y Weiting, 1975; Hadley y Jacob, 1973). El hecho de que ni en medidas del mismo tipo haya concordancia plantea un serio problema que parte de sus problemas de conceptualización y se confirma con una medición ambigua e inconsistente.

Así, sin embargo, solo pocos estudios de poder que han usado procedimientos que explícitamente miden la capacidad de producir los efectos que se plantean en las definiciones: las medidas de autoreporte frecuentemente unen las percepciones de los miembros de la pareja sobre quien toma decisiones, mientras que las medidas observacionales se enfocan en la estrategia para la exclusión de resultados o sucesos.

Olson y Cromwell (1975) clasificaron la investigación existente sobre poder familiar en tres dominios:

- Bases de Poder: relaciona las fuentes o recursos, tales como conocimiento o recompensas que son poseídas por los miembros de la familia, eso forma la base de control de un miembro sobre el otro.

- Procesos de Poder: se refiere a la observación directa y medición de la interacción familiar. Estos procesos pueden también ser delineados en términos de la cantidad de inferencia requerida por el observador: algunas medidas tales como tiempo de hablar, requiere simplemente notar la frecuencia o duración de una conducta, mientras que otras también incluyen el juicio acerca de la calidad del evento, es decir, que algún miembro es sumiso con el otro, etc. (Jacob, 1975).

Resultados del uso del Poder: estudios sobre esto, preguntan quien toma decisiones en varios aspectos familiares, otros, examinan la similitud entre la respuesta conjunta de la pareja a un problema específico teniendo previamente las respuestas individuales.

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?

Safilio-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.

Varios 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, diferentes estudios han intentado identificar o resolver el problema inherente a los resultados de la positiva 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 mental

Estas tendencias en la investigación reflejan que la comparación de mas individuales entre mando y mujer son de gran importancia para la toma de decisiones en la relación de pareja (Cowan, Dhnkard y McGavin, 1984), *****

Sin embargo nuestro objetivo será describir el poder cuando se hace referencia a los procesos o "estrategias de poder" el cual se ha encontrado en primera instancia el método de OBSERVACIÓN DIRECTA Y EXPERIMENTAL del cuál el principal representante es Straus y Tallman (1971), con un método denominado SIMFAN, 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 vida cotidiana.

Los estudios sobre resultados del poder en los que se examina la similitud entre respuestas, difieren de los de toma de decisiones en que se basan en la interacción de la pareja, más que en el autoreporte individual, y ambos difieren de las medidas de los procesos en que se enfocan principalmente en el resultado, esto es, en cual esposo es más determinante en la decisión final. A pesar de tales distinciones, hay una complementación considerable entre los tres dominios.

Sangent (1961) argumentó que los estudios sobre procesos identifican como se da el cambio, mientras que la investigación sobre resultados intenta identificar cuales son los cambios. Gray Little y Burks (1983) agregan a que la investigación sobre bases de poder está relacionada con la razón por la cual un miembro de la familia es capaz de controlar a otro. En otras palabras, los dominios de las bases de poder, procesos y resultados dirigen los determinantes, la naturaleza y los efectos del poder respectivamente.

Para facilitar el entendimiento de la problemática enfrentada por las diferentes aproximaciones de medición del poder, se considerarán algunos estudios sobre cada una de estas:

Estudios de Autoreporte sobre Toma de Decisiones

Los estudios de autoreporte sobre la toma de decisiones se centran en informar quien de los miembros de la pareja toma mayor número de decisiones o quien toma las decisiones finales, quien ejerce mayor dominio o quien toma el liderazgo dentro de la relación. Algunos de los estudios relacionados a esto son los que a continuación se enuncian.

Lu (1952) usó la discrepancia entre las respuestas de los esposos en una escala de dominancia-sumisión para categorizar a las parejas en esposa-dominante, esposo-dominante o igualitarios. Encontró que altos niveles de satisfacción marital estaban asociados con igualdad en la relación, mientras que un pobre ajuste

marital fue asociado con la dominación por cualquiera de los dos miembros de la pareja.

Locke y Karlsson (1952) introdujeron una escala de toma de decisiones para comparar la estructura de poder en parejas de Indiana y de Suiza. Dicha escala hacía preguntas relacionadas con quien tomaba usualmente el liderazgo en cada una de las seis diferentes áreas de la relación. Los resultados sugieren que la igualdad estuvo altamente asociada con el buen ajuste marital en ambas ciudades y que cuando era la esposa quien tomaba las decisiones, no era favorable para el ajuste.

La mayoría de los estudios realizados más tarde sobre toma de decisiones están basados en el trabajo de Blood y Wolfe (1960), quienes midieron el poder marital preguntando a las esposas cual esposo tomaba la decisión final en cada una de ocho áreas que iban desde la oportunidades de trabajo para el esposo, hasta su vida financiera. Las respuesta de 909 esposas se usaron para categorizar a las parejas como en el estudio de Lu (1952) en lo que respecta a la toma de decisiones. Estos autores encontraron que las esposas que reportaban una estructura de decisión sincrética (es decir que ambos miembros conjuntamente tomaban las decisiones) también reportaban los niveles más altos de satisfacción, mientras que aquellos en los que la esposa era la dominante estaban menos satisfechos; y el grupo de esposos que dominan se encontraban en cuanto a satisfacción en medio de los grupos mencionados. Debido a que encontraron que las esposas en matrimonios igualitarios estaban más satisfechos que aquellos en matrimonios autónomos (que solo un miembro tomaba las decisiones), estos autores sugieren que la igualdad *per se* es menos importante para la satisfacción de las esposas que son consideradas para la toma de decisiones. La esposa dominante, de acuerdo a estos autores, gana su poder mediante la marginalidad o abstinencia de su esposo en el matrimonio, condiciones que probablemente no conducen a su satisfacción.

Por otro lado, Centers, Raven y Rodríguez, (1971) compararon la escala de Blood y Wolfe con una nueva escala que incluía seis áreas adicionales sobre toma de decisiones intentando proveer una mejor representación de las decisiones no incluidas -tradicionalmente- en el dominio del esposo. La distribución de los tipos de toma de decisiones difirieron dependiendo de la escala usada; en promedio, la escala original indicó mayor poder para los esposos mientras que la escala revisada indicó igual poder para ambos esposos. Usando las mismas cuatro categorías como Blood y Wolfe, Centers et al. (1960) encontraron que los individuos que reportaron dominancia de la esposa en la toma de decisiones tenían menores niveles de satisfacción marital que aquellos que se encontraban en los otros grupos, los que se encontraban en relaciones autónomas reportaron los mas altos niveles de satisfacción seguidos por las relaciones en las que el esposo dominaba y las relaciones sincráticas.

Corrales (1975) llevó a cabo un estudio similar, obteniendo respuestas a la escala de Blood y Wolfe de 394 parejas. Encontró que los esposos reportaron que los esposos eran los dominantes en lo que respecta a la toma de decisiones, tenían los puntajes más altos en satisfacción, seguidos por aquellos que reportaban decisiones conjuntas, y que quienes reportaban a la esposa como dominante, estaban asociados con los puntajes más bajos de satisfacción marital.

La asociación de toma de decisiones de esposas dominantes con baja satisfacción marital tiene que ser demostrado en otros contextos étnicos. Bean, Curtis y Marcum (1977) obtuvo datos de 325 parejas mexico-americanas y encontraron que los más altos puntajes en satisfacción marital entre individuos que reportaban equidad en toma de decisiones, mientras que aquellos que reportaban dominancia por parte de la esposa tuvieron los más bajos niveles de satisfacción.

Finalmente, cabe mencionar que de los estudios mencionados, solo dos han obtenido resultados inconsistentes con este cuerpo general de hallazgos (Safilios-Rothschild, 1967 y Buric y Zecevic, 1967). Estos estudios encontraron dos grupos distintos de mujeres quienes se sentían satisfechas con su matrimonio: aquellas que reportaron a esposos muy dominantes y aquellas quienes había tomado más que la mitad de las decisiones. Puede ser que en esas ciudades donde la norma para las esposas es dominar ligeramente en decisiones relacionadas a la casa, la congruencia con esta expectativa del rol es asociada con una satisfacción marital más alta para la mujer.

Los principales problemas con este grupo de estudios se refieren a:

1. la variedad de sistemas de puntajes usados por las escalas realizadas,
2. la variedad de categorías resultantes en las cuales los respondientes son puestos,
3. la superposición de medidas,
4. la ambigüedad de los criterios para clasificar a las parejas en categorías y
5. la no aplicación en ambos miembros de la pareja.

Estudios Observacionales de Poder Marital

De los estudios de este tipo, sólo seis han identificado la relación entre satisfacción marital y poder, medido conductualmente. Dos de estos se refieren a los resultados de poder (Corrales, 1975; Levinger, 1964) y el mantenimiento de cuatro medidas de interacciones entre la pareja, principalmente por el análisis de comunicación verbal (Gottman, 1979; Gray-Little, 1982; Sprenkle y Olson, 1978; Kolb y Straus, 1974).

Estos estudios representan un avance metodológico sobre muchos de los estudios realizados sobre toma de decisiones y satisfacción marital. Además, debido a que las medidas de poder usadas en estos estudios se basan en las estimaciones de observadores independientes de conducta actual, se puede controlar la deseabilidad social de los miembros de la pareja.

En general, las medidas de poder usadas en estos estudios son menos subjetivas que lo autoreportes considerando las distorsiones intencionales o no intencionales. Además hay diversos problemas técnicos y conceptuales que se presentan en el estudio de la estructura del poder marital:

1. inconsistencia entre los investigadores en la clasificación de parejas como esposa dominante, esposo dominante o igualdad,
2. falta de acuerdo entre las medidas de poder y
3. la falta de una operacionalización del poder adecuado.

Hay un hallazgo consistente tanto en los estudios de autoreporte como de observación, y es que las parejas en las cuales domina la esposa, tienen menos satisfacción en sus matrimonios en comparación con los igualitarios o aquellos en los cuales los esposos son los dominantes.

Cabe mencionar que se necesita una diferenciación adicional de los tipos de estructura de poder así como un reconocimiento de las tareas bien construidas que se dan a las parejas durante los estudios de este tipo. Además, las tareas que generan más estrés y conflicto o que se enfocan en problemas de importancia a la pareja deberían ser usadas en forma rutinaria porque es más probable que motiven interacciones que pueden diferenciar a las parejas satisfechas de las insatisfechas.

Estudios sobre Bases de Poder

Mientras los estudios cuantitativos de poder tienen como objetivo el mejor entendimiento del balance de poder entre los miembros de la pareja o el nivel absoluto de poder, los estudios cualitativos tienen que ver con el tipo de poder usado. La conceptualización de Lewin sobre el poder como un potencial para inducir consentimiento o sumisión provee el impetus por el estudio de las bases de poder (Cartwright, 1959; Lewin, 1951). De acuerdo a Lewin (1951), el que ejerce el poder P, es capaz de crear una fuerza en el sujeto de poder O, a través del uso de un rango de fuentes que afectan necesidad de satisfacción y la base que la motiva.

La única prueba sistemática de la relación entre bases de poder y satisfacción marital ha sido dada por Raven, Centers y Rodríguez (1975) en cuyo estudio, las bases de poder fueron definidas en términos de las percepciones de los esposos sobre los motivos que subyacen la sumisión ante los deseos de su pareja. Los sujetos fueron 337 esposos y 410 esposas a quienes se les pidió que indicaran cual de las cinco bases de poder indentificadas por French y Raven (1959) era la fuente predominante de sus parejas para influirlos y también estimar su satisfacción marital en una escala de tres puntos. El poder referente fue la base de poder más elegida por los sujetos más satisfechos y medianamente satisfechos, mientras que entre los que la fue la base más común en los sujetos menos satisfechos. Sin embargo, para este estudio hay varios problemas: ambas medidas usadas parecen vulnerables a las serie de respuestas de convencionalización marital, aunque las diferentes bases de poder pueden existir en varias cantidades, ellas operan aditivamente y separar sus efectos en la interacción marital parece una tarea difícil. Además el reactivo que mide el poder referente, parece tener una falta de validez de constructo ya que parece la conceptualización de dicha base y pareciera que está motivada por el deseo de identificarse con quien es el más poderoso.

Las diferentes implicaciones de los estilos de interacción marital, la recompensa vs. castigo han sido sugeridos por Levinger (1964) quien encontró que las parejas felices y las infelices diferían en el número de manifestaciones de aceptación y rechazo hechas del uno para el otro.

El principal hallazgo de este grupo de estudios es que los patrones de comunicación negativa coercitiva se encuentran relacionados y posiblemente preceden a la satisfacción marital. Así, hay diversos factores que están en consonancia con estos estudios. Primero, muchos de los investigadores en esta área proceden de la misma orientación teórica. Además el uso de tareas que crean alto conflicto y tienen procedimientos de puntajes estandarizados son fuente de datos conductuales.

En general, los estudios de bases de poder han proporcionado evidencia de que las parejas felices pueden ser distinguidas de las insatisfechas por la estimación de comentarios positivos y negativos que se dan durante la interacción marital.

Tomando en cuenta esto, el presente estudio se abocará a estudiar el poder como un proceso, es decir como una estrategia. Como se menciona antes, las estrategias de poder son modos usados por la gente para influenciar a otros.

De este modo, las estrategias de poder describen un proceso activo de poder que está siendo ejercitado. Muchos científicos sociales han estado interesados en comprender como funciona el proceso y han tendido a desarrollar sistemas para clasificar los diversos modos usados por la gente para cambiar el comportamiento de los otros. Esta sección repasará diversos temas para categorizar el modo de influenciar a otros, factores importantes en la selección de estrategias.

MODELOS DE ESTRATEGIAS DE PODER

Se han desarrollado varios modelos para clasificar los diversos modos en que la gente tiende a influenciar a otros. Thibaut y Kelley (1959) estuvieron relacionados primero en "argumentar" o "reducir" resultados en situaciones interpersonales. En la argumentación de resultados, una persona poderosa provee recompensas en orden de inducir a otra a ejecutar comportamientos deseables. Por el contrario, en la reducción de resultados, el actor aplica sanciones negativas en cualquier caso en que la otra persona tiene un comportamiento distinto al deseado por él.

Parsons (1963) propone cuatro modelos básicos de como obtener resultados en una interacción; 1) persuasión, 2) inducción, 3) activación del convencimiento y 4) disuasión. La persuasión es la tendencia del actor a obtener confianza ofreciendo razones de porque debe ser, desde el punto de vista del objetivo, "ser una buena cosa" para el/ella, para actuar como desea el actor. La inducción es la tendencia del actor para obtener decisiones favorables del objetivo por medio de una propuesta de ventajas de contingencias situacionales sobre la confianza del actor con las sugerencias de el/ella. Activación del consentimiento es la tendencia del actor para obtener confianza de porque debe ser, desde el punto de vista del objetivo, "estar mal" para el/ella para rechazar el actuar como desea el actor

La Disuasión es la tendencia del actor para obtener confianza por medio de invocar compromisos del tipo de exposiciones no complacientes del objeto para una amenaza de una situación desventajosa de sufrimiento.

Similarmente, French y Raven (1959) y Raven (1965) desarrollaron seis bases de poder. El poder de recompensa y el poder coercitivo, están basados sobre la percepción del objeto que el actor tiene la habilidad de mediar las recompensas y castigos. Hay estrategias similares a las de Parsons (1963) de inducción y disuasión. El poder experto, está basado sobre la creencia del objetivo de que el actor tiene algún conocimiento especial y relevante para el dominio de influencia y "persuasión" paralela de Parsons (1963). El poder Legítimo esta basado sobre la creencia del objetivo de que el actor tiene el derecho de influenciar a el/ella, y el poder referido envuelve la identificación del objetivo con el actor. El poder informativo puede ser manifestado en la actitud del objeto o el cambio en el comportamiento producido por la satisfacción de los mensajes persuasivos del actor.

Emerson (1962) describe cuatro modos de mover una relación de poder desnivelada hacia un estado de balance. El primero es ajuste motivacional en el cual persona una menos poderosa B reduce su inversión motivacional en metas mediadas por una persona poderosa A. El segundo medio es llamado extensión de la red de poder. Este envuelve la motivación de B para cultivar fuentes alternativas para gratificaciones de esas metas. El tercer modo llamado surgimiento de nivel, envuelve la tendencia de B a incrementar la inversión motivacional de A en la relación con B por medio de dar un reconocimiento de nivel a A en forma de prestigio, dinero, diferenciaciones, y otras parecidas. El cuarto modo es formación coalicional en la que B incrementa el poder contra A usando como soporte a otra persona (s).

En otro tipo de Estrategias de influencia social, Etzioni (1961) distingue entre tres tipos de poder básicos por los medios usados. Poder "Coersivo" envuelve medios físicos tales como restricción de momento, control del alimento, sexo, y comodidad, etc. El Poder "Remunerativo" está basado sobre medios materiales tales como bienestar, beneficios suplementarios, y destrucción de la propiedad. El Poder "Normativo" descansa en la manipulación de recompensas simbólicas y privaciones, tales como estimación y desaprobación.

Kelman (1958, 1961) se centro en tres procesos de poder: 1) Confianza, 2) identificación y 3) internalización. La confianza es la aceptación del objeto del control del actor para cualquier recompensa ganada o castigo esquivado. La identificación incluye técnicas promedio de las cuales el actor activa la atracción del objeto hacia un deseo de ser del actor. Finalmente la internalización envuelve el acuerdo del objeto con las creencias y opiniones del actor debido a que estas concuerdan con el sistema de valores del objeto.

Tedeschi et. al. (1972, 1973) introdujeron los modos de influencia que un actor puede emplear en interacciones de diada y que pueden ser clasificadas en matrices 2 X 2. Las Amenazas y las Promesas son modos influenciables en los cuales el actor media el castigo y la recompensa para el objetivo y no esconde sus intenciones de influenciar. Precauciones y remedios son modos de influencia en los cuales el actor abiertamente muestra su interés en producir cambios en el comportamiento del objeto. El refuerzo del control ocurre cuando el actor controla las recompensas y castigos que son usadas para manipular al objeto sin la conciencia del objeto de las intenciones del actor. El control informativo incluye control guía, información filtrada, y el uso manipulativo de precauciones y remedios. El control guía ocurre cuando el actor está consciente y controla el estímulo (o guía) que saca las responsabilidades del objeto. En la información filtrada, el actor detecta y controla los canales de comunicación. Finalmente, el uso de manipulación de precauciones y remedios es la tendencia del actor para distinguir los deseos de el/ella para influenciar al objeto (Ver Tabla 1).

TABLA 1. MODOS DE INFLUENCIA DE TEDESCHI.

*Fuentes
Medidas*

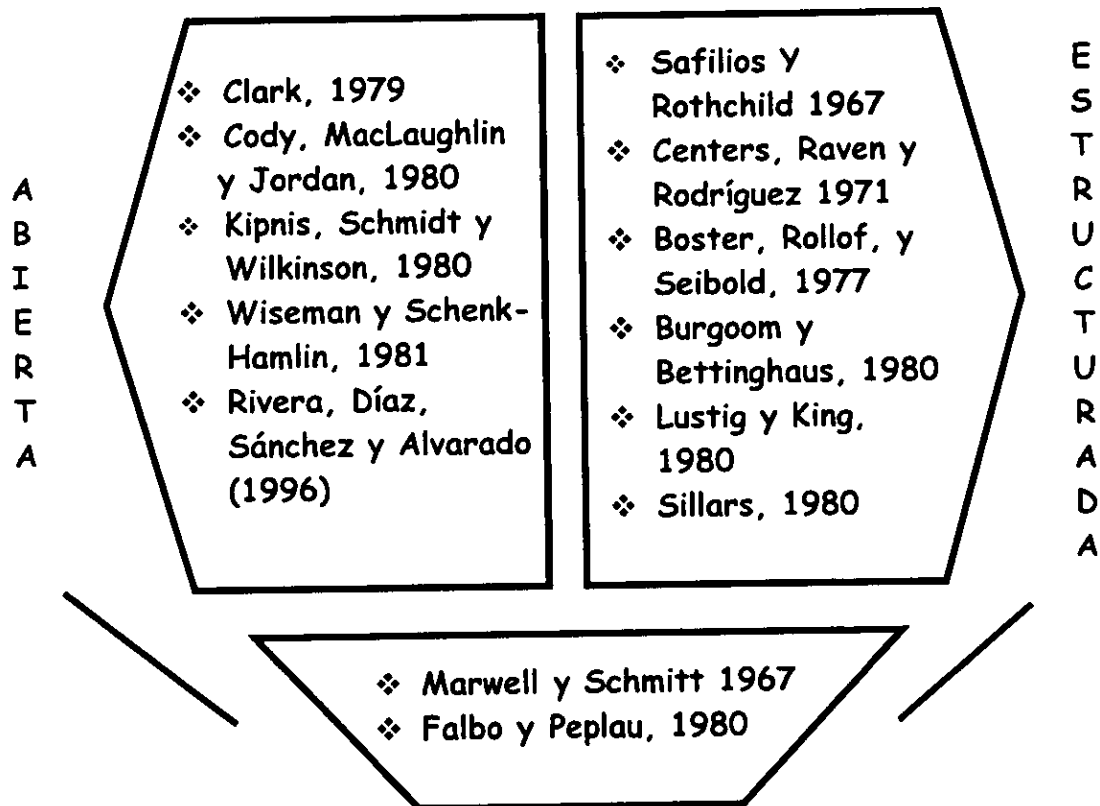
Refuerzos

	INFLUENCIA ABIERTA	MANIPULACIÓN
SI	Amenazas y Ofrecimientos	Control de Refuerzos
NO	Persuasión (Advertencias y Mejoras)	Control de Información. 1. Control Guía 2. Filtración de Información 3. Advertencias

METODOLOGÍAS EN LA ELABORACIÓN DE INSTRUMENTOS DE ESTRATEGIAS DE PODER.

Los instrumentos desarrollados para evaluar el poder, algunos reflejan las bases o recursos con los que se cuenta (p.e. Huston, 1983; Philliber y Vannoy-Hiller, 1990), otros los resultados, es decir quien toma las decisiones (p.e. Murstein y Adler, 1995; Johnson, 1975) y otros los procedimientos que implican los medios o formas para ejercer el poder (p. e. Szinovacz, 1981; Falbo y Peplau, 1980). Sin embargo, estas medidas han sido elaborados para evaluar otras culturas y han puesto mayor énfasis en construir instrumentos que evalúen las bases y los resultados y poca atención respecto al procedimiento usado (estrategia). La importancia de este estudio radica en elaborar un instrumento propio a la cultura mexicana, que mida los procedimientos de poder (estrategias de poder) usados dentro de la relación de pareja. Para describir el proceso, se han desarrollado diversos instrumentos para conocer los medios o formas que la gente usa para influir en el comportamiento de otros. Los instrumentos que evalúan esta área, parten de dos formas básicas de elaboración. Por un lado los de respuesta abierta y por otro los de un formato de respuesta estructurada (Ver Figura 1).

Figura 1. INSTRUMENTOS DE PODER
(Clasificación por el Formato de Elaboración)



Método de respuesta estructurada.

Una forma de estudiar las estrategias de poder consiste en proporcionar a los sujetos una lista de estrategias elaboradas por el investigador, pidiendo que indiquen en una escala de probabilidad, que estrategia usarían en una situación dada. Por ejemplo, Marwell y Schmitt (1967) elaboraron una lista de 16 estrategias que cubren el rango desde complacer al otro hasta beneficiarse personalmente de la relación. Subsecuentemente la presentaron a una muestra de 608 estudiantes, y pidieron que indicaran 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) comercial, 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.

El primer factor, llamado "actividad recordada", incluye estrategias que marcan actividades de manipulación del medio ambiente y del compañero(a) en una manera positiva: reforzamiento, 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 "expertez", consiste en su parte positiva, en recompensar a la pareja por su conducta ó en su parte negativa castigo, en la cual 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 si mismo, estimación y apelaciones morales, positivas y negativas. El quinto factor es la activación de compromisos personales e incluye altruismo y deber.

A través del método de respuesta estructurada, Marwell y Schmitt (1967) lograron la convergencia entre el trabajo teórico de las estrategias de poder y los descubrimientos empíricos. Otros estudios (ej. Burgoon 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 (Ver Tabla 2).

**TABLA 2. TÉCNICAS DE COMPLACER-BENEFICIARSE DE MARWELL Y SCHMITT.
(EJEMPLOS DE UNA SITUACIÓN FAMILIAR).**

Promesa	El actor hace ver al sujeto que si cumple, será recompensado.
	Usted ofrece recompensar a Juan si él mejora en sus estudios.
Amenaza	El actor hace ver al sujeto 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 sujeto que si cumple, dada 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 sujeto que si no cumple, dada la situación lo puede castigar.
	Usted le señala a Juan que si no obtiene buenas calificaciones, el 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 sujeto 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.
Preestablecido	El actor recompensa al sujeto 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 sujeto 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 sujeto 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 sujeto de inmoral si no cumple.
	Usted dice a Juan que es incorrecto moralmente para cualquiera no obtener buenas notas y que el debe estudiar más.
Sentimiento Personal (Positivo)	El actor menciona al sujeto que se sentiría mejor consigo mismo si cumple.
	Usted le dice a Juan que se podría sentir orgulloso si por si mismo estudia más".
Sentimiento Personal (Negativo)	El actor señala al sujeto 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.
Alternativa Positiva	El Actor menciona al sujeto que una persona con "buenas" cualidades podrá cumplir.
	Usted le dice a Juan que desde que él es un muchacho inteligente y maduro el naturalmente querrá estudiar mas y obtener buenas notas.
Alternativa Negativa	El Actor menciona al sujeto que solo una persona con "malas" cualidades no cumpliría.
	Usted le dice a Juan que solamente alguien muy niño no estudiaría como es debido.
Altruismo	El actor menciona al sujeto 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".
Estimulo (positivo)	El actor dice al sujeto 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.
Estimulo (negativo)	El actor dice al sujeto 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."

Rollo May (1972) construyó un instrumento para evaluar las estrategias de poder. De acuerdo a los resultados encontrados propone 5 estrategias: El Explotador(a): es aquel que somete a otra para su propio beneficio, se identifica con la fuerza y la ejerce después de haber sido constantemente rechazado a lo largo de su vida, y no conoce otra forma de relacionarse con los demás. El Manipulador(a): es aquel que pudo ser originalmente inducido o provocado por el que se somete debido a su desesperación y angustia, y que manipula para obtener lo que desea. El Competitivo(a): es quien lucha de forma positiva cuando da vitalidad y estimula a las relaciones humanas; y negativa cuando adquiere el poder, no por sus propios méritos y logros, sino aprovechando la caída del contrincante. El Nutriente: es aquel que ejerce el poder para satisfacer las necesidades del otro y no las propias; y finalmente el Integrativo quien usa su poder para apoyar y favorecer el poder del otro.

Por su parte Howard (1986) desarrolló un cuestionario de 24 tácticas de influencia que incluye preguntas como: ¿Que hace usted cuando quiere que su pareja haga algo que el no desea? Los resultados obtenidos muestran 6 estrategias de poder: la Intimidación que incluye amenazas, insultos, ridiculizarle y violentarse; la Autocracia que incluye insistencia, reclamación de derechos y autoritarismo; la Manipulación que se refiere a perjuicios, impedimentos, conductas seductoras y promesas; la Suplica que usa: alegato, defensa, llanto, plegónero, actuar indefenso y colaborador; la Negociación que incluye razonar, ofrecer compromiso, hacer algún trato o intercambio; y el Desinterés que implica malhumor, crear emociones de culpa y marcharse de la escena.

Como se puede ver todos los anteriores son instrumentos propuestos para evaluar las estrategias de poder a través del método estructurado. Algunas de ellas comparten estrategias y otras presentan formas idiosincráticas, esta divergencia hace necesario explorar el concepto, bajo diversas perspectivas y comparar los diferentes métodos propuestos para su elaboración.

Método de respuesta abierta

En contraste con el método estructurado, aparece el método de respuesta abierta, en el que los sujetos se les pregunta que estrategias usarían en situaciones de conflicto (Clark, 1979; Cody, MacLaughlin, y Jordan, 1980; Falbo, 1977; Falbo y Peplau, 1980; Kipnis y Consentino, 1969; Kipnis, Schmidt y Wilkinson, 1980; Wiseman y Schenk-Hamlin, 1981). Esta técnica es considerada como más adecuada que la estructurada debido a que las estrategias preformuladas por los investigadores pueden no reflejar el rango completo de las estrategias potenciales disponibles para el sujeto.

Falbo (1977) y Falbo y Peplau (1980), derivaron su listado de 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". En una segunda fase del estudio, nueve jueces expertos en el campo de poder y relaciones intimas categorizaron 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. En el estudio de Falbo (1977) se encontraron 16 estrategias de poder, las cuales pueden ser diferenciadas por dos dimensiones: directas contra indirectas y racionales contra irracionales. Similarmente, Falbo y Peplau (1980) obtuvieron 13 estrategias de poder usadas en relaciones intimas, las cuales fueron clasificadas en términos de dos dimensiones: directas contra indirectas y bilaterales contra unilaterales. Falbo y Peplau (1980) reportaron que las dos soluciones producidas por el análisis multidimensional de las 13 estrategias explican el 89% de la varianza y proveen la mejor solución factorial. Las trece estrategias fueron: Cuestionar, Pactar, Insinuar, Laissez-Faire, Afecto Negativo, Persistencia, Persuasión, Afecto Positivo, Razonar, Importancia estática, Hablar, Decir, y Retiro. Cada una de las 13 estrategias de poder fueron colocadas de acuerdo a sus direcciones (directo contra indirecto) e interactividad (bilaterales contra unilaterales). Pactar, Persistencia, Persuasión, Razonar, y hablar fueron parte de la dimensión directa-bilateral. Cuestionar, Importancia Estática, y Decir fueron localizadas en la dimensión directa-unilateral. Insinuar y El Afecto Positivo pertenecen a la dimensión indirecta-bilateral. Finalmente, Laissez-Faire, Afecto Negativo y Retiro fueron situadas en la dimensión indirecta-unilateral.

Análisis de las dimensiones indican que las estrategias directas-bilaterales son generalmente mas positivas para la relación de pareja mientras que las estrategias indirectas-unilaterales son catalogadas como malas por expertos del área (Ver Tabla 3).

TABLA 3. DEFINICIONES Y EJEMPLOS DEL CÓDIGO USADO PARA CLASIFICAR LAS 13 ESTRATEGIAS DE PODER ENCONTRADAS POR FALBO Y PLEPAU EN SU ESTUDIO.

NIVEL	DEFINICIÓN	EJEMPLOS
Petición	El agente hace una simple petición.	Yo le pido que haga lo que yo quiero.
Ofrecimiento	El agente hace algo para el objeto, si con esto hay reciprocidad del otro	Nosotros negociamos algo para nosotros dos. Nos comprometemos
Laissez-Faire	El agente toma una acción independiente; hace lo que el/ella quiere para sí.	Nosotros hacemos lo de nosotros. Solo lo hago yo mismo..
Afecto negativo	El agente expresa sentimientos negativos	Yo pongo mala cara o amenaza con llorar si no obtengo lo que quiero.
Persistencia	El agente continuamente trata de influenciar.	Repetidamente le recuerdo a él lo que quiero, hasta que logro hacer que lo entienda.
Persuasión	El agente literalmente reporta el uso de "persuasión".	Trato de persuadirlo sobre mi forma de pensar.
Afecto Positivo	El agente expresa sentimientos positivos	Sonríó mucho. Soy especialmente afectuoso.
Razonamiento	El agente usa argumentos lógicos o razonables.	Razono con ella. Argumento mi opinión lógicamente.
Importancia Estática.	El agente informa al objeto lo importante de la petición.	Le informo que tan importante es para mí.
Insinuación	El agente hace una sugerencia o insinuación.	Hago insinuaciones o sugerencias.
Hablar	El agente literalmente hablará. Se reporta discutir con el compañero.	Hablamos acerca de eso. Discutimos nuestras diferencias y necesidades.
Decir	El agente establece directamente su deseo de un resultado particular.	Le digo a ella lo que quiero. Planteo mis necesidades.
Retiro	El agente retira el afecto, crece el silencio, se vuelve frío y distante.	Me callo y me vuelvo silencioso.

Otros investigadores han tratado de generar en una manera abierta-final estrategias usadas en diferentes situaciones o contextos. Cody et al. (1980) analizó las estrategias escritas de los sujetos en cada una de las tres situaciones (ej. Situaciones de: Préstamo del mejor amigo, el perro escandaloso del vecino, y venta de sillas antiguas), ellos encontraron que el 44%, 58%, y 72%, respectivamente, de las estrategias escritas para tres situaciones no estaban incorporadas en la lista de Marwell y Schmitt (1967) de las 16 estrategias de poder. De la amplitud de las estrategias escritas, cuatro categorías de estrategias fueron desarrolladas incluyendo categorías "directa-racional" (ej. razonar), "manipulación" (ej. Allanamiento), "cambio" (ej. Negociación), y "Amenaza". Los resultados del estudio de Cody et al. (1980) proveyeron de un soporte parcial para las dimensiones directa-indirecta y racional-irracional de Falbo (1977) y para las dimensiones directa-indirecta de Falbo y Peplau (1980).

Similarmente, Wiseman y Schenck- Hamlin (1981) construyeron en una manera abierta- final un grupo de 14 estrategias que envolvían situaciones de conflicto con compañeros de cuarto. Algunas de sus estrategias corresponden a bastantes de las estrategias reportadas por Cody et al. (1980), Falbo (1977), y Falbo y Peplau (1980), por ejemplo, amenaza, petición directa, insinuación, decisión, y congraciación.

Kipnis y sus asociados estuvieron interesados en generar estrategias de poder utilizadas en grupos organizacionales. Kipnis y Consentino (1969) preguntaron a supervisores militares e industriales que describieran las estrategias para corregir el comportamiento de sus subordinados. De sus descripciones, Kipnis et al. generó una lista de 8 estrategias. Kipnis, Schmidt, y Wilkinson (1980) estudiaron las estrategias de poder usadas por la gente que trabaja para influenciar a sus superiores, co-trabajadores, y subordinados. Ellos identificaron 14 estrategias de poder. Mas adelante, Wilkinson y Kipnis (1978) obtienen 20 estrategias de poder usadas por las organizaciones (ej. bancos, agencias de gobierno) en sus intentos de obtener las estrategias con otras organizaciones.

Existen varias formas de clasificar las estrategias, así tenemos:

Kelman (1958), propuso tres estrategias centradas en la posición del que acata el poder:

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.

Parsons(1963), tiende a hacer hincapié en el contrato social y la sanción. 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).**Internalización**: el actor da a conocer las aplicaciones contraproducentes por hacer alguna cosa y 4) **Discusión**: el actor hace evidente las consecuencias negativas., [La pareja debe actuar (hacer o deshacer) como el actor te comunica que haga].

Cody, Mc Laughlin Y Jordan1980 Usando un formato abierto-final identificó cuatro tipos de estrategias en términos de complacencia-ganancia: **Razonamiento, Manipulación (adulación), Inducción al Cambio (negociación) y Amenaza.**

French y Raven; Raven1959; (1980) mencionan que los procesos de poder son fenómenos complejos que definen objetos de influencia y plantean las siguientes estrategias de poder:

- 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 si no 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 los mensajes persuasivos o argumentos lógicos que recibe de A -; adicionalmente, el autor encontró otras técnicas:
 - ✦ manipulación medioambiental - utiliza objetos y sujetos para procurar un cambio en el comportamiento de A -
 - ✦ Inducción y disuasión - B plantea propuestas de contingencias situaciones favorables para A -.

Howard, Blumstein y Schwartz (1986), proponen seis estrategias:

- **Intimidación**: incluye amenazas, insultos, ridiculizarle y violentarse.
- **Autocracia**: incluye insistencia, reclamación de derechos y autoritarismo.
- **Manipulación**: incluye prejuicios, impedimentos, conductas seductoras y promesas.
- **Súplica**: 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.

Scott y Frandsen (1990) clasifican en cuatro las estrategias propuestas:

1. **Clausura física y emocional:** le dice que quiere irse con otro(a), cerrado en lo físico, hace algunas cosas especiales, actúa seductor.
2. **Lógica y Razón (se compromete):** usa autoridad, hace sugerencias.
3. **Presión y manipulación:** ignora, usa persuasión, da excusas.
4. **Actos antisociales;** insulta, ridiculiza, enojarse, mostrarse poco colaborador, recordarle los favores.

Sagrestano, Christensen y Heavey (1998) mencionan que las estrategias de poder son un estado problemático con auto atribución - el sujeto reconoce el problema y lo resuelve -

- **Estado problemático con 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 excusa 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 a su pareja algún cambio específico empleando 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 critica a su compañero;
- **Afecto positivo** - el sujeto se muestra complaciente, agradecido, sonriente y bromista

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, Kein y Wieting (1975), Rollins y Bahr, 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. Si 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.

En México, Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado (1996) y Rivera y Díaz Loving (1999) utilizaron el formato abierto y encontraron 12 estrategias de poder más frecuentes en la relación de pareja. De estas, 5, son negativas a la relación, debido a que hacen uso del castigo, utilizando situaciones tales como: prohibiciones, amenazas, chantaje emocional, celos culpa, etc. (Autoritarismo, Afecto Negativo, Sexualidad Negativa, Poder remunerativo y Normatividad Negativa) y 7 son positivas, ya que utilizan la comunicación y el dialogo, así como el amor, el respeto y la igualdad en la pareja (Razonamiento, Persuasión, Negociación, Afecto-Petición, Sexualidad, Asertividad y Normatividad Positiva).

¿Porqué es importante medir las estrategias poder?, primero, porque estas juegan un rol importante en las diferentes etapas de la relación (Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado, 1996), segundo porque son procesos, medios o formas a través de los cuales los miembros de una relación establecen estilos de negociación para obtener algo que ellos desean (Rivera y Díaz Loving, 1999) y tercero porque se ha encontrado que el conflicto se encuentra entrelazado con las estrategias de poder (Brehm, 1992). Este enlace permitiría identificar cuales son las estrategias que provocan un conflicto en la relación y cuales son las estrategias que permiten resolverlo. De ahí el hecho de construir un instrumento con el formato estructurado como complemento al estudio de Rivera et al. (1996).

CAPÍTULO III

FACTORES RELACIONADOS AL USO DE LAS ESTRATEGIAS DE PODER

Una vez identificados un grupo de estrategias de poder, las investigaciones se han centrado en el estudio de dos tipos de factores, por un lado las variables de personalidad que influyen en la selección de estrategias de poder y por el otro el impacto del contexto sobre el uso de estrategias de poder.

Factores Individuales.

Al relacionar factores individuales con el uso de las estrategias de poder, se encuentran correlaciones con Maquiavelismo (Falbo, 1977), Deseabilidad Social y Tendencia a la conformidad (Falbo, 1977), género (Falbo y Peplau, 1980; Fitzpatrick y Winke, 1979; Instone, Major y Bunker, 1983; Kipnis, Castell, Gergen y Mauch, 1976), honradez (Falbo y Shapperd, 1976), orientación sexual (Falbo y Peplau, 1980), y, sexo y orientaciones sexuales (Falbo, Hezen y Linimon, 1982; Johnson, 1976, 1978).

Con respecto a las diferencias por sexo, Johnson (1976, 1978) proporcionó a 60 universitarias una lista de los tipos de estrategias de poder y pidió identificaran cual de estas era usada por hombres y mujeres. Se encontró que las estrategias de recompensa, coerción, legitimación, información y experto 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.

No solo se espera que hombres y mujeres usen diferentes tipos de poder (Johnson, 1976; 1978), sino que reportan diferentes preferencias por las estrategias de poder para influenciar amigos (Fitzpatrick y Winke, 1979), a parejas (Falbo y Peplau, 1980) y grupos organizacionales (Instone, Major, y Bunker, 1983).

Fitzpatrick y Winke (1979) en un estudio con 269 estudiantes, obtuvieron, a través de un análisis factorial de la Escala Interpersonal de Conflicto de Kipnis (1976) cinco categorías de estrategias de influencia: 1) manipulación (ej. El actor actúa dulcemente, servicial, y placentero), 2) apelación emocional (ej. El actor apela a 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). Los datos señalan que los hombres utilizan más las estrategias de no-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. Similarmente, Instone, Major y Bunker (1983) reportaron que las mujeres tendían a hacer menos intentos de influenciar y a usar menos estrategias de recompensa, (ej. pagar y promesas) y más estrategias de coerción (ej. cobrar y amenazar) que los hombres.

A pesar de que algunos investigadores (Aguinis & Adams, 1998; Cowan, Drinkard, & MacGavin, 1984) encontraron que el género tiene poca relación con las estrategias de poder, la investigación en general apoya la idea de que hombres y mujeres difieren en sus preferencias. Las estrategias ásperas son percibidas como más legítimas para hombres que para las mujeres, como está dictado por las expectativas de los roles de género, y cualquier desviación es vista como una violación a los patrones sociales de conducta relacionados con el género (Burgoon, Dillard, & Doran, 1983; Eagly, 1983, 1987, 1995; Eagly & Johnson, 1990; Gruber & White, 1986).

Otro factor individual que afecta la elección de estrategias de poder es la autoestima. Esta es considerada como una variable personal que de acuerdo al modelo de interacción de poder debería motivar a la gente a emplear estrategias de poder diferenciales. En general, los sujetos de baja auto estima tienen una gran necesidad de elevar su imagen por lo que recaerían en conductas inaceptables, lo que los llevaría a emplear estrategias de poder ásperas (o formas negativas de influencia; Tedeschi, 1990) para alcanzar sentimientos de superioridad (Raven & Kruglanski, 1970). Los individuos inseguros que sienten que otros saben más sobre un tema o que pueden hacer mejor el trabajo pueden preferir estrategias como la coerción y la legitimidad. De acuerdo con el modelo de interacción y poder y los resultados que relacionan poder con auto estima, la elección de estrategias específicas puede servir como un vehículo para expresar y/o satisfacer las necesidades personales.

Estos datos indican que las variables interaccionales, tales como el poder relativo y el sexo del sujeto en una relación, explican la mayor parte de la varianza en el uso de las estrategias de poder.

Factores contextuales

Otros estudios han mostrado que la elección de una estrategia de poder está determinada por el contexto. 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, Boster, Roloff, y Seibold, 1977; Sillars, 1980). Las situaciones interpersonales se refieren a los resultados obtenidos por influencias sociales exitosas o no exitosas. Ejemplos de los contextos presentados son los cuatro contextos usados por Miller et al. (1977, p. 43-44):

Contexto 1 (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 (el) ha señalado claramente que espera que lo acompañe. ¿Cual de las estrategias presentadas a continuación emplearía usted para lograr que su amigo le permita salir con su viejo conocido?

Contexto 2 (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. ¿Cual de las estrategias presentadas a continuación emplearía usted para que su amigo(a) se mude con usted a la nueva ciudad ?

Contexto 3 (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. ¿Como emplearía cada una de las siguientes estrategias para lograr que el vendedor le de una buena cantidad por su carro viejo?

Contexto 4 (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. ¿Como emplearía cada una de las siguientes estrategias para lograr que su vecino deje el árbol como está?

Miller et al (1977) presentaron a un grupo de 168 sujetos, las 16 estrategias de poder de Marwell y Schmitt (1967) y les preguntó ¿Como usarían cada una de las 16 estrategias para que otros hagan lo que usted desea en los contextos descritos arriba?. Los sujetos respondieron en una escala de rangos de 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 (Ver tabla 1).

TABLA 1. ESTRATEGIAS PROBABLES E IMPROBABLES DE SER USADAS EN CADA UNO DE LOS CUATRO CONTEXTOS (Miller, 1977)

INTERPERSONALES		
	Corto-Plazo	Largo-Plazo
Estrategias Probables	Alternar (positivamente)	Alternar (positivamente)
	Altruismo	Altruismo
	Probabilidad	Probabilidad
		Promesa
		Amenaza
Estrategias Improbables	Estimulación aversiva	Estimulación aversiva
	Estímulo (negativo)	Deuda
	Apelación Moral	Estímulo (negativo)
	Preestablecido	Estímulo (positivo)
	Amenaza	Sentimiento personal(negativo)
NO INTERPERSONALES		
	Corto-Plazo	Largo-Plazo
Estrategias Probables	Expectativa (positiva)	Alternar (positivamente)
	Probabilidad	Altruismo
	Promesa	Deuda
	Amenaza	Expectativa (negativa)
		Expectativa (positiva)
		Probabilidad
		Promesa
Estrategias Improbables	Apelación moral	Estimulación aversiva.

A pesar de que estos resultados son difíciles de interpretar, parece ser que las estrategias positivas tales como alternar positivamente y altruismo son más probables de usar en contextos interpersonales que estrategias negativas tales como la Estimulación aversiva. Cody et al (1981) quienes emplearon las mismas situaciones presentadas en el estudio de Miller et al. (1977), reportaron que hay un alto número de estrategias rechazadas (ej. 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), encontró 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 el uso de estrategias que son potencialmente más destructivas a la relación (ej. crítica, amenaza).

Por el otro lado, cuando una persona se ve envuelta en una relación más comprometedoras y se siente segura acerca del lazo relacional, él/ella será más probable que empleen estrategias que son percibidas como riesgosas en una relación menos comprometida. Fitzpatrick y Winke (1979) examinaron las estrategias de conflicto utilizadas en relaciones con el mismo sexo y el opuesto y encontraron que el uso de estrategias en relaciones con el sexo opuesto fueron dependientes en el nivel de involucramiento. Aquellos quienes exhibieron el mayor compromiso a la relación (ej. el matrimonio) indicaron que fueron más probables a adoptar el estudio de clasificación de las estrategias de poder de Falbo y Peplau (1980). Es el único conjunto de estrategias que fueron derivadas en una respuesta de gente involucrada en una relación íntima.

Schwarzwald y Koslowsky (1999) encuentran gran evidencia que indica que la preferencia de una persona de estrategias de poder para ganar complacencia, está asociada con variables sociales y personales que afectan la calidad de la relación entre las partes involucradas. Debido a ello estos autores llevaron a cabo un estudio que examina cómo los adolescentes manejan las situaciones de conflicto y prueba la importancia de características situacionales y personales en la elección de estrategias de poder para influir en otros. Para llevar a cabo esto, se les dieron escenarios de situaciones de conflicto a estudiantes de octavo grado (N= 356) y se les pidió que indicaran el grado en que recurren a cada una de las estrategias de poder que se enlistaban en el cuestionario. Los datos encontrados, indican, de manera consistente con el modelo de interacción de poder, que la elección de las estrategias de poder es contingente a variables personales y situacionales. Los adolescentes prefieren estrategias suaves (racional y dependencia) más que estrategias ásperas (coerción y reciprocidad). Schwarzwald y Koslowsky (1999) mencionan que estos resultados pueden ser debidos a que en las culturas occidentales las normas fomentan el uso de este tipo de estrategias en las interacciones sociales, especialmente cuando el propósito es conformar las respuestas de los otros al modo deseado, de hecho, la importancia de las normas sociales para los adolescentes en el estudio fue consistente con resultados anteriores, por ejemplo, Wood, Weinstein y Parker (1967) encontraron

que conforme los niños crecen prefieren sanciones positivas como estrategias de influencia.

Determinantes del Uso del Poder

En lo que respecta a la elección del tipo de poder que se ejerce, algunos autores como Frieze, et al.(1978), Raven y Kruglanski (1970); Cartwright (1959) consideran la existencia de tres determinantes básicos.

Primero, quien influye estima que tan efectiva será un tipo particular de poder y cuando tiempo, dinero o esfuerzo tomará usarla. Esto puede ser a nivel consciente o inconsciente.

Segundo, quien influencia evalúa las posibles reacciones de los otros ante la elección de la conducta de poder (esto está parcialmente basado en su posición y papeles sexuales). Tercero y último, los deseos y necesidades personales pueden afectar la elección de poder de quien influencia. Tanto los patrones de personalidad general de una persona como el contenido específico de una situación pueden estar relacionadas con las necesidades.

Cabe mencionar que los primeros dos determinantes del uso del poder afectan frecuentemente y diferencial a quien influencia, sea hombre o mujer; sin embargo, la tercera consideración puede estar menos vinculada al género.

CARACTERÍSTICAS DE LA RELACIÓN ASOCIADAS AL PODER

Las variables que son seleccionadas como las características de relación en el estudio propuesto son satisfacción marital de las parejas, amor, tipos de matrimonios basados sobre el ingreso y nivel de empleo del esposo, y el balance percibido del poder en sus matrimonios. Las investigaciones encontradas proveerán el soporte para el significado de las características de relación en el estudio del poder y las estrategias de poder. Estos pueden además servir como bases de las cuales las hipótesis de esta investigación son generadas.

Satisfacción Marital y Estrategias de Poder.

Muchos investigadores que están interesados en la comunicación interpersonal en relaciones cercanas y la interacción marital han encontrado las diferencias en estilos de comunicación y técnicas de parejas felices e infelices (ej. Gottman, 1979; Jacobson, 1984; Navran, 1967; Patterson y Hops, 1972; Raush et al., 1974; Weiss, Hops, y Patterson, 1973). La hipótesis sobresaliente en estos estudios maritales investigados es que existe técnicas de comunicación deficientes en las parejas casadas insatisfechas. En su reporte, Navran (1967), quien compara las técnicas de comunicación de 24 parejas felices con 24 parejas infelices, encuentra una alta correlación de .82 la cual es alta, entre el Inventario de Comunicación Primaria y el

Inventario de Relación Marital, indicando la relación positiva entre buena comunicación y buen ajuste marital. Las parejas felizmente casadas diferían de las infelices en: 1) hablar más entre cada uno; 2) ser sensible a los sentimientos del compañero; 3) mantener abiertas las líneas de comunicación, 4) crear su propio sistema de lenguaje personalizado; y 5) esforzarse más en la comunicación no verbal.

Varios estudios observacionales ha sido hechos para identificar diferencias específicas en ambos comportamientos verbal y no verbal entre parejas infelices y felices. Por ejemplo, Raush, Barry, Hertel, y Swain (1974) condujeron un estudio para examinar el proceso de comunicación al involucrar un conflicto interpersonal en una relación íntima. Cuarenta y seis parejas casadas fueron invitadas a participar en 4 tareas improvisadas diseñadas para parejas en situaciones de interacción donde un conflicto de intereses fue creado. Las salidas específicas fueron: 1) desacuerdo sobre el arreglo del aniversario; y 2) preferencias diferentes sobre programas de televisión. Los otros dos concernientes a la relación: 1) el esposo fue instruido a mantener una distancia emocional y la esposa instruida para alcanzar la cercanía; y 2) se cambiaron los papeles. No hubo límite en el tiempo tomado para resolver los conflictos. Todas las escenas improvisadas fueron registradas y los comportamientos verbales fueron clasificados en 6 categorías: actos cognoscitivos, actos de resolución, actos de reconciliación, actos de apelación, actos de rechazo, y actos coercitivos o ataques personales. Raush et al. (1974) encontró que las parejas infelices estaban caracterizadas por tener una larga y duradera escena de conflicto y usar fuertes actos coercitivos que incluían inducir culpa, amenazar, usar un poder de fuera para inducir al esposo a estar de acuerdo. Por el contrario las parejas felices usaban argumentos racionales, enfriando el conflicto, y tratando de reconciliarse emocionalmente mutuamente más frecuentemente y coerción y actos de rechazo menos frecuentemente (Ver Tabla 2).

Tabla 2. Esquema del Código de Seis Categorías para el Conflicto Interpersonal de Raush et al.

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN
1. Actos Cognoscitivos	Actos neutrales, sugerencias, argumentos racionales.
2. Actos de Resolución	Actos encaminados a enfriar el conflicto o resolver la salida al conflicto.
3. Actos de Reconciliación	Actos encaminados a reconciliar emocionalmente a los dos compañeros.
4. Actos de Apelación	Actos apelando al otro para garantizar el deseo de uno.
5. Actos de Rechazo	Actos mostrando una frialdad o rechazo desagradable hacia el argumento de la otra persona.
6. Actos coercitivos	Actos encaminados a forzar la o confianza por medio de juegos ataque personal de poder, inducción de culpa, o descrédito del otro.

Hallazgos similares fueron reportados por otros investigadores. En general, las parejas satisfechas mostraban un comportamiento social reforzado, tales como acuerdo, humor, afirmar (Birchler, Weiss, Vincent, 1975; Revenstorf, Vogel, Wagner, Hahlweg y Schindler, 1980, Schaap, 1984); comportamientos de resolución positiva a problemas tales como compromiso y sugestión de la solución del problema (Vincent, Weiss y Birchler, 1975); y comportamientos facilitantes tales como descripción positiva del compañero y parafraseando (Wegner, Revenstorf, Hahlweg y Schindler, 1979, Schaap, 1984). En contraste las parejas insatisfechas es más probable que sean negativas en sus expresiones emocionales, por ejemplo, poner los brazos en jarras y fruncimiento de la cara (Gottman, 1979); cambio de comportamiento tal como la graduación del comportamiento aversivo (Patterson y Reid, 1970); y reforzamiento social negativo tal como desacuerdo y desaprobación (Birchler et al., 1975; Gottman, 1979).

Estos comportamientos diferentes entre las parejas felices y las infelices en la comunicación marital y la interacción pueden ser manifestadas en una situación donde un esposo trata de obtener del otro esposo el hacer algo para el/ella. Schachter (1951) definió la comunicación como "El mecanismo por el cual el poder es ejercido" (p. 191). Las parejas felices e infelices pueden ser diferentes en los modos que ejercen el poder a través de su comunicación. En su artículo, Birchler et al. (1975) argumentaba que el "disturbio" en las relaciones maritales surge de los métodos usados por el esposo(a) para generar los cambios en uno y otro. Datos de comportamientos tanto de interacciones en el hogar y en el laboratorio de 23 parejas fueron unidos. Los resultados indicaban que las parejas insatisfechas comparativamente con las satisfechas, empleaban pocos métodos positivos (ej. acuerdos, aprobación, humor) y más negativas (ej. críticas, interrupciones, quejas) para tratar de resolver sus diferencias de opinión considerando algunos conflictos maritales. Estos descubrimientos son consistentes con los resultados de un estudio previo conducido por Ort (1950). El encontró que las parejas felices situaban sus diferencias de opinión a través de discusiones en el 82.5% de los casos mientras que solo 29% de las parejas infelices resolvían sus diferencias de esta manera. 71% de las parejas infelices reportaban argumentos como el modo principal de resolver diferencias en el matrimonio, mientras que solo 17.5% de las parejas felices lo reportaban. Las parejas infelices también usaban agresión y evasión más frecuentemente que las felices. Similarmente, Raven, Centers, y Rodríguez (1974) encontraron que el uso de el poder coercitivo, el cual está basado en la creencia de la persona de que el compañero puede y hará o dirá algo no complaciente si el /ella no cumple, fue lo más común entre los esposos insatisfechos.

Falbo y Peplau (1980) reportaron que la satisfacción en una persona en su relación íntima estaba significativamente asociada con el uso de estrategias de poder directas. La gente satisfecha estaba propensa a usar dichas estrategias directas como interrogando, hablando, mientras la gente insatisfecha estaba propensa a usar las estrategias indirectas como probable insinuación y uso de afecto negativo (ejemplo: enojándose). Esto es consistente con la contribución de los expertos quienes

contribuyeron con la estrategias directas-bilaterales como buena y las estrategias indirectas-unilaterales como malas.

La primera hipótesis del presente estudio esta basada sobre este descubrimiento. Predice que las parejas en las cuales ambos esposos expresan poca satisfacción pueden ser mas propensos a usar las estrategias indirectas (ej. estrategias indirectas-bilaterales e indirectas-unilaterales tales como volverse silencioso, insinuante, amenazante de hacer algo no placentero) que las parejas en donde ambos esposos están más satisfecho o de satisfacción marital mezclada. Por el contrario, las parejas en las cuales ambos esposos expresan alta satisfacción pueden ser propensos a usar estrategias directas (ej. estrategias directas-bilaterales y directas-unilaterales tales como interrogar, hablar, y negociar) que las parejas en las cuales ambos esposos están poco satisfechos o una mezcla de satisfacción marital.

Amor y Poder

El constructo Poder generalmente es entendido a partir de su aspecto negativo, que le caracteriza por la *modalidad* dominio-sumisión; y aunque ésta es una forma primitiva de acepción -en el sentido de que las estrategias empleadas se aprenden tempranamente en la vida- ha sido la manera más sencilla o accesible de ver al Poder. No obstante, el Poder posee un aspecto positivo, y es May (1972) quien afirma que la violencia es la expresión de la carencia de poder. Asimismo, el autor intenta establecer una relación entre Poder y Amor.

May (1972), plantea que el Poder y el Amor, se han -tradicionalmente- citado como opuestos, es decir, a más poder, menos amor, y a más amor, menos poder; dicho de otro modo, entre más desarrollada esté la capacidad de amar de un individuo, menor será su interés por el poder. Se dice que el Poder conduce a la violencia y al dominio, mientras que el Amor nos acerca a la igualdad y al bienestar humano.

La relación entre el Amor y el Poder se muestra en los mitos. Por ejemplo, Afrodita, a quien los griegos hicieron símbolo de la belleza y la gracia, tuvo un amorío con Ares, Dios de la Guerra o la contienda, de quien tuvo a Eros (Cupido), Dios del Amor. Esta unión entre Afrodita y Ares fue bendecida precisamente por Armonía. ¿De qué mejor manera podían los antiguos griegos decirnos la importancia que tienen la unión entre el Amor y el Poder? En el acto sexual es indispensable combinar la autoafirmación (Poder) con la ternura (Amor). También puede observarse que los linderos del amor y el poder se sobreponen. Es decir, la persona que ama a otra, se deja influir y trata de hacer y satisfacer los deseos de aquel a quien ama (Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988).

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.

Recursos Maritales y Poder Marital

La mayoría de los investigadores de la relación de poder marital en las décadas pasadas han estado basados sobre la teoría de recursos (McDonald, 1980; Safilios-Rothschild, 1970). La premisa básica de la teoría de recursos es que el poder de toma de decisiones de un compañero marital varia dependiendo sobre la cantidad de valor de los recursos con que ese compañero contribuye al matrimonio (Blood y Wolfe, 1960). El esposo que trae el mayor número de recursos a la relación, relativo a aquellos proveídos por el otro esposo, tiene él, la cantidad mayor de poder en la relación. Blood y Wolfe (1960) definieron un recurso como "cualquier cosa que un compañero puede hacer útil para el otro, ayudando a la consecuente satisfacción de sus necesidades o tendiente a sus metas" (p. 12). En general el poder marital y los recursos socioeconómicos (ej. ingreso, educación, prestigio ocupacional, o una composición de estos recursos) ha sido encontrado que son relacionados positivamente en los Estados Unidos y otras sociedades tales como Austria, Bélgica, Francia y Alemania Oriental (ver Scanzoni, 1979b, para repasar). El mayor recurso socioeconómico que uno tiene, el poder que el/ella tiene en la relación.

Repasando el estudio sobre la relación entre los recursos maritales y el poder de deTurck y Miller (1986) cita la investigación enfatizando los "recursos externos"; aquellos recursos que un esposo acumula fuera de su familia (ej. educación, ingreso, nivel ocupacional). El argumenta que los "recursos internos" o aquellos recursos que acumulamos con nuestro ambiente familiar (ej. conocimiento del esposo, necesidad o sentimiento del compañero) también juegan un papel clave en el poder marital. Entre más exacto es el conocimiento de uno de los compañeros, más poderoso se vuelve el otro y es capaz de seleccionar estrategias de mensajes persuasivos que mejor se ajusten a la única característica del compañero. Asimismo, de acuerdo a deTurck y Miller (1986), el poder marital depende no solo de los recursos externos sino también de los internos.

Oropesa (1999), en un estudio en México sobre desarrollo y poder marital en México, encuentra que las oportunidades económicas per se son sobrestimadas en el caso de las mujeres. Así mismo sugiere que el nivel absoluto de las oportunidades económicas para las mujeres es menos crucial para su status dentro de la familia que el grado en que sus oportunidades económicas se aproximan a las de los hombres. Esto debido a que en las últimas décadas se ha prestado atención a las interconexiones entre el cambio económico, social y el status de la mujer, derivándose dos perspectivas teóricas. La perspectiva de la modernización que sugiere que los cambios estructurales

e ideológicos que acompañan el desarrollo aumentan el status de la mujer, elevando su posición dentro de la familia al incrementar su acceso a recursos. Y la teoría de la marginación afirma que los procesos relacionados con el desarrollo marginalizan a la mujer al disminuir sus roles productivos.

Los resultados de esta investigación ponen en duda las descripciones estereotípicas de la posición de las mujeres como necesariamente subordinadas a sus maridos, de hecho la típica esposa no se siente excluida de la mayoría de las decisiones.

El segundo objetivo era evaluar las perspectivas de modernización y marginación al examinar las fuentes de varianza en el poder marital. El principal descubrimiento es consistente con la perspectiva de la modernización, la educación de las mujeres promueve menores riesgos de violencia en el hogar, toma de decisiones equitativa y satisfacción con estas decisiones.

El efecto del tipo de unión en la violencia doméstica merece especial atención por su inconsistencia con la perspectiva de la modernización que describe el desarrollo como un proceso en emancipación para las mujeres; sin embargo, los resultados son consistentes con la perspectiva de la marginación, las mujeres en unión libre están en un riesgo mayor de violencia doméstica que las casadas, lo que puede explicarse por la falta de apoyo social de parientes.

El estudio hecho por Oropesa (1999) sugiere tentativamente que las consecuencias de oportunidades económicas femeninas sobre el poder marital de las esposas puede estar sobreestimado tanto en la perspectiva de la modernización como en la de la marginación.

En el presente estudio, los tipos de matrimonio basados sobre el nivel de empleo y contribución económica del esposo a el hogar (recursos externos) y la percepción del balance de poder en la relación marital (recursos internos) pueden ser investigados para conocer sus efectos sobre el uso de las estrategias de poder del esposo. De ahí que a continuación se hablara de los tipos de matrimonios y las estrategias de poder.

Tipos de matrimonios y Estrategias de Poder

En el pasado trabajar y soportar la familia era una obligación del hombre y estar en casa y cuidar del marido y los niños eran los quehaceres de la mujer. Bajo esta norma tradicional marital patriarcal, las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones maritales desde que sus poderosos maridos tienen mucho más que decir. (Bird, Bird, y Scruggs, 1984; Lee y Petersen, 1983; Scanzoni, 1979 b; Warner, Lee, y Lee, 1986,). Sin embargo, los papeles maritales y los comportamientos están cambiando gracias al aumento fenomenal de la participación de las esposas en las actividades económicas en los años recientes.

Las mujeres modernas están tan interesadas en involucrarse ocupacionalmente como los hombres están y están buscando un poder más simétrico en las relaciones (Holter, 1970; Regan y Roland, 1985; Scanzoni, 1979 b; Scanzoni y Fox, 1980). Por ejemplo, en el estudio que examinó los cambios en la interrelación familiar, aspiraciones de carrera, y valores ocupacionales sobre la década de los 1970 para hombres y mujeres graduados de colegios, Regan y Roland (1985) encontraron un dramático aumento durante 1970 de deseos de las mujeres universitarias de un nivel de carrera profesional alto y un compromiso de estilo de vida basado en la carrera y los valores necesarios para sobresalir. 72% de las mujeres en 1970 (tamaño de muestra 866) seleccionaron estilo de vida de centro de la familia. Por 1980 la proporción de mujeres (muestra de tamaño 560) que escogieron aquellos estilos de vida cayeron a 53%. Además, en 1980, 86 mujeres por cada 100 hombres optaron por que la carrera dirigiera sus estilos de vida, como contraste con 41 por 100 en 1970. Comparando los datos para mujeres con aquellos para hombres, Regan y Roland concluyeron que las mujeres y los hombres se han convertido más parecidos en la valuación del dinero, poder, prestigio y reconocimiento como motivadores ocupacionales.

Si una esposa fue empleada y contribuyó substancialmente al bienestar de la familia, ella podrá ser más propensa a retos maritales en papeles, reglas y arreglos basados sobre el género tradicional y a negociar por un balance igual de poder dentro del hogar. La evidencia muestra que una esposa quien es un coproveedor, espera una localización más equitativa de la labor en casa (Bird, Bird y Scruggs, 1984; Geerken y Gove, 1983; Pleck, 1979; Scanzoni, 1980) y que una decisión de poder final de la esposa en diferentes áreas de la vida del matrimonio aumenta con su ingreso (Allen, 1984; Scanzoni, 1980).

Al examinar los efectos del aumento de las esposas en el trabajo remunerado sobre el funcionamiento de los papeles en la familia, Scanzoni (1980) entrevistó a una muestra de 386 esposas y clasificó a las familias en tres tipos, basado sobre los ingresos individuales de las esposas y en nivel de trabajo. Los tres tipos de matrimonio son: 1) El esposo como cabeza y la esposa como complemento; refiriéndose a parejas en que el esposo es el único ingreso y la esposa no está empleada fuera del hogar; 2) el tipo mayor-menor, se refiere a parejas en donde la esposa es empleada pero el esposo es la mayor entrada en la familia, y 3) el tipo de iguales compañeros, se refiere a parejas en donde la esposa se identifica a si misma como económicamente coprovedora del ingreso familiar. Entonces, Scanzoni comparó estos tres tipos de matrimonio con otras variables. Encontró que comparado al mayor compañero y esposas complemento, las esposas de iguales compañeros: a) estaban más fuertemente orientadas profesionalmente, b) ganaban más dinero manteniendo una razón de ingreso, c) ven a sus maridos como más activos al participar en quehaceres tradicionalmente femeninos como cuidado de los niños, lavado de trastes, d) más frecuentemente desarrollan trabajos masculinos tales como reparaciones del hogar, e) controlan más cuidadosamente la fertilidad para optimizar sus posibilidades ocupacionales, y f) sostienen menos reglas tradicionales sobre sexo. Estos descubrimientos sugieren que la negociación de poder entre los esposos y las esposas pueden ser mayores cuando

la esposa incrementa sus recursos por medio del empleo que cuando ellas están en casa y juegan un papel tradicional en las labores del hogar.

¿Que implicaciones tiene el balance o desbalance del poder entre esposos y esposas, creado por su nivel de empleo e ingreso (recursos externos), respecto a su uso de estrategias de poder? ¿Difieren los esposos con alto poder y las esposas en bajo poder en el patrón del uso de estrategias de poder? ¿Qué estrategias de poder emplean los esposos y esposas quienes muestran poder de decisión? Tedeschi, Schlenker, y Bonoma (1973) creen que el poder relativo de una persona y su compañero interactivo pueden afectar mayormente el modo de influencia que elige la persona. Ellos argumentan que la persona con bajo poder tiende a usar modelos manipulatorios de influencia. Esto debido a que los individuos de bajo poder tienen poca capacidad de dar recompensas o aplicar castigos a otros debido a su inhabilidad de hablarlo o manifestarlo con palabras. Así mismo, personas con bajo poder a menudo usan como estrategia congraciarse (Bradley, 1978; Kipnis y Vanderveer, 1971) o forman coaliciones (Emerson, 1962; Gamson, 1964) para obtener favores de las personas más poderosas. El uso de la congraciación por personas de bajo poder fue también reportado por investigaciones anteriores (Thibaut, 1950; Kelley 1951). Ellos demostraban que cuando los subordinados creen que posiciones más altas tienen el poder de influenciar sus movilidad a su alrededor, ellos están propensos a comportarse así, como a crear una comprensión favorable sobre aquellos por arriba de ellos.

La unión entre el poder relativo de una persona que posee en la relación y sus elecciones de estrategias de poder ha sido ampliamente investigado por Kipnis y sus colaboradores (1976) en conjuntos organizacionales e interpersonales. Después de revisar varios estudios de investigación sobre el uso de poder en diferentes situaciones, Kipnis (1984) logra que gente con mayor poder use tácticas más fuertes con mayor frecuencia que aquellos con menor poder. Las técnicas fuertes incluyen estrategias como demandar u ordenar lo que uno quiere y expresarlo verbalmente enérgico. Gente con menor poder, por el otro lado, trabaja con tácticas débiles. Las tácticas débiles incluyen estrategias tales como actuar humilde y que la otra persona se sienta importante. El punto de vista de Kipnis estaba apoyado por los descubrimientos de otros estudios en parejas casadas (Kipnis y Cohn, 1979, citado en Kipnis, 1984; Kipnis, Castell, Gergen, y Mauch, 1976). Por ejemplo, Kipnis et al. (1976) encontró que estrategias fuertes, fueron usadas frecuentemente por aquellos (tanto maridos como esposas) quienes reportaron que ellos tenían la "última palabra" en el conflicto. Cuando los maridos y esposas tenían un poder equivalente, hubo pocas diferencias en el uso de tácticas de influencia, así mismo si el balance de poder entre esposo y esposa era desigual, había diferencias en el uso de tácticas de influencia. Esposas menos poderosas tendían a emplear tácticas débiles y no obstruyentes.

Raush et al (1974) y Deutsch (1969) también argumentaban que las esposas menos poderosas descansaban fuertemente en manipulación emocional, por ejemplo, inducir culpa, apelar al amor de la otra persona. En apelar, la esposa trata de invocar el sentido del marido de la belleza, su amor por ella, la posibilidad de gratificar sus propios

deseos. Usando la inducción a culpa, la esposa hace a su esposo declaraciones dolorosas de que su comportamiento fallo en la medida de sus propias normas. Este patrón fue replicado en un estudio, por Howard, Blumstein, y Schwartz (1986). Ellos encontraron que las mujeres heterosexuales quienes fueron comprometidas y dependientes bajo la relación que sus padres (así menos poderosas) tendían a usar la manipulación (ej. haciendo insinuaciones, adulando) y suplicas (ej. suplicando, llorando, actuando servicial) más a menudo que sus padres.

Se ha examinado el vínculo entre el empleo de la mujer y su poder en el matrimonio desde los supuestos de las teorías del recurso y de intercambio que reflejan la noción idealizada de esferas separadas: sostén de la casa para los hombres y trabajo doméstico para las mujeres (Coltrane, 1996; Ferree, 1990). Conforme más mujeres se introducen a la fuerza de trabajo se ha mostrado que los recursos económicos tiene un efecto mínimo sobre el poder de las mujeres en términos de control sobre el dinero, toma de decisiones y división del trabajo doméstico. Ante la falla de las perspectivas de intercambio y de recursos se han investigado explicaciones alternativas como demandas relativas de tiempo de cada esposo y actitudes de género establecidas o ideología, pero también han resultado ser indicadores inadecuados.

La investigación reciente sobre poder marital ha examinado parejas que parecen haber tenido éxito al negociar relaciones más equitativas, ya sea por la determinación de derribar divisiones tradicionales de género del trabajo pagado y doméstico (Risman & Johnson-Sumerford, 1998; Blaisure & Allen, 1995) o como parte del intento de crear matrimonios con mayor colaboración y compañerismo (Schwartz, 1994). Sin embargo en estas parejas el trabajo pagado de la mujer es considerado al menos tan importante como el del esposo.

En el presente estudio, las parejas son clasificadas en diferentes tipos de matrimonios basados en los ingresos de ambos esposos y el empleo. De aquí surgiría otra hipótesis en donde se pensaría que es predecible que las esposas que están empleadas y se perciben a sí mismas como contribuyentes a la familia igual que sus esposos lo hacen, pueden mostrar mayor poder de decisión con sus esposos, y ambos esposos pueden tener preferencias similares de estrategias de poder. Por el otro lado, las amas de casa y las mujeres que son sostenes de la familia pueden mostrar un desbalance de poder en el cual solo los esposos tienen más que decidir. Los esposos y esposas en tal relación pueden diferir en las estrategias de poder que ellos reportan usar. Los esposos pueden ser más propensos a utilizar estrategias directas-bilaterales (ej. razonar, hablar) y menos propensos a usar indirectas-unilaterales (ej., afecto negativo, retiro, *laissez-faire*) que las esposas.

Percepción del Balance de Poder en el Matrimonios

Basados en la teoría social cognoscitiva de Miller y Steinberg de la comunicación interpersonal, DeTurck y Miller (1986) examinaron el efecto de los recursos internos (ej., proceso cognoscitivo social de la relación hacia la pareja) sobre su ajuste marital y poder conyugal. El proceso cognoscitivo social fue operacionalmente definido como "la Medición de Conocimiento Conyugal que evalúa la tendencia de la esposa a esforzarse en estímulos basados en aprendizaje discriminativo, que es la tendencia de uno a buscar diferencias relevantes entre los individuos en un ambiente social dado". Por ejemplo, en tratar con un profesor en particular, un estudiante con altas habilidades en aprendizaje discriminativo puede buscar información acerca de como el profesor es diferente de otro profesor con quien el estudiante ha estudiado. El/ella deben preguntar que tanto el profesor es una persona investigadora-orientadora o instructora-orientadora, si el profesor se esfuerza o evita el contacto fuera de clase, o si el profesor gusta o no de pruebas fáciles, etc. El estudiante con altas habilidades de aprendizaje discriminativo puede generalizar acerca de todos los profesores basado sobre su conocimiento acerca de solo un profesor. Las habilidades de los individuos con alto estímulo discriminatorio ven a una persona como objeto comunicativo como un individuo único sin estereotipos sobre la base de sus afiliaciones culturales, grupales o de planes.

En este estudio usando 85 parejas con edad promedio de 47.84 años, deTurck y Miller (1986) encontraron que esposos que fueran capaces de reconocer exactamente la única necesidad de sus compañeros, sus sentimientos, actitudes o deseos eran mas propensos a descansar sobre poder recompensante y menos en el poder coercitivo para lograr sus metas comunicativas. Como DeTurck y Miller (1986) argumentaban, tener información exacta acerca de otra persona es un recurso valuable para ejercer el poder social. Este argumento consistente con la teoría de Foa y Foa (1974) de cambio en recursos. Foa y Foa clasificaban los recursos que eran dados o llevados por las partes involucradas en una relación para negociar sus interacciones en seis clases: amor, nivel, información, dinero, bienes y servicios. La gente negocia cambios involucrando todas las clases de acuerdo a sus necesidades. Por lo tanto, entre más se tiene de cada una de las seis áreas de recursos, más poderoso se es. No solo los recursos tangibles tales como el dinero sino los abstractos tales como la información pueden ser un instrumento efectivo de ser usado cuando se trata de obtener lo que se desea.

El valor de los recursos informacionales como una base de influencia es discutido también por French y Raven (1959) y Raven (1965). Ellos plantean que una persona puede cambiar su comportamiento como resultado de su reorganización cognoscitiva la cual es causada por el contenido de la comunicación persuasiva enviada por otra persona. Si una esposa, al traer un cambio en la interacción y comunicación con su esposo, dar explicaciones efectivas a su esposo, tener similitudes y diferencias entre ella y su esposo y debilidades y fuerza de cada uno. Se puede decir que ella ha

ejercitado información de poder. El esposo puede aceptar su sugerencia y cambiar su comportamiento porque el ha ganado una nueva relación en términos de conocimiento.

Knudson, Sommers, y Golding (1980) investigaron la relación entre la percepción de las parejas de cada uno durante un conflicto de interacción y sus estrategias para resolver el conflicto. Los dos modos de resolver el conflicto estudiados fueron 1) cooperando con el conflicto esquivándolo y 2) cooperando con el conflicto ejerciendo la salida disponible. Una pareja fue clasificada como usadora de evasión cuando el conflicto era terminado abruptamente por uno de los esposos dejando el escenario o cuando uno o ambos miembros de la pareja fallaba en hacer que su posición fuera clara u obstinadamente repudiara una simple revisión sin olvidar lo que su esposo está diciendo. Por el otro lado, una pareja fue clasificada como usando la salida disponible miembros de la pareja hacían sus propias posiciones claras y cercanas al tomar la posición de sus esposos en cuenta.

Estas parejas también atendían los sentimientos del otro. Cuando la percepción de estos dos grupos durante una interacción de conflicto era comparada, Knudson et al. (1980) encontró que las discrepancias entre la percepción de los esposos y esposas de cada uno en el compromiso grupal eran significativamente pequeños que aquellos en la evasión de grupo. Así mismo la salida disponible fue asociada con los sentimientos de la esposa de ser comprendida y concordar, cualquier evasión era asociado con desacuerdo y falta de comprensión. El estudio indica que el conocimiento de las esposas y la percepción acerca de sus patrones esta relacionado con el modo en que se elige la resolución del conflicto.

El presente estudio esta también interesado en el efecto de los recursos de información sobre el poder marital. Una variable elegida como un recurso de información es la percepción de la esposa acerca del balance de poder en la relación. El estudio examina como la percepción de las esposas y los esposos del balance de poder en su matrimonio, influencia sus elecciones de estrategias de poder. Rollins y Bahr (1976) declaran que la percepción de los esposos de su propio poder relativo a aquella de sus compañeros afecta sus intentos de control y confianza recibida de sus compañeros. Así mismo la percepción de los esposos de sus relaciones de poder con sus compañeros es un recurso importante para acabar con un conflicto marital.

ESTUDIO I

CONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER

MÉTODO

JUSTIFICACIÓN

El concepto de poder dentro de la relación de pareja ha sido muy estudiado en Estados Unidos (p. e.: Safilos, 1990; Berger, 1985; Henderson, 1981), situación que ha propiciado que la definición y medición del mismo, se haya realizado en función de los patrones de esa cultura.

Dado este contexto se considero de gran interés, indagar la conceptualización semántica y conductual del poder en la relación de pareja para la cultura mexicana y con base en esta, elaborar un instrumento adecuado para medirlo.

Esta primera fase de la investigación fué de tipo exploratorio ya que a través de diferentes técnicas se evaluó el concepto de poder.

OBJETIVOS

- Evaluar el significado del concepto de poder en la relación de pareja mediante la técnica de redes semánticas.
- Evaluar el significado del concepto de poder en la relación de pareja mediante un cuestionario abierto.
- Evaluar el significado del concepto de poder en la relación de pareja mediante un único reactivo pictórico.

El hecho de aplicar 3 técnicas de exploración para conceptualizar el constructo, permiten obtener por un lado mayor información sobre el concepto y por otro una validez de tipo divergente-convergente.

TECNICA 1: REDES SEMÁNTICAS

JUSTIFICACIÓN

Se utilizó la técnica de redes semánticas debido a que es una técnica que permite obtener el significado psicológico de los conceptos, el cual, es la unidad fundamental de la organización cognoscitiva, y que esta compuesto de elementos afectivos y de conocimientos, que crean un código subjetivo de reacción. Los cuales reflejan la imagen del universo que tiene la persona y su cultura subjetiva (Valdéz, 1991).

La técnica de redes semánticas naturales consiste en pedir a los sujetos que generen una lista de palabras definidoras de un concepto y que posteriormente las jerarquicen, es decir, que a partir de un concepto central (nodo) se obtiene una lista de definidoras, a cada una de las cuales se le asigna un peso (valor semántico) por su importancia como definidoras del concepto. Con base en esta lista, y a los valores asignados a las definidoras (jerarquía), se logra tener un mapeo de la organización de la información en memoria (Mora, Palafox, Valdéz y León, 1984; citados por Valdéz, 1991).

De la misma forma uno de los postulados de las redes semánticas es que debe haber alguna organización interna de la información contenida en la memoria a largo plazo, en forma de red, en donde las palabras o eventos forman relaciones, las cuales como conjunto dan el significado. Significado que esta dado por un proceso reconstructivo de información en la memoria, el cual, nos da el conocimiento de un concepto (Figueroa et al, 1981; citado por Valdéz 1991).

Otra característica importante de las redes semánticas es la del concepto de "distancia semántica", donde los elementos se encuentran separados en alguna forma que [permita hacer predicciones]. En otras palabras, no todos los conceptos dados como definidoras, son igual de importantes para definir el concepto central (nodo), lo cual se puede saber a partir de las jerarquías obtenidas por cada definidora. En este sentido Figueroa et al (1981) (citado por Valdéz, 1991) dicen que las redes son una idea de la representación de la información. Esta representación puede ir cambiando, ya que el conocimiento adquirido se integra a la estructura presente enriqueciéndola.

Debido a lo anterior se decidió utilizar la técnica para tener una primera aproximación al concepto.

SUJETOS

Para llevar a cabo la investigación se seleccionó en forma no probabilística a una muestra de 594 sujetos de los cuales 288 son hombres y 306 son mujeres divididos de acuerdo al sexo, escolaridad y por la presencia o ausencia de pareja conforme al siguiente cuadro.

	Con pareja		Sin pareja	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Primaria				
Secundaria				
Preparatoria				
Profesional				

Las características de inclusión para los sujetos con pareja fueron que sean casados o que vivan en unión libre. En el caso de los que no tienen pareja se tomaron sujetos que fueran solteros, viudos, separados o divorciados. En cuanto a la edad se tomaron sujetos desde 15 hasta 50 años de edad.

INSTRUMENTO

1.- Para evaluar el concepto de poder en la relación de pareja se usó la técnica de redes semánticas siguiendo el modelo planteado por Reyes (1993), el cual se describe a continuación:

- a) En primer lugar se le pide al sujeto que ponga todas las palabras que estén relacionadas con el concepto. Para ello se le da 3 minutos. Se le dice que las palabras pueden ser adjetivos, sustantivos, verbos y adverbios.
- b) En segundo lugar se le pide al sujeto que jerarquice el concepto de acuerdo a la palabra que mejor lo defina y así sucesivamente hasta terminar con todas las palabras que puso el sujeto (Ver Apéndice 1).

PROCEDIMIENTO

El instrumento se aplicó a los sujetos en sus centros de trabajo, en parques, centros de estudio, etc. Las instrucciones que se le dieron fueron las siguientes:

“ El departamento de psicología social esta llevando a cabo un estudio para conocer como definen los mexicanos el poder dentro de la relación de pareja. Es muy importante su participación, el cuestionario es anónimo”.

Si las personas accedían a contestarlo se les proporcionó la hoja y se les dió otra serie de instrucciones: "A continuación encontrara la palabra poder dentro de la relación de pareja, por favor escriba todas las palabras que de acuerdo a su opinión definen el concepto. Puede utilizar sustantivos, adjetivos, verbos y adverbios. Tiene usted un minuto para responder".

Una vez que el sujeto terminó de poner las palabras se le dieron las siguientes instrucciones: "Ordene de acuerdo a su opinión , es la que mejor define a la palabra en cuestión y asígnele el numero 1, a la que encuentre en segundo lugar póngale el numero 2 y así sucesivamente hasta terminar todas las palabras que menciona"

RESULTADOS

Con respecto a la riqueza de la red, se observa consistentemente que en cuanto a la escolaridad, a mayor grado de estudios se incrementa el número de palabras que definen al concepto.

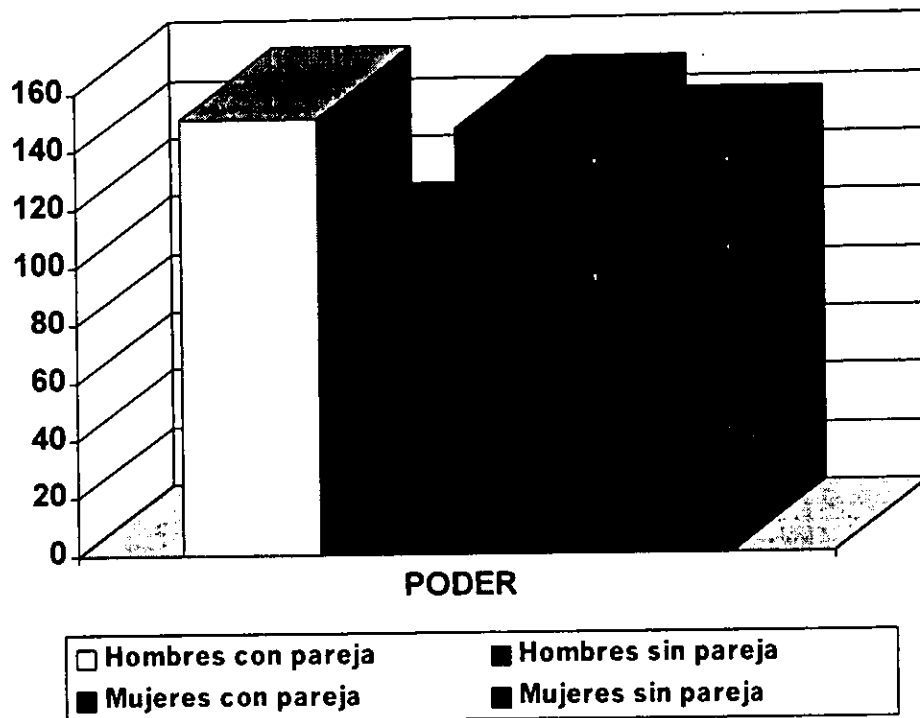
Así mismo, en cuanto al sexo, hombres y mujeres con licenciatura hacen referencia a un mayor numero de definidoras que las escolaridades restantes. Si observamos el efecto del sexo por separado se encuentra que en general las mujeres hablan mas acerca del concepto que los hombres (Ver tabla 1).

Tabla 1. Riqueza de la Red por sexo y escolaridad.

CONCEPTO	SEXO	ESCOLARIDAD		
		SECUNDARIA	PREPARATORIA	LICENCIATURA
Poder	Hombres	181	246	273
	Mujeres	221	286	330

Por otro lado si observamos el efecto de la presencia o ausencia de pareja, se encuentra que en general hombres y mujeres con pareja, hacen más referencia al constructo (Ver gráfica 1).

Gráfica 1. Riqueza de la Red.



Para analizar el concepto se delimitó el tamaño de la red tomando las 15 palabras con el peso semántico más alto.

El poder es definido por los hombres como; fuerza, dinero, mando, dominio, responsabilidad, compartido, seguridad, autoritarismo y amor.

En el caso de los hombres de secundaria, el poder es conceptualizado como la fuerza que otorga el dinero, el mando y el dominio, hablando de dirigir y tener como parte de su definición.

Para los hombres de preparatoria el poder sigue siendo fuerza que concede con dinero y mando, con responsabilidad, dominio y seguridad, este grupo refiere palabras como trabajo, superioridad y control. Por su parte los hombres de licenciatura continúan mencionando que el poder es fuerza y dominio, que otorga mando y dinero, aquí este grupo menciona la economía, la lucha y la realización; siendo el único que hace referencia al poder compartido (Ver tabla 2).

Tabla 2. Concepto de Poder en hombres por escolaridad

DEFINIDORA	SECUNDARIA	PREPARATORIA	LICENCIATURA
FUERZA	100	100	100
DINERO	57.21	65.16	75.62
MANDO	49.76	65.16	77.11
DOMINAR	26.98	55.48	89.55
HACER	26.98	0	0
RESPONSABILIDAD	26.05	65.81	45.77
PODRAS	21.86	0	0
COMPARTIDO	21.4	28.39	46.77
SEGURIDAD	21.4	52.26	41.77
AUTORITARIO	20.93	45.16	33.33
AMOR	20	47.74	32.34
TENER	17.67	0	0
DIRIGIR	17.21	0	0
EGOISTA	16.28	0	0
MACHISMO	16.28	0	0
TRABAJO	0	32.26	0
SUPERIORIDAD	0	28.39	31.34
QUERER	0	28.81	0
CONTROL	0	24.52	0
POSESION	0	23.87	0
COMPRESION	0	21.29	0
ECONOMIA	0	0	42.29
LUCHA	0	0	32.84
REALIZACION	0	0	31.34
CONOCIMIENTO	0	0	30.85
CONFIANZA	0	0	28.86

En el caso de las mujeres el poder sigue siendo mando, fuerza, autoridad, dinero, dominio, querer y amor. En el caso de las mujeres de secundaria mencionan que el poder es amor a través del cual se obtiene mando, fuerza, autoridad, dinero y dominio. Por su lado las mujeres de preparatoria mencionan que es mando que da dinero, autoridad y fuerza y que el amor, la responsabilidad y la confianza deben de estar presentes al referirlo. Las mujeres de licenciatura al igual que los hombres refieren la fuerza como el concepto mas importante, la cual conlleva mando, dominio, dinero e inseguridad, autoridad y amor (Ver tabla 3).

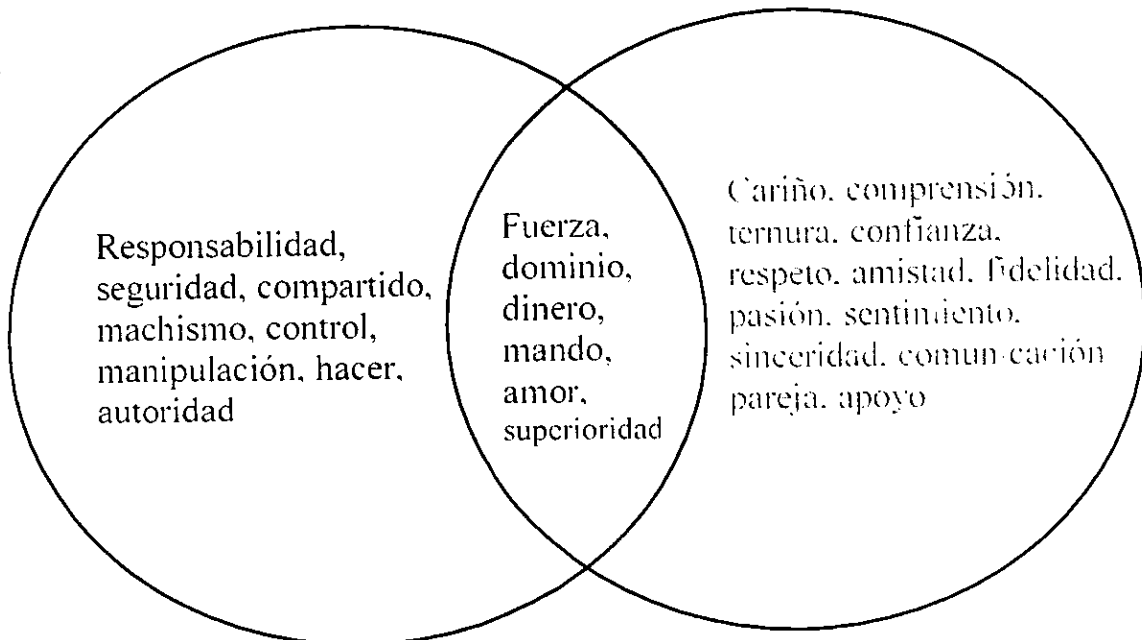
Tabla 3. Concepto de Poder en mujeres por escolaridad

	SECUNDARIA	PREPARATORIA	LICENCIATURA
AMOR	100	61.32	37.62
MANDO	98.71	100	57.62
FUERZA	89.03	81.13	100
AUTORIDAD	84.52	88.68	48.1
DINERO	76.77	85.85	55.24
DOMINIO	70.97	57.55	57.14
QUERER	66.45	53.3	27.62
RESPECTO	52.26	0	24.76
SEGURIDAD	50.32	0	48.57
TRABAJO	36.13	0	0
MANIPULACION	32.9	0	0
RESPONSABLE	30.97	47.17	0
COMPRESION	30.32	0	0
COMPARTIDO	24.52	0	0
PAREJA	23.23	0	0
CONFIANZA	0	48.11	24.76
IGUALDAD	0	37.74	0
PREPOTENTE	0	36.32	0
EGOISMO	0	35.38	0
AMBICION	0	31.6	23.81
DECISION	0	31.6	0
INSEGURIDAD	0	31.13	55.24
CONTROL	0	0	32.86
INTELIGENCIA	0	0	30
LOGRO	0	0	25.71

Al analizar el significado del poder con y sin pareja, se encuentra que para los hombres se conceptualiza como fuerza, dominio, dinero, mando, amor superioridad. No obstante los hombres con pareja hablan de definidoras negativas como: machismo, control, manipulación y autoridad, en comparación con los hombres en la etapa de noviazgo en la cual hablan de aspectos positivos como: cariño, confianza, respeto, apoyo y comunicación (Ver gráfica 2).

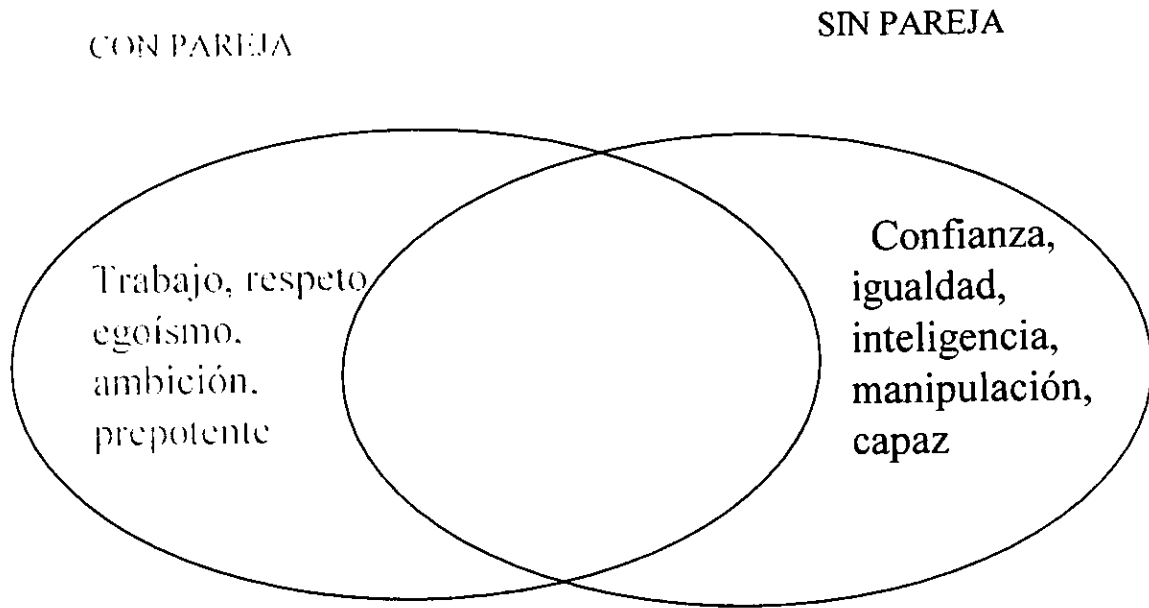
Gráfica 2. PODER HOMBRES

CON PAREJA



En cuanto a las mujeres, la acepción de poder es muy similar a los hombres; diferenciándose en tres definidoras: responsabilidad, seguridad y compartido. En cuanto a su estado civil, las mujeres con pareja al igual que los hombres mencionan conceptos negativos asociados al poder como: egoísmo, ambición prepotencia. En este grupo se hace alusión a conceptos como el trabajo y el respeto; quizá dos aspectos que dan poder en el caso de las mujeres. Con referencia a las mujeres sin pareja el concepto de poder está relacionado a aspectos positivos, como: confianza, igualdad, inteligencia, etc. (Ver gráfica 3).

Grafica 3. Poder Mujeres



TECNICA 2: CUESTIONARIO ABIERTO

JUSTIFICACIÓN

El cuestionario abierto es muy útil y proporciona mucha información, al brindarle al sujeto plena libertad para responder cuanto y como quiera (Pick y López, 1980).

Muchos investigadores han expresado que esta técnica (cuestionario abierto) es más adecuada que la estructurada ya que esta última es limitada debido a que las preguntas preformuladas por los investigadores pueden no reflejar el rango completo de las respuestas potenciales disponibles para el sujeto en el caso del poder (Clark, 1979; Cody, MacLaughlin, y Jordan, 1980; Falbo, 1977; Falbo y Peplau, 1980; Kipnis y Consentino, 1969; Kipnis, Schmidt y Wilkinson, 1980; Wiseman y Schenk-Hamlin, 1981).

SUJETOS

Para llevar a cabo la investigación se seleccionó a 121 sujetos, de los cuales 60 fueron mujeres y 61 hombres. La edad fluctuó entre 25 y 60 años teniendo una media de 30.5 años. La mayoría de los sujetos tuvieron una escolaridad de licenciatura.

INSTRUMENTO

Se aplicó un cuestionario abierto. Este cuestionario se usó debido a que permite que el sujeto escriba todo lo que para él signifique el concepto de poder en la relación de pareja.

Al sujeto se le hizo la siguiente pregunta: ¿Que es para usted, el poder dentro de la relación de pareja? (Ver Apéndice 2).

PROCEDIMIENTO

Se aplicó a los sujetos en sus lugares de trabajo o estudio, hasta completar la muestra. A los sujetos se les pidió su participación para contestar el instrumento, si accedían se les proporcionó el instrumento. Al finalizar se les dio las gracias por su participación.

Al aplicar el cuestionario abierto se le dijo que se estaba llevando a cabo un estudio para conocer el significado del poder.

RESULTADOS

En este caso se aplicó un análisis de contenido. A través de este análisis se juntaron aquellas respuestas que fueron similares en cuanto a contenido. Una vez unidas las respuestas, se pidió a 15 jueces que elaboraran las categorías para cada grupo de respuestas.

Los resultados de esta investigación señalan que la definición de poder en hombres y mujeres está relacionada al autoritarismo e imposición en la toma de decisiones por parte de la pareja. No obstante, esta definición es más frecuente en las mujeres que en los hombres. Por otro lado, en cuanto a la definición de poder como interacción (toma de decisiones conjunta), ésta fue propuesta más por los hombres que por las mujeres. Adicionalmente, el poder como manipulación fue sugerido más por las mujeres que por los hombres (Ver tablas 4 y 5).

Tabla 4. Definiciones De Poder Para Hombres

NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS DE RESPUESTAS	FREC.
AUTORITARIO- IMPOSICIÓN	Es la toma de decisión a través del control, la imposición o autoridad que un miembro de la relación ejerce sobre su pareja.	Autoridad sobre el otro.	28
		Control de un miembro en la relación.	
		Imposición de voluntades.	
		Decidir por el otro.	
INTERACTIVO	Es la capacidad conjunta de decidir y solucionar problemas en la relación de pareja que permite la estabilidad y el entendimiento	Estabilidad dentro de la pareja.	26
		Entendimiento y Comprensión.	
		Toma de decisiones mutua.	
		Capacidad de solucionar.	
MANIPULATIVO	Es la influencia que ejerce un miembro de la pareja sobre el otro mediante la persuasión o la Manipulación.	Persuadir al otro para que cambie.	10
		Influencia de uno sobre el otro.	
		Manipular a la pareja.	

Tabla 5: Definiciones De Poder Para Mujeres

NOMBRE	DEFINICIÓN	EJEMPLOS DE RESPUESTAS	FREC.
AUTORITARIO- IMPOSICIÓN	Es la toma de decisión a través del control, la imposición o dominación que un miembro de la relación ejerce sobre su pareja.	Uno de los miembros decide todo.	55
		Control de un miembro en la relación sobre el otro.	
		Imposición.	
		Dominar al otro.	
INTERACTIVO	Es la facultad conjunta de decidir y llegar a acuerdos en la relación de pareja lo cual permite el equilibrio y el entendimiento.	Equilibrio y Acuerdo entre la pareja	17
		Entendimiento y Comprensión.	
		Toma de decisiones mutua.	
		Facultad de decidir.	
MANIPULATIVO	Es la influencia que ejerce un miembro de la pareja sobre el otro mediante la Persuasión o la manipulación.	Persuadir al otro para que cambie.	15
		Influencia de uno sobre el otro.	
		Chantaje.	
		Manipular a la pareja.	

TECNICA 3: REACTIVO PICTÓRICO (Análisis Asociativo de Grupo para la versión alternativa a la EIOY para medir Poder).

JUSTIFICACION

Con el propósito de explorar la naturaleza del Poder en la relación de pareja se creó una versión alternativa a la EIOY (Escala de la Inclusión del Otro en el Yo), basada en técnicas perceptuales en forma de diagramas (p.e. Aron, Aron y Smollan, 1992). Esta idea ya había sido expresada antes por otros teóricos como Levinger y Snoek (1972) mediante diagramas de Venn y Lewin (1948) quien representó gráficamente a las relaciones considerando al espacio vital en términos de diferentes grados de traslape entre la región diferenciada que representa al yo y la región que para el yo representa el otro miembro de la pareja. Tomando en cuenta esto se decidió tomar esta versión alternativa para representar el poder.

SUJETOS

Para esta investigación se seleccionaron a 205 sujetos, la mitad hombres y la mitad mujeres.

INSTRUMENTO

El tercer instrumento usado fué una representación pictórica del poder a través de los círculos, basada y usada inicialmente por Aron, et al. (1992) quien desarrollo la escala de inclusión del otro en el yo. Esta escala consiste en un único reactivo pictórico que intenta tocar directamente en el sentir de la interconectividad interpersonal y requiere que quien la responde, seleccione una imagen que mejor describa su relación de pareja en una serie de siete diagramas (como los de Venn), cada uno representando diferentes grados de traslape de dos círculos. En el caso del presente estudio se modificara la escala a través de la inclusión de 2 ítems, que consisten de dos columnas de cinco círculos de diferentes medidas, las cuales consistieron de dos columnas de cinco círculos cada una, que iban en decremento de tamaño. A los sujetos se les pidió que seleccionaran de un par de círculos aquellos que representaran mejor su relación y que indicarán a través del tamaño, la igualdad o discrepancia en su relación en términos de poder Ver Apéndice 3).

PROCEDIMIENTO

Se aplicó a los sujetos en sus lugares de trabajo o estudio, hasta completar la muestra. A los sujetos se les pidió su participación para contestar el instrumento, si accedían se les proporcionaba el reactivo pictórico y al finalizar se les daba las gracias por su participación.

RESULTADOS

El Análisis Asociativo de Grupo para las respuestas de los 205 sujetos siguió los pasos que a continuación se enuncian:

1. Se agrupó a los sujetos en tres grupos: aquellos que se evaluaron con un tamaño de círculo más grande que el de su pareja (grupo 1), los que se evaluaron del mismo tamaño que su pareja (grupo 2) y aquellos que se evaluaron con un tamaño más chico que el de su pareja (grupo 3). Y se realizaron tres listas (correspondientes a los tres grupos) con aquellas palabras que respondían sobre el significado de los tamaños de círculos.
2. Con la participación de seis jueces (tres hombres y tres mujeres con pareja) se crearon categorías sobre cada una de las tres listas. Sin embargo, al revisar las categorías, se observó que estas se hallaban dentro de dos rubros mayores (según estos jueces), tales eran: Amor y Poder.
3. Con el propósito de confirmar las observaciones de los seis jueces, se procedió a dar las listas originales a otros cuatro jueces (dos hombres y dos mujeres con pareja) para que clasificaran a las palabras de cada lista en: aquellas que se relacionaban al Poder, aquellas relacionadas al Amor y aquellas que se encontraban entre ambos.
4. Con el análisis de las tres categorías sugeridas por los jueces iniciales (Poder, Amor y Poder-Amor), surgieron tres categorías finales -del acuerdo entre los cuatro jueces- constituidas de la siguiente manera:

Tabla 6. Categorías encontradas por los jueces

Categoría	Puntaje	Palabras	Frecuencia
PODER	25	Poder	11
		Autoridad	7
		Dominio	2
		Jerarquía	1
		Superioridad	1
		Debilidad	1
		Control	1
		Competencia	1
AMOR	92	Comprensión	17
		Amor	14
		Estabilidad Emoc.	11
		Unión	10
		Integración	5
		Cariño	5
		Confianza	4
		Responsabilidad	3
		Apoyo	3
		Respeto	3
		Comunicación	3
		Adaptación	2
		Ayuda	2
		Fidelidad	2
		Afinidad	2
		Disposición al cambio	1
		Atención hacia el otro	1
		Armonía	1
		Tolerancia	1
		Identificación	1
Entrega	1		
PODER-AMOR 21		Forma de llevarse	10
		Independencia	4
		Personalidad	2
		Forma de ser	2
		Experiencia	1
		Forma de pensar	1
		Forma de Actuar	1

Los puntajes de cada categoría representan -según el Análisis Asociativo de Grupo, la importancia de la categoría para un grupo en particular. Y con base en esto, se puede decir que para el grupo 2, la categoría de Amor es más importante, seguida por la de PODER-AMOR; para el grupo 1, la categoría de PODER, y finalmente para el grupo 3, la categoría de PODER y la de PODER-AMOR son -respectivamente- las más importantes. Esto podría significar que para el grupo 1 en el cual el sujeto se evalúa con un tamaño mayor que su pareja, también se considera más poderoso dentro de la relación, no exactamente igual para el grupo 3 quien a pesar de evaluarse de menor tamaño que sus parejas, consideran tanto a la de PODER como a la de PODER-AMOR como importantes, es decir consideran -quizá- que dichas diferencias se deben tanto al poderío dentro de la relación como a aspectos de personalidad de cada uno de sus miembros.

Como puede observarse, los grupos que perciben desigualdad (1 y 3) hacen mayor referencia a la categoría de PODER, en comparación al grupo 2 que percibe igualdad en su relación.

DISCUSIÓN

El hecho de aplicar las tres técnicas es para compararlas en cuanto al contenido de las respuestas de los sujetos.

Cada una de estas técnicas proporcionó evidencia sobre el concepto del poder en la pareja, aunque si bien todas en general llegan al mismo significado, el cuestionario abierto proporcionó mayor información sobre el concepto.

Ahora bien se ha visto que en diversos estudios, en vez de explicitar la definición de poder, se da una descripción de los procedimientos de influencia usados. Por ejemplo, igualar el poder con la frecuencia de "interrupciones", "quien habla primero", o "quien habla más". Otros trabajos sobre poder sugieren, sin embargo que los estudiosos del tema coinciden en la definición de poder como la capacidad de producir efectos intencionados (Bachrach y Lawler, 1981; Blalock y Wilken, 1979; Olson y Cromwell, 1975; Scanzoni, 1979a; Sprey, 1975; Wrong, 1979). No obstante todas estas definiciones han sido formuladas en otros países individualistas (Triandis, 1994).

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. Estos autores encuentran a través de la técnica de asociaciones libres que el poder es dinero, riqueza, autoridad y mando. En el presente estudio los sujetos indican de manera similar que el poder es autoridad. Esta definición fue usada tanto por hombres como por mujeres. No obstante, el significado dado a la autoridad difiere, ya que cada uno lo define en términos del rol sexual asignado a su género. Consistente a los patrones de tipo cultural, de los hombres hacen referencia a la autoridad como suya y las mujeres hacen referencia a esta, como la imposición y el control de otros. El poder, entendido a partir de su aspecto impositivo, caracterizado por la *modalidad* dominio-sumisión; vinculado al proceso de socialización y normas tradicionales -en el sentido de que las estrategias empleadas se aprenden tempranamente en la vida- precede la definición hecha en este estudio basada en una dicotomía donde la mujer indica que poder es autoridad y que autoridad es sumisión (otros tienen el control) mientras que el hombre plantea que poder es autoridad y que la autoridad es dominio (el asume el poder).

Congruente a la postura de género tradicional, trabajar fuera del hogar y mantener a la familia era una obligación del hombre y estar en casa y cuidar del marido y los niños era obligación de la mujer. Bajo esta norma marital patriarcal, las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones que el esposo toma. A pesar de ello, actualmente los papeles maritales y los comportamientos están cambiando

gracias al aumento en la participación de las mujeres en el ámbito laboral (Warner, Lee y Lee, 1986; Bird, Bird y Scruggs, 1984; Lee y Peterson, 1983).

Aunque se pierde en la historia el momento en que se inicia el proceso devaluatorio de las funciones instrumentales de la mujer y por consiguiente su poder, un pasaje de la Biblia, transmite dicho sentimiento misogino:

"Sed sumisos los unos a los otros en el temor de Cristo. Las mujeres a sus maridos, como al Señor, porque el marido es cabeza de la mujer, como Cristo es cabeza de la Iglesia, el salvador del cuerpo. Así como la Iglesia está sumisa a Cristo, también las mujeres deben estarlo a sus maridos en todo. (Efesios 5, 21-24)".

Otros atributos otorgados al poder fueron el uso de la interacción y la manipulación. La primera es una forma bilateral de asumir el poder (los dos están involucrados en las decisiones) y la segunda una forma unilateral (solo un miembro de la pareja toma la decisión). En el caso de la definición de poder como interacción se hace manifiesta la equidad, donde ambos miembros de la pareja deciden. Este cambio es debido a que actualmente la mujer empieza a tener injerencia en la toma de decisiones, ya sea por que ha entrado en el campo de trabajo remunerado o por la preparación académica obtenida. Por otro lado cuando se habla del poder como manipulación se habla de la persuasión y la influencia, así como del chantaje. Esta última acepción dada al poder es mas utilizada por las mujeres que por los hombres. En cuanto a las estrategias de poder en donde se habla del estilo conductual utilizado para asegurar que la pareja acceda a una serie de peticiones, estudios hechos por Falbo y Paplau (1980) muestran diferencias sexuales en el uso de las estrategias de poder en las relaciones íntimas en anglosajones. Las estrategias frecuentemente reportadas por los hombres en México, fueron estrategias directas-bilaterales, tales como hablar, insinuar, interactuar y razonar, mientras tanto las mujeres reportaron usar estrategias indirectas-unilaterales tales como amenaza de llorar, volverse silenciosas, chantaje emocional y hacer cosas por si mismas. Estos efectos de diferencias de genero fueron similares al patrón encontrado en cuanto a los efectos de percibir un balance de poder en la relación. La gente que percibe tener un mayor poder que sus parejas fue mas tendiente a usar estrategias directas-bilaterales.

El análisis hecho muestra que la definición y formas de poder varían de un sexo a otro y de acuerdo a un contexto sociocultural. A partir de las definiciones, el paso a seguir es construir un instrumento válido y confiable para la cultura mexicana que permita evaluar con mayor detalle este tema tan controvertido, de ahí la propuesta del segundo estudio.

ESTUDIO II

DISTRIBUCIÓN Y BALANCE DE PODER

MÉTODO

Justificación

Un punto importante de considerar en el estudio del poder es su origen, y éste surge de la idea de que un hombre y mujer son biológica y emocionalmente complementarios; en lo que respecta a sus capacidades (conciencia, intelección, capacidad de simbolizar y resolver problemas) parece que gozan de las mismas. Sin embargo, desde el tiempo de nuestros antepasados el hombre realizaba diferentes tareas a las de las mujeres ya que debía enfrentarse con iguales y matar a los seres que habrían de servir como alimento, dichas tareas hacían patente su superioridad ante la mujer, quien físicamente era menos fuerte y sí, más vulnerable. Por ello, mientras que el hombre atendía las tareas mencionadas, la mujer se dedicaba a la procreación y cuidado intenso de quien representaba la oportunidad de perpetuación de la especie.

En la relación de pareja ambos miembros necesitan algo de poder o alguna habilidad para conseguir que los otros hagan cosas, es decir, cada miembro de la pareja tiene cierto control sobre su propia vida y la naturaleza de la relación. Y a partir de esto, pueden encontrarse relaciones normativas (que siguen reglas) y relaciones espontáneas (que pueden ser contra-normativas).

Con respecto a la distribución del poder dentro de la relación de pareja, es visto que se proporciona en forma desigual a cada uno de los miembros debido a las expectativas e ideas sociales que marcan la superioridad-inferioridad de hombres y mujeres de una cultura determinada

Así, la dependencia económica que tienen las mujeres de sus esposos, su falta de contacto con el mundo del trabajo, su restricción al ámbito de la casa y su tiempo libre (que tienen más porque no trabajan) restringe en forma considerable los tipos de decisiones que las mujeres pueden demandar como parte de su dominio. Las mujeres pueden decidir asuntos relacionados a la casa, alimentación, ciertos asuntos relacionados a los hijos; sin embargo, los hombres tienen un mayor dominio, ellos toman las decisiones sobre las finanzas, cosas relacionadas al trabajo y a todo aquello que determina el estilo de vida de la familia. En lo que toca a las decisiones relacionadas a la familia extendida pertenecen al dominio de la mujer, sin embargo, antes, de tomar una decisión, las esposas piden consejo u opinión a sus maridos.

Para Safilios-Rothschild (1990) hay cuatro factores cruciales, que afectan la distribución de poder desigual:

- a) personalidad del miembro de la pareja involucrado,
- b) la naturaleza del poder (difusa y penetrante),
- c) Las creencias estereotipadas acerca de las conductas apropiadas al sexo y
- d) las barreras que inhiben la estructura social que enfrenta la mujer, las cuales pose en su dificultad al asumir y ejercer el poder.

Cuando estos factores entran en juego en forma complementaria, hacen más compleja a la relación de pareja y puede provocarse un equilibrio o desequilibrio en la distribución de poder en una relación específica. Es por esto, que en el presente estudio adquiere importancia conocer cuales son las áreas en que hombres y mujeres ejercen poder y hacia donde se da el balance o desbalance de poder.

Sujetos

Para llevar a cabo el estudio II se seleccionó a 121 sujetos, de los cuales 60 fueron mujeres y 61 hombres. La edad fluctuó entre 25 y 60 años teniendo una media de 30.5 años. La mayoría de los sujetos tuvieron una escolaridad de licenciatura.

Instrumento

Se aplicó un cuestionario de 7 preguntas de las cuales 5 fueron abiertas y dos de opción múltiple. De estas una evaluó el significado del poder, dos evaluaron los estilos de poder (forma), dos las estrategias de poder (los medios) y dos de las preguntas fueron referidas a la distribución de poder sobre las actividades que cada miembro de la pareja realiza. El cuestionario incluyó datos generales como sexo, estado civil, número de hijos, escolaridad y ocupación. De este cuestionario solo se tomaron las preguntas referidas a las áreas de distribución y el balance de poder. (Ver apéndice 4).

RESULTADOS

Los resultados de esta investigación señalan que en cuanto a las áreas en las que se ejerce el poder, se observa que los pasatiempos individuales, distribución de ingresos, disciplina y permisos de los hijos y compra de casa siguen siendo áreas predominantemente asignadas a los hombres.

En el caso de las mujeres la educación y crianza de los hijos, escuelas para los hijos, pasatiempos en pareja, tareas en el hogar y compra de muebles son áreas en las que se les ha asignado tradicionalmente más el ejercicio de poder. No obstante, áreas tradicionales como la expresión de la sexualidad y el uso de métodos anticonceptivos se encontraron más en mujeres que en hombres, esto indica un cambio en la toma de decisiones, donde ahora la mujer toma posesión de su cuerpo, haciéndose más individual.

Como se observa, las mujeres pueden decidir asuntos relacionados a la casa, alimentación, ciertos asuntos relacionados a los hijos; sin embargo, los hombres tienen un mayor dominio, ellos toman las decisiones sobre las finanzas, cosas relacionadas al trabajo y a todo aquello que determina el estilo de vida de la familia. En lo que toca a las decisiones relacionadas a la familia extendida pertenecen al dominio de la mujer, sin embargo, antes de tomar una decisión, las esposas piden consejo u opinión a sus maridos (Ver tabla 1).

TABLA 1
Áreas De Ejercicio De Poder

	HOMBRES	MUJERES
Pasatiempos favoritos individuales (Diversiones y/o Vacaciones)	29	27
Distribución de Ingresos	19	14
Lugar de Residencia	18	16
Disciplina de los hijos	14	12
Educación y crianza de los hijos	14	11
Permisos de los hijos	12	8
Ocupación de su pareja	11	9
Compra de casa	8	6
Forma de expresar la sexualidad (tener o no relaciones sexuales)	24	29
Tiempo destinado a familia política	17	28
Uso de Métodos Anticonceptivos	11	26
Ocupación de usted	25	26
Relación con amigos	14	25
Distribución de tareas en el hogar (comprar despensa, limpieza, arreglo del hogar)	10	23
Planeación familiar (tener o no hijos)	15	18
Independencia económica	11	18
Compra de muebles	15	16
Selección y recursos médicos	11	15
Escuela de los hijos	9	10
Pasatiempos favoritos en pareja (Diversiones y/o Vacaciones)	31	31
Otras	4	4

En cuanto a la distribución del poder en la pareja, aún se encuentra la disyuntiva entre el tradicionalismo y la percepción de equidad en el poder. El hombre reporta que el tiene el poder y la mujer que su pareja lo tiene aunque algunas parejas indican que ambos lo ejercen en forma equitativa. Otro aspecto importante que se observa en estos resultados es que aún dentro de la relación, existen personas externas que controlan los actos de la pareja como son los amigos del esposo y la suegra (Ver tabla 2).

TABLA 2
Distribución de Poder en la Relación de Pareja

	Yo lo tengo	Mi pareja lo tiene	Ambos lo tenemos	Otros lo tienen
Hombres	24	7	24	2
Mujeres	18	16	20	1

DISCUSIÓN

En diversos estudios, en vez de explicitar la definición de poder, se da una descripción de los procedimientos de influencia usados. Por ejemplo, igualar el poder con la frecuencia de "interrupciones", "quién habla primero", o "quién habla más". Otros trabajos sobre poder sugieren, sin embargo que los estudiosos del tema coinciden en la definición de poder como la capacidad de producir efectos intencionados (Bachrach y Lawler, 1981; Blalock y Wilken, 1979; Olson y Cromwell, 1975; Scanzoni, 1979a; Sprey, 1975; Wrong, 1979). No obstante todas estas definiciones han sido formuladas en otros países individualistas (Triandis, 1994).

Congruente a la postura de género tradicional, trabajar fuera del hogar y mantener a la familia era una obligación del hombre y estar en casa y cuidar del marido y los niños era obligación de la mujer. Bajo esta norma marital patriarcal, las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones que el esposo toma. A pesar de ello, actualmente los papeles maritales y los comportamientos están cambiando gracias al aumento en la participación de las mujeres en el ámbito laboral (Warner, Lee y Lee, 1986; Bird, Bird y Scruggs, 1984; Lee y Peterson, 1983). Aunque se pierde en la historia el momento en que se inicia el proceso devaluatorio de las funciones instrumentales de la mujer y por consiguiente su poder, un pasaje de la Biblia, transmite dicho sentimiento misógino:

"Sed sumisos los unos a los otros en el temor de Cristo. Las mujeres a sus maridos, como al Señor, porque el marido es cabeza de la mujer, como Cristo es cabeza de la Iglesia, el salvador del cuerpo. Así como la Iglesia está sumisa a Cristo, también las mujeres deben estarlo a sus maridos en todo. (Efesios 5, 21-24)".

En lo referente a las áreas en las cuales toman decisiones los hombres y las mujeres, en general se encuentra que tanto hombres como mujeres toman decisiones de acuerdo a los roles sexuales tradicionales establecidos por la cultura. El hombre toma más decisiones sobre cosas materiales (el dinero y la compra de casa), pasatiempos individuales y disciplina de los hijos, y la mujer toma decisiones en las tareas del hogar, la escuela y tarea de los hijos y el tiempo dedicado a la familia extendida. Hasta aquí se sigue observando la influencia de la socialización y la aculturación en la reproducción de modelos tradicionales, acorde a las expectativas que la sociedad ha desarrollado sobre los papeles sexuales (Díaz Guerrero, Díaz Loving, Helmreich y Spence, 1981). A partir de estas expectativas se regula la forma de comportamiento y evaluación de la conducta de los otros. Por ejemplo, el hecho de que el estereotipo femenino considere a las mujeres como menos competentes y agresivas, y más cálidas y emocionales que los hombres, tiene implicaciones en las expectativas de las conductas apropiadas de acuerdo a los papeles sexuales. Además, las personas reaccionan y evalúan a la conducta de otros en términos de desempeño de papeles sexuales. Si estos papeles no son jugados de acuerdo a las expectativas, la reacción puede ser muy negativa (Frieze, Parsons, Johnson, Ruble y Zellman, 1978). Esto significaría, que si la mujer se desempeña en otros ámbitos (que han sido socialmente asignados a los hombres), ella está en riesgo de ser rechazada, aislada y/o modificada. Sin embargo, a pesar de este patrón, la mujer empieza a adjudicarse papeles normativamente masculinos. Esto es evidente en los resultados donde las mujeres deciden más sobre su cuerpo, ya que controlan la expresión de la sexualidad y el uso de métodos anticonceptivos. No obstante, cabe mencionar que las mujeres que aquí se investigaron tenían una escolaridad alta (licenciatura) y que las mujeres a un nivel más alto de escolaridad tienden a la androginia. Al respecto, Díaz-Guerrero (1982) menciona que a mayor nivel educativo la gente está más alejada de la cultura tradicional, situación que en este caso se presenta en la mujeres.

Finalmente, al analizar ¿quién toma las decisiones dentro de la relación? los datos encontrados muestran una dicotomía en el balance de poder, por una lado se observa un desbalance de poder (los hombres mencionan que ellos son los que toman las decisiones y las mujeres que sus parejas son las que toman las decisiones) y por otro lado una toma de decisiones equitativa (ambos en forma conjunta toman las decisiones). Así mismo, se encuentra parejas en las cuales la toma de decisiones es externa a la relación (los amigos del esposo o la suegra). Al respecto se puede decir que la sociocultura mexicana ha creado ideas acerca de como se supone que los hombres y las mujeres deben usar el poder o influenciarse uno al otro. Poder e influencia son parte de la vida cotidiana, desde las pequeñas peticiones hasta demandas hechas por otras personas. El poder que caracteriza al hombre se considera deslumbrante y es en todos los ámbitos reconocido como el "verdadero poder", poder que supedita y hace sentir una sensación "de muerte" a quien no lo posee y es sometido. El caso de la mujer es diferente, y con lo revisado hasta este punto es posible afirmar que la mujer siempre ha sido poderosa, pero que sus formas, símbolos y su ámbito natural ya no lo son, ha sido desarraigada, y por ello obedeciendo a su impulso vital desea incorporarse al ejercicio del poder fuera del entorno en que tradicionalmente lo había ejercido, quiere ejercer su poder en la industria, en el campo deportivo, en la oficina, en la guerra, en el amor y en la política. Hay, sin embargo quien prevé que con esta incorporación de la mujer a la lucha por el poder, cultivado por los hombres, represente un alto riesgo, el cual

se desprende de su propio sexo, de su ser complementario con el del hombre, de su realización como organismo físico y afectivo.

Scanzoni (1980) menciona que la negociación de poder entre los esposos y las esposas puede ser mayor cuando la esposa incrementa sus recursos por medio del empleo, que cuando ellas están en casa y juegan un papel tradicional en las labores del hogar.

Así mismo Smoreda (1995) menciona que las creencias sobre el género que crean expectativas acerca de las posiciones jerárquicas apropiadas, pueden dar significados diferentes a las distribuciones típica y atípica del poder.

La atribución ordinaria del estatus y autoridad más elevados al hombre, crea expectativas acerca de las posiciones apropiadas a cada sexo en la relación de pareja. Entre más poderosa se perciba a una persona sea cual fuere su sexo, más instrumental y menos expresiva que su compañero será. Las atribuciones de rasgos estereotipados de género y poder cambian continuamente de modo predecible.

La atribución del poder y la autoridad en escenarios diferentes están identificados más frecuentemente con roles masculinos y, la noción de poder parece estar semánticamente unida a atributos de tipo masculino.

El análisis hecho muestra que las áreas y toma de decisiones varían de un sexo a otro y de acuerdo a un contexto sociocultural.

ESTUDIO III

IDENTIFICACIÓN DE ESTILOS Y ESTRATEGIAS DE PODER

Los estilos de poder dentro de la relación de pareja fueron considerados como la forma en que el sujeto pide a la pareja que haga lo que el quiere. A través de la literatura se ha encontrado que los estilos aducen a la forma positiva, violenta o negativa y reservada de la transmisión de la comunicación (Nina, 1991). Por tanto en este estudio fue importante conocer como la pareja intercambia una serie de peticiones en relaciones de poder y negociación, una vez que en el estudio I se definió el concepto.

Por otro lado, también fue importante conocer cuales son los medios que la pareja utiliza, a lo cual se le designara estrategias de poder. De este modo, las estrategias de poder describen un proceso activo de conducta que esta siendo ejercitado. Los científicos sociales han estado interesados en comprender como funciona el proceso y han tendido a desarrollar sistemas para clasificar las diversas estrategias usadas por la gente para cambiar e influir en el comportamiento de otros. De ahí que se han desarrollado teorías para clasificar los tipos de influencia mas utilizados. Thibaut y Kelley (1959), describieron las estrategias de poder como una forma de "argumentar" o "reducir" resultados en situaciones interpersonales. En la argumentación de resultados, una persona poderosa provee recompensas en orden de inducir a otra a ejecutar comportamientos deseables. Por el contrario, en la reducción de resultados, el actor aplica sanciones negativas en cualquier caso en que la otra persona tiene un comportamiento distinto al deseado por el.

Olson y Cromwell (1975), argumentan que se puede estudiar el poder en tres fases: sus bases, sus resultados y sus procedimientos. Los procedimientos 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. Las estrategias de poder son vistas (Falbo y Peplau, 1980) dentro del dominio de los procedimientos de poder. Se usan diferentes términos por diferentes investigadores para denotar los procedimientos de poder. Estrategias Acatadas-ganadas (Marwell y Schmitt, 1967; Wiseman y Schenck-Hamlin, 1981), técnicas interpersonales (McDonald, 1980), significados de influencia (Dahl, 1957), modos de influencia (Huston, 1983; Parsons, 1963, Raven, 1965; Tedeschi, Schlenker, y Bonoma, 1973), tácticas de influencia (Fitzpatrick y Winke, 1979; Kipnis, 1984), y estrategias de poder (Falbo, 1977; Falbo y Peplau, 1980; Thibaut y Kelley, 1959), esencialmente, todas se refieren al modo en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados cuando surge un conflicto de intereses entre dos personas.

Objetivo

Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto el presente trabajo tuvo como objetivo explorar e identificar cuales son las estrategias y estilos que usan hombres y mujeres dentro de una relación de pareja.

Sujetos

Para llevar a cabo la investigación se seleccionó a 120 sujetos, de los cuales 60 serán mujeres y 60 hombres. La edad será variable. El 50% de los sujetos serán solteros y el 50% casados.

Instrumento

Se aplicó un cuestionario de 6 preguntas de las cuales 4 serán abiertas y dos de opción múltiple. De estas, dos evaluarán los estilos de poder (forma), dos las estrategias de poder (los medios) y dos de las preguntas serán referidas a la distribución de poder en actividades de pareja. El cuestionario incluyó datos generales como sexo, estado civil, número de hijos, escolaridad y ocupación. (Ver Apéndice 4).

Procedimiento

Se aplicó a los sujetos en sus lugares de trabajo o estudio, hasta completar la muestra. A los sujetos se les pidió su participación para contestar el instrumento, si accedían se les proporcionaba el instrumento y al finalizar se les dio las gracias por su participación.

RESULTADOS

El análisis de contenido hecho a las respuestas de los sujetos refleja 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. Como se observa en la tabla 7 y 8 se encuentran 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, ya que como se puede ver, 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.

Por otra parte, con referencia a las estrategias, aparecieron 12 formas para influir a la pareja. De estas 5, son negativas a la relación, debido a que hacen uso del castigo como: prohibiciones, amenazas, chantaje emocional, celos culpa, etc. (Autoritarismo, Afecto Negativo, Sexualidad Negativa, Poder remunerativo y Normatividad Negativa) y 7 son positivas, ya que utilizan la comunicación y el dialogo, así como el amor, el respeto y la igualdad en la pareja (Razonamiento, Persuasión, Negociación, Afecto-Petición, Sexualidad, Asertividad, Normatividad Positiva). (ver tablas 1 y 2).

Tabla 1. Estilo negativo y estrategias de poder.

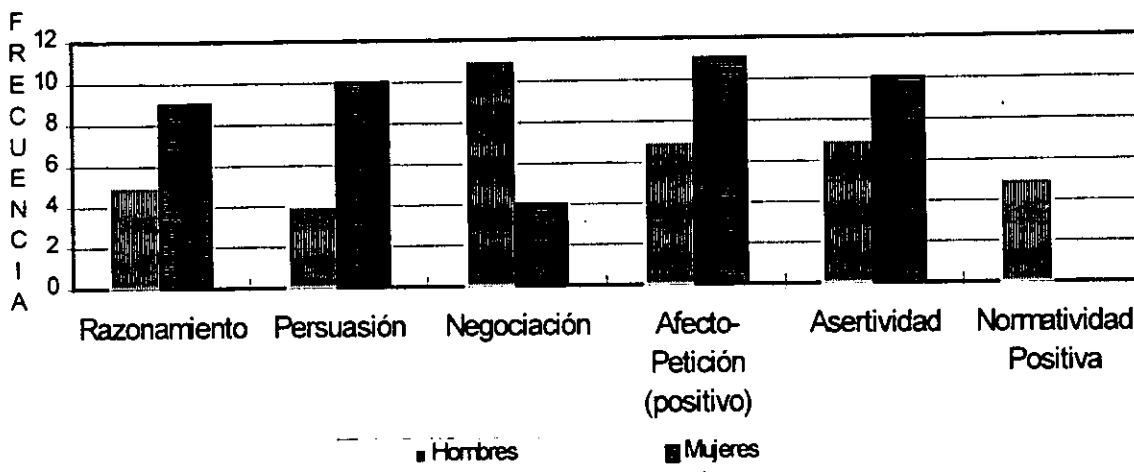
ESTILO CONDUCTUAL	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
NEGATIVO: Represivo, Agresivo, Posesivo, Dominante, Manipulador, Violento, Pasivo (bloqueo) y Controlador.	Autoritarismo: <i>Amenaza, Coerción y Castigo</i>	El sujeto amenaza a la pareja y hace uso del castigo a través de restricciones y límites. Por ejemplo: Obligando, prohibiendo, ordenando, limitando a la pareja
	<i>Afecto Negativo</i>	El sujeto hace uso de sentimientos negativos. Por ejemplo: me enojo, chantaje emocional, celos.
	<i>Sexual</i>	
	<i>Poder Remunerativo</i>	El sujeto hace uso de su capacidad e independencia económica. Por ejemplo: uso del dinero.
	<i>Normatividad Negativa</i>	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. Por ejemplo: Machismo, feminismo, atribución de culpa a mi pareja.

Tabla 2. Estilo positivo y estrategias de poder.

ESTILO CONDUCTUAL	ESTRATEGIA	DEFINICIÓN
POSITIVO: Amoroso, Afectivo, Comunicativo, Abierto y Razonable.	<i>Razonamiento</i>	El sujeto usa el razonamiento y el diálogo . Por ejemplo: Dando razones, por el diálogo.
	<i>Persuasión</i>	El sujeto hace uso de sugerencias y reporta el uso de la persuasión. Por ejemplo: Sugiero, persuado, convenzo.
	<i>Negociación, Intercambio y Reciprocidad</i>	Existe un acuerdo mutuo, una ayuda reciproca entre el sujeto y el objeto. Por ejemplo: Busco acuerdo mutuo, respeto, establezco igualdad, convivencia, cooperando, comprendiendo.
	<i>Afecto-Petición (positivo)</i>	El sujeto expresa sentimientos positivos hacia el objeto. Por ejemplo: mediante el amor, siendo amable.
	<i>Sexual</i>	
	<i>Asertividad</i>	El sujeto pide en forma directa que el objeto haga lo que él desea. Por ejemplo: Decido solo yo, pido que haga lo que yo quiero.
	<i>Normatividad Positiva:</i> a) moral b) legitimo	El sujeto demanda una serie de peticiones con base en normas legítimas y respetadas tradicionalmente. Por ejemplo: por tradición, por capacidad moral, moralmente

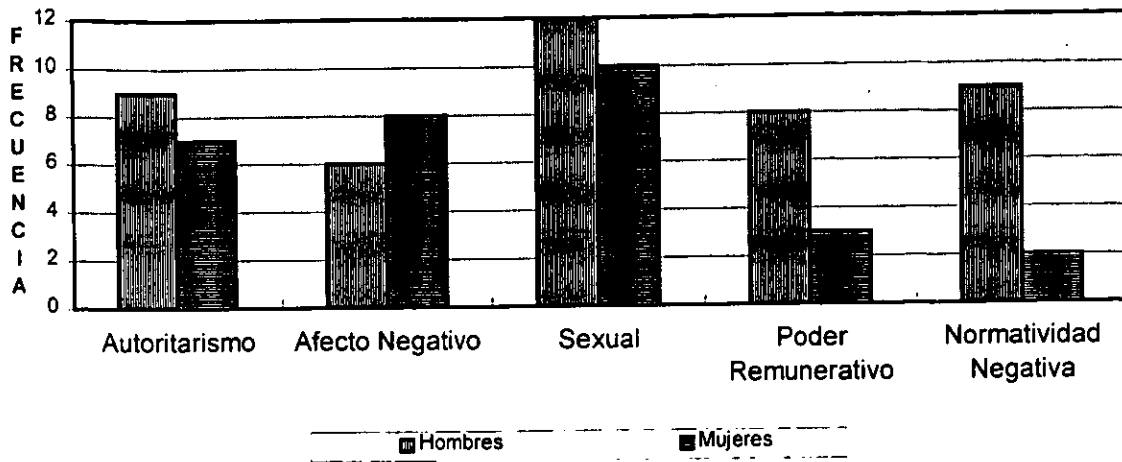
El hecho de que reiteradamente se han encontrado en la literatura diferencias en el uso de estrategias de poder por hombres y mujeres (Falbo y Peplau, 1980; Fitzpatrick y Winke, 1979; Instone, Major y Bunker, 1983; Kipnis, Castell, Gergen y Mauch, 1976) es corroborado en México. Los hallazgos con respecto 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, Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Alvarado (1996) reportan que los hombres utilizan estrategias más directas que las mujeres. Las estrategias más 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 negociación, el intercambio y la normatividad positiva (Ver gráfica 1).

GRAFICA 1. ESTRATEGIAS POSITIVAS



Por otro lado, dentro del estilo conductual negativo, la mujer utiliza con mayor frecuencia el afecto negativo y el hombre el autoritarismo, la coerción, el poder remunerativo y la normatividad negativa (Ver gráfica 2).

GRAFICA 2. ESTRATEGIAS NEGATIVAS



Los datos arriba referidos mencionan las estrategias más usadas por hombres y mujeres, ¿pero estas diferencias serán significativas?. Para responder a esto, los autores aplicaron una prueba de significancia estadística (chi cuadrada), encontrando que con respecto a las estrategias negativas, los hombres hacen más uso del poder remunerativo, es decir el manejo y distribución del dinero en el hogar para obtener lo que ellos desean de la pareja; y la normatividad negativa, el uso del machismo y la atribución de culpa en la pareja. En las estrategias restantes aunque si bien se encuentra un tendencia al uso diferencial por parte de hombres y mujeres a una u otra, esta no llega a ser significativa (Ver tabla 3).

Tabla 3. Diferencias en el uso de estrategias negativas en hombres y mujeres.

ESTRATEGIA	FRECUENCIAS		X ²
	Hombres	Mujeres	
Autoritarismo: Amenaza, Coerción y Castigo	9	7	0.24
Afecto Negativo	6	8	0.28
Sexual	12	10	0.18
Poder Remunerativo	8	3	5.81*
Normatividad Negativa	9	2	7.36**

* p < .05 ** p < .01

En cuanto a las diferencias encontradas en las estrategias positivas, las mujeres hacen uso de la persuasión (convenciendo o sugiriendo a la pareja de que lo que ellas desean es la mejor elección), el afecto positivo (a través del amor) y la asertividad (diciendo lo que ellas quieren que se haga). Los hombres por su parte hacen uso de la negociación (buscar un acuerdo mutuo con la pareja), el intercambio y la reciprocidad (Ver tabla 4).

Tabla 4. Diferencias en el uso de estrategias positivas en hombres y mujeres.

ESTRATEGIA	FRECUENCIAS		X ²
	Hombres	Mujeres	
<i>Razonamiento</i>	5	9	1.14
<i>Persuasión</i>	4	10	2.56*
<i>Negociación, Intercambio y Reciprocidad</i>	11	4	3.26**
<i>Afecto-Petición (positivo)</i>	7	11	0.88
<i>Sexual</i>	0	0	
<i>Asertividad</i>	7	10	0.52
<i>Normatividad Positiva: a) moral b) legitimo</i>	5	0	2.5

* p < .05 **p < .01

DISCUSIÓN

Existen muchas facetas del poder, aquí solo se analizaron dos de ellas, los estilos y las estrategias.

En cuanto a los estilos que son la forma en la cual se pide a la pareja lo que se desea, subyace un estilo de comunicación, que representa la manera en como se da el mensaje (Hawkins, Weinsberg y Ray, 1977), coadyuvando al proceso de comunicación (Norton, 1983). Así el estilo es aquello con lo cual se le da forma al significado de la información que se esta brindando (Nina 1991). Frecuentemente se escucha a nivel popular que "no es lo que se dice sino como se dice", este dicho se refiere a la diferencia entre el contenido y el estilo, quizá el contenido de lo que se dice no sea tan importante como la forma en que se transmite. Desde esta perspectiva, si tomamos en cuenta que el poder tiene en general una connotación de tipo negativa y además que la forma seleccionada para influenciar al otro sea negativa, es entendible el detrimento en la satisfacción en la relación. De ahí la importancia de estudiar los estilos de poder en la relación de pareja, con el fin de proponer intervenciones de entrenamiento de estilos constructivos, donde la pareja observe que muchas veces sin darse cuenta, el tono y la forma en que se dice algo afecta la relación.

Los estilos expresan la forma en que se transmite la comunicación mientras que las estrategias se refieren al medio que se utiliza para ejercer poder. No obstante que son dos procesos diferentes, el estilo y la estrategia están íntimamente vinculados. La línea divisoria es muy tenue, es mas podríamos decir que en ocasiones se traslapan estas dos dimensiones. Este hecho ha confundido los términos haciendo que las investigaciones hechas en otros países, no consideren el estilo, no obstante en México resulto una parte importante ya que es la forma en la cual se transmite la información a la pareja llevando implícita una estrategia de poder.

En cuanto a las estrategias de poder, estas se encuentran vinculadas a las definiciones sobre el poder. 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 ultima decisión. De esta forma la definición de poder es explicada en términos de la estrategia, es decir la forma a través de la cual se pide lo que se desea.

De acuerdo a los datos encontrados existe una fuerte vinculación entre las estrategias de poder y la definición dada al concepto (Datos encontrados en el estudio I). De hecho se puede ver que las definiciones de poder corresponden una a una a las estrategias usadas. En particular se observa reciprocidad entre las definiciones y las estrategias, ya que una definición negativa corresponde a una estrategia negativa y viceversa. No obstante, en el caso de la definición de poder como manipulación, se asocian estrategias tanto de tipo positivo como negativo a la relación (Ver tabla 5).

Tabla 5. Comparación entre las definiciones y las estrategias de poder

DEFINICIONES DE PODER	ESTRATEGIA NEGATIVA	ESTRATEGIA POSITIVA
AUTORITARIO- IMPOSICIÓN	<i>Autoritarismo: Amenaza, Coerción y Castigo Poder Remunerativo</i>	
NEGOCIACION		<i>Razonamiento Negociación, Intercambio y Reciprocidad</i>
MANIPULATIVO	<i>Afecto Negativo sexual Normatividad Negativa</i>	<i>Persuasión Afecto-Petición (positivo) Sexual Asertividad Normatividad Positiva: a) moral b) legitimo</i>

Rivera y Díaz Loving (1995) encuentran que los sujetos definen al poder como autoridad. No obstante, encuentran que el significado dado a la autoridad difiere, ya que cada uno (hombre y mujer) lo define en términos del rol sexual asignado a su género. Siendo esta consistente con los patrones de tipo cultural, los hombres hacen referencia a la autoridad como suya y las mujeres hacen referencia a esta, como la imposición y el control de otros. Esta definición concuerda con la estrategia de autoritarismo, en términos del concepto, no del manejo. En cuanto al manejo, la estrategia habla de la imposición, el control, la amenaza y el castigo, situación que concuerda mas con la definición de poder hecha por las mujeres.

Otras definiciones del poder vinculadas a las estrategias encontradas en México fueron el uso de la interacción y la manipulación (Rivera y Díaz Loving 1995). La primera definición es una estrategia bilateral de asumir el poder (los dos están involucrados en las decisiones) y la segunda una estrategia unilateral (solo un miembro de la pareja toma la decisión). La interacción corresponde a la estrategia de negociación, intercambio y reciprocidad, la cual es positiva y la manipulación concuerda con la estrategia de afecto negativo, que es una forma negativa del poder.

Otra forma de definir el poder es a través del amor (Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Avelarde, 1993; Rivera y Díaz Loving, en prensa). En la cultura Mexicana, la obediencia afiliativa juega un papel preponderante en la interpretación del poder (Díaz Guerrero, 1984), ya que desde la infancia los hijos obedecen a los padres por amor, respetando a la autoridad a cambio de protección afectiva. De la misma forma, en una pareja uno de los miembros cede a las peticiones del otro por amor, esta forma representa una estrategia de poder afectivo, donde el actor pide algo que desea a través del amor y el objeto cede a esta petición por amor.

Otra definición de poder vinculada a las estrategias es la reportada por Rivera y Díaz Loving, (en prensa), quienes mencionan que el poder se asocia al dinero, arreglos financieros, remuneración económica, etc. Esta definición hace referencia a la comercialización de la relación de pareja. Turkel (1988) al respecto menciona que estos arreglos financieros representan expectativas y necesidades ocultas. Asimismo, 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. Por su parte, Satir (1989) considera que: "La revolución industrial hizo 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" (pág. 26).

Se observa que en general las definiciones de poder corresponden una a una a las estrategias, la gente define al poder como amor y una de las estrategias mas usadas es el afecto. Se define al poder autoritarismo, y la otra estrategia mas usada es la imposición. Otra forma de definir al poder es como manipulación y las estrategias negativas usadas incluyen chantaje y manejo de culpa. Esto hace pensar que como mencionan En conclusión, se puede ver que una forma de definir el poder es a través de sus procedimientos (estrategias) (Olson y Cronwell, 1975).

En cuanto a los modelos expuestos en este estudio, 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 que comparten mas estrategias son el presentado por French y Raven (1959) y el de Parsons (1963).

Por otro lado en cuanto a los modelos de Marwell y Smith (1967) y Falbo y Peplau(1980) se observa que encuentran estrategias que los modelos anteriores no propone, como son la amenaza, el castigo, el afecto, Altruismo, Persistencia y Ofrecimiento (negociación).

Ahora bien con respecto a las estrategias encontradas en otros países comparativamente con las observadas en México (Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado, 1996) se aprecia que existen muchas que son compatibles, especialmente con las propuestas por Falbo y Peplau (1980), no obstante se encuentran 2 estrategias que antes no habían sido mencionadas en forma explícita, el aspecto sexual, ubicado dentro del afecto negativo y el autoritarismo y la imposición (Ver tabla 6).

TABLA 6. DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS ENTRE LOS MODELOS DE ESTRATEGIAS DE PODER.

°French y Raven (1959)	Etzioni (1961)	Kelman (1961)	Parsons (1963)	Marwell y Smith (1967)	Falbo y Peplau (1980)	Rivera y Díaz-Loving (1996)
-Recompensa -Inducción			Inducción	-Promesas -Reforzador preestablecido -Estímulo Positivo -Alternativa Positiva		
Coercitivo	Coercitivo					Coerción
Experto		Confianza	Persuasión	Experto (positivo y negativo)	Persuasión Insinuación	Persuasión
Legítimo	Normativo	Internalización		Apelación Moral		Normatividad (positiva y negativa)
Informativo			Activación del convencimiento		Hablar Decir Razonamiento	Razonamiento
	Remunerativo					Remunerativo
		Identificación				
Disuasión			Disuasión	-Amenaza -Castigo (cese de la recompensa) -Estímulo Negativo -Alternativa Negativa		-Amenaza -Castigo

TABLA 6. DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS ENTRE LOS MODELOS DE ESTRATEGIAS DE PODER.

°French y Raven (1959)	Etzioni (1961)	Kelman (1961)	Parsons (1963)	Marwell y Smith (1967)	Falbo y Peplau (1980)	Rivera y Diaz-Loving (1996)
				-Afectivo (optimista, gustoso, -prometedor) -Manipulación (Deber)	-Afecto (positivo y negativo) -Retiro	-Afecto (positivo y negativo) -Retiro -Sexual
				Sentimiento personal (positivo, negativo) Altruismo		
					Importancia Estática	
					Petición	Asertividad
					Ofrecimiento	Negociación Reciprocidad Intercambio
					Persistencia	
						Autoritarismo Imposición
					Laissez-Faire	

De la misma forma que los datos descritos por Falbo y Peplau (1980), en México se encontraron diferencias por sexo en el uso de las estrategias de poder en las relaciones íntimas. 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 amenaza de llorar, volverse silenciosas, y hacer cosas por sí mismas. En cuanto a la investigación realizada al respecto, se ha encontrado que el poder femenino está estereotípicamente restringido hacia formas indirectas y personales de poder (Johnson, 1976). El poder indirecto o manipulación, ocurre cuando la persona que influencia intenta disfrazar la intención de manipular. 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.

Las diferencias de género reflejan el patrón de los efectos de balance de poder en la relación. Los hombres que se perciben a sí mismos con mayor poder tienden a usar estrategias directas-bilaterales. No obstante, en este estudio, estrategias como razonar y ser asertivo fueron más usadas por las mujeres que indican tener una relación equitativa. Este hallazgo aduce a un cambio en las mujeres que empiezan a usar estrategias de tipo directo bilateral. Este cambio puede estar dado porque las mujeres evaluadas en México al tener una escolaridad de licenciatura, aprenden otras formas de afrontar el conflicto. De la misma manera Díaz Guerrero (1982) señala que las personas con mayor escolaridad tienden a alejarse de la cultura tradicional que adscribe formas de ser diferenciadas para hombres y mujeres.

Con respecto al uso por parte de los hombres de estrategias como el poder remunerativo, la normatividad negativa, el autoritarismo y la coerción, la cultura tradicional adjudicaba al sexo masculino, trabajar y sostener a la familia, mientras estar en casa y cuidar del marido y los niños era normativamente obligación de la mujer. Bajo esta norma marital patriarcal, las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones que el esposo toma. A pesar de ello, actualmente, los papeles maritales y los comportamientos están cambiando debido al aumento de la participación femenina en el ámbito laboral (Warner, Lee y Lee, 1986; Bird, Bird y Scruggs, 1984; Lee y Peterson, 1983)

Los hallazgos aquí reportados apuntan por un lado a la importancia de estudiar las estrategias de poder, ya que de ellas depende las soluciones que se pueden dar a los conflictos maritales y por otro, la necesidad de desarrollar instrumentos de evaluación y diagnóstico, válidos, confiables y sensibles a la cultura mexicana.

ESTUDIO IV A

DESARROLLO Y VALIDACIÓN DE LA ESCALA DE ESTRATEGIAS DE PODER.

MÉTODO

El estudio IV tuvo por objetivo elaborar las escalas que midan las estrategias y los estilos de poder en la pareja mexicana. Para ello a través de la información obtenida en los estudios anteriores, se desarrollaran las dimensiones para cada una de las áreas evaluadas. Los resultados de los estudios I, II y III permitieron elaborar reactivos y desarrollar instrumentos en este apartado para evaluar cada una de las áreas de poder.

Sujetos

El instrumento elaborado con base en la etapa no estructurada (Rivera y Díaz Loving, 1999), se aplicó a 748 sujetos, 425 hombres y 323 mujeres; con un rango de edad entre 17-66 años en una media de 29.15 años. En cuanto al estado civil 217 del total eran solteros, 399 casados y 127 que viven en unión libre. La media del tiempo en la relación fue de 7.4 años viviendo con su pareja.

Los criterios de inclusión de la muestra para los casados y en unión libre fueron, a) Que vivieran juntos. Esto con la finalidad de que haya convivencia cotidiana. B) La mitad con hijos y la mitad sin hijos, y c) que por lo menos tengan un año de casados o de vivir juntos.

Instrumento

A partir de la definición dada a cada una de las estrategias encontradas en el estudio de Rivera y Díaz Loving (1999), se elaboraron 149 afirmaciones en escala tipo Likert de frecuencia (de nunca a siempre) que representa los dos polos de estrategias (positivas y negativas) empleadas por hombres y mujeres para ejercer influencia o poder sobre la pareja (Ver apéndice 5).

Procedimiento

El cuestionario se aplicó a los sujetos que cumplieran con las características de inclusión y que voluntariamente deseaban contestarlo. Se acudió a diferentes lugares como son: casas particulares, escuelas, oficinas, clínicas y empresas tanto particulares como estatales. Se pidió a los sujetos que contestarán 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 para la población y no se harían análisis personales.

RESULTADOS

I Análisis psicométrico del instrumento de estrategias de poder.

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

A continuación se evaluó la consistencia interna de la escala formada por lo 130 reactivos que obtuvieron un alfa de Cronbach de .9227.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se encontraron 14 factores con valor propio mayor de 1, los cuales explican el 50.3% de la varianza. De este análisis, se eligieron 130 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .30 para cada dimensión (ver tabla 1, apéndice 10).

Tabla 1. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estrategias de poder (ESPO)

Factor 1: AUTORITARISMO n=21 $\alpha = .9060$ $\mu = 63$	Carga Factorial
Me comporto agresivamente	.72061
Impongo mi voluntad	.70896
Le hago sentir culpable aunque ella (él) tenga la razón	.70848
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 impongo condiciones	.60418
Le grito a mi pareja	.59798
Le quito el dinero	.58728
Le reclamo cosas del pasado	.53561
Regaño a mi pareja	.53419
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
Exijo que cumpla nuestros acuerdos	.42375

Continuación Tabla 1.

Factor 2: AFECTO POSITIVO n= 18 $\alpha = .8867$ $\mu = 54$	
Apapacho a mi pareja	.76771
Le abrazo y le acaricio	.74300
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
Le ofrezco mi amor incondicional	.64158
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 regalos	.54956
Trato de simpatizarle	.52298
Participo en las actividades de mi pareja	.50543
Reconozco ante los demás sus habilidades	.43856
Factor 3. EQUIDAD-RECIPROCIDAD n=11 $\alpha = .8368$ $\mu = 33$	
Me pongo de acuerdo con mi pareja	.70404
Llego a acuerdos justos a través del diálogo	.68591
Dialogo con mi pareja	.64586
Le hago entrar en razón mostrándole ejemplos	.55667
Platico con mi pareja	.55061
Razono con él(ella)	.54633
Se lo pido amablemente	.47506
Se lo pido cordialmente	.47410
Le explico la razón de mi petición	.45802
Le pido apoyo mutuo	.43328
Tomo en cuenta la opinión de mi pareja	.42931
Factor 4: DIRECTO-RACIONAL n=11 $\alpha = .7584$ $\mu = 33$	
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
Hago peticiones concisas	.67043
Expongo mis razones	.57532
Discuto mi punto de vista	.54160
Le sugiero opciones	.51528
Analizo las opciones viables	.51509

Continuación Tabla 1.

Negocio con mi pareja	.49061
Soy insistente	.41256
Soy equitativo con mi pareja	.40654
Factor 5: IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN n= 7 $\alpha = .6294$ $\mu = 21$	
Le prohíbo decir lo que piensa	.77243
Discuto los pro y los contra	-.76053
Reprimo su iniciativa	.70652
Le recuerdo los favores que aún me debe	.68214
Le presento alternativas	-.65123
Condeno sus decisiones como incorrectas	.64220
Soy inaccesible a sus propuestas	.42294
Factor 6: DESCALIFICAR n=6 $\alpha = .7829$ $\mu = 18$	
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
Factor 7: AFECTO NEGATIVO n=12 $\alpha = .8097$ $\mu = 36$	
Le niego algunas cosas materiales	.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
Le digo alguna excusa	.46118
Me hago el enfermo	.45863
Evito decirle que la(lo) quiero	.45228
Factor 8: COERCIÓN n=5 $\alpha = .6453$ $\mu = 15$	
Utilizo la fuerza física	.78560
Utilizo mi atractivo físico	.48362
Le ordeno que me obedezca	.48298
Amenazo a mi pareja	.48034
Le impongo condiciones a mi pareja	.46934

Continuación Tabla 1.

Factor 9: AGRESIÓN PASIVA n=6 $\alpha = .7229$ $\mu = 18$	
Me niego a colaborar con mi pareja	.65229
Dejo de consentirlo	.58500
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
Evito el tema	.38231
Factor 10: CHANTAJE n=11 $\alpha = .7216$ $\mu = 33$	
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
Me hago el mártir	.51406
Actúo como un ser indefenso	.42498
Me alejo de mi pareja	.38682
Finjo incapacidad física	.30776
Factor 11: AFECTO - PETICION n= 3 $\alpha = .6548$ $\mu = 9$	
Le pido que me escuche	.75642
Pido comprensión a mi pareja	.54056
Le hablo de la importancia de su apoyo	.46915
Factor 12: AUTOAFIRMACIÓN n= 5 $\alpha = .6808$ $\mu = 15$	
Doy la decisión final	.71261
Doy ordenes directas	.57971
Le doy indicaciones precisas	.54959
Le doy algo a cambio	.48786
Controlo las actividades de mi pareja	.35323
Factor 13: SEXUAL n= 7 $\alpha = .6925$ $\mu = 21$	
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
Le hago insinuaciones	.45000

Continuación Tabla 1.

Factor 14: DOMINIO $n=6$ $\alpha = .8013$ $\mu = 18$	
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

Las definiciones conceptuales de cada factor y la estrategia que representa, aparecen en la Tabla 2.

Tabla 2. Definiciones de las estrategias y sus indicadores

ESTRATEGIA	DEFINICIÓN	INDICADORES
Autoritario	El sujeto utiliza recursos que le demuestran desaprobación a su pareja, en respuesta a las negativas de lo deseado.	Enojo, caras, gritos, críticas, evitación, exigencias, majaderías
Afecto positivo (Carismático)	El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos amables y cariñosos para conseguir su meta.	Cariños, regalos, reconocimiento, cooperar amar.
Equidad 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.
Directo racional	El sujeto trata de convencer a su pareja de cumplir su petición utilizando argumentos racionales.	Exponer, sugerir, analizar, explicar, justificar, discutir.
Imposición Manipulación	El sujeto se dirige en forma represiva e inflexible a su pareja en su intento por lograr influencia en el criterio de ésta.	prohibir, restringir, reprimir, condenar.
Descalificar	El sujeto actúa hostil y tirano con su pareja en respuesta a sus peticiones no gratificadas	Perjudicar, humillar, devaluar.
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 .
Coerción	El sujeto usa la fuerza física y la amenaza al intentar conseguir sus fines.	Forzar, ordenar, amenazar, imposiciones

Continuación Tabla 2.

ESTRATEGIA	DEFINICIÓN	INDICADORES
Agresión pasiva	El sujeto actúa contrario a lo que su pareja valora, le hace sentir descalificado o inexistente.	No colaborar, indiferencia, rechazante.
Chantaje	Al tratar de convencer a su pareja, el sujeto hace uso de justificaciones que pretenden hacerla sentir responsable y hasta culpable.	incapacitado, indefenso, temeroso, triste.
Afecto petición	El sujeto actúa de forma respetuosa y halagadora con su pareja para que atienda sus peticiones	Comprensión, importancia, atención, apoyo.
Autoafirmativo	El sujeto enuncia sus peticiones abiertamente, con la certeza de un deber implícito o explícito existente	Directo, decisivo, informativo
Sexual	El sujeto retira afectos sexuales y emotivos en respuesta a la no gratificación de su petición	Evitación de un acercamiento sexual
Dominio	El sujeto se comporta punitivo, muy directo sobre lo que ha identificado le es molesto a su pareja.	Antipático, descalificar, violentar

Cabe aclarar que se aplicó el análisis factorial por separado para cada sexo, no obstante el resultado encontrado para ambos grupos fue igual, ya que aparecieron los factores en el mismo orden y con pesos factoriales muy similares.

II Análisis de Correlación entre estrategias de poder.

Ila Correlaciones generales

En cuanto al factor de autoritarismo, en general se observa que se relaciona en forma significativa con todos los factores a excepción de los dos factores que tienen que ver con el afecto (afecto positivo y afecto-petición), con los cuales se observa que no hay relación.

Por otro lado se encuentra que a mayor autoritarismo, menor equidad y reciprocidad en la relación ($r=-.36;p=.01$), esto implica que cuando la pareja se comporta agresiva, enojada y controladora, no llega a acuerdos, ni dialoga.

En cuanto a las correlaciones positivas se encuentra que a mayor autoritarismo, mayor coerción ($r=.62$; $p=.01$), mayor agresión pasiva ($r=.61$, $p=.01$), dominio ($r=.60$; $p=.01$), autoafirmación ($r=.59$; $p=.01$), imposición-manipulación ($r=.58$; $p=.01$), afecto negativo ($r=.52$; $p=.01$), chantaje ($r=.50$; $p=.01$) y mayor número de conductas negativas sexuales ($r=-.30$; $p=.01$). En este sentido, la pareja que es más agresiva, enojona y controladora, también es más amenazante, impositiva, no colabora, es indiferente, juzga severamente, da ordenes directas, es prohibitiva y represiva, menciona a la pareja que no la quiere, llora y se muestra indefensa, evitando acercamientos sexuales.

Para la estrategia de afecto positivo, se observa correlaciones positivas y significativas con las estrategias de equidad-reciprocidad ($r=.50$; $p=.01$) y afecto petición ($r=.52$; $p=.01$), es decir, que cuando uno de los miembros de la pareja se percibe como apapachador, amoroso y halagador también llega más a acuerdos, dialoga y pide apoyo y comprensión por parte del otro miembro. Dentro de este mismo factor la correlación más alta negativa fue con la estrategia denominada agresión pasiva ($r=-.20$; $p=.01$), donde el sujeto que se percibe como más amoroso y afectivo al pedir algo a su pareja haría menos uso de una estrategia de no colaborar, ser indiferente y juzgar severamente a su compañero. Aunado a esto se encontraron otras estrategias que correlacionan en forma negativa y significativa con el afecto positivo, observando que cuando se percibe que se aplica más esta estrategia, se percibe menos descalificador ($r=-.10$; $p=.05$), menos manipulador en el aspecto sexual ($r=-.12$; $p=.01$), menos dominante ($r=-.09$; $p=.05$), coercitivo ($r=-.08$; $p=.05$) impositivo y manipulador ($r=-.09$; $p=.05$). No obstante esto, las correlaciones son bajas.

Al hablar de la estrategia de equidad-reciprocidad se encuentra que cuando hay acuerdos y dialogo en la pareja hay mayor afecto-petición ($r=.44$; $p=.01$), es decir se le pide a la pareja que escuche, comprenda y que es muy importante el apoyo que brinda, también se encontró que la equidad lleva a ser directo racional, esto es que cuanto la pareja más platica y dialoga, también justifica, expone razones y habla de las ventajas de las peticiones. En cuanto a las correlaciones negativas y significativas se observa que esta estrategia se relaciona con la agresión pasiva ($r=-.41$; $p=.01$), afecto negativo ($r=-.12$; $p=.01$), descalificar ($r=-.33$; $p=.01$) dominio ($r=-.31$; $p=.01$), chantaje ($r=-.31$; $p=.01$), coerción ($r=-.32$; $p=.01$) y la parte negativa de la sexualidad ($r=-.22$; $p=.01$). Esto implica que las personas que negocian en su relación no asocian estrategias negativas.

En cuanto al aspecto relacionado a descalificar a la pareja, se observa que se relaciona en forma positiva y significativa con afecto negativo ($r=.38$; $p=.01$), coerción ($r=.37$; $p=.01$), dominio ($r=.36$; $p=.01$), chantaje ($r=-.30$; $p=.01$) e imposición manipulación ($r=-.28$; $p=.01$). Asimismo correlaciona en forma negativa y significativa con afecto petición ($r=-.13$; $p=.01$). Esta parte significa que cuando la pareja utiliza como estrategia el humillar y prohibir a la pareja una serie de cosas también se relaciona el hecho de mentirle, mencionar a la pareja que no la quiere, utilizar la fuerza física, ordenar, llorar y mostrarse triste, así como reprimir y condenar las propuestas de la pareja.

En cuanto al dominio como una estrategia para pedir algo a la pareja, se observa que existen correlaciones positivas y significativas con todos los factores negativos, entre ellos: coerción ($r=.51$; $p=.01$), afecto negativo ($r=.47$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=.44$; $p=.01$), chantaje ($r=.42$; $p=.01$), imposición-manipulación ($r=.31$; $p=.01$) y el aspecto negativo de la parte sexual ($r=.44$; $p=.01$). Estas relaciones plantean que cuando la pareja juzga severamente al otro, descalifica su autoridad y se comporta con violencia también utiliza la fuerza física, amenaza, le dice a la pareja que no la quiere, se muestra indiferente y no colabora, llora y/o se muestra triste, prohíbe y reprime a la pareja así como evita tener relaciones y acercamientos sexuales.

Con referencia al afecto negativo, los resultados muestran correlaciones positivas y significativas con: coerción ($r=.48$; $p=.01$), chantaje ($r=.47$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=.43$; $p=.01$), autoafirmación ($r=.38$; $p=.01$), imposición manipulación ($r=.33$; $p=.01$) y el aspecto sexual ($r=.23$; $p=.01$). En este caso el miembro de la pareja que utiliza como estrategia mentir y decirle a la pareja que no la quiere, también refiere hacer uso de fuerza física, ordenar, amenazar, dejar de hablar, llorar, mostrarse indiferente y rechazante, dar ordenes e indicaciones, prohibir y reprimir, así como negar todo contacto sexual con la pareja.

Para el factor directo racional, se encuentran correlaciones positivas y significativas con las dimensiones de imposición manipulación ($r=.50$; $p=.01$), afecto petición ($r=.34$; $p=.01$) y autoafirmación ($r=.22$; $p=.01$). Aquí se encuentra que el miembro de la pareja que hace uso de justificaciones, analiza y plantea ventajas, también recurre más a estrategias vinculadas a aspectos como: prohibir, discutir y reprimir, pedir las cosas en a través del apoyo y la comprensión que la pareja brinda, así como dando ordenes e indicaciones precisas.

Dentro del área de autoafirmación se encuentra correlaciones positivas con las estrategias de coerción ($r=.49$; $p=.01$), imposición manipulación ($r=.42$; $p=.01$) y agresión pasiva ($r=.31$; $p=.01$). Bajo estos hallazgos se encuentra que las personas que dan ordenes directas e indicaciones precisas, hacen uso de otras estrategias vinculadas a la fuerza física, la imposición y la amenaza, así como a situaciones relacionadas con prohibir y reprimir y ser rechazante e indiferente con la pareja .

Con referencia al aspecto negativo de la parte sexual se encuentra correlación positiva y significativa con tres factores: agresión pasiva ($r=.38$; $p=.01$), chantaje ($r=.28$; $p=.01$) y coerción ($r=.22$; $p=.01$). La pareja que niega la relación sexual a la pareja, tiende también a no colaborar, ser indiferente, llorar, mostrarse triste, dejar de hablar, utilizar la fuerza física, ordenar y amenazar.

En el caso de la agresión pasiva, es decir cuando el sujeto se muestra indiferente y se niega a colaborar, muestra correlaciones positivas y significativas con chantaje ($r=.51$; $p=.01$), coerción ($r=.44$; $p=.01$) e imposición manipulación ($r=.38$; $p=.01$), estas correlaciones muestran que el sujeto ante esta estrategia, se muestra triste, llora, usa la fuerza física y amenaza, así como prohíbe y reprime las decisiones de la pareja.

Para la estrategia de afecto petición se relaciona con la dimensión de imposición manipulación ($r=-.16$; $p=.01$), aunque la correlación es baja se encuentra que cuando la pareja pide algo a través de solicitar que lo escuche, lo comprenda y lo apoye también prohíbe y reprime a la pareja en lo que piensa.

Con respecto a la coerción se encuentra que se asocia positiva y significativamente con chantaje ($r=.41$; $p=.01$) e imposición manipulación ($r=.37$; $p=.01$), estas correlaciones indican que el sujeto en la relación cuando utiliza la fuerza física, ordena y amenaza también menciona que llora y dice que esta triste, y prohíbe decir a la pareja lo que piensa.

Finalmente en cuanto a la estrategia de imposición manipulación se relaciona con chantaje ($r=.30$; $p=.01$), esto implica que las personas que reprimen y condenan lo que la pareja piensa también mencionan que lloran y se ponen tristes para pedir algo que desean a la pareja (ver tabla 3).

Tabla 3. Correlaciones entre estrategias

Estrategia	Auto	AfPos	EqRe	Des	Dom	AfNe	DiRa	AuAf	Sex	AgPa	AfPe	Coer	ImMa
Autoritarismo													
Afecto Positivo	-.051												
Equidad-Reciprocidad	-.363**	.507**											
Descalificar	.464**	-.106**			Dom								
Dominio	.605**	-.093*	-.312**	.368**		AfNe							
Afecto Negativo	.520**	-.070	-.343**	.383**	.475**		DiRa						
Directo Racional	.284**	.274**	.400**	-.002	.002	.017		AuAf					
Autoafirmación	.594**	.034	-.133**	.278**	.401**	.388**	.220**		Sex				
Sexual	.308**	-.125**	-.226**	.134**	.219**	.235**	.047	.089*		AgPa			
Agresión Pasiva	.612**	-.202**	-.419**	.308**	.441**	.434**	.078	.316**	.386**		AfPe		
Afecto Petición	.054	.529**	.449**	-.131**	.013	.002	.344**	.160**	-.002	-.066		Coer	
Coerción	.623**	-.087*	-.325**	.375**	.515**	.489**	.022	.497**	.229**	.440**	.004		ImMa
Imposición-Manipulación	.583**	.096*	-.095*	.283**	.314**	.333**	.500**	.422**	.177**	.387**	.161**	.379**	
Chantaje	.500**	.001	-.312**	.300**	.421**	.476**	-.014	.286**	.282**	.510**	.077	.413**	.308**

* p < .05 ** p < .01

IIb Correlaciones entre estrategias de poder por sexo

Con relación al factor de autoritarismo se encuentra que tanto para hombres como para mujeres hay relación negativa significativa con el factor de equidad reciprocidad ($r=-.394$; $p=.01$ y $r=-.242$; $p=.01$), esto implica que el miembro de la pareja que se comporta agresivamente, impone su voluntad, pone mala cara y controla el dinero utiliza con menor frecuencia el ponerse y llegar a acuerdos y dialogar. Por otro lado también con respecto a este mismo factor, se pueden observar correlaciones positivas y significativas con la mayoría de las estrategias negativas, entre ellas: imposición-manipulación ($r=.566$; $p=.01$ y $r=.569$; $p=.01$), descalificar ($r=.473$; $p=.01$ y $r=.435$; $p=.01$), afecto negativo ($r=.554$; $p=.01$ y $r=.468$; $p=.01$), coerción ($r=.692$; $p=.01$ y $r=.589$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=.394$; $p=.01$ y $r=.242$; $p=.01$), chantaje ($r=.475$; $p=.01$ y $r=.468$; $p=.01$), autoafirmación ($r=.625$; $p=.01$ y $r=.669$; $p=.01$), dominio ($r=.606$; $p=.01$ y $r=.597$; $p=.01$) y sexual ($r=.247$; $p=.01$ y $r=.219$; $p=.01$). Es, decir quien hace uso de comportamientos agresivos e impone su voluntad, también prohíben, reprimen, perjudican, humillan, le niega cosas a la pareja, miente, utiliza la fuerza física, no colaboran, son independientes, se muestran incapaces, dan ordenes directas, se comportan antipáticos y evitan un acercamiento sexual.

Para la estrategia de afecto positivo solo se encontró relación positiva y significativa tanto en hombres como en mujeres con 3 estrategias: equidad-reciprocidad ($r=.502$; $p=.01$ y $r=.478$; $p=.01$), afecto-petición ($r=.574$; $p=.01$ y $r=.479$; $p=.01$) y directo-racional ($r=.272$; $p=.01$ y $r=.370$; $p=.01$), en este caso el miembro de la pareja que es apapachador, amoroso, consentidor, también usa mas frecuentemente estrategias como ponerse y llegar a acuerdos, dialogar, pedir que escucha, comprenda y además justifica y expone razones sobre su petición.

Por otro lado para el factor de equidad-reciprocidad, en ambos sexos(hombres y mujeres respectivamente), se encuentra correlación significativa y positiva con las estrategias, directo-racional ($r=.338$; $p=.01$ y $r=.607$; $p=.01$) y afecto-petición ($r=.460$; $p=.01$ y $r=.436$; $p=.01$), esto conlleva a pensar que el miembro de la pareja que llega a acuerdos y dialoga también justifica y expone razones de su petición y pide ser escuchado y comprendido. Por otra parte se correlaciona en forma negativa y significativa con descalificar ($r=-.315$; $p=.01$ y $r=-.331$; $p=.01$), afecto negativo ($r=-.324$; $p=.01$ y $r=-.328$; $p=.01$), coerción($r=-.369$; $p=.01$ y $r=-.257$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=-.368$; $p=.01$ y $r=-.418$; $p=.01$) y dominio ($r=-.326$; $p=.01$ y $r=-.253$; $p=.01$). Aquí los miembros de la relación que llegan a acuerdos, no usan la humillación, decirle a la pareja que no la quieren, no utilizan la fuerza física, no son indiferentes y no dan ordenes directas.

Para el caso de la estrategia directo-racional, para hombres y mujeres, se obtuvo una correlación significativa y positiva con los factores de imposición manipulación ($r=.540$; $p=.01$ y $r=.398$; $p=.01$) y afecto petición ($r=.304$; $p=.01$ y $r=.431$; $p=.01$), esto implica que los miembros de la pareja que hacen mas uso de justificaciones y razones a las peticiones, también llegar a prohibir, discutir y reprimir las decisiones de la pareja, así como pedir que sea escuchado y comprendido.

En cuanto a la imposición-manipulación, se encuentra que correlaciona tanto en hombres como en mujeres con estrategias negativas como: coerción ($r=.358$; $p=.01$ y $r=.449$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=.412$; $p=.01$ y $r=.314$; $p=.01$), autoafirmación ($r=.394$; $p=.01$ y $r=.499$; $p=.01$) y dominio ($r=.307$; $p=.01$ y $r=.294$; $p=.01$), esto es, el sujeto que prohíbe, discute y reprime, también usa más frecuentemente situaciones como, la fuerza física, la indiferencia, da órdenes directas y precisas, juzga severamente y se comporta antipático.

En el caso de la estrategia de descalificar se encuentra para hombres y mujeres, relación significativa y positiva con afecto-negativo ($r=.365$; $p=.01$ y $r=.395$; $p=.01$), coerción ($r=.395$; $p=.01$ y $r=.390$; $p=.01$), chantaje ($r=.307$; $p=.01$ y $r=.237$; $p=.01$) y dominio ($r=.358$; $p=.01$ y $r=.366$; $p=.01$). En esta relación se puede observar que quien hace más uso de la humillación como estrategia al pedir algo, también niega cosas materiales, hace hincapié en los defectos, utiliza la fuerza física, se autocalifica como incapaz, llora y juzga severamente.

Para hombres y mujeres, en cuanto al uso de la estrategia de afecto negativo, se observan relaciones significativas y positivas con coerción ($r=.537$; $p=.01$ y $r=.480$; $p=.01$), agresión pasiva ($r=.390$; $p=.01$ y $r=.464$; $p=.01$), chantaje ($r=.487$; $p=.01$ y $r=.446$; $p=.01$), autoafirmativo ($r=.393$; $p=.01$ y $r=.411$; $p=.01$), sexual ($r=.214$; $p=.01$ y $r=.201$; $p=.01$) y dominio ($r=.475$; $p=.01$ y $r=.466$; $p=.01$), es decir cuando un miembro de la pareja menciona al otro que no lo(a) quiere, también hace uso de la fuerza física, se niega a colaborar y es indiferente, se muestra como incapacitado y débil, evita un acercamiento sexual, da órdenes directas y lo juzga severamente.

Al hablar de la coerción como una estrategia en hombres y mujeres se encuentra que correlaciona positiva y significativamente con los mismos factores de la estrategia de afecto negativo, como son: agresión pasiva ($r=.462$; $p=.01$ y $r=.370$; $p=.01$), chantaje ($r=.467$; $p=.01$ y $r=.344$; $p=.01$), autoafirmativo ($r=.592$; $p=.01$ y $r=.448$; $p=.01$), sexual ($r=.232$; $p=.01$ y $r=.284$; $p=.01$) y dominio ($r=.560$; $p=.01$ y $r=.468$; $p=.01$), en este caso el sujeto que utiliza la fuerza física, también se niega a colaborar y es indiferente, se muestra como incapacitado y débil, evita un acercamiento sexual, da órdenes directas y lo juzga severamente.

En el caso de la agresión pasiva tanto en hombres como en mujeres, se encuentra correlación positiva y significativa con chantaje ($r=.503$; $p=.01$ y $r=.468$; $p=.01$), autoafirmativo ($r=.328$; $p=.01$ y $r=.375$; $p=.01$), sexual ($r=.337$; $p=.01$ y $r=.339$; $p=.01$) y dominio ($r=.452$; $p=.01$ y $r=.398$; $p=.01$), aquí el miembro de la pareja que se niega a colaborar con la pareja y se muestra indiferente también, se muestra como incapacitado y débil, da órdenes directas, evita un acercamiento sexual y lo juzga severamente.

Para el caso de la estrategia de chantaje en hombres y mujeres, se observan correlaciones con tres estrategias, autoafirmativo ($r=.331$; $p=.01$ y $r=.257$; $p=.01$), sexual ($r=.212$; $p=.01$ y $r=.248$; $p=.01$) y dominio ($r=.461$; $p=.01$ y $r=.346$; $p=.01$), es decir el sujeto que se muestra como incapacitado y débil, también da ordenes directas, evita un acercamiento sexual y lo juzga severamente.

En lo que toca a la estrategia de autoafirmación, para hombres y mujeres, se observa correlación positiva y significativa con dominio ($r=.392$; $p=.01$ y $r=.444$; $p=.01$), en este caso el que da ordenes directas, utiliza también estrategias como recordarle a su pareja los sacrificios que hace por ella, juzgar severamente y provocar altercados para que el otro(a) se enoje.

Finalmente en cuanto a la estrategia referida a la parte sexual tanto en hombres y mujeres, se encuentra relación positiva y significativa con dominio ($r=.228$; $p=.01$ y $r=.149$; $p=.05$), esto implica que el sujeto que niega una relación sexual, del mismo modo usa estrategias que se relacionan con recordarle los sacrificios que ha hecho por la pareja, juzgarle severamente y provocar altercados (ver tabla 4).

Tabla 4. Correlaciones entre las estrategias utilizadas por hombres y mujeres

	Auto	AFPos	EqRe	DiRa	ImMa	Des	AfNe	Coe	AgPa	Cha	AIPe	AuAf	Sex	Dom
Autoritarismo		.076	-.242**	.194**	.569**	.435**	.468**	.589**	.574**	.468**	.169*	.669**	.219**	.597**
Afecto Positivo	-.063		.478**	.370**	.185**	-.078	.021	-.031	-.220**	.107	.479**	.009	.014	-.029
Equidad-	-.394**	.502**		.607**	.011	-.331**	-.328**	-.257**	-.418**	-.311**	.436**	-.164*	-.180**	-.253**
Reciprocidad	.277**	.272**	.338**		.398**	-.116	-.098	.019	-.058	-.101	.431**	.188**	-.046	-.060
Directo Racional	.566**	.083	-.116*	.540**		.296**	.424**	.449**	.314**	.282**	.195**	.499**	.176**	.294**
Imposición - Manipulación	.473**	-.110	-.315**	.050	.257**		.395**	.390**	.349**	.273**	-.150*	.286**	.096	.366**
Descalificar	.554**	-.123*	-.324**	.070	.234**	.365**		.480**	.464**	.446**	.020	.411**	.201**	.466**
Afecto Negativo	.692**	-.104	-.369**	.013	.358**	.395**	.537**		.370**	.344**	.071	.448**	.184**	.468**
Coerción	.606**	-.141*	-.368**	.124*	.412**	.272**	.390**	.462**		.468**	-.005	.375**	.339**	.398**
Agresión Pasiva	.475**	-.022	-.248**	-.014	.282**	.307**	.487**	.467**	.503**		.132*	.275**	.248**	.346**
Chantaj	.002	.574**	.460**	.304**	.156**	-.120*	-.010	.013	-.076	.060		.128*	.038	.033
Afecto - Petición	.625**	.034	-.143**	.259**	.394**	.282**	.393**	.592**	.328**	.331**	.173**		.052	.444**
Autoafirmativo	.247**	-.130*	.152**	.016	.086	.133**	.214**	.232**	.337**	.212**	-.002	.174**		.149*
Sexual	.606**	-.109*	-.326**	.013	.307**	.358**	.475**	.560**	.452**	.461**	.018	.392**	.228**	
Dominio														

* p < .05 ** p < .01

Nota: las correlaciones de la parte clara son para Hombres y las de "negritas", Mujeres.

III. Análisis de diferencias a través de la prueba t en las estrategias de poder.

En cuanto a las estadísticas descriptivas para cada uno de los factores se observa en la tabla 5, que las áreas de afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo racional, afecto-petición y el área sexual caen por arriba de la media teórica, lo cual implica que éstas áreas son la que usan los sujetos más frecuentemente como estrategia de poder.

Tabla 5. Estadísticas descriptivas de cada uno de los factores

ESTRATEGIA	Número de Reactivos	μ teórica	μ muestral	Rango Teórico	Rango Muestral	Desviación Muestral
Autoritarismo	21	63	37.12	21-105	21-95	12.69
Afecto Positivo	18	54	61.99	18-90	20-88	13.44
Equidad - Reciprocidad	11	33	44.33	11-55	11-55	7.55
Directo Racional	11	33	34.42	11-55	11-55	7.81
Imposición - Manipulación	7	21	13.86	7-35	9-35	3.50
Descalificar	6	18	8.75	6-30	6-30	3.92
Afecto negativo	12	36	17.52	12-60	12-48	5.83
Coerción	5	15	7.29	5-25	5-22	2.92
Agresión pasiva	6	18	12.42	6-30	7-29	3.07
Chantaje	11	33	18.35	11-55	11-42	5.75
Afecto petición	3	9	11.36	3-15	3-15	2.90
Autoafirmación	5	15	10.13	5-25	5-25	3.73
Sexual	7	21	23.79	7-35	9-35	5.30
Dominio	6	18	9.75	6-30	7-27	3.76

Con respecto a las diferencias encontradas para hombres y mujeres en cada una de las estrategias evaluadas se observa una diferencia significativa con referencia al autoritarismo, ya que este es más usado por las mujeres como una estrategia de poder que los hombres, esto conlleva a pensar que la mujer se comporta más agresivamente, impone más su voluntad, se hace la enojada y pone mala cara.

En cuanto al segundo factor se encuentra que el afecto positivo en una estrategia más utilizada por hombres que por mujeres. Esto conduce a pensar que el hombre utiliza más el apapacho, los abrazos y las caricias, así como el ser amoroso y consentidor, para pedir algo que desea. Si bien, esto suena contradictorio a la cultura, no lo es, a pesar de que esta característica del afecto positivo es propio o adjudicado a la mujer, si analizamos detenidamente el aspecto, la mayoría de las mujeres se quejan de la falta de afecto por parte del hombre, entonces el hecho de que él sea muy cariñoso, llama la atención. Y nos preguntaríamos ¿realmente es cariñoso? ¿o está buscando la mejor forma de convencerla de algo que desea a través de sentimiento poco usados por el hombre? y que al estar carente en el momento que se presenta por parte de la mujer, surte un gran efecto de convencimiento.

Por otro lado en cuanto al factor de equidad reciprocidad, volvemos a encontrar un patrón muy similar al anterior en donde el hombre utiliza mas frecuentemente este formato que la mujer, aquí, situaciones como ponerse de acuerdo, llegar a acuerdos, dialogar y platicar con la pareja son estrategias que se presentan con mayor prevalencia en el hombre.

En cuanto a la estrategia directo-racional se encuentra que las mujeres tienden a utilizar más esta forma que el hombre. Es decir, la mujer pide directamente las cosas, hace ver a la pareja las ventajas de la petición, expone razones y sugiere opciones.

Con respecto al factor de Imposición-Manipulación no se encontraron diferencias significativas por sexo.

Para el factor "descalificar" se encuentra diferencias significativas entre hombres y mujeres, encontrando que estas utilizan mas el perjudicar, humillar, prohibir e ignorar a la pareja que los hombres, no obstante que cae por debajo de la media teórica ambos.

De la misma forma que el anterior se encuentra que las mujeres hacen uso mas del afecto negativo que los hombres, en este caso hace uso de situaciones como hacer énfasis en los defectos de la pareja, mentirle, decirle que no lo quiere, provocarle celos, en mayor medida que el hombre.

Con respecto a la coerción la mujer tiene una media significativamente mas alta que el hombre, esto implica que las mujeres utilizan mas la amenaza, la fuerza física y la imposición de condiciones que los hombres.

Con referencia a la agresión pasiva, de la misma forma que en el caso anterior la media para este factor es mas alta en las mujeres, donde negarse a colaborar, dejar de consentirlo y mostrarse indiferente son estrategias mas usadas por este grupo que los hombres.

En cuanto al uso de chantaje, mostrarse incapaz, dejarle de hablar a la pareja y mostrarse triste es mas usado por las mujeres que por los hombres.

Para las estrategias de afecto-petición y autoafirmación no se encontraron diferencias significativas por sexo. No obstante esto, cabe mencionar que en cuanto al primer factor ambos grupos caen por arriba de la media teórica, ello implica que ambos hacen uso de esta estrategia. En el caso del segundo factor, la autoafirmación, en los dos grupos caen por debajo de la media teórica, esto conlleva a pensar que es una estrategia poco usada por estos.

En el caso de la estrategia sexual se encuentran diferencias significativas, la media para los hombres es más alta que para las mujeres, esto indica que los hombres utilizan mas la relación sexual como una forma de petición, halagando

sexualmente a la pareja, haciéndole el amor y seduciéndola. Empero, ambos caen por arriba de la media teórica. Esto es ambos lo usan frecuentemente, pero en menor medida las mujeres que los hombres.

Por último, en cuanto a la estrategia de dominio se encuentra, que las mujeres utilizan mas frecuentemente esta en comparación con los hombres. Es decir, las mujeres le recuerdan mas a los hombres los sacrificios que han hecho por ellos, así como comportarse antipáticas y descalificar su autoridad ante otros (Ver Tabla 6).

Tabla 6. Diferencias por sexo en las estrategias de poder

ESTRATEGIA	HOMBRE	MUJER	μ teórica	t	p
Autoritarismo	33.85	41.43	63	-7.68	.000*
Afecto Positivo	64.13	59.24	54	4.56	.000*
Equidad - Reciprocidad	45.40	42.86	33	4.27	.000*
Directo Racional	32.88	36.37	33	-5.60	.000*
Imposición - Manipulación	13.71	14.05	21	-1.27	.204
Descalificar	8.31	9.35	18	-3.42	.001*
Afecto negativo	16.54	18.83	36	-4.92	.000*
Coerción	6.83	7.91	15	-4.93	.000*
Agresión pasiva	11.91	13.11	18	-5.46	.000*
Chantaje	17.05	20.02	33	-6.67	.000*
Afecto petición	11.43	11.27	9	.75	.453
Autoafirmación	10.30	9.90	15	1.42	.155
Sexual	24.70	22.57	21	-5.27	.000*
Dominio	9.03	10.71	18	-5.79	.000*

* $p < .05$

ESTUDIO IV B

DESARROLLO Y VALIDACIÓN DE LA ESCALA DE ESTILOS DE PODER

MÉTODO

Esta parte del estudio tuvo por objetivo elaborar la escala que mida los estilos de poder en la pareja mexicana. Para ello a través de la información obtenida en estudios anteriores (Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado, 1996) se desarrollaron las dimensiones del constructo.

Objetivos

Elaborar una escala para evaluar los estilos de poder usados en la relación de pareja.

Desarrollo y validación de la escala de estilos de poder.

Sujetos

El instrumento se aplicó a 748 sujetos, 425 hombres y 323 mujeres; con un rango de edad entre 17-66 años en una media de 29.15 años. En cuanto al estado civil 217 del total eran solteros, 399 casados y 127 que viven en unión libre. La media del tiempo en la relación fue de 7.4 años viviendo con su pareja.

Los criterios de inclusión de la muestra fueron:

- a) Que vivan juntas. Esto con la finalidad de que haya convivencia cotidiana.
- b) La mitad con hijos y la mitad sin hijos. Se ha encontrado a lo largo de diferentes investigaciones que la presencia de los hijos es un factor que interviene dentro de la relación de pareja.
- c) El tiempo en la relación, que por lo menos tengan un año de casados o de vivir juntos.

Instrumento

Tomando en cuenta la conceptualización de los estilos de poder, se elaboró una definición a partir del estudio de Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Alvarado (1996). En función de esta definición y los componentes de la misma se elaboraron escalas bipolares que permitieron evaluar el concepto. Esta investigación encontró dos estilos de poder: el estilo negativo y el estilo positivo. (Ver tablas 7 y 8).

Tabla 7. Estilo negativo

ESTILO CONDUCTUAL NEGATIVO:	DEFINICIÓN
Represivo, Agresivo, Brusco Explosivo Violento	El sujeto hace uso de conductas negativas de tipo temperamental
Posesivo, Dominante	El sujeto priva y domina a la pareja en sus actos
Pasivo (bloqueo) Sumiso Sometido	El sujeto se comporta resignado, complaciente y obediente con la pareja
Controlador. Manipulador	El sujeto maneja e influye a la pareja

Tabla 8. Estilo positivo

ESTILO CONDUCTUAL POSITIVO:	DEFINICIÓN
Amoroso, Afectivo Cariñoso Dulce	El sujeto expresa sentimientos positivos hacia el objeto.
Comunicativo, Abierto Permisivo	El sujeto usa el diálogo. El sujeto pide en forma abierta y directa a la pareja para que haga lo que él desea.
Razonable Negociador Reciproco Empático	Existe un acuerdo mutuo, una ayuda recíproca entre el sujeto y la pareja. El sujeto se pone en el lugar del otro.

A partir de estas 2 áreas en que se agruparon los estilos resultantes de la investigación realizada por Rivera et. al. (1996), se elaboraron 92 adjetivos con el formato del diferencial semántico, (Ver apéndice 2) la escala representa los dos polos de los estilos empleados por hombres y mujeres para establecer una forma de comunicación durante el ejercicio del poder, cada una de estas escalas apareció acompañada de un continuo de 7 puntos (forma pictórica) que va de nunca a siempre, en la que el sujeto señala la frecuencia con que usa cada uno de estos estilos.

Procedimiento

El cuestionario se aplicó a los sujetos que cumplían con las características de inclusión y que voluntariamente deseaban contestarlo. Se acudió a diferentes lugares como son: casas particulares, escuelas, oficinas, clínicas y empresas tanto particulares como estatales. Se pidió a los sujetos que contestarán 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 corre riesgo de ser identificado.

RESULTADOS

I Análisis psicométrico del instrumento de estilos de poder.

Se hizo un análisis de frecuencias para cada uno de los reactivos para conocer si estos discriminaban (sesgo y curtosis), 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 .9082. Además de conocer como correlacionaba cada uno de los reactivos con la escala total.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales, con rotación varimax para obtener la validez de constructo del instrumento, del cual se eligieron 8 factores con un valor propio mayor de 1, los cuales explicaban el 51.4% de la varianza. Así mismo, se eligieron solo aquellos reactivos que tenían un peso factorial mayor o igual a .35 para conformar el instrumento final (ver tabla 9).

Tabla 9. Análisis Factorial de la Escala de Estilos de Poder

Factor I AUTORITARIO $\mu = 120$	
Aspero	.82356
Violento	.82297
Brusco	.80171
Gritón	.78924
Explosivo	.77677
Tajante	.77198
Dominante	.73398
Agresivo	.72812
Estricto	.72098
Competitivo	.70244
Severo	.67419
Controlador	.64683
Exigente	.64163
Manipulador	.63879
Seco	.63308
Impositivo	.62969
Chocante	.61826
Impulsivo	.58162
Destruyivo	.56173
Represivo	.55467
Defensivo	.54289
Apático	.54248
Rígido	.53461
Conflictivo	.53066
Frío	.52734
Cruel	.52380
Caprichoso	.51465
Altivo	.46180
Intranquilo	.43540
Hostil	.40835

Continuación Tabla 9.

Factor II AFECTUOSO $\mu = 72$	
Cariñoso	.82330
Dulce	.81123
Amoroso	.76174
Tierno	.75460
Cordial	.71708
Atento	.65072
Afectuoso	.61464
Expresivo	.58356
Cortés	.54524
Comprensivo	.52178
Cálido	.49961
Colaborador	.49292
Cooperativo	.46524
Respetuoso	.44248
Sutil	.42033
Razonable	.40904
Reflexivo	.37807
Cuidadoso	.35669

Factor III DEMOCRATICO $\mu = 28$	
Seguro	.64410
Directo	.61726
Sugerente	.56891
Equitativo	.56063
Justo	.55580
Consistente	.43223
Comunicativo	.40900

Factor IV TRANQUILO-CONCILIADOR $\mu = 24$	
Calmado	.65520
Amable	.60656
Accesible	.58323
Conciliador	.54246
Flexible	.48765
Paciente	.39109

Continuación Tabla 9.

Factor V NEGOCIADOR $\mu = 20$	
Negociador	.80321
Recíproco	.78936
Controlado	.69987
Empático	.49022
Tolerante	.48142

Factor VI AGRESIVO-EVITANTE $\mu = 24$	
Superficial	.64607
Confuso	.63929
Rebuscado	.60639
Irresponsable	.57485
Inaccesible	.53623
Cerrado	.42461

Factor VII LAISSES FAIRE $\mu = 16$	
Permisivo	.78620
Liberador	.66076
Comprometido	.61521
Abierto	.41875

Factor VIII SUMISO $\mu = 28$	
Sumiso	.75368
Callado	.68710
Distraído	.61757
Sometido	.59482
Desordenado	.55103
Débil	.49622
Indirecto	.44557

Finalmente se obtuvo la consistencia interna de la escala, la cual demuestra una confiabilidad robusta (Ver tabla 10).

Tabla 10. Tabla de Consistencia Interna de la Escala de Estilos de Poder

FACTOR	NUMERO DE REACTIVOS	ALFA
1. AUTORITARIO	30	.9405
2. AFECTUOSO	18	.9179
3. DEMOCRATICO	7	.7547
4. TRANQUILO-CONCILIADOR	6	.8016
5. NEGOCIADOR	5	.6599
6. AGRESIVO-EVITANTE	6	.8035
7. LAISSES FAIRE	4	.6998
8. SUMISO	7	.7296

De acuerdo al contenido de cada uno de los factores, estos quedaron definidos de la siguiente forma:

Tabla 11. Definiciones de los estilos y sus indicadores

ESTILO	DEFINICIÓN	INDICADORES
1. AUTORITARIO	Persona que hace uso de conductas directas, autoafirmativas, tiranas, controladoras, inflexibles y hasta violentas, intenta mantener sometido bajo el yugo de su dominio.	Aspero, Violento, Brusco, Explosivo, Estricto
2. AFECTUOSO	El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos social, emocional y racionalmente aceptables siendo amable, respetuoso y cariñoso	Cariñoso, Tierno, Cordial, Expresivo, Comprensivo
3. DEMOCRATICO	Existe un compromiso con la pareja que trae beneficios mutuamente aceptables	Seguro, directo, sugerente, comunicativo, equitativo
4. TRANQUILO-CONCILIADOR	Es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro	amable, accesible, flexible, paciente, conciliador
5. NEGOCIADOR	La forma de pedir a la pareja se entiende como una decisión de dos, en intercambio en la posesión de la influencia	recíproco, controlado, Empático, Tolerante, negociante

Continuación Tabla 11.

ESTILO	DEFINICIÓN	INDICADORES
6. AGRESIVO-EVITANTE	El sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente.	superficial, confuso, irresponsable, inaccesible
7. LAISSES FAIRE	Otorga la libertad y permisión al dominado	permisivo, liberador, comprometido, abierto
8. SUMISO	Es una forma de resistencia pasiva, se basa en el descuido, desgano, la necedad y el olvido, sin que se de jamás el enfrentamiento directo	callado, distraído, desordenado, indirecto

Ila Análisis de Correlación entre estilos de poder.

Para el estilo autoritario se encontraron correlaciones positivas y significativas con el estilo agresivo-evitante y el estilo sumiso, esto implica que la pareja que se transmite una petición en forma áspera, violenta, brusca y explosiva, también tiene un estilo superficial, confuso y rebuscado, además de sumiso, callado y distraído. Por otro lado este mismo estilo correlaciona negativa y significativamente con el estilo afectuoso y el estilo tranquilo-conciliador. Es decir, que una pareja que se comunica en forma ásera y violenta no llega a tener un estilo cariñoso, amoroso, calmado y amable.

En el caso del estilo afectuoso se encuentran relaciones positivas y significativas con los estilos tranquilo-conciliador, democrático, negociador y laisses faire, esto implica que una pareja cariñosa, amorosa dulce y tierna también utiliza un estilo sugerente, equitativo seguro, calmado, amable, negociador, recíproco, permisivo y liberador. Este estilo solo correlaciona en forma negativa y significativa con el factor agresivo-evitante, de esta forma el sujeto que es cariñoso, amoroso y tierno no se presenta como superficial, confuso y rebuscado.

En cuanto al estilo democrático se observan correlaciones significativas y positivas con el estilo tranquilo-conciliador, negociador y laisses faire, en este caso la pareja que tiene un estilo seguro, directo y sugerente, también es calmado, amable, negociador, recíproco, controlado, permisivo y liberador. Dentro de este mismo factor se observa que aunque hay correlaciones negativas con el estilo agresivo-evitante y sumiso, estas son bajas y no significativas.

Para el estilo tranquilo-conciliador, se encuentran correlaciones significativas con el estilo negociado y el estilo laisses faire, esto implica que la pareja que pide en forma calmada, amable y accesible, también es negociadora, reciproca, liberadora y permisiva. Por otro lado en este mismo factor se encuentra una correlación negativa y significativa con el estilo agresivo-evitante ya que el sujeto que es calmado no es superficial, confuso y rebuscado.

Para el estilo negociador, se encuentra una correlación significativa y positiva con el estilo laisses faire, esto indica que la pareja que negocia, es reciproca, controlada y tolerante, también es permisiva y abierta.

Por otra parte en cuanto al estilo agresivo-evitante se encuentra que correlaciona significativa y positivamente con el estilo sumiso, aquí se puede decir que el sujeto que pide algo en forma superficial, confusa y rebuscada, también usa un estilo sumiso, callado, distraído y sometido.

Finalmente para el estilo laisses faire no se encontró relación significativa con otros factores(Ver tabla 12).

Tabla 12 Correlación entre los factores de estilos de poder

Estilos	1	2	3	4	5	6	7	8
1 AUTORITARIO								
2 AFECTUOSO	-.2997*							
3 DEMOCRATICO	-.0742	.6159**						
4 TRANQUILO- CONCILIADOR	-.3701**	.7476**	.5403**					
5 NEGOCIADOR	.1342	.2842*	.4370**	.2363*				
6 AGRESIVO- EVITANTE	.6934**	-.2749*	-.1556	-.2934*	.0720			
7 LAISSES FAIRE	.0074	.4328**	.4446**	.3675**	.4241**	-.0465		
8 SUMISO	.5199**	-.0971	-.1632	-.0909	.0871	.5182**	.0851	

* p< .05 **p< .01

IIb Correlaciones entre estilos de poder por sexo

En cuanto a las correlaciones encontradas por sexo se observa que en el estilo autoritario en el caso de los hombres, correlaciones positivas y significativas con los estilos agresivo evitante y sumiso, así mismo se observan correlaciones negativas y significativas con los estilos afectuoso y tranquilo conciliador, este mismo patrón se encuentra en el caso de las mujeres. Ello indica que para ambos sexos cuando el sujeto pide algo en forma áspera violenta y brusca también puede pedirla en forma superficial, confusa, rebuscada, sumisa, callada y sometida. Por otra parte una pareja con un estilo autoritario no es cariñosa, afectuosa, dulce, calmada y amable.

Para el estilo afectuoso, tanto hombres como mujeres presentan el mismo formato en cuanto a las correlaciones obtenidas entre los estilos, en este caso se encontraron correlaciones positivas y significativas con los factores democrático, tranquilo-conciliador y negociador y relaciones negativas y significativas con el factor agresivo evitante, esto implica que tanto hombres como mujeres cuando piden algo en forma cariñosa, dulce, amorosa, tierna y cordial también hace uso del estilo seguro, directo, sugerente, calmado, amable, accesible, negociador, recíproco y controlado. Así mismo cuando el estilo es afectuoso el sujeto no hace uso de estilos superficiales, confusos y rebuscados.

Para el factor democrático las correlaciones encontradas siguen una misma conformación en hombres y mujeres ya que se relaciona positiva y significativamente con los estilos tranquilo-conciliador, negociador y *laissez-faire* y en forma negativa con el estilo sumiso, solo en el caso de las mujeres. Es decir tanto en hombres como en mujeres que su estilo es seguro, directo y sugerente, también pueden usar estilos calmado, amable, negociador, recíproco, permisivo y liberador. En el caso de las mujeres se encuentra que cuando su estilo es seguro, directo y equitativo, no son sumisas, calladas y sometidas.

En referencia al estilo tranquilo-conciliador se encuentran correlaciones positivas y significativas con el estilo negociador y *laissez-faire* y negativas con el estilo agresivo- evitante. Este patrón de correlaciones se presenta tanto en hombres como en mujeres, observando que cuando el sujeto es calmado, amable, accesible y conciliador, también usa un estilo negociador, recíproco, controlado, permisivo y liberador y no usa un estilo superficial, confuso y rebuscado.

Para el estilo negociador solo se encontró una correlación positiva y significativa tanto en hombres como en mujeres con el estilo *laissez faire*, indicando con ello que la pareja que es negociadora, empática y tolerante, también es permisiva, liberadora y abierta.

Por último para el estilo agresivo evitante se encontró correlación positiva y significativa con el estilo sumiso tanto en hombres como en mujeres. Esto es que la pareja que usa un estilo superficial y rebuscado, también pide lo que desea siendo sumiso, callado y sometido (Ver tabla 13).

Tabla 13. Correlaciones entre Estilos de Poder por sexo.

Estilos	1	2	3	4	5	6	7	8
1 AUTORITARIO		-.2872*	-.0764	-.4164**	.0544	.7009**	-.0355	.4703**
2 AFECTUOSO	-.2710*		.6315**	.7647**	.4253**	-.2514*	.4685**	-.0504
3 DEMOCRÁTICO	-.091	.6130**		.4926**	.4888**	-.1530	.4522**	-.2160*
4 TRANQUILO- CONCILIADOR	-.2936*	.7229**	.5934**		.3969**	-.2814**	.4307**	-.0339
5 NEGOCIADOR	.1643*	.2335*	.4219**	.2332*		.0544	.4673**	.0483
6 AGRESIVO- EVITANTE	.6686**	-.2668*	-.1556	-.2788*	.0636		-.0794	.5414**
7 LAISSES FAIRE	.0364	.4165**	.4454**	.3296*	.3976*	-.0168		.0072
8 SUMISO	.5621**	-.1074	-.1166	-.1125	.0959	.4777**	.1489	

* p < .05 ** p < .01

Nota: las correlaciones de la parte clara son de Hombres y las de "negritas", Mujeres.

IV. Análisis de diferencias a través de la prueba t en los estilos de poder.

En cuanto a las estadísticas descriptivas para cada uno de los factores se observa en la tabla 14, que los estilos afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y laisses faire caen por arriba de la media teórica, lo cual implica que éstos estilos son los que usan los sujetos más frecuentemente al pedir algo. Con esto se puede inferir que la mayoría de las parejas usa estilos positivos de poder.

Tabla 14. Estadísticas Descriptivas de cada uno de los factores

Estilos	Número de Reactivos	μ teórica	μ muestral	Rango Teórico	Rango Muestral	Desviación Muestral
1 AUTORITARIO	30	120	72.71	30-210	30-180	30.10
2 AFECTUOSO	18	72	107.07	18-126	21-126	17.22
3 DEMOCRATICO	7	28	39.56	7-49	12-49	7.71
4 TRANQUILO- CONCILIADOR	6	24	35.11	6-42	6-42	6.52
5 NEGOCIADOR	5	20	22.23	5-35	5-35	7.22
6 AGRESIVO- EVITANTE	6	24	10.40	6-42	6-37	5.70
7 LAISSES FAIRE	4	16	20.72	4-28	4-28	5.57
8 SUMISO	7	28	17.68	7-49	7-49	8.11

Con respecto a las diferencias obtenidas por sexo para cada uno de los estilos se encuentra que en cuanto al estilo autoritario, las mujeres presentan una media mas alta que los hombres, esto implica que al pedir algo las mujeres lo hacen en forma áspera, brusca, violenta, en forma explosiva y agresiva con mayor frecuencia que los hombres. Cabe aclarar que a pesar de que existen diferencias entre ellos, los dos grupos caen por abajo de la media teórica, es decir, que aunque las mujeres utilizan mas este estilo que los hombres, no sobrepasa el limite de la mediana que indicaría un estilo muy autoritario.

En cuanto al estilo afectuoso se observa, contrario a lo esperado que los hombres presentan un estilo mas afectuoso que las mujeres, es decir, so mas cariñosos, dulces tiernos y cordiales al pedir algo. Aquí cabe la mención de que ambos se encuentran por arriba de la media teórica lo que indica que si bien ambos son afectivos en su estilo, los hombres lo hacen mas que las mujeres.

Con referencia al estilo democrático y laisses faire, no se encontraron diferencias significativas por sexo. No obstante se hace hincapié en que ambos caen por arriba de la media en los dos estilos. Esto lleva a pensar que tanto hombres como mujeres son seguros, directos, sugerentes además de permisivos, liberadores y abiertos.

Para el estilo tranquilo-conciliador se observa que los hombres tienden mas a ser en su estilo de petición calmados, amables, accesibles, conciliadores en comparación con las mujeres. Sin embargo, ambos caen por arriba de la media, siendo mas altos los hombres que las mujeres en este estilo.

Por otro lado en referencia al estilo negociador, son las mujeres las que usan mas esta forma de ser que los hombres, si bien ambos caen por arriba de la media teórica, son las mujeres las que son negociadoras, reciprocas, controladas, empáticas y tolerantes.

En el caso del estilo agresivo-evitante se encuentra que las mujeres presentan una media mas alta comparativamente con los hombres, no obstante que, a pesar de usar este estilo mas las mujeres, ambos caen por debajo de la media teórica. Este estilo representa una forma de ser superficial, confuso, rebuscado e inaccesible, patrón que se ve mas acentuado en las mujeres.

Para finalizar las diferencias por estilos de poder por sexo, se observa que la sumisión es un estilo más característico en el hombre que en la mujer. Empero la media teórica esta por arriba de ambos grupos. Este estilo refleja una forma de ser sumiso, callado, distraído y sometido, patrón que parecen seguir mas los hombres que las mujeres (ver tabla 15).

Tabla 15. Diferencias de estilos de poder por sexo.

Estilos	Hombres	Mujeres	□ teórica	T	p
1 AUTORITARIO	67.5	78.5	120	-4.53	.000*
2 AFECTUOSO	110.0	104.0	72	4.59	.000*
3 DEMOCRATICO	39.9	39.3	28	1.0	.317
4 TRANQUILO-CONCILIADOR	36.2	33.9	24	4.65	.000*
5 NEGOCIADOR	21.4	23.3	20	-3.50	.000*
6 AGRESIVO-EVITANTE	9.7	11.1	24	-3.17	.002*
7 LAISSES FAIRE	20.6	20.8	16	-.48	.631
8 SUMISO	18.7	16.63	28	-2.99	.003*

*p<.05

ESTUDIO IV C

CORRELACIÓN ENTRE LOS ESTILOS Y ESTRATEGIAS DE PODER

Introducción.

Cuando se hace referencia a la palabra estilo generalmente se aduce a la forma en que la gente hace algo, como comunicarse, enfrentarse, amar, negociar, apegarse, etc.

La palabra estilo se define como un modo, manera o forma de vida. También se ha definido como un uso, costumbre o forma. Así mismo se califica como estilo a la manera peculiar en que se ejecuta algo (una obra, un género, etc). Otra definición de estilo es la referida a hablar de algo parecido o similar. Categoría o prototipos

Existen muchos modelos que hacen uso del concepto de estilo, algunos hablan de los estilos de comunicación (Nina, 1985), los cuales se refieren a la forma en que la gente transmite un mensaje, otros a los estilos de afrontamiento (Lazarus y Folkman, 1991), que hablan del modo en que la gente resuelve los problemas, otro modelo más hace referencia a los estilos de negociación (Levinger, et al, 1989), los cuales remiten a una forma de enfrentar los problemas en una relación de pareja. Por su parte Bartholomew (1991), Hazan y Shaver (1987) y Bowlby (1973) hacen alusión a los estilos de apego, que refieren una forma de conducta en un infante que lleva a a la conservación de la proximidad del cuidador primario, Lee (1973) por otro lado habla de los estilos de amor en donde explica los perfiles que caracterizan a cada una de las diferentes formas de manifestar el amor.

Cuando se habla de estilos de poder, se habla de la forma en la cual se pide a la pareja lo que se desea. A estos estilos de poder subyace un estilo de comunicación, que representa la manera en como se da el mensaje (Hawkins, Weinsberg y Ray, 1977), coadyuvando al proceso de comunicación (Norton, 1983). Así el estilo es aquello con lo cual se le da forma al significado de la información que se esta brindando (Nina 1991). Frecuentemente se escucha a nivel popular que "no es lo que se dice sino como se dice", este dicho se refiere a la diferencia entre el contenido y el estilo, quizá el contenido de lo que se dice no sea tan importante como la forma en que se transmite. Hasta aquí el estilo es claro, sin embargo el estilo y la estrategia denotan dos formas a través de las cuales se le pide algo a la pareja, y una representa la forma en que se pide y la otra el medio que se utiliza para pedirlo. Esta separación en la forma de ver una u otra conlleva una serie de implicaciones teorico-metodológicas para poder entenderlas, por ello esta parte del estudio plantea conocer la relación existente entre el estilo y la estrategia de poder, con la finalidad de identificar si con constructos diferentes o semejantes.

MÉTODO

Objetivo

Conocer cual es la relación entre las estrategias de poder y los estilos de poder en la pareja.

Sujetos

El instrumento se aplicó a 748 sujetos, 425 hombres y 323 mujeres; con un rango de edad entre 17-66 años en una media de 29.15 años. En cuanto al estado civil 217 del total eran solteros, 399 casados y 127 que viven en unión libre. La media del tiempo en la relación fue de 7.4 años viviendo con su pareja.

Los criterios de inclusión de la muestra fueron:

- a) Que vivan juntas. Esto con la finalidad de que haya convivencia cotidiana.
- b) La mitad con hijos y la mitad sin hijos. Se ha encontrado a lo largo de diferentes investigaciones que la presencia de los hijos es un factor que interviene dentro de la relación de pareja.
- c) El tiempo en la relación, que por lo menos tengan un año de casados o de vivir juntos.

Instrumentos

Los instrumentos aplicados fueron la escala de Estrategias de Poder y la escala de Estilos de Poder ambas desarrolladas y validadas en los estudios IVa y IVb.

Procedimiento

Las escalas se aplicaron conjuntamente a los sujetos que cumplieran con las características de inclusión y que voluntariamente deseaban contestarlo. Se acudió a diferentes lugares como son: casas particulares, escuelas, oficinas, clínicas y empresas tanto particulares como estatales. Se pidió a los sujetos que contestarán 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.

RESULTADOS

Para obtener los resultados referidos a esta sección se aplicó un coeficiente de correlación producto-momento de Pearson con el objetivo de encontrar la relación que hay entre estilos y estrategias de poder por sexo.

I. Correlaciones entre estilos y estrategias de poder para mujeres.

En cuanto a este rubro se encuentra que en general los estilos negativos correlacionan positiva y significativamente con las estrategias negativas y los estilos positivos correlacionan positiva y significativamente con las estrategias positivas (cabe aclarar que en estos apartados solo se interpreto las correlaciones arriba o iguales de .30).

Para el estilo autoritario se encuentra que en general para las mujeres todas las estrategias negativas correlacionan con este estilo. Es decir, cuando la pareja es áspera, violenta y brusca, también usa medios autoritarios, es directo en su petición, impone y manipula, descalifica a la pareja, es coercitiva, chantajista, coercitiva, autoafirmativa, dominante y utiliza el retiro de afectos sexuales.

En cuanto al estilo afectuoso, cuando la pareja pide en forma cariñosa, dulce amorosa y tierna, utiliza estrategias positivas, como son el afecto positivo, la equidad-reciprocidad y el afecto-petición.

En referencia al estilo democrático, es decir cuando la pareja tiene un estilo seguro, directo, equitativo y justo, hace uso de estrategias afectivo-negativas y de equidad-reciprocidad.

En el estilo tranquilo-conciliador, cuando la pareja es calmada, amable y accesible, se encuentra relación con estrategias como el afecto positivo, la equidad reciprocidad y el afecto petición, situación muy parecida a la del estilo afectuoso.

En cuanto a la pareja que utiliza un estilo negociador, es decir aquella pareja que es negociadora, reciproca, controlada y empática, se encuentra que utiliza como estrategia el afecto negativo.

Para el estilo Agresivo evitante, que implica que la pareja sea superficial, confusa y rebuscada, se encuentra relación con las estrategias autoritarias, directo-racional, imposición-manipulación, descalificar, chantaje, autoafirmación, sexual y dominio. Situación que es similar al estilo autoritario.

Por otro lado el estilo *laissez-faire*, que lo definen adjetivos como permisivo, liberador, abierto, esta relacionado con el afecto negativo como estrategia de poder.

Finalmente en cuanto al estilo sumiso en mujeres, el cual aduce adjetivos como: sumiso, callado, distraído, sometido, se encuentra relacionado con las estrategias de descalificar y dominio (Ver tabla 16).

Tabla 16. Correlación entre estrategias y estilos para mujeres

	Autoritario	Afectuoso	Democrático	Tranquilo-Conciliador	Negociador	Agresivo-Evitante	Laisses-Faire	Sumiso
Autoritarismo	.6997**	-.3193**	-.0958	-.3809**	.1033	.4699**	-.0241	.2850**
Afecto Positivo	-.1032	.5060**	.2669**	.3474**	.1654**	-.1110	.3476**	.0496
Equidad - Reciprocidad	-.3370**	.4774**	.3637**	.4215**	.0764	-.3771**	.3158**	-.2318**
Directo Racional	.4405**	-.2464**	-.2243**	-.1852**	-.0328	.4407**	-.1099	.2978**
Imposición - Manipulación	.6433**	-.3122**	-.1352*	-.3454**	-.0031	.5211**	-.1072	.2909**
Descalificar	.5412**	-.1951**	-.1096	-.2321**	-.0307	.4973**	-.0572	.3046**
Afecto negativo	-.0814	.2729**	.3838**	.2097**	.3325**	-.1872**	.4131**	-.2230**
Coerción	.5196**	-.1453**	-.0115	-.1850**	.1182*	.3298**	.0657	.1365**
Agresión pasiva	.0859	.2480**	.1913**	.1226*	.1190*	.0924	.2429**	.1578**
Chantaje	.4840**	-.2940**	-.1606**	-.2607**	-.0263	.4054**	-.1233*	.3535**
Afecto petición	.0065	.3891**	.2743**	.3122**	.1370	.0261**	.2209**	.0395**
Autoafirmación	.4824**	-.1079	-.0545	-.1519**	.1035	.4294**	.0316	.2475**
Sexual	.4228**	-.1538**	-.0282	-.1825**	.1116	.4018**	.0795	.1578**
Dominio	.4578**	-.1551**	-.1491**	-.2609**	-.0327	.4936**	-.0691	.3821**

Significancia .05* .01**

II. Correlaciones entre estilos y estrategias de poder para Hombres.

El comportamiento en general en cuanto a las correlaciones es muy similar al de las mujeres en cuanto a que en el caso de los hombres, los estilos negativos correlacionan en forma positiva con las estrategias negativas y los estilos positivos, correlacionan con las estrategias positivas.

En particular se encuentra que para el estilo autoritario, hay correlación con las estrategias de autoritarismo, directo racional, imposición-manipulación, descalificar, coerción, chantaje, autoafirmación, sexual y dominio.

Por su lado el estilo afectivo correlaciona con las estrategias, afectivo positivo, equidad-reciprocidad y afecto petición.

Para el estilo democrático se encuentra relación con la estrategia de equidad-reciprocidad y el afecto negativo, situación que diferencia a las mujeres de los hombres en el uso de la primera estrategia.

En el estilo tranquilo-conciliador, hay correlaciones con la estrategia de equidad-reciprocidad.

El estilo negociador, correlaciona con las estrategias de afecto negativo y sexual.

Por su lado el estilo agresivo-evitante, presenta el mismo patrón que el estilo autoritario, ya que se relaciona con estrategias como, autoritarismo, imposición manipulación, descalificar, coerción, chantaje, autoafirmación y dominio.

En cuanto al estilo *laissez-faire*, solo presenta una correlación positiva con el afecto negativo.

Finalmente en cuanto al estilo sumiso en el caso de los hombres, presenta correlaciones positivas con la estrategia de autoritarismo, imposición-manipulación y dominio (Ver tabla 17).

Tabla 17. Correlación entre estrategias y estilos de poder para hombres

	Autoritario	Afectuoso	Democrático	Tranquilo-Conciliador	Negociador	Agresivo-Evitante	Laissez-Faire	Sumiso
Autoritarismo	.7073**	-.4080**	-.1526**	-.3846**	.1829**	.4899**	.0427	.4331**
Afecto Positivo	-.1223*	.5163**	.2538**	.2573**	.0521	-.1281*	.2258**	.0195
Equidad - Reciprocidad	-.3405**	.4837**	.3995**	.4064**	.1746**	-.2672**	.2172**	-.2407**
Directo Racional	.3977*	-.1287**	-.1180*	-.1763**	.0621	.2872**	-.0157	.1878**
Imposición - Manipulación	.6838**	-.3443**	-.1421**	-.2944**	.0782	.5248**	-.0385	.3410**
Descalificar	.5884**	-.2829**	-.1250**	-.2308**	.1193*	.4619**	-.0474	.3862**
Afecto negativo	.0687	.1239*	.3976**	.2051**	.5265**	-.0094	.3250**	-.0137
Coerción	.4919	-.1817	-.0229	-.1576	.1968	.3604**	.0360	.2437**
Agresión pasiva	.0903	.2729**	.1269**	.0894	.0785	.0565	.1156	.1704
Chantaje	.4949**	-.2919**	-.1247**	-.2220**	.1557**	.3999**	-.0034	.2508**
Afecto petición	-.0455	.3104**	.1587**	.2237**	.1114*	-.0655	.1281**	-.0548
Autoafirmación	.5507**	-.3279**	-.1616**	-.2983**	.0554	.4056**	-.0458	.2716**
Sexual	.3136**	-.1826**	-.0237	-.1810**	.3144**	.2884**	.1242**	.2186**
Dominio	.4680**	-.2080**	-.1464**	-.2239**	.0604	.3638**	-.0128	.3273**

Significancia .05* .01**

DISCUSIÓN

Análisis de la Escala de Estrategias de Poder

La discusión con respecto a la escala de estrategias de poder desarrollada se presentará en tres partes, una en cuanto al método de elaboración, otra en referencia a la estrategia usada y la última con respecto a la comparación con otros instrumentos elaborados para medir estrategias de poder.

Conceptualizar el poder, no ha sido tarea fácil, ya que implica egoísmo y amor, autoritarismo y justicia al mismo tiempo (Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988; Rivera y Díaz Loving, 1993). Su construcción multifactorial, ha repercutido en las diversas formas de medirlo (bases, resultados y procedimientos, Olson y Cronwell, 1975), situación que complica aun más su evaluación. Lo cual se acrecenta aun más al incorporar el método usado (abierto o estructurado) en la elaboración de instrumentos de medición.

En cuanto al método de elaboración del instrumento, los resultados encontrados muestran una clara concordancia entre el formato abierto y el formato estructurado (Ver tabla 19).

Tabla 19. Comparación entre métodos usados en la elaboración de la escala de estrategias de poder

RESPUESTA ABIERTA (RIVERA, ET AL. 1996)	RESPUESTA ESTRUCTURADA	RESPUESTA ABIERTA (RIVERA , ET AL. 1996)	RESPUESTA ESTRUCTURADA
ESTRATEGIA NEGATIVA		ESTRATEGIA POSITIVA	
❖ Autoritarismo	❖ Autoritarismo ❖ Dominio	❖ Razonamiento	❖ Directo-Racional
❖ Amenaza, Coerción y Castigo	❖ Coerción	❖ Negociación, ❖ Intercambio y Reciprocidad	❖ Equidad- Reciprocidad
❖ Poder Remunerativo	❖	❖ Persuasión	❖
❖ Afecto Negativo	❖ Afecto Negativo ❖ Chantaje	❖ Afecto-Petición (positivo)	❖ Afecto Positivo ❖ Afecto Petición
❖ Sexual	❖ Sexual	❖ Sexual	❖
❖ Normatividad Negativa	❖	❖ Normatividad Positiva: ❖ moral ❖ b) legitimo	❖
❖	❖	❖ Asertividad	❖ Autoafirmativo
❖	❖ Agresión Pasiva	❖	❖
❖	❖ Descalificar	❖	❖

No obstante, al hacer un análisis detallado de los factores que aparecen de un formato a otro, se puede ver que el poder remunerativo, encontrado en el formato abierto, se incorporó a la estrategia de autoritarismo y a la estrategia de descalificar. La primera hace referencia al control sobre el dinero y la segunda a quien es el que aporta más dinero a la relación. Por otro lado, la persuasión se junto con la estrategia de razonamiento, dando un nuevo nombre a esta: directa-racional, ya que además de sugerir y convencer a la pareja se utilizan argumentos y explicaciones a esto, haciéndolo de forma directa. En cuanto a los factores de normatividad (positiva y negativa), no aparecen en la escala estructurada, quizá debido a que en esta estrategia esta más dirigida a los roles desempeñados en una relación, así como a las normas que determina la cultura acerca de como nos debemos comportar (Díaz Guerrero, 1982). En otras palabras se puede decir que las normas son las reglas y premisas que se utilizan dentro de una cultura para regir las relaciones interpersonales. Lo anterior hace que las técnicas estructuradas no reflejen la normatividad, ya que son las conductas que todo mundo realiza. Por otra parte al insertar las normas en un instrumento estructurado, en el que se pregunta la frecuencia o intensidad con que se presenta el fenómeno, toda la gente indica que las usa, y al estar todos de acuerdo, se reduce la variabilidad de respuesta, resultando en reactivos que no discriminan y por lo tanto que no forman un factor.

Con respecto a la estrategia de asertividad se cambio por el nombre de autoafirmativo, esto primero, debido a que las respuestas dadas al cuestionario abierto incluían elementos donde el sujeto exige sus derechos, tomando en cuenta los de los demás. Segundo en el cuestionario estructurado los reactivos que conforman el factor aducen a un indicador que diferencia al sujeto asertivo del automodificador, ya que este último exige sus derechos y necesidades, sin tomar en cuenta los de los demás, situación que diferencia a uno de otro.

Otra situación que aparece en el cuestionario estructurado es que el aspecto sexual, se convierte en un continuo que va de lo positivo a lo negativo, ya que en esta dimensión se incorporaron reactivos en los dos sentidos. Cabe hacer notar que hay más reactivos negativos que positivos.

Finalmente en cuanto al análisis de esta primera fase se observan dos estrategias nuevas en el instrumento estructurado, la agresión pasiva y el descalificar.

Con referencia a los factores encontrados (segunda parte del análisis del instrumento), se observa que existe una fuerte vinculación entre las estrategias de poder y las definiciones del concepto. De hecho se puede ver que las definiciones de poder encontradas en la literatura corresponden a las estrategias usadas. En particular se observa reciprocidad entre las definiciones y las estrategias, ya que una definición negativa corresponde a una estrategia negativa y viceversa (Rivera y Díaz Loving, 1999).

Al respecto de la concordancia encontrada entre la definición y las estrategias de poder, en México, Díaz Guerrero y Díaz Loving (1988) son los primeros que 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. Esta forma de definir el poder, esta dada en términos de una estrategia, es decir la forma a través de la cual se pide lo que se desea.

En cuanto a la primera estrategia encontrada, se le denominó Autoritarismo ya que incluye aspectos como agresión, control e imposición; indicadores que están vinculados al concepto.

El segundo factor se le llamó Afecto Positivo el cual está relacionado al amor y al afecto. A lo largo de la literatura se ha encontrado que el poder se define a través del amor (Rivera, Díaz Loving, Sánchez y Avelarde, 1993). En la cultura Mexicana, la obediencia afiliativa juega un papel preponderante en la interpretación del poder (Díaz Guerrero, 1984), ya que desde la infancia los hijos obedecen a los padres por amor, respetando a la autoridad a cambio de protección afectiva. De la misma forma, en una pareja uno de los miembros cede a las peticiones del otro por amor, esta forma representa una estrategia de poder afectivo, donde el actor pide algo que desea a través del amor y el sujeto cede a esta petición por amor (Haces algo por mi porque me amas) (Boulding, 1993). Sprecher (1985) al respecto menciona que el amor es un recurso psicológico para manifestar poder en la relación de pareja.

El tercer factor habla sobre la equidad y la reciprocidad en la relación, a este factor esta vinculado el concepto de intercambio (si haces lo que yo quiero, yo también haré lo que tu quieras) (Boulding, 1993). La percepción de equidad en la relación permite que la pareja se sienta satisfecha.

El factor directo-racional es la cuarta dimensión encontrada en la escala, aquí el sujeto utiliza una serie de argumentos para poder explicar a la pareja el porque de la importancia de su petición. El miembro de la pareja que hace uso de esta estrategia debe de convencer al otro(a) a través de sus fundamentos de lo indispensable de su solicitud, echando mano del análisis, la explicación y la justificación como medios para obtener lo que se desea.

La imposición-manipulación, es otro de los factores que aparecen en la construcción de la escala, en este se encuentra una pareja represiva e inflexible, al hacer una petición, estas restricciones y rigidez en la relación lleva a percibir la estrategia como negativa.

Descalificar a la pareja es otro factor que aparece dentro de las estrategias de poder, situaciones como la humillación y la devaluación, son parte de esta dimensión del poder. Descalificar a la pareja es una estrategia negativa, ya que ofende y degrada a la pareja, depreciándola y desvalorizándola.

En cuanto al afecto negativo (séptimo factor en la escala); aquí la pareja usa emociones afectivas dolorosas e hirientes que lastiman a la pareja, ya que retira afectos, menciona que ya no la(o) quiere, constantemente lo(a) mantiene atemorizado(a). Esta forma de violencia psicológica, no es fácilmente percibida por la pareja, lo cual impide que se vea como una estrategia de poder, ya que hasta con los hijos se usa como una consigna cuando no hacen algo que se les pide "ya no te quiero, porque no haces tal o cual cosa".

La coerción, siguiente factor dentro de la escala, refiere el uso de fuerza física, estrategia que fue clasificada como negativa a la relación. Esta estrategia, podría estar vinculada a la violencia física intrafamiliar, ya que hace uso de amenazas, fuerza física e imposición de condiciones.

De la misma forma la coerción esta vinculada a la amenaza, en este caso Boulding (1993), menciona que el poder como amenaza (si no haces lo que yo quiero te va a pesar), es una situación muy común en las relaciones de pareja.

En el caso de la Agresión pasiva, es un elemento que aparece en culturas individualistas como México, ya que esta "manipulación indirecta" no aparece en culturas colectivistas donde la gente hace valer sus derechos directamente sin encubrir la petición. Al respecto Andrade y Díaz Loving (1984) encuentran que en México existe una opción extra de control, a la cual denominaron control interno afectivo, donde el sujeto a través del manejo de las emociones controla la situación. La agresión pasiva refleja una forma de control interno afectivo negativo ya que utiliza las emociones para manipular la situación a través del bloqueo en las actividades utilizando una respuesta emocional pasiva (encubierta).

Para el Chantaje, medio encubierto para manipular a la pareja, en donde el manejo de las emociones aflora en la pareja, ya que hace uso del llanto, la tristeza, la incapacidad y el ser indefenso ante las situaciones de conflicto o de desacuerdo. El uso del chantaje como un medio de poder también es aprendido desde la infancia, el niño para que se cumplan sus caprichos llora, hasta obtener lo que desea, este mismo patrón lo sigue en la vida adulta, para dar respuesta a sus deseos y convencer a la pareja de algo que inicialmente no haría.

El afecto-Petición es otro factor dentro de la escala, que se engloba dentro de las estrategias positivas, aquí el sujeto pide ser escuchado, comprendido y apoyado en su petición, haciendo que la pareja piense o perciba que gracias a que ella lo entiende se puede llevar a cabo su demanda.

La autoafirmación, factor peculiar del poder ya que aquí la pareja exige sus derechos sin importar lo que el otro piense, debido a que da ordenes directas y precisas o intercambia algo en su beneficio. Esto implica que la forma en la cual se ejerce la estrategia es por un solo miembro de la pareja. Esta estrategia es clasificada como negativa a la relación.

En la esfera sexual también aparece una estrategia que habla sobre el uso de las relaciones sexuales como una forma de poder en la pareja, aquí el retiro sexual y el rechazo sexual son las formas por las cuales la pareja demuestra disgusto al no ser cumplida la petición.

Finalmente la estrategia que fue nombrada como dominio se relacionó con indicadores referidos a la violencia, la degradación de la pareja y la antipatía. Con respecto a lo anterior, Boulding (1993) menciona que un lado oscuro del poder son la violencia y la guerra.

La tercera parte del análisis del instrumento, implica establecer una comparación con otras escalas. En la tabla 20 se puede observar que las estrategias son muy similares de una cultura a otra, y de una medida a otra. Sin embargo hay estrategias que son características de la cultura mexicana como la manipulación a través del rechazo y evitación de las relaciones sexuales, el uso del afecto positivo y negativo y el descalificar y humillar a la pareja.

Tabla 20. Diferencias y semejanzas entre los instrumentos de estrategias de poder.

French y Raven (1959)	Ezioni (1961)	Keilman (1961)	Parsons (1963)	Marwell y Smith (1967)	Rollo May (1972)	Cody (1980)	Falbo y Peplau (1980)	Howard (1986)	Rivera y Diaz Loving (1996)	Rivera, Diaz Loving y Manrique
-Recompensa -Inducción			Inducción	-Promesas -Reforzador preestablecido -Estímulo Positivo -Alternativa Positiva						
Coercitivo	Coercitivo	Confianza	Persuasión	Experto (positivo y negativo)			Persuasión Insinuación	Intimidación	Coerción	Coerción
Legítimo	Normativo	Internalización		Apelación Moral					Normatividad (positiva y negativa)	
Informativo			Activación del convencimiento			Directa racional	Hablar Decir Razonamiento		Razonamiento	Directo Racional
	Remunerativo	Identificación							Remunerativo	
Disuasión			Disuasión	-Amenaza -Castigo (cese de la recompensa) -Estímulo Negativo -Alternativa Negativa		Amenaza			-Amenaza -Castigo	
				-Afectivo (optimista, gustoso, -prometedor) -Manipulación (Deber)	Manipulador	Manipulación	-Afecto (positivo y negativo) -Retiro	Manipulación		
									Afecto positivo	Afecto Positivo
									Afecto negativo	Afecto-Petición
									Sexual	Afecto negativo Sexual

Continuación Tabla 20.

French y Raven (1959)	Elzioni (1961)	Kelman (1961)	Parsons (1963)	Marwell y Smith (1967)	Rollo May (1972)	Cody (1980)	Falbo y Peplau (1980)	Howard (1986)	Rivera y Diaz-Loving (1996)	Rivera, Diaz-Loving y Manrique
				Sentimiento personal (positivo, negativo) Altruismo	Nutriente		Importancia Estática			
					Integrativo	Cambio	Ofrecimiento	Negociación	Asertividad	Autoafirmativo
					Explorador		Persistencia	Autocracia	Negociación Reciprocidad Intercambio	Equidad-Reciprocidad
					Competitivo		Laissez-Faire	Autocracia	Autofitarismo Imposición	Autofitarismo Dominio
								Chantaje		Chantaje
								Desinterés		Agresión pasiva
										Descalificar

Este estudio nos lleva por una parte a proponer que el inventario de Estrategias de Poder (ESPO) como una escala valida y confiable para la cultura mexicana, así mismo utilizarla como un instrumento de diagnóstico en la evaluación clínica.

Por otro lado, esta escala lleva a sugerir estudios en los cuales se pueda conocer cual es la relación entre los diferentes factores para identificar el impacto que estos tienen sobre los demás. También esta escala nos conduce a sugerir investigaciones en las cuales se establezcan comparaciones en el uso de estrategias de poder entre hombres y mujeres. Por otra parte, al utilizar la escala se podría conocer cual es la percepción subjetiva de las estrategias de poder en la pareja, ya que, el que desde fuera se perciba que las estrategias que están usando los miembros en la relación, no significa necesariamente que la relación no funciona, ya que desde su percepción subjetiva, estas estrategias negativas son buenas a la relación y viceversa una estrategia positiva no implica que no haya conflicto. La percepción subjetiva es importante porque determina la evaluación que la persona hace de la interacción y por lo tanto de su funcionalidad y su cotidianidad. Finalmente se puede decir que a través de este instrumento se podrían evaluar el tipo de estrategias usadas en la relación, en diferentes etapas de la misma y en diferentes situaciones que nos lleven a proponer estrategias mas positivas en la relación.

Por último se puede decir, que las estrategias de poder tienen un lado bueno y uno malo, por una parte el amor, el afecto positivo y la negociación, son estrategias que se basan en el entendimiento del problema, por otro lado las estrategias vistas como autoritarismo, coerción, afecto negativo, llevan al conflicto y la imposición, situaciones que están fuertemente entrelazadas con el poder (Brehm, 1992). Esto lleva a pensar que las estrategias de poder pueden ser destructivas, productivas o integradoras de la relación dependiendo de como sean percibidas por los miembros de la pareja.

CORRELACIONES ENTRE ESTRATEGIAS DE PODER

Con referencia a las correlaciones encontradas entre estrategias, se observa en general que las estrategias negativas correlacionan entre sí y las estrategias positivas de igual forma, esto implica que dentro de la relación de pareja, cuando una persona utiliza una forma negativa de poder, tendrá mayor probabilidad de relacionar otras del mismo tipo, asimismo el hecho de que los miembros en una relación hagan uso de situaciones positivas, las estrategias asociadas a estas serán dentro de la misma dirección. Es decir, personas que amenazan, se comportan agresivamente, ponen mala cara e imponen condiciones, se relacionan mas con estrategias en donde hacen uso de la fuerza física, ordenan, recuerdan los sacrificios que han hecho por la pareja, la perjudican, la humillan y evitan acercamientos sexuales. Por otro lado el miembro de la pareja que hace uso del afecto, como apapachar a su pareja, ser amorosa, consentir a la pareja, también relacionará dentro de esta dirección estrategias que tengan que ver con el acuerdo y el diálogo, platicar, sugerir opciones y halagarla sexualmente o seducirla.

Por otro lado al observar las correlaciones encontradas por sexo, el comportamiento de uno a otro es muy similar, ya que tanto en hombres como en mujeres el hecho de utilizar una estrategia negativa, conlleva a utilizar otra de la misma dirección y viceversa; una estrategia positiva lleva a otra de la misma dirección y magnitud.

DIFERENCIAS POR SEXO EN ESTRATEGIAS DE PODER

Las diferencias encontradas por sexo, parecerían contradictorias, en términos de que las mujeres utilizan mas estrategias negativas que los hombres. Esto implica, que las mujeres son mas autoritarias, descalifican, utilizan el afecto negativo, la coerción, la agresión pasiva, el chantaje y el dominio. La única estrategia positiva donde presentaron una media mas alta que los hombres fue la directa-racional. Cabe aclarar que a pesar de que hay una inclinación por parte de las mujeres a puntuar mas alto en este tipo de estrategias, en todas las ocasiones caen por debajo de la media. Quizá esta tendencia a incurrir en estrategias negativas, tenga que ver con la lucha por el poder, ya que el poder siempre es adjudicado al hombre, y en el caso de la mujer el hecho de hacer uso de estrategias negativas, le permite ganar terreno, que originalmente no le pertenecía. Si bien esta es una explicación de tipo sociológica, también existe una de tipo económica, en la cual la mujer, actualmente se ha insertado en el campo laboral, lo cual la lleva a que poco a poco necesite imponerse contra una cultura de género e imita aquello que ha sido exitoso para el hombre. De hecho si se hace un análisis por separado de las estrategias que utilizan las mujeres se observa que el afecto negativo, la agresión pasiva y el chantaje, ya eran mas usadas por las mujeres. Así también se había observado que este tipo de estrategias se podían ubicar como estrategias indirectas y unilaterales, medios mas usados por mujeres que por hombres. En el caso del autoritarismo, la coerción y el dominio son estrategias mas directas, asociadas mas al hombre que a la mujer.

Por otra parte el hecho de que el hombre haya puntuado mas alto en aspectos de tipo afectivo, como son el afecto positivo, la equidad y la reciprocidad y el aspecto sexual, hace pensar que también ellos empieza a hacer uso de estrategias que no eran aplicadas a su sexo, como el ser amoroso, cariñoso, negociador y democrático, elementos propios de una tipología expresivo-positiva. Este aspecto llama la atención, pues el hombre por lo general no hace uso de situaciones de tipo emocional-afectivo, sino mas de tipo instrumental. Quizá de la misma manera que la mujer, el cambio en la situación de la pareja, hace que este utilice mas los afectos para pedir algo que desea, así mismo el hecho de que los use como una estrategia de poder, se vuelven mas efectivos, por el poco uso que tiene de ellos.

Otro factor que aquí aparece como significativo, es el aspecto sexual, en el primer estudio, las personas aunque nombraban esta área, en general se mostraban precavidos al mencionar que usaban las relaciones sexuales, para imponer, controlar o manejar la relación, sin embargo dentro del instrumento, se forma como un factor importante dentro de las estrategias. Si analizamos el contenido

del factor, la media obtenida para hombres implica que utilizan el acercamiento físico, el hacerle el amor a la pareja, abrazarla, besarla y acariciarla, como formas de convencimiento ante una petición.

Análisis de la Escala de Estilos de Poder

Para la escala de estilos de poder se encontraron 8 estilos. Cada estilo refleja una forma de ser de la pareja. Si bien anteriormente se hablo de las estrategias, las cuales reflejan un medio a través del cual se ejerce poder, el estilo es la forma para canalizar este medio.

Con referencia a la escala de estilos de poder se encuentra mucha similitud con la escala de estrategias. En primer lugar se encuentra el factor de autoritarismo, el cual refleja la forma más común de definir el poder, puesto que en la mayoría de las investigaciones revisadas, la acepción negativa más común dada al termino.

En segundo lugar se encuentra el estilo afectuoso, la forma más común en el mexicano (Díaz Guerrero, 1984). La vinculación entre poder y amor a través de lo encontrado, refleja la mezcla híbrida asociada a la obediencia afiliativa (Díaz Guerrero, 1984), en donde obedecer por amor y proteger por el bien a otros es aprendido desde la infancia en la relación con los padres, y llevado a la vida adulta dentro de la relación de pareja.

El tercer estilo encontrado dentro del análisis, fue el estilo democrático, este estilo refleja una forma de ser segura, directa, sugerente, equitativa, donde uno de los miembros de la pareja, permite que el otro tome decisiones y comparta con él o ella los acuerdos.

El cuarto factor es un estilo que se denominó tranquilo-conciliador, este estilo manifiesta una forma de ser calmada, amable, accesible y flexible, es decir, un temperamento sosegado, en este caso se encuentra un factor muy similar al encontrado por Díaz Loving y de la Rosa, al cual nombraron Salud Mental, dentro del análisis del autoconcepto.

El siguiente factor nombrado negociador, particularmente indica una forma empática, reciproca, negociadora y tolerante, este estilo implica una forma de intercambio en la toma de decisiones, donde un miembro de la pareja hace un trueque en la toma de decisiones, si tu me das yo te doy.

El siguiente factor agresivo evitante, refleja el lado oscuro de la relación, ya que su estilo es superficial, confuso, inaccesible, esta forma rechazante de la relación genera cambios a corto plazo, que a la larga producen insatisfacción en la relación.

El séptimo factor llamado *laissez faire*, implica una forma de ser permisiva, liberadora y abierta, dentro de la tríada del liderazgo (autoritario, democrático y *laissez faire*) esta dimensión genera cambios momentáneos e insatisfacciones a

largo plazo, pues realmente no repercute en la generación de conductas, sin embargo en el caso de la pareja, muchas veces el sentirse sin limitaciones o presiones, lleva a pensar en una elección libre y positiva, donde el sujeto infiere que si en todo momento puede hacer lo que desea, porque no hacer algo ahora por él o ella, como sintiendo una deuda implícita dentro de la relación.

Finalmente el último factor reportado en la escala, es el estilo sumiso, que sería el antónimo frecuente del autoritarismo. Al respecto los modelos sobre poder hablan que no existiría este fenómeno, si no existiera la dualidad autoridad-sumisión, puesto que para poder ejercer el poder, se necesita de una autoridad (autoritarismo) y de un subordinado (sumisión).

En cuanto a la comparación entre el cuestionario abierto y el cuestionario cerrado, se encuentra que cada uno de los estilos reportado en el formato abierto se corroboran con la escala (formato cerrado). No obstante la única dimensión no encontrada fue el controlador y manipulador formando un factor en la escala, sin embargo fueron adjetivos que se encuentran dentro del estilo autoritario (Ver tabla 21).

Tabla 21. Comparación entre estilos en el formato abierto y el formato cerrado

ESTILO NEGATIVO (FORMATO ABIERTO)	DEFINICIÓN	ESTILO NEGATIVO (FORMATO CERRADO)
Represivo, Agresivo, Brusco Explosivo Violento	El sujeto hace uso de conductas negativas de tipo temperamental	Autoritario
Posesivo, Dominante	El sujeto priva y domina a la pareja en sus actos	Agresivo-evitante
Pasivo (bloqueo) Sumiso Sometido	El sujeto se comporta resignado, complaciente y obediente con la pareja	Sumiso
Controlador. Manipulador	El sujeto maneja e influye a la pareja	
ESTILO POSITIVO (FORMATO ABIERTO)	Definición	ESTILO POSITIVO (FORMATO CERRADO)
Amoroso, Afectivo Cariñoso Dulce	El sujeto expresa sentimientos positivos hacia el objeto.	Afectuoso
Comunicativo, Abierto Permisivo	El sujeto usa el diálogo. El sujeto pide en forma abierta y directa a la pareja para que haga lo que él desea.	Laisses faire
Razonable Negociador Recíproco Empático	Existe un acuerdo mutuo, una ayuda recíproca entre el sujeto y la pareja. El sujeto se pone en el lugar del otro.	Democrático Negociador Tranquilo-conciliador

Por último en cuanto a la comparación hecha entre la escala de estrategias de poder y la escala de estilos, existe una convergencia entre ambos, a pesar de que uno es el medio y otro es la forma. En el caso de las estrategias se encontraron 14 factores y en el caso de estilos solo 8. Para las estrategias, la Imposición Manipulación, Descalificar, Afecto negativo, Coerción, Chantaje, Afecto petición, Autoafirmativo, Sexual y Dominio, no tienen una contraparte en el caso de estilos. Y lo mismo sucede para los estilos de laisses faire y sumiso, que tampoco presentan una dimensión que los represente dentro de las estrategias. Por definición una estrategia y un estilo varían, puesto que el medio que se utiliza para pedir algo difiere en la forma de pedirlo, no obstante la definición y composición de los factores se comparte. Podríamos decir en este caso que el estilo es particular y que la estrategia es situacional, por ende se vuelve específica y el estilo es más general (Ver tabla 22).

Tabla 22. Comparación entre estilos y estrategias de poder dentro del formato cerrado.

ESTRATEGIA	ESTILO
Autoritario	Autoritario
Afecto positivo (Carismático)	Afectuoso
Equidad Reciprocidad	Democrático
	Negociador
Directo Racional	Tranquilo-conciliador
Imposición Manipulación	
Descalificar	
Afecto Negativo	
Coerción	
Agresión Pasiva	Agresivo-Evitante
Chantaje	
Afecto Petición	
Autoafirmativo	
Sexual	
Dominio	
	Laisses faire
	Sumiso

DIFERENCIAS POR SEXO EN ESTILOS DE PODER

La forma en que se percibe el estilo en hombres y mujeres, balancea los negativos y los positivos en cada uno de los grupos. Lo encontrado muestra que las mujeres utilizan más un estilo autoritario, negociador y agresivo evitante para solicitar algo a su pareja, no obstante los hombres utilizan más un estilo afectuoso, conciliador y sumiso. Si se hace un análisis general de la situación el estilo es más negativo en las mujeres que en los hombres, y si se hace una observación específica ambos sexos negocian la situación. No obstante ello, el comportamiento hacia la pareja es muy similar a lo encontrado en las diferencias reportadas en el caso de las estrategias. Parece ser que no importa el medio o la forma en ambos casos los hombres utilizan más expresiones de tipo afectivo y las mujeres de tipo instrumental tanto negativo (autoritario, agresivo) como positivo (negociador). La inversión aparente en cuanto a situaciones asociadas con el género, quizá aduce a los cambios en la época moderna de los roles asumidos tanto por hombre y mujeres en la sociedad actual. Al respecto se puede decir que el género se ha percibido frecuentemente como una característica de status (Radecki & Jennings, 1980) en la cual las mujeres ocupan una posición inferior en la jerarquía (Jonson, 1976). De hecho en un estudio reciente Aguinis y Adams (1998) mostraron que las mujeres administradoras que emplean tácticas de influencia directas, consideradas como estereotípicamente inapropiadas, son percibidas como más efectivas que los hombres que utilizan dichas estrategias.

CORRELACIONES ENTRE ESTRATEGIAS Y ESTILOS DE PODER

Al vincular las estrategias con los estilos de poder, se puede observar que las correlaciones encontradas mantienen un formato particular, por un lado se encuentra que estrategias negativas están directamente asociadas a estilos negativos y estrategias positivas de la misma forma a estilos positivos. Por otro lado se observa que las estrategias de poder giran alrededor de los estilos, esto lleva a pensar que el estilo es un rasgo y la estrategia un estado, ya que a un mismo estilo se correlacionan varias estrategias. Se podría decir que dentro de una relación los miembros de la pareja mantienen un estilo constante, pero cambian la estrategia dependiendo de la situación en la que se encuentran.

ESTUDIO V

CORRELATOS DEL PODER

MÉTODO

La importancia de estudiar las variables que se correlacionan con el poder en la relación de pareja radica en que a través de la literatura se ha encontrado por un lado que el desbalance del poder influye sobre la satisfacción marital y por otro que existe una mezcla híbrida entre el amor y el poder en el mexicano (Díaz Guerrero 1991; Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988).

OBJETIVOS

- Conocer cual es la relación entre el poder(estilos y estrategias) y los estilos de amor en las parejas
- Conocer la relación entre el poder(estilos y estrategias) y la satisfacción en la relación de pareja.
- Conocer la relación que existe entre el poder(estilos y estrategias) y los estilos de negociación
- Conocer si las variables antes mencionadas predicen la satisfacción en la relación.

SUJETOS

Para cumplir los objetivos se seleccionaron a 672 sujetos de los cuales 301 eran parejas (un total de 602 sujetos).

INSTRUMENTOS

En este estudio, además de las escalas de estrategias y estilos poder validadas en el estudio IV, se utilizaron otros cuatro instrumentos. Estos se describen a continuación.

A) ESCALA DE ESTILOS DE AMOR

El Inventario de Estilos de Amor fue desarrollado por Ojeda (1998) basándose en el Modelo de Estilos de Amor planteado por Lee (1973). Este inventario esta constituido por seis subescalas que constituyen o reflejan seis formas o estilos de expresar el amor:

- El estilo de amor amistoso (compuesto por 31 reactivos, $\alpha = .9477$), que refiere a una ideología cuya expresión de amor se fundamenta en alimentar día con día una profunda amistad con su pareja; dónde ésta es considerada como el mejor amigo (a). De tal forma que este tipo de amor, al igual que las "buenas amistades", se llevan bien y se caracterizan porque en su relación existe entendimiento y acuerdo mutuo en cuanto a compartir actividades y formas y lugares para convivir, jugar y divertirse. De tal modo que entre afectos y agrados recíprocos, suelen manifestar su amor amistosamente, percibiendo compatibilidad y cierta "química con su pareja. Lo que lleva a sentir y expresar seguridad en cuanto a la elección de pareja y gusto por permanecer a su lado. Aunque tanta convivencia también conlleva a preocuparse por el bienestar del otro y ha proporcionarle ayuda.
- Estilo de amor Ágape (compuesto por 10 reactivos, $\alpha = .8506$), que se refiere a una ideología cuya expresión de amor se fundamenta bajo la consigna de que la pareja es más importante que uno, por lo que primero y ante cualquier circunstancia, se busca cubrir las necesidades de ella o de él. Se maneja con base a la idea de que todo lo suyo es de su pareja. de tal modo, que quién manifiesta su amor agápicamente vive para su pareja y sufre por ella (él); busca complacerla (o) en todo, sacrificándose y siendo tolerante bajo cualquier circunstancia en pro de su bienestar.
- El estilo de amor erótico (compuesto por 14 reactivos, $\alpha = .9200$), que se refiere a una ideología que se fundamenta en el juego del amor y en la atracción física hacia la pareja, por lo que es un estilo que expresa el amor a través de una búsqueda constante de nuevas formas de coquetear y seducir a la pareja, pues lo que más les importa es llegar al goce y a la consumación sexual. Por consiguiente, mantenerse muy cercano al otro (la pareja) provoca excitación y una diversidad de intensas emociones, despertando mucha pasión y deseo por acariciar a su pareja.
- El estilo de amor lúdico (compuesto por 11 reactivos, $\alpha = .9150$), que se refiere a una ideología que se fundamenta bajo el pensamiento de que sólo se vive una vez, por lo que se debe conocer hombres (o mujeres) de todo tipo y tener muchas parejas y buscar nuevas relaciones; para ello, hay que mantener un tanto incierto a la pareja con respecto al compromiso que se mantiene con ella (él) y ser coqueto (a) con personas del sexo opuesto. De tal modo, que el lúdico piensa que no hay hombre o mujer (según el caso) que se le resista. Sin embargo, muy en el fondo, le angustia pensar en la soledad y sus sentimientos hacia sus relaciones son inestables.

- El estilo de amor maniaco (compuesto por 9 reactivos, $\alpha = .8509$), que se refiere a una ideología que se fundamenta en ser demandante con la pareja y celarlo muy frecuentemente. Este estilo el sujeto manifiesta su amor, por el otro a través de una búsqueda constante por controlar todo lo que hace, para ello supervisa y le pide cuentas de su comportamiento.
- El estilo de amor pragmático (compuesto por 7 reactivos, $\alpha = .8119$), que se refiere a una ideología que se fundamenta en la planeación tanto de la elección de pareja como en todo aquello que entra en juego en la dinámica de dicha relación. Para ello hace uso de su inteligencia, analizando y proyectando su relación de pareja muy cuidadosamente, e incluso hace consideraciones (previas a la propia relación) con respecto a lo que su pareja estaba planeando al momento de conocerla (Ver Apéndice 6).

B) SATISFACCIÓN MARITAL

Para evaluar este aspecto se usará el Inventario multifacético de satisfacción marital desarrollado por Cañetas, Rivera y Díaz Loving (2000). Esta escala tiene una validez de constructo, donde se aplicó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal, no sin antes señalar que de acuerdo a las tres formas distintas de respuesta se identificaron tres dimensiones teóricas diferentes.

En total esta escala consta de 18 factores dentro del instrumento, distribuidos en las 3 subescalas teóricas de Actitud (con 7 factores), Gusto (con 6 factores) y Frecuencia (con 5 factores). En conjunto las subescalas conforman un total de 169 reactivos (Ver Apéndice 7). Los factores de acuerdo a cada una de las subescalas quedó definida de la siguiente forma:

SUBESCALA DE "ACTITUD"

- A1. Satisfacción con la Relación. Este factor se refiere a la percepción favorable con respecto a la relación en sí y su interacción (tiempo, comunicación, atención, comprensión, valoración, etc.)
- A2. Insatisfacción con la Relación. Este factor es puesto al anterior y hace alusión a la percepción desfavorable con respecto a la relación en sí y su interacción (tiempo, comunicación, atención, valoración, respeto, etc.)
- A3. Satisfacción con la intimidad y afecto de la pareja. Hace alusión a la cercanía, vínculo y conexión en la relación por parte de la pareja, además de la forma en que se expresa dicho apego.

- A4. Insatisfacción con la familia extendida y amigos de la pareja. Se refiere al grado de desacuerdo por parte de la pareja hacia los suegros y al círculo de relaciones amistosas.
- A5. Satisfacción con el atractivo Físico y Sexual. Se refiere a la aceptación de la apariencia física de la pareja y la importancia que tiene para la relación.
- A6. Insatisfacción con las características de la pareja y la interacción. Se alude a las características personales, es decir, su forma de ser de la pareja, tales como su temperamento y personalidad, ante la interacción dentro de la relación.
- A7. Satisfacción afecto. Se refiere a aquellas expresiones por parte de la pareja que impliquen muestras de cariño, atención y comprensión.

SUBESCALA DE "GUSTO".

- G1. Satisfacción con la forma de interacción y aprecio por parte de la pareja. Este factor se refiere al gusto por hacer cosas juntos, complacer, platicar, pasar tiempo juntos, etc.
- G2. Insatisfacción con las características de la Relación. Se hace alusión al grado de desacuerdo respecto al modo y las características en que se da la interacción en la relación.
- G3. Satisfacción con la comprensión y atención. Satisfacción con la comprensión y atención. Se refiere al grado percibido con respecto al conocimiento y valoración por parte de la pareja hacia las necesidades de uno.
- G4. Insatisfacción con la comprensión y afecto de la pareja. Este factor se refiere al grado de disgusto percibido en cuanto al acercamiento y la valoración de la pareja.
- G5. Satisfacción con la valoración. Este factor alude al grado existente por el interés e importancia que la pareja concede a la relación y hacia uno como parte de ella.
- G6. Satisfacción con el trato hacia los hijos. Se refiere al agrado existente en la relación por el trato que ambos cónyuges proporcionan a los hijos.

SUBESCALA DE "FRECUENCIA"

- F1. Satisfacción con la forma y frecuencia de la interacción de pareja. Se refiere a los modos y cantidades en que se da la interacción en la relación (tiempo, atención, comunicación, apoyo, comprensión, etc).

- F2. Satisfacción Físico-Sexual. Se refiere a la forma y frecuencia de expresiones tales como besos, caricias, abrazos y relaciones sexuales.
- F3. Satisfacción con el trato que la pareja da hacia los hijos. Se refiere a la forma en que la pareja plantea y realiza el trato, la atención y la educación hacia los hijos.
- F4. Satisfacción con la participación y distribución de las tareas del hogar. Se refiere, como su nombre lo indica, a la forma y frecuencia en que se distribuyen, participan y realizan las tareas domésticas.
- F5. Satisfacción con las características de organización y funcionamiento. Este factor indica la percepción favorable en cuanto a aspectos estructurales, instrumentales, de toma de decisiones y e solución de problemas en la pareja.

La consistencia interna de las subescalas se presenta a continuación:

FACTORES	α
A1. Satisfacción con la Relación	.92
A2. Insatisfacción con la Relación	.88
A3. Satisfacción con la intimidad y afecto de la pareja	.77
A4. Insatisfacción con la familia extendida y amigos de la pareja	.69
A5. Satisfacción con el atractivo Físico y Sexual	.71
A6. Insatisfacción con las características de la pareja y la interacción	.58
A7. Satisfacción afecto	.73
G1. Satisfacción con la forma de interacción y aprecio por parte de la pareja	.92
G2. Insatisfacción con las características de la Relación	.91
G3. Satisfacción con la comprensión y atención	.89
G4. Insatisfacción con la comprensión y afecto de la pareja	.84
G5. Satisfacción con la valoración	.83
G6. Satisfacción con el trato hacia los hijos	.85
F1. Satisfacción con la forma y frecuencia de la interacción de pareja	.96
F2. Satisfacción Físico-Sexual	.95
F3. Satisfacción con el trato que la pareja da hacia los hijos	.97
F4. Satisfacción con la participación y distribución de las tareas del hogar	.85
F5. Satisfacción con las características de organización y funcionamiento	.89

C) Estilos de Negociación

Para evaluar esta área se utilizará el Inventario de Estilos de Afrontamiento (Levinger, et al.1989). Esta escala es de auto-reporte y consta de 29 reactivos que estiman la forma en que los individuos manejan típicamente el conflicto en sus relaciones cercanas. Incluye cinco subescalas que miden:

1. **Acomodación:** esta estrategia es alta en preocupación por el otro y baja en la preocupación por el yo. Incluye sacrificar las propias metas para satisfacer las necesidades del otro y protege las relaciones mediante el *dar* al otro, quien alcanza sus propios beneficios a expensas de quien se acomoda.
2. **Evitación:** es la estrategia baja en preocupación simultáneamente por el yo y por el otro. Al afrontar un conflicto, el individuo permite que dicha situación se deje sin resolver o permite que la otra persona tome la responsabilidad para resolver el problema. Los evitadores tienen un punto de vista negativo del conflicto y tienden a manejarlo diplomáticamente retirando su atención sobre el tópico, postergando su solución o simplemente retirándose de la situación. En algunos casos, esta estrategia permite a los otros lograr sus metas porque no hay oposición por parte del que evita.
3. **Contender:** es una estrategia alta en la preocupación por el yo, pero baja por el otro. En esta estrategia, la gente procura maximizar sus beneficios, mientras que esto provoca altos costos para el otro. Las situaciones de afrontamiento son vistas como situaciones en donde se tiene que ganar o perder. Esta estrategia es una aproximación orientada al poder, en la cual la gente trata de usar cualquier medio que le permita defender o ganar una posición que se considera es la correcta.
4. **Colaboración:** es una estrategia donde ambas partes ganan, ya que es una estrategia alta en la preocupación por el yo y en la preocupación por el otro. Una vez que se ha reconocido una situación por enfrentar, el colaborador tratara de integrar las necesidades mutuas en una solución que maximizará los intereses de los interlocutores.
5. **Compromiso¹:** es una estrategia en la cual se colabora con la otra persona llegando a un acuerdo mutuo de una forma creativa, es decir, no solo cediendo el 50%, sino creando una solución novedosa y conjunta (Ver Apéndice 8).

Los reactivos tienen como forma de respuesta: de (5) Totalmente de acuerdo a (1) Totalmente en desacuerdo. Esta escala fue aplicada en México por Sánchez (2000) y obtuvo las siguientes confiabilidades(Ver Apéndice 8):

¹ Debido al significado del estilo Sánchez (2000) le nombro como Acuerdo.

Estilo de negociación	α
Evitación	.66
Colaboración	.87
Acuerdo (<i>Compromiso</i>)	.89
Acomodación	.73
Contender	.77

D) Escala de Estilos Conductuales

Esta escala fue desarrollada por Sánchez (2000), y obtuvo la validéz de constructo a través de un análisis Factorial de Componentes Principales con rotación ortogonal. En el primer análisis se observó la presencia de cuatro factores con valor propio mayor de 1 que explican el 64.1% de la varianza y donde se incluyeron reactivos con cargas factoriales mayores a .40. El segundo análisis indicó tres factores con valor propio mayor de 1 que explican el 64.9% de la varianza y donde los reactivos tenían cargas factoriales mayores a .40 (Ver apéndice 9).

La consistencia interna de la escala se presenta a continuación:

Escala	α
Apoyo	.85
Convivencia	.76
Físico-Afiliación	.70
Intimidación y Exclusividad	.75
Rechazo y Exclusión	.89
Instrumentales Negativas	.81
Expresivas Negativas	.80

Con base en el contenido conceptual de cada factor, Sánchez (2000) definió a cada dimensión de la siguiente manera:

La dimensión de Apoyo se refiere a aquellas conductas aceptables dirigidas a ayudar a la pareja tanto en aspectos afiliativos (expresivos) como materiales (instrumentales), e incluye comportamientos como: apoyar, ayudar, ser comprensivo, tener detalles y atenciones, dar ánimo, dar palabras de aliento, escuchar, resolver problemas, tomar decisiones constructivas, reír, regalar y salir juntos.

El factor de Convivencia define aquellas conductas instrumentales de la vida diaria, dirigidas a la convivencia de la pareja tales como: descansar, dormir, acompañarse, compartir actividades y dividir dinero y responsabilidades.

La dimensión de conductas Físico-Afiliativas aborda aquellas formas de actuar en la intimidad con la pareja a nivel expresivo y corporal, y se incluyen: acariciar, besar, tomar de la mano y conversar.

En el área de la Intimidad y Exclusividad se abordan aquellos comportamientos implícitos en la relación amorosa afiliativa de pareja (decir que se le quiere, reconocer las cualidades del otro, dar su lugar al otro, jugar juntos, cuidar del otro) que le dan el carácter exclusivo a una persona en su relación de pareja; es decir, son aquellas conductas aceptables que definen la correspondencia interna entre los miembros de la pareja.

Por su parte, la dimensión de Rechazo y Exclusión comprende fundamentalmente las conductas insuficientes y por tanto negativas hacia la interacción mínima de la pareja en la cotidianidad. Incorpora todas aquellas formas de proceder contrarias al mantenimiento de la relación de pareja como: desaprobar al otro, mostrar desinterés, negarse a compartir, no demostrar emociones, rechazar y discutir, entre otras.

En las conductas Instrumentales Negativas se reúnen aquellas conductas de agresión física y/o psicológica, encaminadas a la violencia en distintos niveles, es decir, va de ignorar hasta golpear; pasando por el insulto, la ofensa, la molestia y la limitación.

Por último, la dimensión de conductas Expresivas Negativas circunscribe aquellas formas de actuar que tienen por fin la intimidación y manipulación de la pareja en términos afectivo-emocionales como: culpar, chantajear, desconfiar, cuestionar, etc.

RESULTADOS

I Análisis psicométrico del instrumento de estrategias de poder.

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 11 factores que explican el 60.6% de la varianza, con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 63 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 1).

Tabla 1. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estrategias de poder (ESPO)

FACTOR 1. AUTORITARIO N=17 α =.8783	
Pongo mala cara	.71785
Me comporto agresivamente	.69497
Amenazo a mi pareja	.64086
Me comporto antipático	.60594
Me hago el(la) enojado(a)	.58994
Le juzgo severamente	.54312
Ignoro a mi pareja	.52690
Le impongo condiciones a mi pareja	.52411
Suelo mentirle	.50141
Provoco altercados para que haga bilis	.47646
Hago lo que quiero sin tomar en cuenta su opinión	.47206
Descalifico su autoridad ante los otros	.44190
Lloro	.44054
Le dejo de hablar	.43964
Me niego a colaborar con mi pareja	.43674
Suelo prohibir actividades a mi pareja	.42366
Le provoco celos	.41043
FACTOR 2. AFECTO-SEXUAL POSITIVO N=9 α =.8845	
Halago sexualmente a mi pareja	.83969
Consiento a mi pareja	.81410
Soy amoroso	.77528
Le hago el amor	.76347
Apapacho a mi pareja	.76339
Seduzco a mi pareja	.73204
Halago sus cualidades	.73200
Utilizo mi atractivo físico	.68375
Le doy obsequios	.61499
FACTOR 3. DIRECTO RACIONAL N=10 α =.7744	
Le pido que me escuche	.74845
Le hago peticiones concisas	.76900
Se lo pido directamente	.76095
Pido comprensión a mi pareja	.68505
Le hago entrar en razón mostrándole ejemplos	.62643
Discuto los pro y los contra	.53979
Le hablo de la importancia de su apoyo	.50393
Expongo mis razones	.45737
Finjo interés por el(ella)	.45295
Hago ver a mi pareja las ventajas de lo que le pido	.36873

Continuación tabla 1.

FACTOR 4. EQUIDAD RECIPROCIDAD N=4 α =.8216	
Platico con mi pareja	-.68432
Dialogo con mi pareja	-.67465
Llego a acuerdos juntos a través del diálogo	-.61292
Me pongo de acuerdo con mi pareja	-.46282
FACTOR 5. IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN N=4 α =.7048	
Le prohíbo decir lo que piensa	.75101
Reprimo su iniciativa	.64456
Le recuerdo los favores que aún me debe	.54981
Le niego algunas cosas materiales	.53632
FACTOR 6. COERCIÓN N=4 α =.6313	
Le ordeno que me obedezca	.71425
Utilizo la fuerza física	.69546
Impongo mi voluntad	.49247
Me muestro indiferente, como si no pasara nada	.36051
FACTOR 7. CHANTAJE N=3 α =.6001	
Le recuerdo los sacrificios que he hecho por el(ella)	.59746
Le digo quien aporta más dinero a la relación	.59508
Hago énfasis en sus defectos	.56378
FACTOR 8. SEXUAL NEGATIVO N=3 α =.6685	
Evito un acercamiento sexual	.74811
Le digo a mi pareja que no deseo tener relaciones sexuales	.65375
Rechazo a mi pareja	.61476
FACTOR 9. DESCALIFICAR N=3 α =.6002	
Perjudico a mi pareja	.65324
Finjo interés por él(ella)	.51006
Humillo a mi pareja	.45889
FACTOR 10. AUTOAFIRMATIVO N=3 α =.6077	
Me muestro triste	-.65964
Le doy indicaciones precisas	.55054
Doy órdenes directas	.477443
FACTOR 11. AGRESIÓN PASIVA N=3 α =.6149	
Dejo de hacer lo que mi pareja me pide	.61363
Le doy algo a cambio	.55596
Le digo que no lo(la) quiero	.47660
Me autocalifico como incapaz	.44795

II Análisis psicométrico del instrumento de etilos de amor.

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 6 factores que explican el 52.8% de la varianza, con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 103 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 2).

Tabla 2. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estilos de amor.

FACTOR 1. AMISTOSO N=31 α =.9479	
Mi pareja y yo nos llevamos bien	.80247
Lo que más siento por mi pareja es cariño	.76305
Mi pareja y yo tratamos de congeniar nuestros tiempos para compartir actividades	.75953
Mi pareja es compatible conmigo	.73688
Siento seguridad con mi pareja	.72627
Me siento seguro (a) de la pareja que elegí	.72083
Mi relación de pareja es muy divertida	.71188
Mi pareja es mi mejor amigo (a)	.71142
Me siento a gusto cuando convivo con mi pareja	.66516
Mi pareja y yo tenemos "química"	.62898
Mi pareja y yo alimentamos día con día una gran amistad	.61999
Los lugares a los que asistimos mi pareja y yo para divertirnos, son por acuerdo mutuo	.60979
Mi pareja y yo nos entendemos	.59577
Me siento bien cada vez que ayudo a mi pareja	.58962
Supe elegir a mi pareja	.57957
Mi pareja y yo somos compatibles	.57367
En nuestra relación de pareja lo que más hacemos es compartir actividades	.57336
Me siento preocupado ante las preocupaciones de mi pareja	.56293
Gracias al cariño que nos tenemos mi pareja y yo, nos amamos	.55959
Estoy dispuesto (a) a apoyar a mi pareja en todo lo que se le ofrezca	.55154
Creo que mi pareja es el amor de mi vida	.53327
Quiero permanecer a lado de mi pareja el mayor tiempo posible	.53022
Hago lo que sea necesario por proteger a mi pareja	.51849
En todo momento muestro atención por el bienestar de mi pareja	.49100
Mi relación de pareja es funcional	.49973
Me mantengo cerca de mi pareja el mayor tiempo posible	.48333
Siento un gran afecto por mi pareja	.47763
Me conmueve el ver a mi pareja preocupada (o)	.46924
Cuando estoy con mi pareja, mis sentimientos por ella (él) se hacen más intensos	.44282
Me gusta jugar con mi pareja	.43856
Nuestro amor es realmente una amistad profunda	.39985

Continuación tabla 2.

FACTOR 2. EROS N=13 α =.9157	
Mi pareja me despierta mucha pasión	.71701
Busco la manera de seducir a mi pareja	.70046
Siento un gran deseo sexual por mi pareja	.68738
Mi pareja me atrae sexualmente	.67189
Me gusta acariciar a mi pareja	.63795
Con frecuencia busco el momento de estar a solas con mi pareja	.62669
Me encanta el juego del amor	.60904
Pienso continuamente en formas de coquetear con mi pareja	.60305
El simple hecho de ver a mi pareja me excita	.58832
Busco la manera de tener goce sexual con mi pareja	.50875
Cuando tengo cerca de mí a mi pareja, me emociono	.50140
Puedo ayudar a mi pareja ante cualquier cosa que me pida	.43574
El amor que existe dentro de la relación, es producto de lo mucho que simpatizamos mi pareja y yo	.40097
FACTOR 3. AGAPE N= 10 α =.9051	
Antes que yo está mi pareja	.74278
Mi pareja es más importante que yo	.72234
Primero cubro las necesidades de mi pareja, antes que las mías	.65763
Sólo vivo para mi pareja	.65275
Toleraría todo por el bien de mi pareja	.65127
Preferiría sufrir yo, antes de ver sufrir a mi pareja	.63347
Me sacrifico por mi pareja	.58539
Usualmente estoy dispuesto (a) a sacrificarme para no obstaculizar las metas que mi pareja se propone	.55853
Haría cualquier cosa por complacer a mi pareja	.53490
Todo lo mío es de mi pareja	.49685
FACTOR 4. MANIA N= 13 α =.6682	
Celo mucho a mi pareja	.74430
Constantemente superviso lo que hace mi pareja	.67670
Soy desconfiado (a) ante lo que me dice mi pareja	.61608
Discuto frecuentemente con mi pareja sobre su comportamiento	.59320
Siento celos por todo lo que hace mi pareja	.57977
Le pido a mi pareja "cuentas" de todo lo que hace	.54275
Me mantengo al lado de mi pareja por temor a quedarme solo	.53918
Cero que mi pareja me debe consultar antes de tomar cualquier decisión	.49964
Desconfío de mi pareja	.47261
Busco la manera de controlar a mi pareja	.43530
Soy dependiente de mi pareja	.31225

Continuación tabla 2.

FACTOR 5. LUDUS N=12 α =.7567	
Me gusta tener muchas parejas	.73107
Fácilmente me cansa una relación de pareja, por eso constantemente busco nuevas relaciones	.71128
Considero que hay que tener varias parejas, pues solo se vive una vez	.68103
Disfruto tener varias parejas	.65643
Pienso que debería tener muchas parejas	.61190
Las conductas dirigidas a conquistar, me excitan sexualmente	.64935
Trato de mantener a mi pareja un tanto incierta (o) de mi compromiso con ella	.62193
Considero que no hay mujer / hombre que se me resista	.51055
Sólo el ver a mi pareja me incita a chiflarle	.50111
Mi relación de pareja sirve	-.43079
Mis sentimientos hacia mi pareja son inestables	.42471
Soy muy coqueto (a) con personas del sexo opuesto	.42461
FACTOR 6. PRAGMA N=14 α =.7839	
Mi Relación e pareja me es útil	.74776
Mi relación de pareja me resulta conveniente	.73781
Pienso que en una relación de pareja debe ser uno muy analítico	.73890
Lo que más tome en cuenta para escoger a mi pareja fue que tanto se parecía a mi familia	.72790
Planeé cuidadosamente mi vida antes de elegir a mi pareja	.69658
Para escoger a mi pareja busqué a alguien con antecedentes similares a los míos	.68896
Para elegir a mi pareja, eché mano de mi inteligencia	.62667
Mi relación de pareja es práctica	.57954
Antes de comprometerme con mi pareja consideré lo que ella (él) estaba planeando en su vida	.58648
Pienso que soy inteligente por haber elegido a mi pareja	.58114
Me conduje cautelosamente antes de comprometerme con mi pareja	.51817
Mi relación de pareja la he planeado cuidadosamente	.51172
El elegir a una pareja requiere de una conducta planeada	.48682
En mi relación de pareja, siento la necesidad de llegar a la consumación sexual	.42677

III Análisis psicométrico del instrumento de estilos de Negociación.

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo. Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 4 factores que explican el 54.4% de la varianza, con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 31 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 3).

Tabla 3. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estilos de negociación

FACTOR 1. COLABORACIÓN-EQUIDAD N=12 α =.9255	
Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo	.78042
Busco la ayuda de mi pareja para lograr una solución mutuamente satisfactoria	.77873
Pongo de mi parte para que mi pareja y yo resolvamos problemas	.76900
Trato de hacer que mi pareja llegue a acuerdos compartidos	.76350
Busco equidad entre mi pareja y yo	.74845
Coopero para lograr el acuerdo con mi pareja	.74169
Trato de encontrar una solución de mutuo acuerdo con mi pareja	.73230
Busco un arreglo en el que cada uno de nosotros logremos algunas de nuestras metas y cedamos en otras	.71348
Colaboro con mi pareja para resolver nuestras diferencias	.70381
Comparto los problemas con mi pareja de tal manera que podamos encontrar una solución juntos	.69899
Propongo soluciones equitativas entre nosotros	.69580
Trato de equilibrar la relación entre mi pareja y yo	.59609
FACTOR 2. ACOMODACIÓN N=7 α =.8033	
Acepto fácilmente lo que mi pareja hace o dice	.71609
Me adapto a los deseos de mi pareja aunque inicialmente esté en desacuerdo	.70573
Me adapto a los deseos de mi pareja aunque inicialmente esté en desacuerdo	.69085
Suelo adecuarme a la forma de ser de mi pareja	.68485
Si mi pareja está convencida de su posición, yo lo acepto	.62943
Si mi pareja y yo estamos en desacuerdo, adapto mis puntos de vista a los de mi pareja	.50681
Me adapto fácilmente a la forma de ser de mi pareja	.49784

Continuación tabla 3.

FACTOR 3. CONTENDER N=6 $\alpha = .7589$	
Me esfuerzo para salirme con la mía	.71684
Trato de salirme con la mía cada vez que puedo	.70794
Soy insistente al argumentar mi punto de vista	.70256
Impongo mi forma de ser	.65397
Mi meta es convencer a mi pareja de mis deseos	.57982
Trato de convencer a mi pareja de las ventajas de mi posición	
FACTOR 4. EVITACIÓN N=6 $\alpha = .7003$	
No discuto tópicos que pueden provocar conflicto	.65458
Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo	.63897
Procuro evitar situaciones desagradables	.55932
Cambio mi posición con tal de prevenir conflictos	.55745
Hago todo lo posible para evitar tensión	.50442
Pospongo hablar acerca de un tópico sobre el cual estoy en desacuerdo con mi pareja	.48657

IV. Análisis psicométrico del instrumento de satisfacción Marital

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 5 factores que explican el 55.9% de la varianza para la subescala de actitudes; 4 factores que explican el 56.6% de la varianza para la subescala de Frecuencia y 4 factores que explican el 71.1% de la varianza para la subescala de Gusto. Todos estos factores con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 31 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 4).

Tabla 4. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de Satisfacción Marital

SATISFACCIÓN / ACTITUDES	
FACTOR 1. SATISFACCIÓN AFECTIVA-SEXUAL N=11	
$\alpha = .8779$	
Lo que mi pareja hace es importante	.69394
Quiero a mi pareja	.66521
Creo que mi pareja es guapo(a)	.66129
Mi pareja me atrae físicamente	.66013
Considero a mi pareja una persona muy inteligente	.65935
Siento una ternura por mi pareja	.65502
Me gusta escuchar a mi pareja	.57731
Me agrada que mi pareja comparta sus intereses conmigo	.56157
Me gusta cómo me hace el amor mi pareja	.56042
Los momentos más felices de mi vida han sido a lado de mi pareja	.55921
Tolero todos los defectos de mi pareja	.41019
FACTOR 2. SATISFACCIÓN CON LA RELACIÓN (COMUNICACIÓN/APOYO) N=7	
$\alpha = .9049$	
Mi pareja siempre me escucha	.80322
Mi pareja es comprensiva	.75874
Cuando pido a mi pareja que me escuche lo hace atentamente	.71947
Mi pareja siempre trata de complacerme	.71726
A mi pareja le gusta como soy	.62590
Mi pareja y yo tenemos muchos intereses en común	.53947
A mi pareja le gustan muchas cosas de las que yo disfruto	.52001
FACTOR 3. INSATISFACCIÓN CON LA RELACIÓN N=5	
$\alpha = .8109$	
Mi pareja a menudo me falta al respeto	.60028
Mi pareja siente que yo no he logrado nada	.57412
Siento que mi pareja no me valora	.55006
Mi pareja no me dedica tiempo	.54292
Me asfixia la relación de pareja que llevo	.43710
FACTOR 4. INSATISFACCIÓN CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LA PAREJA E INTERACCIÓN (INTOLERANCIA/FALTA DE ACEPTACIÓN) N=5	
$\alpha = .7034$	
Me Desagrada que mi pareja me cuente todo o que hace	.71103
Cuando mi pareja es romántica se me hace muy cursi	.66919
Me desagrada que mi pareja me pida que cambie	.55703
A mi pareja le desagrada mi forma de ser	.46912
Me disgusta la forma en que mi pareja me hace el amor	.38967

Continuación tabla 4.

FACTOR 5. INSATISFACCIÓN CON LA FAMILIA DE ORIGEN N=4 $\alpha = .7571$	
Prefiero no relacionarme con mis suegros	.82420
Los padres de m pareja y yo siempre terminamos disgustados	.80925
En general llevo una mala relación con mis suegros	.78663
Mi pareja siempre trata de complacerme	.53980

SATISFACCIÓN / GUSTO

FACTOR 1. ATRACCIÓN FÍSICA Y ROMANCE N=10 $\alpha = .8988$	
Me gusta como se arregla mi pareja	.71714
Considero que mi pareja es atractiva	.70402
Me gusta consentir a mi pareja	.69463
Me siento orgulloso(a) por lo que ha logrado mi pareja	.68331
Me gusta conocer más acerca de mi pareja	.65288
Es importante para mí el pasar el tiempo con mi pareja	.62565
Me agrada que mi pareja me pregunte cómo estuvo mi día	.62481
Me gusta que mi pareja sea romántica	.61728
Me agrada preguntarle a mi pareja cómo estuvo su día	.61233
Entiendo a mi pareja	.54590
FACTOR 2. INTIMIDAD N=6 $\alpha = .8654$	
Mi pareja me entiende	.75090
Mi pareja es muy cariñoso(a) conmigo	.72684
Mi pareja tiene tiempo para mí	.70203
Siento que tenemos buena comunicación	.69018
Mi pareja me acepta como soy	.55239
Me cuesta trabajo comunicarme con mi pareja	-.51755
FACTOR 3. INSTISFACCIÓN HACIA EL TRATO DE LOS HIJOS N=7 $\alpha = .5470$	
A mi pareja le desagrada la relación que llevo con mis hijos	.80868
La educación que doy a mis hijos le desagrada a mi pareja	.80630
La mayoría de los problemas en la relación son por nuestros hijos	.71114
Me cuesta trabajo comprender los deseos de mi pareja	.67306
Yo devalúo a mi pareja	.61374
Mi pareja se lleva mal con mis amigos	.59625
Me disgusta como educa mi pareja a nuestros hijos	.45505

Continuación tabla 4.

FACTOR 5. INCOMPRESIÓN Y DESVALORIZACIÓN	
N=5 α =.6754	
Me disgusta que mi pareja sea tan afectuoso(a)	.77088
Me disgustan las amistades de mi pareja	.68914
Mi pareja no me escucha como yo quisiera	.52045
No comprendo a mi pareja	.44959
A mi pareja le desagrada mis logros	.35344

SATISFACCIÓN / FRECUENCIA

FACTOR 1. SATISFACCIÓN CON LA ORGANIZACIÓN Y EL FUNCIONAMIENTO N=10 α =.9377	
La frecuencia con que mi pareja me demuestra su apoyo	.75803
La frecuencia con la que mi pareja soluciona los problemas familiares	.74534
La forma en que mi pareja me demuestra su comprensión	.72335
La frecuencia con la que mi pareja participa en la toma de decisiones	.70959
La forma en que mi pareja me demuestra su apoyo	.69677
La manera en que mi pareja soluciona los problemas familiares	.63460
La frecuencia con la que mi pareja platica conmigo	.55941
La forma en que mi pareja se interesa en mis problemas	.54951
La forma en que mi pareja participa en la toma de decisiones	.48665
La contribución de mi pareja en los gastos familiares	.42665
FACTOR 2. SATISFACCIÓN FÍSICO-SEXUAL N=6 α =.8951	
La forma en que mi pareja me expresa su interés en que tengamos relaciones sexuales	.80582
La forma en que mi pareja me besa	.76545
La frecuencia con que mi pareja me besa	.75950
La frecuencia con que mi pareja me expresa su interés en que tengamos relaciones sexuales	.75717
La forma en que mi pareja me acaricia	.75469
La forma en que se divierte mi pareja	.40515
FACTOR 3. SATISFACCIÓN CON EL TRATO HACIA LOS HIJOS N=5 α =.9400	
La forma en la cual mi pareja presta atención a nuestros hijos	.85640
La frecuencia con que mi pareja participa en la educación de los hijos	.84561
La manera en la cual mi pareja trata a nuestros hijos	.84428
La forma en que mi pareja educa a nuestros hijos	.84324
La frecuencia con la que mi pareja presta atención a nuestros hijos	.81810

Continuación tabla 4.

FACTOR 4. SATISFACCIÓN CON LA DISTRIBUCIÓN Y PARTICIPACIÓN EN EL HOGAR N=4 $\alpha = .8849$	
La frecuencia con la que mi pareja participa en la realización de las tareas hogareñas	.76937
La frecuencia con la que mi pareja propone que se distribuyan las tareas familiares	.76397
La manera en que mi pareja participa en la realización de las tareas hogareñas	.74260
La forma en que mi pareja propone que se distribuyan las tareas familiares	.72400

V. Análisis psicométrico del instrumento de Estilos Conductuales

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 8 factores que explican el 52.3% de la varianza. Todos estos factores con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 52 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 5).

Tabla 5. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estilos Conductuales

FACTOR 1. FÍSICAS, DE APOYO Y AFILIACIÓN N=8 $\alpha = .8411$	
Acariciar	.76491
Besar	.72326
Acompañar	.62610
Apoyar	.62483
Ayudar	.57844
Tomar de la mano al otro	.55535
Compartir actividades	.45744
Decir que se le quiere	.36815

Continuación tabla 5.

FACTOR 2. RECHAZO Y EXCLUSIÓN N=10 α =.8360	
No resolver problemas	.72753
No prestar atención	.61415
No convivir	.58337
No comprender	.55433
No estar cuando se le necesita	.55288
Dejar al otro "arreglárselas" solo	.45225
Negarse a compartir	.44300
Mostrar desinterés	.42722
No demostrar emociones	.37958
Ser comprensivo	-.36675
FACTOR 3. INTIMIDAD N=5 α =.7694	
Satisfacer las necesidades del otro	.79177
Descansar juntos	.72166
Escuchar	.65173
Cuidar del otro	.52769
Dar su lugar al otro	.50620
FACTOR 4. DEGRADACIÓN N=4 α =.6293	
Golpear	.69822
Faltar al respeto	.67199
Desconfiar	.48461
Desaprobar al otro	.42465
FACTOR 5. INSTRUMENTAL NEGATIVO N=8 α =.8178	
Pelear	.70372
Rechazar	.61085
Ordenar	.52638
Insultar	.52106
Molestar	.47023
Ofender	.44755
Ignorar	.40235
Discutir	.37896
FACTOR 6. EXPRESIVO-NEGATIVO N=7 α =.7830	
Controlar	.73207
Cuestionar	.69867
Criticar	.63342
Decidir por el otro	.48648
Culpar	.47142
Exigir	.45128
Limitar	.42919
FACTOR 7. CONVIVENCIA N=5 α =.7285	
Conversar	.65342
Jugar juntos	.59341
Reír juntos	.57749
Reconocer cualidades del otro	.48033
Chantajear	-.39912

Continuación tabla 5.

FACTOR 8. ORGANIZACIÓN Y MANTENIMIENTO N=5	
$\alpha = .7693$	
Salir de viaje juntos	.75685
Salir juntos	.73578
Tomar decisiones constructivas	.41584
Resolver problemas	.40699
Tener detalles y atenciones	.38687

VI. Análisis psicométrico del instrumento de Estilos de Poder

Para conocer el poder de discriminación de los reactivos se analizó la distribución de frecuencias (sesgo y curtosis), y se sometió además a una prueba t de student por reactivo.

Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) para obtener las dimensiones y la validez de constructo del instrumento. Se obtuvieron 8 que explican el 59.5% de la varianza. Todos estos factores con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron 73 reactivos con un peso factorial mayor o igual a .40 para cada dimensión (ver tabla 6).

Tabla 6. Análisis factorial y consistencia interna de la escala de estilos de Poder

FACTOR 1. AUTORITARIO N=27 $\alpha = .9582$	
Agresivo(a)	.81957
Dominante	.79130
Inaccesible	.78997
Rebuscado(a)	.76153
Conflictivo(a)	.76025
Confuso	.75918
Superficial	.75895
Explosivo(a)	.72775
Irresponsable	.71730
Gritón	.71392
Cruel	.64363
Manipulador	.60827
Violento	.60567
Seco(a)	.59845
Frio(a)	.59073
Aspero(a)	.56524
Hostil	.56144
Represivo(a)	.55520
Destructivo(a)	.53076

Continuación tabla 6.

Caprichoso(a)	.51530
Controlador(a)	50850
Apático(a)	.49727
Severo(a)	.49469
Altivo(a)	.48216
Defensivo(a)	.47242
Tajante	.46755
Impulsivo	.42375
FACTOR 2. NEGOCIADOR-DEMOCRATICO N=16 $\alpha = .9117$	
Colaborador	.72412
Justo	.68270
Reflexivo(a)	.67274
Equitativo	.66769
Comprensivo	.65168
Flexible	.61178
Sugerente	.59420
Seguro	.59344
Expresivo(a)	.57376
Cooperativo	.57120
Tolerante	.55491
Consistente	.55240
Empático (me pongo en su lugar)	.54568
Cordial	.51322
Sutil	.49712
Atento	.49575
FACTOR 3. TRANQUILO-CONCILIADOR N=11 $\alpha = .9353$	
Accesible	.74588
Calmado(a)	.72597
Amable	.71327
Cortés	.70492
Conciliador	.69898
Afectuoso(a)	.63951
Respetuoso(a)	.58684
Tranquilo(a)	.52112
Razonable	.50643
Abierto(a)	.49372
Comunicativo(a)	.49136
FACTOR 4. AFECTIVO N=5 $\alpha = .9115$	
Cariñoso	.73146
Dulce	.73121
Cálido	.72180
Tierno	.71883
Amoroso	.58047

Continuación tabla 6.

FACTOR 5. RIGIDO N=4 α =.7749	
Estricto(a)	.76202
Exigente	.69988
Rigido(a)	.63492
Competitivo(a)	.57537
FACTOR 6. APATICO N=4 α =.7955	
Brusco(a)	.52655
Chocante	.51799
Impositivo(a)	.48873
Desordenado(a)	.43207
FACTOR 7. SUMISO N=3 α =.7130	
Sumiso(a)	.82009
Sometido(a)	.66061
Débil(a)	.58462
FACTOR 8. LAISSES FAIRE N=3 α =.6918	
Permisivo(a)	.71350
Comprometido(a)	.70809
Liberador(a)	.69135

VII Correlaciones Inter-escala

Estilos de Poder y Estilos de Amor.

En cuanto a la relación entre estilos de poder y amor para hombres, se encuentra que en el caso del estilo amistoso, correlaciona positiva y significativamente con el estilo de poder afectivo, tranquilo-conciliador, negociador-democrático y *laissez faire* y en forma negativa con los estilos autoritario, apático e impositivo. Esto indica que las personas que sienten que se llevan bien con sus parejas, que comparten actividades son compatibles, también manifiestan un estilo amoroso, cariñoso y tierno, además de ser colaboradores, equitativos y calmados. Así mismo las personas que alimentan día con día una amistad profunda con su pareja no son agresivos, dominantes, bruscos, exigentes y chocantes.

En el caso de las mujeres el patrón encontrado es muy similar en el caso de la dimensión del estilo de amor amistoso, no obstante la única diferencia radica en que el estilo de poder sumiso correlaciona en forma negativa con este estilo de amor, es decir aquellos que sienten que su pareja es su mejor amigo, no harían uso de la debilidad o de mostrar sumisión y sometimiento para convencerla de hacer algo.

En el caso del estilo de amor eros existe una paridad con estilo de amor amistoso y el comportamiento encontrado con los demás estilo de poder. Ya que se observa que cuando un miembro de la pareja se basa en el juego del amor y la atracción física, también utiliza estilos de poder positivo, como el afecto, el ser tranquilo-conciliador, democrático-negociador y *laissez faire* y hace menos uso de estilos negativos como son el autoritario, apático e impositivo. En el caso de las mujeres las correlaciones encontradas son similares a las encontradas por los hombres, a diferencia de la correlación negativa entre eros y el estilo sumiso, donde el amor basado en la atracción hace menos uso de la sumisión y el sometimiento para convencer a la pareja de hacer algo que desea.

Para el estilo de amor agape las relaciones encontradas con los estilos de poder son similares a las encontradas en los estilos amistoso y eros, tanto en el caso de la mujer como en el caso del hombre, observando que cuanto más un miembro de la pareja siente que esta es más importante que él, también usa como estilo de poder, el afecto, negociar y conciliar, y menos el estilo autoritario, apático e impositivo.

Para el estilo manía, que representa el amor obsesivo, se encuentra en el caso de los hombres que correlaciona con los estilos de poder negativos, es decir que cuanto más obsesivo y demandante es un miembro de la pareja, también usa un estilo de poder autoritario, impositivo, apático y sumiso. Por otro lado también se

encuentra que se correlaciona mania en forma negativa con *laissez faire*, situación que indica que una persona celosa y demandante no es permisiva ni liberadora.

Para las mujeres la relación encontrada entre este mismo estilo, demandante y posesivo, refiere la misma secuencia encontrada que en el caso de los hombres, no obstante cabe señalar que no se relaciona con el factor de *laissez faire*.

Para el estilo de amor lúdico, forma de pensar que representa al sujeto que tiene muchas parejas y busca nuevas relaciones se comporta en el caso de los estilos negativos para hombres, de la misma forma que el estilo maniaco, ya que este estilo correlaciona con ser autoritario, impositivo y apático. Sin embargo a diferencia del anterior correlaciona en forma negativa con los estilos positivos, afectivo, tranquilo-conciliador y negociador-democrático. De forma semejante en el caso de las mujeres este estilo correlaciona de forma positiva con los estilos negativos y de forma negativa con los estilos positivos, cabe señalar que el único factor de los estilos positivos de poder con el cual no se relaciona, es el afectivo.

Finalmente para el estilo de amor práctico (*pragma*), que implica un estilo de amor planeado, solo correlaciona con los estilos de poder positivo, ya que la persona, que piensa que su pareja es útil, conveniente y que su relación es práctica, también utiliza el afecto, la negociación y la conciliación como formas de pedir algo que el o ella desean. En el caso de esta dimensión no correlaciona con factores negativos (Ver tablas 7 y 8).

Tabla 7. Correlaciones entre Estilos de Poder y estilos de amor para hombres.

Estilos	Amistoso	Eros	Agape	Mania	Ludus	Pragma
Autoritario	-.490**	-.334**	-.285**	.226**	.420**	-.017
Negociador-Democrático	.413**	.348**	.244**	-.078	-.174**	.154**
Tranquilo-Conciliador	.480**	.405**	.290**	-.095	-.243**	.135*
Afectivo	.501**	.451**	.399**	.006	-.154**	.206**
Impositivo	-.204**	-.172**	-.140*	.134*	.220**	.132*
Apático	-.316**	-.238**	-.198**	.190**	.327**	-.019
Sumiso	-.01	.065	.104	.189**	.089	.142*
Laissez Faire	.208**	.175**	0.73	-.128*	-.018	.199**

* $p < .05$ ** $p < .01$

Tabla 8. Correlaciones entre Estilos de Poder y estilos de amor para mujeres.

Estilos	Amistoso	Eros	Agape	Mania	Ludus	Pragma
Autoritario	-.301**	-.320**	-.175**	.192**	.335**	-.098
Negociador- Democrático	.400**	.306**	.262**	.016	-.151**	.209**
Tranquilo- Conciliador	.452**	.434**	.301**	.060	-.150**	.196**
Afectivo	.507**	.495**	.351**	.208**	-.065	.217**
Impositivo	-.206**	-.241**	-.123*	.110	.229**	-.008
Apático	-.209**	-.244**	-.174**	.186**	.274**	-.091
Sumiso	-.142*	-.136*	.046	.206**	.120	-.016
Laisses Faire	.278**	.188**	.095	.001	.039	.211**

* p < .05 ** p < .01

Estilos de Poder y Estilos de Negociación.

Cuando se habla de estilos de poder y negociación se encuentra para el caso de los hombres en el estilo acuerdo-colaboración que correlaciona en forma positiva y significativa con la forma de ser afectiva, negociador-democrático, tranquilo-conciliador y laisses faire y en forma negativa con ser autoritario, impositivo, apático y sumiso. Es decir las personas que buscan soluciones mutuas, acuerdos y colaboración para solucionar los problemas, también son cariñosas, afectivas, calmadas, negociadoras, colaboradoras y justas, y usan menos una forma agresiva, dominante, estricta, chocante y sometida para pedir algo. En el caso de las mujeres las correlaciones encontradas en este estilo de negociación siguen el mismo formato que en el caso de los hombres.

Para el estilo de acomodación, tanto en hombres como en mujeres se presentan correlaciones positivas y significativas con los estilos afectivo, negociador-democrático, tranquilo-conciliador y laisses faire. Llama la atención que en ambos sexos también existe una correlación positiva con el estilo de poder sumiso, esto lleva a pensar que cuando la persona sacrifica sus propias metas por el bienestar del otro, también tiene una forma sometida y sumisa, para pedir algo. Lo cual implica que sacrificio es sinónimo de sometimiento. Por otra parte este estilo de acomodación correlaciona en ambos grupos en forma negativa con una forma de ser autoritario y apático en el caso de los hombres y en las mujeres autoritario, apático y además impositivo.

En el caso del estilo de negociación denominado contender, que contiene aspectos de en donde el sujeto busca sus beneficios propios, se encuentra correlaciones positivas con los estilos de poder, autoritario, apático e impositivo y en forma negativa con los estilos de poder afectivo y tranquilo-conciliador. Es decir aquel sujeto que le gusta defender o ganar una posición, también es agresivo, dominante, inaccesible, brusco chocante, estricto y exigente, por otro lado aquel que piensa en su beneficio, hace menos uso del cariño y el amor así como es menos accesible, calmado y amable.

En el caso de las mujeres aunque las correlaciones encontradas entre el estilo de contender y los factores negativos es igual que en los hombres, no se presentan correlaciones con las dimensiones positivas. Esto es que cuando la mujer tiene un estilo donde busca ganar o beneficiarse de algo es más agresiva, dominante, inaccesible, rígida y competitiva.

Por último en cuanto al estilo de Evitación, para los hombres, se encuentra que se relaciona positiva con los estilos positivos de poder: negociador-democrático, tranquilo-conciliador, afectivo y *laissez faire*, esto conlleva a pensar que el sujeto que retira la atención del tópico que causa conflicto y hace a un lado el problema, generalmente es colaborador, justo, accesible, calmado, cariñoso, permisivo y liberador. En este mismo grupo se observan correlaciones negativas con los estilos de poder negativos, esto implica que el miembro de la pareja que evita enfrentar el problema, no es autoritario, agresivo, chocante, rígido y brusco. No se encontró relación con el factor sumiso.

En el caso de las mujeres el comportamiento de las correlaciones es igual al de los hombres, donde se encuentra que la evitación se correlaciona en forma positiva con los estilos positivos de poder, es decir que la persona que hace a un lado el problema, no dándole importancia, es más calmado, cariñoso, accesible, colaborador y justo. Por otra parte los factores que no tienen relación con el estilo de evitación en este grupo, son los estilos de poder apático y sumiso, este último presenta la misma correlación que en los hombres (Ver tablas 9 y 10).

Tabla 9. Correlaciones entre Estilos de Poder y estilos de negociación para hombres.

Estilos	Acuerdo-Colaboración	Acomodación	Contender	Evitación
Autoritario	-.497**	-.239**	.322**	-.248**
Negociador-Democrático	.511**	.314**	-.079	.329
Tranquilo-Conciliador	.483**	.288**	-.146*	.272**
Afectivo	.410**	.380**	-.125*	.292**
Impositivo	-.211**	-.098	.314**	-.131*
Apático	-.378**	-.156**	.285**	-.213**
Sumiso	-.155**	.163**	.046	.103
Laisses Faire	.304**	.247**	.048	.192**

* p< .05 **p< .01

Tabla 10. Correlaciones entre Estilos de Poder y estilos de negociación para mujeres.

Estilos	Acuerdo-Colaboración	Acomodación	Contender	Evitación
Autoritario	-.368**	-.186**	.272**	-.118*
Negociador-Democrático	.390**	.184**	.073	.205**
Tranquilo-Conciliador	.458**	.252**	-.044	.222**
Afectivo	.319**	.181**	-.031	.163**
Impositivo	-.240**	-.138*	.276**	-.092
Apático	-.246**	-.136*	.311**	-.070
Sumiso	-.167**	.127*	.049	.145**
Laisses Faire	.249**	.147**	.106	.126*

* p< .05 **p< .01

Estilos de Poder y Satisfacción Marital.

En el caso de los estilos de poder y la satisfacción marital en la subescala de actitudes, se encuentra que en los hombres, la satisfacción afectiva-sexual esta relacionada con estilos de poder positivos, como el ser afectivo, negociador-democrático, tranquilo-conciliador y *laissez faire*. Esto es que la persona que quiere a su pareja, le atrae físicamente y le gusta como le hace el amor, utiliza mas el amor, el cariño, es colaborador, comprensivo, amable, cortés y permisivo. Así mismo un miembro de la pareja satisfecho en esta área utiliza menos estilos de poder negativos como ser autoritario, impositivo y apático.

En el caso de las mujeres, la situación es muy similar en cuanto a las correlaciones obtenidas en esta área, ya que cuando se encuentran satisfechas en la parte afectiva-sexual utilizan mas estilos de poder positivos y en menor proporción los estilos negativos.

Para el área de satisfacción con la comunicación y el apoyo, también se encuentran correlaciones positivas y significativas con los estilos de poder positivo y correlaciones negativas y significativas con los estilos de poder negativos. Esto sucede tanto en hombres como en mujeres. En este caso implica que los miembros de la pareja se van a sentir mas satisfechos en el área de la comunicación y el apoyo debido a que usan mas el cariño, la ternura, el ser colaborador, reflexivo y justo, así como accesible, calmado, permisivo y liberador al pedir algo que desean. Por otro lado el usar estilos de poder negativo como el ser autoritario, impositivo, apático y sumiso detrimenta la satisfacción en esta área.

Para las áreas de Insatisfacción con la relación e intolerancia y falta de aceptación, dos factores negativos en el área de actitudes, se encuentra un patrón similar en ambas dimensiones y en ambos sexos, en donde los miembros de la pareja perciben que su pareja no los valora y les falta al respeto, hacen uso de estilos negativos de poder como ser autoritario, impositivo, apático y sumiso. De la misma forma, esta insatisfacción e intolerancia, lleva a que los estilos positivos correlacionen en forma negativa, ya que la gente ante esta perspectiva, utiliza menos el afecto, la negociación, el conciliar en la relación y se torna menos permisivo. Esta última correlación encontrada con el factor *laissez faire* se encuentra solo en los hombres, en las mujeres no correlacionó.

Con referencia a la Insatisfacción con la familia de origen se encuentra que los miembros de la pareja que prefieren no relacionarse con los suegros y terminan disgustados con ellos utilizan estilos de poder más negativos, como ser autoritario, impositivo y apático en el caso de los hombres y en el caso de las mujeres además con la sumisión. Esto indica que quien se lleva mal con los suegros, o no esta de acuerdo con estos, se correlaciona más con el uso de un estilo agresivo, dominante estricto, rígido y brusco. Y en las mujeres además con una forma sumisa y sometida (Ver tablas 11 y 12).

Tabla 11. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de actitudes para hombres.

Estilos	Satisfacción Afectiva-Sexual y Física	Satisfacción con la Comunicación y el apoyo	Insatisfacción con la relación	Intolerancia y Falta de Aceptación	Insatisfacción con la Familia de Origen
Autoritario	-.481**	-.459**	.485**	.516**	.305**
Negociador-Democrático	.429**	.359**	-.330**	-.344**	-.153**
Tranquilo-Conciliador	.468**	.443**	-.337**	-.441**	-.175**
Afectivo	.482**	.471**	-.312**	-.357**	-.171**
Impositivo	-.236**	-.226**	.264**	.325**	.221**
Apático	-.322**	-.374**	.359**	.397**	.231**
Sumiso	-0.13	-.115*	.199**	.204**	.078
Laisses Faire	.230**	.178**	-.148**	-.119*	-.052

* p < .05 ** p < .01

Tabla 12. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de actitudes para mujeres.

Estilos	Satisfacción Afectiva-Sexual y Física	Satisfacción con la Comunicación y el apoyo	Insatisfacción con la relación	Intolerancia y Falta de Aceptación	Insatisfacción con la Familia de Origen
Autoritario	-.356**	-.420**	.343**	.314**	.247**
Negociador-Democrático	.335**	.279**	-.252**	-.177**	-.179**
Tranquilo-Conciliador	.417**	.395**	-.311**	-.265**	-.208**
Afectivo	.391**	.388**	-.314**	-.221**	-.142*
Impositivo	-.202**	-.242**	.261**	.234**	.167**
Apático	-.227**	-.296**	.285**	.199**	.201**
Sumiso	-.152*	-.315**	.336**	.317**	.118*
Laissez Faire	.156**	.169**	-.119*	-.060	-.125*

* p < .05 ** p < .01

Para la escala de Satisfacción marital en la subescala de Gusto, se observa que cuando la pareja esta a gusto con la forma en que se arregla la pareja, lo atractiva que la ve, pasar el tiempo con ella y ser romántico, también utiliza una forma de pedir las cosas cariñosa, colaboradora, afectiva, comprensiva, accesible, conciliadora y permisiva, tanto en hombres como en mujeres. No obstante en el caso de los estilos negativos de poder en los hombres, cuando están satisfechos en el área física y el romance correlacionan en forma negativa. Esto es utilizan menos la agresión la imposición y el ser estricto o brusco. En el caso de las mujeres la secuencia en las correlaciones es igual a diferencia del estilo sumiso, en el cual la correlación es negativa y significativa, la persona que se percibe con un estilo sometido y acatado no esta satisfecha en esta área.

Por otro lado en el área de intimidad, los estilos positivos de poder están correlacionados en forma positiva y significativa tanto en hombres como en mujeres, encontrando que los miembros de la pareja que les gusta la forma en que su pareja los entiende, el tiempo que les dedica y la comunicación que tienen con ella, son más cariñosos, dulces y cálidos, accesibles, calmados, amables, colaboradores, justos y equitativos. En el caso de las mujeres hay un estilo de poder más que correlaciona con el área de la intimidad, donde el sujeto que percibe que su pareja lo entiende también es permisivo y liberador. En el caso de los factores negativos de los estilos de poder, los miembros de la pareja que están a gusto con la intimidad proporcionada por su relación son menos autoritarios, impositivos, sumisos y apáticos. Estas correlaciones se presentan tanto en hombres como en mujeres.

Para el área de insatisfacción con el trato hacia los hijos, en general se encuentran correlaciones bajas con los estilos de poder. Sin embargo en el caso de los hombres, solo hay relación con los estilos sumiso y *laissez faire*, es decir, el hombre que esta insatisfecho con este trato, convence a la pareja a través del sometimiento y la sumisión además de ser permisivo y liberador.

En el caso de la mujer que se encuentra insatisfecha con el trato hacia los hijos, las correlaciones también son bajas, aunque significativas. En este grupo se encuentra que este factor se correlaciona en forma positiva con los estilos autoritario, apático y sumiso, esto supone que el miembro de la pareja que se encuentra insatisfecho con el trato hacia los hijos también tiene una forma de ser agresiva, dominante, inaccesible, brusca, chocante sometida y débil.

Para el último factor que implica incomprensión y desvalorización hacia la pareja se encuentra un patrón muy similar tanto en hombres como en mujeres. Este factor se correlaciona con los estilos autoritario, impositivo, apático y sumiso. Esto significa que la pareja que es incomprendida, no escucha y es poco afectuosa, es más agresiva, estricta, brusca y se muestra débil al pedir algo al otro miembro de la relación.

Por otro lado esta incomprensión y desvalorización por parte de la pareja, lleva a tener menor uso de estilos positivos de poder, como son: tranquilo-conciliador, negociador-democrático, y solo en el caso de las mujeres *laissez faire* (Ver tablas 13 y 14).

Tabla 13. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de Gusto para hombres.

Estilos	Atracción Física y Romance	Intimidad	Insatisfacción con el trato hacia los hijos	Incomprensión y Desvalorización
Autoritario	-.530**	-.493**	.093	.453**
Negociador-Democrático	.490**	.383**	-.072	-.328**
Tranquilo-Conciliador	.581**	.466**	-.022	-.390**
Afectivo	.567**	.498**	.013	-.301**
Impositivo	-.267**	-.257**	.039	.312**
Apático	-.402**	-.353**	.105	.362**
Sumiso	-.017	-.131*	.185**	.148*
Laissez Faire	.222**	.103	.119*	-.080

* p < .05

**p < .01

Tabla 14. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de Gusto para mujeres.

Estilos	Atracción Física y Romance	Intimidad	Insatisfacción con el trato hacia los hijos	Incomprensión y Desvalorización
Autoritario	-.330**	-.329**	.199**	.320**
Negociador-Democrático	.286**	.293*	-.110	-.162**
Tranquilo-Conciliador	.401**	.358**	-.167**	-.242**
Afectivo	.434**	.401**	-.059	-.205**
Impositivo	-.252**	-.252**	.116	.261**
Apático	-.217**	-.212**	.159**	.207**
Sumiso	-.180**	-.240**	.125*	.303**
Laissez Faire	.151**	.176**	.026	-.153**

* p < .05 ** p < .01

La última subescala representada dentro de la dimensión de satisfacción marital, es la frecuencia. Aquí convergen los hallazgos encontrados tanto en hombres como en mujeres. Para el primer factor denominado satisfacción con la organización y funcionamiento en el hogar, se encuentra que a mayor satisfacción en esta área, los estilos de poder más usados son el afectivo, tranquilo-conciliador, negociador democrático y *laissez faire*. En esta misma dimensión los que correlacionan en forma negativa, es decir a mayor satisfacción en esta área menos se usan los estilos de poder: autoritario, apático, impositivo y sumiso.

En cuanto al área de satisfacción física y sexual, que tanto en hombres como en mujeres se asocia a estilos positivos de poder, ya que los miembros de la relación que les gusta la frecuencia con que su pareja los besa, los acaricia y tiene relaciones sexuales, utilizan más el cariño, el amor, colaboran, son equitativos, accesibles y amables, así como permisivos y liberadores al pedir algo a la pareja. Por otro lado a mayor satisfacción sexual y física menor uso de estilos de poder negativo, es decir menor uso de estilos tales como, el estilo autoritario, apático, impositivo y solo en el caso de las mujeres sumiso, es decir una persona que se muestra débil y sometida, no se encuentra satisfecha en el área físico-sexual.

En cuanto a la satisfacción con el trato hacia los hijos (subescala de frecuencia) se observa una disparidad en el número de correlaciones encontradas en hombres y en mujeres. En el caso de los hombres se nota que se encuentran satisfechos con el trato hacia los hijos, cuando su estilo es tranquilo-conciliador, afectivo, negociador-democrático y *laissez faire*, no así cuando el estilo con el que piden algo es autoritario, impositivo y apático. Dentro de este mismo factor para las mujeres, la situación cambia, ya que se sienten más satisfechas hacia el trato con los hijos cuando tienen un estilo afectivo y tranquilo-conciliador, y menos satisfechas en este rubro cuando el estilo es sumiso, autoritario y apático.

Finalmente en referencia a la satisfacción con la distribución y participación en las tareas del hogar, se advierten moldes muy similares para hombres y mujeres, ya que se ve que a mayor satisfacción en esta área mayor uso del estilo afectivo, tranquilo-conciliador, negociador-democrático y *laissez faire*. Este último solo se correlaciona en el caso de los hombres. En cuanto a las correlaciones negativas encontradas, se nota que en ambos grupos, a mayor satisfacción en la distribución y participación de las tareas en el hogar, hay un menor uso de estilos negativos de poder. Esto significa que cuando un miembro de la pareja está satisfecho con la manera, la forma y la frecuencia en la que la pareja participa en dichas actividades, no usa un estilo agresivo, estricto, brusco y sometido al pedir algo a la pareja (Ver tablas 15 y 16).

Tabla 15. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de Frecuencia de Participación para hombres.

Estilos	Satisfacción con la Organización y el Funcionamiento	Satisfacción Física y Sexual	Satisfacción con el trato hacia los hijos	Satisfacción con la distribución y Participación de las Tareas en el hogar
Autoritario	-.523**	-.411**	-.309**	-.400**
Negociador-Democrático	.423**	.392**	.205**	.373**
Tranquilo-Conciliador	.491**	.440**	.328**	.414**
Afectivo	.476**	.440**	.289**	.424**
Impositivo	-.223**	-.228**	-.141*	-.182**
Apático	-.400**	-.299**	-.255**	-.344**
Sumiso	-.120*	-.049	.025	-.063
Laisses Faire	.236**	.186**	.151*	.166**

* p < .05 ** p < .01

Tabla 16. Correlaciones entre Estilos de Poder y Satisfacción marital para la subescala de Frecuencia de Participación para mujeres.

Estilos	Satisfacción con la Organización y el Funcionamiento	Satisfacción Física y Sexual	Satisfacción con el trato hacia los hijos	Satisfacción con la distribución y Participación de las Tareas en el hogar
Autoritario	-.433**	-.346**	-.174**	-.294**
Negociador-Democrático	.353**	.228**	.081	.290**
Tranquilo-Conciliador	.429**	.356**	.151**	.378**
Afectivo	.451**	.392**	.164**	.359**
Impositivo	-.233**	-.222**	-.105	-.123*
Apático	-.339**	-.237**	-.115*	-.217**
Sumiso	-.305**	-.214**	-.261**	-.164**
Laisses Faire	.190**	.139*	.020	.094

* p < .05 ** p < .01

Estilos de Poder y Conductas.

En cuanto a la última escala aplicada, referida a las conductas y su relación con los estilos de poder, se observa en primer lugar una estrecha relación con todas las conductas. En particular, se ve que cuando se dan mayor número de conductas físicas, de apoyo y filiación, se usa más el estilo afectivo, seguido por el tranquilo-conciliador, negociador-democrático y *laissez faire*. Esta secuencia se presenta de igual forma tanto en hombres como en mujeres. Por otro lado en cuanto a este mismo factor se percibe el uso de estas conductas disminuye el uso de estilos negativos como el autoritario, impositivo, apático y sumiso.

Para las conductas de rechazo y exclusión se encuentra tanto en hombres como en mujeres, que a mayor calificación en esta área mayor es la encontrada en los estilos de poder negativo. Esto es el sujeto que no resuelve los problemas, no presta atención y no convive con su pareja, utiliza una forma de ser más agresivo, dominante, inaccesible, estricto, brusco y sometido al pedir algo que desea a su pareja. No así cuando utiliza el estilo de poder afectivo, tranquilo-conciliador, negociador-democrático y *laissez faire* en donde no hace uso de conductas de rechazo y exclusión.

Con respecto a las conductas de intimidad, se encuentra que a mayor puntuación obtenida en esta área mayor es el uso del cariño, la ternura, el amor, colaborar, ser accesible y permisivo como estilos de poder, tanto en hombres como en mujeres. Así mismo la calificación alta en conductas de intimidad lleva a un menor uso de estilos negativos de poder, como ser autoritario, apático, impositivo, y sumiso a excepción de estos dos últimos estilos en el caso de los hombres.

Para las conductas denominadas de degradación, se hace evidente la correlación con los estilos negativos de poder, es decir tanto en hombres como en mujeres, que golpean y faltan al respeto tienden a ser autoritarios, impositivos y apáticos al pedir algo a la pareja, así como sumisos en su forma de ser solo en mujeres.

Al hablar de las conductas instrumentales negativas, se encuentra una similitud entre hombres y mujeres en cuanto a la secuencia obtenida en las correlaciones, ya que se puede uno percatar que a mayor número de conductas como pelear, rechazar, ordenar e insultar, mayor es el uso de estilos autoritario, apático, impositivo y sumiso, sin embargo cuando la puntuación baja en el uso de este tipo de conductas, los estilos se tornan positivos y se observa mayor uso del afecto, la negociación, la conciliación y la permisividad como forma de pedir a la pareja algo que se desea.

Con relación a las conductas de tipo expresivo-negativas, se encuentra un patrón similar al factor anterior. Las correlaciones encontradas muestran que tanto en hombres como en mujeres, se presentan más conductas de este tipo cuando el

estilo de poder del sujeto es autoritario, impositivo, apático y sumiso, no así cuando el estilo es afectivo, negociador y conciliador.

Para las conductas de convivencia y organización-mantenimiento, el modelo a seguir es el mismo ya que a mayor calificación obtenida en estas áreas, se encuentran correlaciones positivas y significativas con los estilos positivos de poder. Esto implica que quién conversa, juega y ríe junto con la pareja así como salen juntos y resuelven problemas, utilizan mas una forma de ser afectiva, negociadora, conciliadora y permisiva, que aquellas que no tienen este tipo de conductas, en donde el estilo es autoritario, impositivo, apático y sumiso, para las parejas donde la convivencia es baja y autoritario, apático y sumiso en el caso de las parejas con pocas conductas de organización y mantenimiento de la relación (Ver tablas 17 y 18).

Tabla 17. Correlaciones entre estilos de poder y conductas para hombres.

Estilos	Físicas-Apoyo		Rechazo y Exclusión	Intimidación	Degradación	Instrumentales		Expresivo		Organización y Mantenimiento	
	Afiliación	Exclusión				Negativas	Negativas	Convivencia	Mantenimiento		
Autoritario	-.462**	.566**	-.269**	.466**	.575**	.489**	-.445**	-.362**			
Negociador-Democrático	.282**	-.388**	.306**	-.264**	-.343**	-.347**	.340**	.367**			
Tranquilo-Conciliador	.391**	-.449**	.284**	-.324**	-.446*	-.367**	.395**	.452**			
Afectivo	.404**	-.419**	.283**	-.349**	-.406**	-.409**	.438**	.457**			
Impositivo	-.233**	.224**	-.054	.257**	.365**	.372**	-.259**	-.096			
Apático	-.337**	.432**	-.245**	.373**	.407**	.414**	-.341**	-.270**			
Sumiso	-.143*	.115*	-.041	.102	.168**	.130*	-.169**	-.118*			
Laisses Faire	.121*	-.134*	.154**	-.037	-.158**	-.106	.191**	.232**			

* p < .05 ** p < .01

Tabla 18. Correlaciones entre estilos de poder y conductas para mujeres.

Estilos	Físicas-Apoyo Afilación	Rechazo y Exclusión	Intimidad	Degradación	Instrumentales Negativas	Expresivo Negativas	Convivencia	Organización y Mantenimiento
Autoritario	-.367**	.478**	-.353**	.409**	.505**	.484**	-.364**	-.317**
Negociador- Democrático	.330**	-.328**	.214**	-.300**	-.314**	-.248**	.360**	.384**
Tranquilo- Conciliador	.387**	-.411**	.328**	-.267**	-.421**	-.323**	.391**	.369**
Afectivo	.446**	-.376**	.306**	-.150**	-.353**	-.263**	.408**	.365**
Impositivo	-.223**	.304**	-.193**	.341**	.321	.355**	-.216**	-.142**
Apático	-.241**	.380**	-.301**	.402**	.426**	.411**	-.287**	-.175**
Sumiso	-.308**	.306**	-.291**	.260**	.277**	.219**	-.290**	-.195**
Laissez Faire	.237**	-.132*	.182**	-.051	-.141*	-.083	.167**	.275**

* p < .05 ** p < .01

Estrategias de poder y Estilos de Amor

Para el estilo de amor amistoso, se encuentra que se correlaciona tanto en hombres como en mujeres en forma positiva y significativa con los factores equidad-reciprocidad, afectivo-sexual, directo-racional y. Esto indica que la pareja que fundamenta su relación en la gran amistad que tiene con su pareja, halaga, consiente, es amoroso, da razones de su petición y llega a acuerdos con su pareja. Por otro lado quién presenta este estilo de amor, correlaciona en forma negativa con la estrategia de autoritarismo, imposición manipulación, coerción, chantaje, sexual-negativo y agresivo-pasivo. Esto indica que estas estrategias serían menos usadas cuando esta presente este estilo de amor.

Por otra parte para el estilo de amor Erótico, las correlaciones encontradas son muy similares a las reportadas por el estilo anterior, sin embargo la secuencia en hombres y mujeres cambia, ya que el factor que presenta correlación positiva y mas alta es el de equidad-reciprocidad en el caso de los hombres, seguido por directo-racional y después el afectivo sexual. Esto implica que el sujeto que se basa en la atracción física y las diferentes formas de seducir a su pareja, es mas equitativa, que llega a acuerdos, que propone o da razones de su petición y que se muestra afectivo. Y en el caso de las mujeres tanto la equidad-reciprocidad como el factor afectivo-sexual, son los mas altos en la correlaciones encontradas, esto implica que para la mujer utiliza mas estrategias de tipo afectivo-sexual en este estilo de amor y para el hombre el llegar a acuerdos, como una estrategia de poder es mas importante cuando presenta este estilo de amor.

En el estilo ágape, es decir, la forma de ser altruista, las correlaciones obtenidas en cuanto a las estrategias positivas del poder, es semejante ya que en ambos grupos, la correlación mas alta fue obtenida con la estrategia de equidad-reciprocidad, seguida de la afectiva-sexual y por último la directo-racional. En cuanto a las relaciones negativas los factores encontrados en hombres y mujeres cambian, ya que en los hombres, la correlación más alta encontrada fue con la estrategia autoritario y con las mujeres el sexual negativo. No obstante esto ambos correlacionan en forma negativa con las estrategias imposición-manipulación, sexual negativo, autoafirmativo y agresión pasiva. Estos dos últimos no significativos para las mujeres.

Dentro del estilo Maniaco, en el cual el sujeto desarrolla un estilo obsesivo de amor, se encuentran correlaciones positivas con las estrategias negativas y una correlación baja con las estrategias positivas a excepción de la estrategia afectivo-sexual. Esto implica que el miembro de la pareja, que es controlador y que todo el tiempo pide cuentas de los actos de la pareja, utiliza estrategias como el ser autoritario, impositivo, coercitivo, así como utiliza el chantaje, la descalificación y la agresión pasiva. No obstante esto, siempre tiene presente la estrategia afectiva para pedir algo que desea.

En cuanto al estilo lúdico, quinto factor en los estilos de amor, donde la filosofía que subyace al sujeto es el buscar nuevas relaciones y no comprometerse con ninguna, tiene correlaciones positivas y significativas con todas las estrategias negativas, es decir el sujeto que presenta puntuaciones altas en el este estilo, utiliza más el autoritarismo, la imposición manipulación, la coerción el chantaje, la estrategia sexual negativa, descalificar, ser autoafirmativo y la agresión pasiva. Esto se presenta tanto en hombres como en mujeres, empero algo que llama la atención es que en el caso de las mujeres, la estrategia afectivo-sexual se correlaciona en forma positiva con el estilo de amor lúdico. Esto permite inferir que la mujer con un estilo no comprometido con la relación y que busca nuevas relaciones, involucra un poco de afecto como una estrategia de poder.

Para el estilo Práctico (pragma) se encuentra un patrón diferente para hombres y mujeres. En el caso de los hombres, el ser una persona que planea la elección de su pareja así como la dinámica de su relación tiene la correlación más alta con la estrategia afectivo-sexual, seguida de la equidad-reciprocidad y el ser autoafirmativo. Este último implica que el sujeto ve sus prioridades sin importarle las de su pareja. En este grupo no existe correlaciones con las estrategias negativas.

Por su parte las mujeres que tienen un estilo de amor práctico, correlacionan en primer lugar con la estrategia de equidad-reciprocidad, seguida de la estrategia afectivo-sexual y autoafirmativo, situación similar que en el hombre. Lo que se invierte es que para los hombres utilizan más una estrategia afectiva, y las mujeres una estrategia más de diálogo y acuerdos. A diferencia de los hombres el estilo práctico en las mujeres correlaciona con dos estrategias negativas que son sexual-negativo y autoritario. Esto implica que las mujeres que planean su relación, no utilizarían la agresión, el dominio y el rechazo sexual para conseguir algo (Ver tablas 19 y 20).

Tabla 19. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Estilos de Amor para hombres.

ESTRATEGIAS	Amistoso	Eros	Agape	Mania	Ludus	Pragma
AUTORITARIO	-.490**	-.379**	-.313**	.235**	.465**	-.053
APECTIVO-SEXUAL	.300**	.275**	.313**	.129*	-.022	.235**
DIRECTO RACIONAL	.367**	.346**	.143*	.025	-.092	.208**
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.605**	.490*	.334**	-.084	-.346**	.196**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.475**	-.419***	-.315**	.162**	.429**	-.029
COERCIÓN	-.320**	-.296**	-.212**	.232**	.351**	-.003
CHANTAJE	-.238**	-.192**	-.100	.137*	.253**	.026
SEXUAL NEGATIVO	-.374**	-.336**	-.211**	.049	.246**	-.073
DESCALIFICAR	-.117	-.117*	-.059	.159**	.233**	.001
AUTOAFIRMATIVO	-.120*	-.149*	-.153**	.112	.256**	.152**
AGRESIÓN PASIVA	-.233**	-.166**	-.169**	.206**	.316**	.003

* p < .05 **p < .01

Tabla 20. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Estilos de Amor para mujeres

ESTRATEGIAS	Amistoso	Eros	Agape	Mania	Ludus	Pragma
AUTORITARIO	-.358**	-.289**	-.168**	.296**	.379**	-.134*
APECTIVO-SEXUAL	.335**	.409**	.273**	.382**	.122*	.192*
DIRECTO RACIONAL	.258**	.264**	.142*	.065	-.061	.118*
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.544**	.466**	.341**	.087	-.213**	.237**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.292**	-.337**	-.150**	.086	.280**	-.107
COERCIÓN	-.128*	-.172**	-.090	.154**	.228**	.001
CHANTAJE	-.314**	-.308**	-.107	.164**	.181**	-.094
SEXUAL NEGATIVO	-.445**	-.462**	-.264**	-.108	.180**	-.239**
DESCALIFICAR	-.066	-.093	-.078	-.118*	.021	-.089
AUTOAFIRMATIVO	.002	-.040	.006	.061	.112*	.117*
AGRESIÓN PASIVA	-.173**	-.182**	-.003	.153**	.229**	-.040

* p < .05 **p < .01

Estrategias de poder y Estilos de Negociación

Los resultados encontrados entre estos dos rubros, indican de forma general que las estrategias positivas, se correlacionan con los estilos de negociación positivos y viceversa. Al hacer un análisis detallado de cada uno de los estilos de negociación, se puede uno percatar que en el caso del estilo de acuerdo-colaboración se encuentran las correlaciones mas altas con equidad-reciprocidad, seguida de la estrategia directo-racional y afectivo-sexual, esto conlleva a pensar que las personas que buscan, equidad, acuerdo y colaboración, en general también utilizan estrategias donde el diálogo y los acuerdos están presentes, así mismo utiliza estrategias donde el exponer razones y hacer peticiones concisas, ocupan un papel preponderante en la forma de pedir algo. Aunque aparezca el factor afectivo-sexual, la correlación es baja y está en secuencia en el tercer lugar en cuanto al valor de la correlación, implica que el afecto es importante en este estilo de negociación pero no tanto como los anteriores. Este formato se aplica tanto en hombres como en mujeres. En la parte correspondiente a las correlaciones negativas con respecto a este estilo de negociación, aunque los factores con los cuales se relaciona son los mismos para hombres y mujeres la fuerza de la correlación varía. En el caso de los hombres la correlación negativa mas alta encontrada con el estilo de acuerdo-colaboración es la estrategia sexual-negativa, aquí se ve como la gente que negocia a través de los acuerdos no usaría el rechazo sexual para pedir algo a cambio. Otras estrategias que se correlacionan en forma negativa con este estilo son el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción, el chantaje y la agresión pasiva. El grupo de las mujeres se diferencia con respecto a los hombres en el factor con el que correlaciona más alto el estilo de negociación de acuerdo-colaboración, en donde se observa que la estrategia autoritario e imposición-manipulación, son las formas más utilizadas para convencer a la pareja. Con esto se ve que cuando un sujeto busca soluciones mutuas con la pareja no sería agresivo, dominante, y no prohibiría , ni limitaría a la pareja. Otras estrategias con las cuales correlaciona en forma negativa son la sexual-negativa, el chantaje, la coerción y la agresión pasiva.

Para el segundo estilo de negociación que habla de cómo el sujeto se adapta a la forma en que el otro miembro de la pareja soluciona los problemas, se encuentra para los hombres que se correlaciona en forma positiva y significativa con las estrategias afectivo-sexual en primer lugar, seguidas de equidad-reciprocidad y ser directo-racional. En el caso de las mujeres el proceso es similar, no obstante no se encuentra relación con ser directo-racional en las peticiones.

En cuanto a las correlaciones negativas obtenidas con este estilo de negociación, se encuentra que entre mas se adapta la pareja a las peticiones del otro en el caso de los hombres, menos autoritario e impositivo se torna al pedir algo. Para las mujeres la adaptación en la resolución de problemas lleva a utilizar menos el rechazo sexual, la imposición y la manipulación como estrategias de poder.

Por último para el estilo evitativo, no se encontraron correlaciones significativas con ninguna estrategia de poder. Esto es que una vez que el sujeto evita el problema no hace nada para convencer a la pareja (Ver tablas 21 y 22).

Tabla 21. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Estilos de Negociación para hombres.

ESTRATEGIAS	Acuerdo- Colaboración	Acomodación	Contender	Evitación
AUTORITARIO	-.505**	-.213**	.418**	-.183
APECTIVO-SEXUAL	.185**	.299**	-.016	.198
DIRECTO RACIONAL	.539**	.172**	.095	.199
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.608**	.281**	-.129*	.222
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.402**	-.162**	.265**	-.162
COERCIÓN	-.292**	-.085	.327**	-.101
CHANTAJE	-.252**	-.061	.167**	-.094
SEXUAL NEGATIVO	-.71**	-.066	.093	-.112
DESCALIFICAR	-.074	-.039	.132*	-.095
AUTOAFIRMATIVO	-.034	.061	.287**	.068
AGRESIÓN PASIVA	-.209**	-.042	.242**	-.026

* p< .05 **p< .01

Tabla 22. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Estilos de Negociación para mujeres.

ESTRATEGIAS	Acuerdo- Colaboración	Acomodación	Contender	Evitación
AUTORITARIO	-.439**	-.095	.376**	-.114
AFECTIVO-SEXUAL	.153**	.227**	.097	.148
DIRECTO RACIONAL	.474**	.111	.148*	.095
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.520**	.286**	-.160**	.092
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.370**	-.145**	.190**	-.091
COERCIÓN	-.182**	-.065	.173**	-.059
CHANTAJE	-.282**	-.124*	.295**	-.090
SEXUAL NEGATIVO	-.293**	-.158**	.207**	-.032
DESCALIFICAR	.008	-.057	.040	-.062
AUTOAFIRMATIVO	.075	.025	.219**	.017
AGRESIÓN PASIVA	-.182**	.026	.102	.036

* p < .05 ** p < .01

Estrategias de poder y Satisfacción Marital

Para el área de satisfacción marital en la subescala de actitudes, se observa para el factor de satisfacción afectiva-sexual, que el uso de estrategias positivas, lleva a que la pareja se encuentre más satisfecha en esta área, ya que tanto en hombres como en mujeres cuando la persona utiliza el diálogo y toma acuerdos conjuntos, así como halaga sexualmente, consiente a su pareja, hace peticiones directas y da razones sobre la petición, también se considera que lo que hace la pareja es importante, comparte intereses y le agrada la forma en que la pareja le hace el amor. Dentro de este mismo factor las correlaciones negativas encontradas se observan en las estrategias de autoritario, imposición-manipulación, sexual-negativo, chantaje y coerción, así como la agresión pasiva y el ser autoafirmativo, este último no significativo en el caso de las mujeres.

Para el segundo factor de la subescala de actitudes, se puede ver que a mayor satisfacción con la comunicación y el apoyo, mayor equidad-reciprocidad, mayor racionalidad en las peticiones y mayor afecto y sexualidad en la relación. Por otro lado menor puntuación en esta área mayor es el uso de estrategias negativas, como el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción, el chantaje, la estrategia sexual-negativa, la agresión pasiva y el descalificar. El modelo seguido por las mujeres es muy similar al de los hombres, no obstante, no se encontró una correlación significativa, con coerción y descalificar.

En cuanto a los tres factores negativos de la satisfacción, se observa que para el primer factor denominado Insatisfacción con la relación se encuentran correlaciones positivas con todas las estrategias negativas, esto es, que cuando la pareja se falta al respeto y siente que su relación lo asfixia, hace uso de estrategias como autoritarismo, imposición-manipulación, coerción, agresión pasiva, chantaje, rechazo sexual y descalificar a la pareja. Así mismo cuando se presenta insatisfacción en la relación hay menor uso de estrategias como, la equidad-reciprocidad, directo racional y la estrategia afectivo-sexual, esto se presenta de la misma forma en hombres que en mujeres a excepción del factor descalificar el cual no correlaciona con esta área.

Para el factor de Intolerancia y falta de aceptación, se encuentra el mismo patrón que en el factor anterior, ya que cuando el sujeto manifiesta que su pareja le desagrada, tanto en su forma de ser como en lo que manifiesta acerca de él usa en mayor grado estrategias negativas. Es decir a mayor intolerancia y aceptación mayor autoritarismo, coerción, imposición-manipulación, sexual, negativo, agresión pasiva y chantaje, así como ser autoafirmativo y descalificar, estos últimos dos factores no se encuentran presentes en las mujeres ya que no hay correlación con esta dimensión de la satisfacción marital. Las correlaciones fueron negativas con los factores equidad-reciprocidad, directo-racional y afectivo-sexual.

En relación a la insatisfacción que se siente hacia los suegros, se encuentra correlaciones con las estrategias negativas, ya que cuanto más se evita la relación con los suegros y se percibe que hay una mala relación, las estrategias más usadas son el autoritarismo, la imposición-manipulación, la agresión pasiva, sexual negativo, chantaje y autoafirmativo, en el caso de los hombres. Para las mujeres la secuencia es similar, sin embargo las estrategias de agresión pasiva y autoafirmativo, no correlacionaron con este rubro (Ver tablas 23 y 24).

Tabla 23. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Actitudes para hombres.

ESTRATEGIAS	Satisfacción Afectiva-Sexual y Física	Satisfacción con la Comunicación y el apoyo	Insatisfacción con la relación	Intolerancia y Falta de Aceptación	Insatisfacción con la Familia de Origen
AUTORITARIO	-.502**	-.514**	.536**	.543**	.289**
APECTIVO-SEXUAL	.300**	.241**	-.115*	-.131*	-.040
DIRECTO RACIONAL	.294**	.291**	-.285**	-.254**	-.125*
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.508**	.556**	-.517**	-.491**	-.255**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.461**	-.401**	.375**	.393**	.268**
COERCIÓN	-.374**	-.351**	.356**	.412**	.219**
CHANTAJE	-.265**	-.229**	.265**	.219**	.127*
SEXUAL NEGATIVO	-.395**	-.289**	.295**	.356**	.164**
DESCALIFICAR	-.101	-.128*	.167**	.165**	.021
AUTOAFIRMATIVO	-.142*	-.09	.091	.19**	.120*
AGRESIÓN PASIVA	-.212**	-.251**	.354**	.238**	.242**

* p < .05 **p < .01

Tabla 24. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Actitudes para mujeres

ESTRATEGIAS	Satisfacción Afectiva-Sexual y Física	Satisfacción con la Comunicación y el apoyo	Insatisfacción con la relación	Intolerancia y Falta de Aceptación	Insatisfacción con la Familia de Origen
AUTORITARIO	-.354**	-.410**	.452**	.385**	.261**
APECTIVO-SEXUAL	.213**	.224**	-.116*	-.081	.092
DIRECTO RACIONAL	.269**	.241**	-.123*	-.237**	-.018
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.427**	.539**	-.390**	-.244**	-.100
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.378**	-.285**	.290**	.271**	.187**
COERCIÓN	-.147**	-.091	.177**	.234**	.213**
CHANTAJE	-.274**	-.290**	.334**	.191**	.190**
SEXUAL NEGATIVO	-.395**	-.357**	.404**	.331**	.201**
DESCALIFICAR	.005	.002	.035	-.057	.012
AUTOAFIRMATIVO	-.012	.038	.011	.052	.076
AGRESIÓN PASIVA	-.285**	-.234**	.301**	.224**	.075

* p < .05 **p < .01

En la subescala de Gusto, en el área de Satisfacción marital, se encuentra que para el factor de atracción física y romance en los hombres y en las mujeres, existe una correlación positiva y significativa con las estrategias de equidad-reciprocidad, director-racional y afectivo-sexual, aunque en secuencia estos dos últimos se invierten en el caso de las mujeres. Es decir, en el caso de los hombres, en primer lugar hay diálogo, después razones a la petición y por último afecto, en las mujeres, hay diálogo, después amor y por último se explica el porque de la petición. Así mismo se encuentra que cuando se esta a gusto con la atracción y el romance que se siente por la pareja se usan menos estrategias negativas como son el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción, el sexual-negativo, el chantaje, la agresión pasiva, ser autoafirmativo y descalificar a la pareja . Esto también presente tanto en hombres como en mujeres, a excepción de los dos últimos factores.

Para el área de la intimidad, se encuentra que la estrategia que correlaciona más alto es la equidad-reciprocidad, seguida del directo-racional y el afectivo sexual, invertidos de la misma manera que en el factor anterior en las mujeres. La presencia de correlaciones negativas con las estrategias de poder enfatiza que cuando la el sujeto percibe que hay buena comunicación, que es entendido por la pareja, y que le dedican tiempo, hace menor uso de estrategias como el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción, el chantaje, el rechazo sexual y la agresión pasiva en el caso de las mujeres y dos más en el caso de los hombres tales son: descalificar y ser autoafirmativo.

En cuanto a la insatisfacción con el trato hacia los hijos, se encuentra una correlación positiva con las estrategias de imposición-manipulación, autoritario, coerción, sexual negativo, descalificar y agresión pasiva, para los hombres y en el caso de las mujeres se agrega la estrategia autoafirmativo y se elimina por no ser significativa el descalificar.

Por último en cuanto a la incomprensión y desvalorización que se siente por parte de la pareja, las personas que no se sienten tomadas en cuenta, incomprendidas y poco valoradas, utilizan más estrategias negativas en su relación para convencer al otro de algo que desean, estas estrategias usadas son el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción el chantaje, el aspecto sexual negativo, agresión pasiva, descalificar y ser autoafirmativo. Esta secuencia se presenta en el caso de los hombres, ya que en las mujeres aunque el modelo es similar, hay un menor uso de estrategias negativas, ya que estrategias como descalificar, ser autoafirmativo y la coerción, presentan correlaciones bajas y no significativas (Ver Tablas 25 y 26).

Tabla 25. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Gusto para hombres

ESTRATEGIAS	Atracción Física y Romance	Intimidad	Insatisfacción con el trato hacia los hijos	Incomprensión y Desvalorización
AUTORITARIO	-.550**	-.526**	.156*	.480**
APECTIVO-SEXUAL	.275**	.255**	.041	-.053
DIRECTO RACIONAL	.334**	.277**	-.035	-.212**
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.566**	.574**	-.167**	-.415**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.491**	-.389**	.227**	.426**
COERCIÓN	-.387**	-.355**	.215**	.362**
CHANTAJE	-.287**	-.334**	.074	.212**
SEXUAL NEGATIVO	-.399**	-.326**	.189**	.356**
DESCALIFICAR	-.137**	-.172**	.125*	.215**
AUTOAFIRMATIVO	-.162**	-.138**	.033	.126*
AGRESIÓN PASIVA	-.254**	-.319**	.269**	.265**

* p < .05 **p < .01

Tabla 26. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Gusto para mujeres

ESTRATEGIAS	Atracción Física y Romance	Intimidad	Insatisfacción con el trato hacia los hijos	Incomprensión y Desvalorización
AUTORITARIO	-.392**	-.428**	.279**	.346**
AFECTIVO-SEXUAL	.291**	.201**	.038	-.075
DIRECTO RACIONAL	.289**	.162**	-.039	-.191**
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.487**	.515**	-.164**	-.332**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.339**	-.300**	.188*	.239**
COERCIÓN	-.096	-.184**	.189**	.046
CHANTAJE	-.336**	-.343**	.131*	.261**
SEXUAL NEGATIVO	-.417**	-.386**	.118*	.222**
DESCALIFICAR	-.020	-.006	.029	-.037
AUTOAFIRMATIVO	-.007	.026	.154**	-.032
AGRESIÓN PASIVA	-.186**	-.252**	.190**	.232**

* p < .05 **p < .01

En el caso de la subescala de frecuencia, los datos encontrados refieren que en el factor de Satisfacción con la organización y el funcionamiento del hogar utiliza mas estrategias como la equidad-reciprocidad, el ser directo-racional y afectivo sexual. De la misma forma puntuaciones altas en este rubro tanto en hombres como en mujeres, implica calificaciones bajas en estrategias negativas como ser autoritario, imposición-manipulación, sexual-negativo, chantaje, agresión pasiva , coerción y autoafirmativo, este último factor no correlaciona con el funcionamiento y organización en el hogar en el caso de las mujeres.

Para la escala de satisfacción física y sexual se puede ver que la equidad-reciprocidad, seguida del directo racional, y el afectivo sexual correlacionan en forma positiva y significativa en el caso de los hombres. De la misma forma en las mujeres se encuentra estas correlaciones, sin embargo en estas, correlaciona más alto el aspecto afectivo sexual que el directo racional. Obviamente en ambos casos la satisfacción sexual y física disminuye cuando la estrategia usada es el aspecto sexual-negativo, seguido del autoritarismo, el chantaje y la coerción.

En cuanto a la satisfacción con el trato hacia los hijos, las personas que se encuentran más satisfechas, son aquellas que utilizan estrategias como la equidad-reciprocidad, la estrategia afectivo sexual y ser directo racional, presentándose este patrón tanto en hombres como en mujeres. Por otra parte se encuentran insatisfechos en este aspecto cuando las estrategias son autoritarias, de imposición-manipulación, autoafirmativo y sexual negativo para los hombres. Y para las mujeres cuando las estrategias usadas son sexual negativo, chantaje y autoafirmativo.

Con referencia a las estrategias relacionadas con la satisfacción en la distribución y participación de las tareas en el hogar, se encuentra que los hombres satisfechos en esta área son mas equitativos, racionales y afectivos sexuales al pedir algo. Sin embargo las mujeres que están satisfechas en esta área se relacionan solo con la equidad-y el aspecto afectivo-sexual. Ahora con referencia a las correlaciones negativas la secuencia es similar tanto en hombres como en mujeres, ya que cuando la satisfacción en la distribución y participación en tareas del hogar disminuye, aumenta el uso de estrategias negativas como: el autoritarismo, la imposición-manipulación, la coerción, el aspecto sexual negativo, el chantaje y la agresión pasiva. La única que dentro de esta lista no fue significativa para las mujeres fue la coerción (Ver tablas 27 y 28).

Tabla 27. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Frecuencia de Participación para hombres

ESTRATEGIAS	Satisfacción con la Organización y el Funcionamiento	Satisfacción Física y Sexual	Satisfacción con el trato hacia los hijos	Satisfacción con la distribución y Participación de las Tareas en el hogar
AUTORITARIO	-.450**	-.453**	-.260**	-.400**
APECTIVO-SEXUAL	.211**	.242**	.145*	.138*
DIRECTO RACIONAL	.303**	.297**	.137*	.225**
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.531**	.472**	.230**	.419**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.418**	-.387**	-.144*	-.253**
COERCIÓN	-.291**	-.286**	-.078	-.235**
CHANTAJE	-.240**	-.231**	-.047	-.186**
SEXUAL NEGATIVO	-.362**	-.328**	-.146*	-.224**
DESCALIFICAR	-.075	-.073	-.046	-.025
AUTOAFIRMATIVO	-.130*	-.124*	-.171**	-.104
AGRESIÓN PASIVA	-.236**	-.171**	-.067	-.184**

* p < .05 ** p < .01

Tabla 28. Correlaciones entre Estrategias de Poder y satisfacción Marital, en la subescala de Frecuencia de Participación para mujeres

ESTRATEGIAS	Satisfacción con la Organización y el Funcionamiento	Satisfacción Física y Sexual	Satisfacción con el trato hacia los hijos	Satisfacción con la distribución y Participación de las Tareas en el hogar
AUTORITARIO	-.423**	-.311**	-.108	-.328**
APECTIVO-SEXUAL	.226**	.338**	.146*	.170**
DIRECTO RACIONAL	.155**	.218**	.121*	.057
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.521**	.485**	.227**	.427**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.342**	-.320**	-.077	-.268**
COERCIÓN	-.122*	-.140*	.083	-.096
CHANTAJE	-.385**	-.357**	-.153**	-.292**
SEXUAL NEGATIVO	-.401**	-.402**	-.250**	-.273**
DESCALIFICAR	-.106	.022	-.018	-.059
AUTOAFIRMATIVO	-.012	.019	.143*	.048
AGRESIÓN PASIVA	-.245**	-.192**	-.071	-.189**

* p < .05 **p < .01

Estrategias de poder y Conductas

En general, tanto en hombres como en mujeres se encuentra que las conductas positivas, como son las físicas de apoyo y afiliación, las conductas de intimidad, convivencia y organización y mantenimiento correlacionan con las estrategias positivas, referidas a la equidad-reciprocidad, ser directo-racional y afectivo sexual. Y viceversa, cuando las conductas son negativas, como es el caso del rechazo y la exclusión, la degradación, conductas instrumentales y expresivas negativas, correlacionan con las estrategias negativas, que son ser autoritario, imposición-manipulación, coerción, chantaje, sexual negativo, descalificar, agresión pasiva y autoafirmativo.

En forma específica se encuentra que en el caso de las conductas físicas, de apoyo y de afiliación, presentan correlación positiva con las estrategias de equidad-reciprocidad, ser directo-racional y afectivo sexual. Tanto en hombres como en mujeres, no obstante la correlación en orden es primero el aspecto afectivo-sexual para las mujeres antes que el directo-racional. Dentro de este mismo factor, las relaciones negativas encontradas, refieren un patrón similar tanto en hombres como en mujeres, ya que cuanto mas se usan las conductas físicas y de apoyo, menor uso de estrategias como ser autoritario, imposición-manipulación, coerción, chantaje, sexual negativo y agresión pasiva, la única que no correlaciona es la coerción en el caso de las mujeres.

Para las conductas de rechazo y exclusión, se encuentra que la estrategia que presenta la correlación más alta positiva es el autoritarismo, seguida de la coerción imposición-manipulación, sexual-negativo, chantaje, descalificar y autoafirmativo. Esta secuencia se presenta de la misma manera en las mujeres, no obstante dos de estos factores, descalificar y ser autoafirmativo, no se correlacionan con este tipo de conductas en este grupo.

Las conductas referidas a intimidad, es decir, aquellas que establecen una relación amorosa-afiliativa, se relacionan con el uso de estrategias donde la equidad, la racionalidad y el afecto están presentes, en el caso de los hombres, para las mujeres solo relaciona la equidad y la racionalidad. En cuanto a las relaciones negativas encontradas a mayor calificación obtenida en las conductas de intimidad, menor uso de estrategias negativas como el autoritarismo, la imposición- manipulación, sexual negativo, agresión pasiva y chantaje, para ambos sexos.

En cuanto al uso de conductas de degradación se encuentra que quien usa mas este tipo de conductas, utiliza también mas estrategias negativas en la relación. La estrategia que correlaciona más alto con este tipo de conductas es el autoritarismo, es decir, cuando se encuentran conductas como faltar al respeto, golpear y desconfiar, se utilizan estrategias como ser agresivo, poner mala cara y

amenazar a la pareja. Otras estrategias asociadas a este tipo de conducta son la agresión pasiva, la coerción, el chantaje, la imposición manipulación, la estrategia sexual negativa, descalificar y ser autoafirmativo. Este modelo es muy similar en hombres y mujeres, no obstante al igual que con otros factores de tipo conductual, para las mujeres, el ser autoafirmativa, no correlaciona con la conducta de degradación. Por otro lado las correlaciones negativas encontradas indican que las personas que degradan a la pareja, no son equitativo, racionales y afectivos, este último no se correlaciona, en el caso de las mujeres.

En referencia a las conductas instrumentales negativas, como son pelear, ordenar, rechazar e insultar, se encuentra que la estrategia mas asociada a estas conductas es la de autoritarismo. Otras estrategias relacionadas a las conductas instrumentales negativas son la coerción, el chantaje, la agresión pasiva, descalificar, la estrategia sexual negativa y el ser autoafirmativo. Esta forma de relacionarse con las estrategias es la misma para hombres y para mujeres a excepción de la estrategia de autoafirmación. Las correlaciones negativas encontradas con este tipo de conducta implican que a mayor uso de conductas instrumentales negativas, menor aplicación de estrategias positivas como son el ser equitativo, racional y afectivo-sexual. En las mujeres la única estrategia que correlaciona en forma negativa es la equidad-reciprocidad.

Para las conductas expresivo negativas, se encuentra que se relacionan en forma positiva con las estrategias de autoritarismo, coerción, imposición-manipulación, chantaje, sexual negativo, descalificar, autoafirmativo y agresión pasiva. Las correlaciones encontradas son iguales en el caso de hombres y mujeres. No obstante en forma reiterada se encuentra que en el caso de las mujeres el descalificar y la autoafirmación no se correlaciona con estas conductas. Solo se encontró correlación negativa con la estrategia de equidad-reciprocidad, es decir que el miembro de la pareja que usa conductas expresivo-negativas no utiliza el dialogo para hacer una petición.

Finalmente para las conductas de organización y mantenimiento de la relación, se encuentra relaciones positivas y significativas con las estrategias positivas. Esto es que las personas que su conducta es salir juntos, resolver problemas y tener detalles, lleva también a usar estrategias de equidad, directas, racionales y afectivo-sexuales. No obstante cuando estas conductas de mantenimiento decrementan se hace evidente la relación con estrategias negativas como son el autoritarismo, la imposición-manipulación, el sexual negativo, el chantaje, descalificar y la agresión pasiva, esto se encuentra tanto en hombres como en mujeres. Empero en las mujeres el factor descalificar, no correlaciona con este tipo de conductas (Ver tablas 29 y 30).

Tabla 29. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Conductas para hombres.

ESTRATEGIAS	Físicas-Apoyo Afilación	Rechazo y Exclusión	Intimidación	Degradación	Instrumentales Negativas	Expresivo Negativas	Convivencia	Organización y Mantenimiento
AUTORITARIO	-.480**	.507**	-.273**	.459**	.576**	.403**	-.463**	-.340**
AFECTIVO-SEXUAL	.207**	-.161**	.146*	-.114	-.136*	-.065	.153**	.222**
DIRECTO RACIONAL	.292**	-.214**	.204**	-.158**	-.190**	-.067	.284**	.246**
EQUIDAD- RECIPROCIDAD	.478**	-.424**	.337**	-.385**	-.431**	-.239**	.433**	.392**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.385**	.335*	-.267**	.263**	.358**	.246**	-.372**	-.307**
COERCIÓN	-.304**	.376**	.094	.367**	.463**	.315**	-.380**	-.193**
CHANTAJE	-.253**	.210**	-.127*	.359**	.242**	.262**	-.335**	-.195**
SEXUAL NEGATIVO	-.328**	.312**	-.226**	.232**	.336**	.236**	-.304**	-.278**
DESCALIFICAR	-.056	.222**	-.097	.224**	.315**	.225**	-.204**	-.197**
AUTOAFIRMATIVO	-.093	.164**	.010	.154**	.149**	.234**	-.105	-.013
AGRESIÓN PASIVA	-.185**	.312**	-.150**	.370**	.338**	.229**	-.212**	-.154**

* p < .05 **p < .01

Tabla 30. Correlaciones entre Estrategias de Poder y Conductas para mujeres.

ESTRATEGIAS	Físicas-Apoyo Afiliación	Rechazo y Exclusión	Intimidad	Degradación	Instrumentales Negativas	Expresivo Negativas	Convivencia	Organización y Mantenimiento
AUTORITARIO	-.364**	.497**	-.393**	.465**	.581**	.532**	-.350**	-.278**
APECTIVO-SEXUAL	.309**	-.144*	.105	-.070	-.055	.028	.196**	.172**
DIRECTO RACIONAL	.248**	-.208**	.269**	-.120*	-.130	-.030	.221**	.185**
EQUIDAD-RECIPROCIDAD	.506**	-.457**	.384**	-.334**	-.378**	-.241**	.377**	.349**
IMPOSICIÓN MANIPULACIÓN	-.299**	.364**	-.284**	.314**	.411**	.326**	-.236**	-.209**
COERCIÓN	-.086	.182**	-.231**	.227**	.308**	.283**	-.204**	-.073
CHANTAJE	-.304**	.314**	-.268**	.364**	.388**	.387**	-.301**	-.255**
SEXUAL NEGATIVO	-.392**	.414**	-.316**	.247**	.381**	.277**	-.310**	-.322**
DESCALIFICAR	.000	.011	-.003	.116*	.076	.085	-.015	-.040
AUTOAFIRMATIVO	.024	-.035	-.051	.039	.111*	.109	.046	.051
AGRESIÓN PASIVA	-.207**	.311**	-.152**	.399**	.313**	.240**	-.182**	-.146**

* p < .05 **p < .01

VIII. Análisis Factorial de Segundo Orden para las escalas de estrategias de poder, estilos de poder, estilos de amor, estilos de negociación y conductas.

Se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) de segundo orden para obtener las dimensiones que se conformarían con los factores de los instrumentos de: estrategias de poder, estilos de poder, estilos de amor, estilos de negociación y conductas. Se obtuvieron 7 factores que explican el 61.6% de la varianza, con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron los factores con un peso factorial mayor o igual a .30 para cada dimensión (ver tabla 31).

Tabla 31. Análisis factorial de segundo orden

FACTOR 1. Conductas Aceptables	
Físicas, de Apoyo y Afiliación (Conducta)	.74549
Convivencia (Conducta)	.72782
Intimidad (Conducta)	.72486
Organización y Mantenimiento (Conducta)	.67852
Rechazo y Exclusión (Conducta)	-.51072
Acuerdo (Estilo de Negociación)	.48292
FACTOR 2. Estrategias de Poder Autoritarias	
Imposición Manipulación (Estrategia de Poder)	.66196
Autoafirmativo (Estrategia de Poder)	.57616
Chantaje (Estrategia de Poder)	.54917
Contender (Estilo de Negociación)	.53263
Autoritario (Estrategia de Poder)	.51705
Coerción (Estrategia de Poder)	.50517
FACTOR 3. Conductas Inaceptables	
Degradar (Conducta)	.75200
Instrumental negativo (Conducta)	.57947
Agresivo-Pasivo (Estrategia de Poder)	.57433
Expresivo-Negativo (Conducta)	.48790
Descalificar (Estrategia de Poder)	.42485
Sexual-Negativo (Estrategia de Poder)	.35722
FACTOR 4. Estilos de Poder Afectivo-Afiliativo	
Negociador-democrático (Estilo de Poder)	.81837
Laisses Faire (Estilo de Poder)	.76230
Tranquilo-conciliador (Estilo de Poder)	.74019
Afectivo (Estilo de Poder)	.65849

FACTOR 5. Estilos de Poder Autoritario	
Impositivo (Estilo de Poder)	.78349
Apático (Estilo de Poder)	.73353
Autoritario (Estilo de Poder)	.68747
FACTOR 6. Estilos de Amor Positivos	
Pragma (Estilo de amor)	.69007
Eros (Estilo de amor)	.63423
Ágape (Estilo de amor)	.59965
Amistoso (Estilo de amor)	.56363
FACTOR 7. Equidad-Racionalidad	
Directo-Racional (Estrategia de Poder)	.76412
Sumiso (Estilo de Poder)	-.55863
Equidad-Reciprocidad (Estrategia de Poder)	.49420

Los factores de los estilos de negociación como evitación y acomodación y la estrategia de poder afectiva-sexual y el estilo de amor mania y lúdico, no se conformaron dentro de un factor, por ende se manejarán como indicadores, cada uno por separado.

Los factores de segundo orden quedaron definidos de la siguiente forma:

- ♥ Conductas Aceptables: este factor incluye conductas y estilos de negociación positivos, que caen dentro de un rango normal de los estándares y expectativas de un grupo.
- ♥ Estrategias de poder autoritarias: implica una serie de medios o estrategias negativas que utiliza la pareja para convencer al otro a través de imponerse, buscar beneficios propios, manipular, ser agresivo y utilizar la fuerza física.
- ♥ Conductas Ofensivas: Aquellas conductas que están más allá de la tolerancia del grupo en una sociocultura particular, que incluye conductas como degradación, golpes, falta de respeto hacia la pareja, decirle que no la quiere, descalificar y el rechazo sexual.
- ♥ Estilos de Poder Afectivo-Afiliativo: implica una serie de formas o estilos negativos que utiliza la pareja para convencer al otro a través de la negociación, el dialogo, ser permisivo, calmado y afectivo.
- ♥ Estilos de Poder Autoritario. Indica una serie de formas o estilos negativos que utiliza un miembro de la relación para convencer al otro de hacer algo a través de la rigidez y la inflexibilidad, el desinterés y el dominio.
- ♥ Estilos de Amor Positivos. Incluye diferentes estilos de vida positiva en donde un miembro de la pareja busca la compatibilidad con otro, en

términos de intereses, preferencias, gustos, opiniones, actitudes y expectativas.

- ♥ Equidad-Racionalidad. Aquí se incluyen medios que la pareja usa para convencer al otro a través del diálogo, de exponer razones sobre la petición y hacer peticiones directas.

IX. Análisis Factorial de Segundo Orden para las escalas de Satisfacción marital

Se aplicó un análisis factorial de componentes principales y con rotación ortogonal (varimax) de segundo orden para obtener las dimensiones que conforman los factores de la escala de satisfacción marital. Se obtuvieron 2 factores que explican el 63.4% de la varianza, con valor propio mayor de 1. De este análisis, se eligieron los factores con un peso factorial mayor o igual a .50 para cada dimensión (ver tabla 32).

Tabla 32. Análisis factorial de segundo orden de la escala de Satisfacción Marital

FACTOR 1. Satisfacción con la Relación	
Satisfacción con la organización y el funcionamiento del hogar (Frecuencia)	.87295
Atracción y Romance (Gusto)	.80725
Satisfacción con la relación (Actitud)	.80420
Satisfacción Físico-Sexual (Frecuencia)	.80284
Intimidad (Gusto)	.78134
Distribución y Participación en el Hogar (Frecuencia)	.73872
Satisfacción hacia el trato con los hijos (Frecuencia)	.73590
Satisfacción Afectiva-Sexual (Actitud)	.71934
FACTOR 2. Insatisfacción con la relación	
Insatisfacción hacia el trato con los hijos (Gusto)	.82696
Intolerancia y Falta de Aceptación (Actitud)	.58217
Insatisfacción con la familia de origen (Actitud)	.53669
Insatisfacción hacia la relación	.51582
Incomprensión y desvalorización (Gusto)	.51484

X. Predicción de la Satisfacción Marital

Para predecir la satisfacción marital, se construyó una calificación (índice) la cual se obtuvo sumando las puntuaciones de los dos factores (después de invertir el factor 2), para ello se correlacionó los 2 factores que se obtuvieron en el análisis factorial de segundo orden. La correlación obtenida entre el factor positivo y

negativo de satisfacción marital fue de .4670 con una $p=.001$. Basado en esto se tomo la decisión de sumarlos.

Análisis de Regresión

De acuerdo al análisis factorial de segundo orden se sumaron los factores para formar las dimensiones de segundo orden. Se uso como variable dependiente el índice de satisfacción marital y como variables independientes los 7 factores encontrados en el análisis de segundo orden y los 5 indicadores que no formaron nuevos factores. Se utilizo una regresión de tipo stepwise , paso a paso, para ver cual era el orden en el cual se iban involucrando las variables en la ecuación. Los datos encontrados revelan una correlación múltiple de .6176 con un porcentaje de varianza explicada de 38.14%. El análisis reportado hasta el quinto paso reporta que de los siete factores y los cinco indicadores solo 3 factores y un indicador predicen la satisfacción marital. En primer lugar se encuentra que las conductas aceptables son las que predicen en mayor proporción la satisfacción marital, seguida de los estilos de amor y que los que mayormente predicen la insatisfacción marital son las estrategias negativas, los estilos de poder negativos y el estilo de amor lúdico que implica el buscar nuevas relaciones, esta inestabilidad y falta de compromiso lleva a que la pareja se encuentre insatisfecha (Ver tabla 33).

Tabla 33. Análisis de Regresión para predecir Satisfacción Marital

Variables Independientes	B	Beta	t	p
Conductas y Estilos de Negociación Positivos (acuerdo)	.9473	.3278	8.50	.00
Estilos de amor positivos	.4162	.2258	6.32	.00
Estrategias de poder y estilos de negociación negativos(contender)	-.2632	-.1218	-3.31	.001
Estilos de poder negativos	-.4130	-.1324	-3.43	.006
Estilo de amor Lúdico	-.1179	-.0661	-2.03	.04

DISCUSIÓN

El abordaje de esta tesis lleva al análisis del poder en varias facetas. Cada una de estas facetas habla de una parte importante del constructo. Estas fases son la conceptualización, la forma de medir el constructo y los correlatos, siempre vistos desde una visión etnopsicológica. Es decir, hacer las definiciones y las mediciones de acuerdo a la cultura en particular.

I. CONCEPTUALIZACIÓN.

En cuanto a la conceptualización se nota claramente que de uno a otro formato existe convergencia al definir el poder (Ver tabla 1). Así mismo se puede ver que las definiciones encontradas en los tres formatos, concuerdan con muchas de la definiciones ya encontradas en otras culturas. Al respecto Kipnis(1984) mencionó que el poder 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 y goce de legitimidad, esta definición dada al poder concuerda con lo reportado en las técnicas evaluadas dentro de la investigación. Ya que destruir y amenazar fueron reportados por los sujetos al definir el poder como autoritario, y producir e intercambiar, lo mencionan al hablar del poder como interacción.

En cuanto a la definición de poder como el manejo del dinero, aparece solo en la técnica de redes semánticas. Al respecto López (1990) menciona que es probablemente después, de la *revolución industrial* donde se puede plantear que el valor de los individuos gira 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 plantea el autor que en este tiempo 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).

La acepción mas común encontrada para definir el poder es autoritario, en este estudio se encontró esta definición en los tres formatos, autores como Rodman (1972) y Bernard, (1972) lo encuentran en otros países.

En este estudio, tanto hombres como mujeres definen al poder como amor. Al hablar del poder como amor, Safilios (1976) menciona que es un recurso psicológico del cual se vale la pareja para manipular. En la sociocultura mexicana, Díaz Guerrero (1984) plantea que la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto.

Building (1994) menciona que el poder es un intercambio y cae dentro de la división tripartita ubicada dentro de la parte integradora. Si tomamos en cuenta esta definición, se abarca la parte en donde los sujetos en este estudio mencionan que el poder es interactivo y compartido.

Conceptos como dominio y fuerza, están asociados en este estudio al poder y se encuentran en dos de las técnicas exploratorias empleadas, al respecto Korda (1987); Babcock, Waltz, Jacobinos y Gottman (1993) mencionan que la fuerza está unida al poder de amenazar o el de hacer daño, que es sólo un aspecto del concepto general que además esta vinculado con el dominio (Ver tabla 1).

Tabla 1. Definiciones de Poder bajo distintas modalidades

CUESTIONARIO ABIERTO	REDES SEMÁNTICAS	REACTIVO PICTÓRICO
Autoritario-Imposición	Autoridad	Autoridad
	Dominio	Dominio
		Jerarquía
	Superioridad	Superioridad
	Fuerza	
	Dinero	
Interactivo	Compartido	
	Reponsabilidad	Responsabilidad
	Seguridad	
Manipulativo	Mando	Debilidad
		Control
		Competitividad
	Amor	Amor

Por otro lado también es importante resaltar en las definiciones encontradas en esta investigación la direccionalidad del poder (Falbo y Peplau 1980) ya que dentro de estas, unas son unidireccionales y otras son bidireccionales. En este caso se encuentra que definiciones como autoritarismo y manipulación es unidireccional, es decir solo un miembro de la pareja ejerce el poder. Y la parte de la interacción, la negociación y el intercambio son bidireccionales, ello implica la participación activa de los dos miembros de la pareja.

Tomando en cuenta las definiciones encontradas en las diferentes modalidades y las diferentes definiciones dadas por otros autores (Kipnis, 1984; Huston, 1983; deTurck y Miller, 1983; Wiseman y Schenck-Hamlin, 1981; McDonald, 1980; Falbo y Peplau, 1980; Fitzpatrick y Winke, 1979; Falbo, 1977; Tedeschi, Schlenker, y Bonoma, 1973; Raven y Kruglanski, 1970; Marwell y Schmitt, 1967; Parsons, 1963; Thibaut y Kelley, 1959; Dahl, 1957) se llevo a una definición general donde

poder es un medio que surge de entre un conjunto de actos que pueden ser usados durante el intento de influenciar al otro al tratar de conseguir lo que se desea.

II. MEDICIÓN

En cuanto a la forma en que se ha evaluado el poder existe una infinidad de formas, no obstante todas ellas han sido elaboradas en otros países. La inconsistencia y ambigüedad en las medidas, ha llevado a plantear diferentes formatos bajo diferentes aproximaciones teóricas. No obstante al hacer una revisión, en México, las pocas escalas que evalúan el poder, la mayoría se avoca a evaluar los roles y tareas que cada sexo tiene dentro de su relación, otras miden la toma de decisiones (López 1990), es decir utilizan un solo reactivo para explorarla (p.e. ¿En su relación de pareja quién toma las decisiones?) (Oropeza, 1997). Como el poder tiene varias vertientes y varias formas de aproximarse, bases, resultados y procedimientos, y los estudios hechos en México, se han referido más a las bases, que implican los recursos (roles, tareas, quien provee económicamente a la familia, etc) y los resultados (quién toma las decisiones en el hogar?), esta investigación aporta un instrumento que permite evaluar la parte de los procedimientos, es decir, los estilos y estrategias de poder que desarrollan las parejas.

Basados en los primeros estudios exploratorios hechos dentro de esta investigación, se desarrolló dos escalas para evaluar el poder, una de estilos y una de estrategias. De estas mismas se aplicó dos veces, la primera, en forma individual y la segunda a parejas conformadas, aplicando a ambos miembros de la relación. En ambas aplicaciones y en ambas muestras se confirma lo encontrado en el cuarto y en el quinto estudio.

En primer lugar de los 14 factores originalmente encontrados, aparecen 11 en la aplicación con las parejas (segunda evaluación de la escala), el factor dominio se incorpora al factor de autoritarismo, el factor sexual se bifurca en el factor afectivo-sexual y sexual negativo y el afecto petición, se incorpora al factor directo-racional. En un análisis detallado de esta situación se encuentra que el aspecto sexual adquiere mayor importancia cuando la escala se aplica con las parejas, y aparece como una forma de poder tanto positiva como negativa, quizá esto debido a que el hecho de vivir como pareja, el aspecto sexual es una parte importante en la relación.

Otro aspecto importante de resaltar es que el factor afecto-negativo desaparece al aplicarlo en parejas, sin embargo parte de este se incluye en el factor sexual-negativo. Otra situación importante de mencionar es que aunque el ser autoafirmativo, parecería ser una forma positiva de pedir las cosas, en general la muestra estudiada la percibe como una forma negativa de poder, ya que el hecho de pedir las cosas obteniendo solo un beneficio propio y no tomar en cuenta a los demás en México raya en lo agresivo, estudios similares al hacer investigación sobre asertividad (Flores Galaz y Díaz Loving, 1988) encuentran que el hecho de

exigir derechos, la gente lo percibe como agresivo, o altamente relacionado a la agresión. Si bien la asertividad y el ser autoafirmativo, son diferentes en términos de que el primero toma en cuenta a los demás y el segundo no, se vinculan en la forma en que se perciben ya que ambos tienen una forma poco afectiva, situación que para el mexicano se vuelve más importante al hacer una petición (Díaz Guerrero, 1984).

A pesar de estas diferencias, se reproducen la mayoría de los factores en la escala de estrategias de poder (Ver tabla 2).

Tabla 2. Comparación entre estudios y muestras en la escala de estrategias de Poder

ESTRATEGIAS (Cuarto estudio, aplicación individual)	ESTRATEGIAS (Quinto estudio, aplicación en Parejas)
1. Autoritario	1. Autoritario
2. Afecto positivo (Carismático)	2. Afectivo-Sexual
3. Equidad-Reciprocidad	4. Equidad-Reciprocidad
4. Directo Racional	3. Directo Racional
5. Imposición Manipulación	5. Imposición Manipulación
6. Descalificar	9. Descalificar
7. Afecto negativo	
8. Coerción	6. Coerción
9. Agresión pasiva	11. Agresión Pasiva
10. Chantaje	7. Chantaje
11. Afecto petición	
12. Autoafirmativo	11. Autoafirmativo
13. Sexual	
14. Dominio	
	8. Sexual Negativo

En cuanto a la escala de estilos de poder se encuentra, que en general en la primera y en la segunda aplicación, los factores se repiten. No obstante el factor democrático, se une al factor de negociación y se forma ahora el factor combinado: negociador-democrático. Por otro lado surge un nuevo factor que aunque relacionado al autoritario, habla de la rigidez en la relación, que plantea a una persona estricta, rígida, exigente y competitiva. Quizá este nuevo factor en los estilos de poder enfatice una de las partes negativas del poder. Por otro lado otro factor que cambia en la conformación de sus reactivos es el agresivo-evitante, estilo en el cual el sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente, con adjetivos tales como: superficial, confuso, irresponsable e inaccesible. En esta escala aparece un nuevo factor llamado apático que incluye aspectos que tienen que ver con una persona brusca, chocante, impositiva y desordenada (Ver tabla 3).

El hecho que bajo dos aplicaciones se encuentre la misma conformación, en cuanto a la estructura factorial, lleva a pensar que el instrumento presenta validez de constructo y consistencia a través del tiempo.

Tabla 3. Comparación entre estudios y muestras en la escala de estrategias de Poder

ESTILOS (Cuarto estudio, aplicación individual)	ESTILOS (Quinto estudio, aplicación en Parejas)
1. AUTORITARIO	1. AUTORITARIO
2. AFECTUOSO	4. AFECTUOSO
3. DEMOCRATICO	
4. TRANQUILO-CONCILIADOR	3. TRANQUILO-CONCILIADOR
5. NEGOCIADOR	2. NEGOCIADOR-DEMOCRATICO
6. AGRESIVO-EVITANTE	6. APÁTICO
7. LAISSES FAIRE	8. LAISSES FAIRE
8. SUMISO	7. SUMISO
	5. RIGIDO

De acuerdo a la relación encontrada entre estilos y estrategias de poder se observa que existe una convergencia entre estos, ya que a cada estrategia positiva le corresponde un estilo positivo y viceversa, a cada estrategia negativa le corresponde un estilo negativo. Al hacer un análisis detallado de los estilos y las estrategias, parece ser que las estrategias giran alrededor del estilo. Esta observación se hace debido a las correlaciones encontradas en el estudio 4. De acuerdo a los teóricos como French y Raven (1959), ellos consideran que existen dos clases de poder; el poder relativo y el absoluto; bajo estas circunstancias la estrategia parece ser el poder relativo, porque como mencionan estos autores 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 caso del estilo, diríamos que es una parte del individuo, un rasgo, retomando lo postulado por French y Raven, plantearíamos la idea de que el estilo, es el poder absoluto, el cual, como lo mencionan estos autores, goza de solidez y estabilidad, pues suele basarse en el reconocimiento que se le tienen a sus capacidades, habilidades y derechos propios del sujeto.

Esta correspondencia entre estilos y estrategias aborda dos partes del poder, por un lado parte del poder individual y por otro la parte situacional, como resultado de la interacción en la relación. Basado en esto se puede decir que existen varias formas de explicar la situación del poder en la pareja, una desde las teorías que hacen referencia a los procesos de tipo intrapersonal y otras a las teorías que explican la conducta en referencia a los procesos interpersonales. En las primeras se habla de los procesos propios del individuo, y en la segunda se habla de que las experiencias en las relaciones son inseparables de la caracterización de la interdependencia en la relación (Kelley y Thibaut, 1978; Thibaut y Kelly, 1959). La interdependencia describe la fortaleza y calidad de interacción individual sobre las conductas, creencias, preferencias y motivos del otro (Rusbult y Arriaga (1999)

III. CORRELATOS Y PREDICCIÓN

IIIa. Validación de las Escalas

Para la primer escala aplicada sobre estilos de amor se encuentra una conformación muy similar entre el estudio de Ojeda (1999) y el aquí elaborado, no obstante la conformación factorial cambio, en cuatro de los factores, que corresponde al estilo Eros y ágape, ya que en el presente estudio se invirtieron. De la misma forma sucedió para el lúdico y el maniaco. Es decir el orden de los estilos en las parejas para el primer estudio es amistoso, altruista, erótico, juguetón, obsesivo y práctico, en este estudio fue amistoso, erótico, altruista, obsesivo, juguetón y práctico. Se podría decir que la validez de constructo y la confiabilidad permanecen a través del tiempo en la escala de Ojeda (1999) (Ver tabla 4). A su vez, los resultados de este estudio indican que a diferencia de Lee (1973) el factor de amistad encontrado en México implica un indicador de seguridad y bienestar hacia la pareja al igual que lo reportado por Ojeda (1999). De la misma forma se ratifica que para el factor lúdico se encuentra, un indicador de angustia ante la posibilidad de quedarse solo(a) (Ver tabla 4).

Tabla 4. Comparación entre estudios y muestras en la escala de estilos de amor

Ojeda, 1999	Rivera, 2000
Amistoso: 31 reactivos, $\alpha = .9477$	Amistoso N=31 $\alpha = .9479$
Ágape: 10 reactivos, $\alpha = .8506$	Eros N=13 $\alpha = .9157$
Erótico: 14 reactivos, $\alpha = .9200$	Ágape N= 10 $\alpha = .9051$
Lúdico: 11 reactivos, $\alpha = .9150$	Mania N= 13 $\alpha = .6682$
Maniaco: 9 reactivos, $\alpha = .8509$	Ludus N=12 $\alpha = .7567$
Pragmático: 7 reactivos, $\alpha = .8119$	Pragma N=14 $\alpha = .7839$

En cuanto a la segunda escala aplicada, que corresponde a la escala de estilos de negociación se encuentra una conformación diferente a Sánchez(2000), no obstante no se puede hablar de una estructura factorial distinta, ya que Sánchez (2000) solo obtuvo la consistencia interna de la prueba y no la conformación factorial. De acuerdo a lo reportado por la autora y el análisis factorial aplicado a la escala en este estudio, se encuentra que los factores denominados en el primer estudio como acuerdo y colaboración, se unen como un solo factor que se le nombró Colaboración-equidad. Los factores restantes tienen una conformación similar. Existe un factor que se denomina contender, en ambos estudio se nombra igual, sin embargo por el contenido de los reactivos, parecería mejor denominarlo competencia, pues es aquel sujeto que obtiene ganancias sin importar las de los demás, es decir la estrategia aquí es de ganar o perder como lo menciona Sánchez (2000) ya que el sujeto intenta incrementar sus beneficios y decrementar sus costos (Ver tabla 5).

Tabla 5. Comparación entre estudios y muestras en la escala de estilos de negociación

Sánchez, 2000	Rivera, 2000
Evitación $\alpha=.66$	4. Evitación N=6 A =.7003
Colaboración $\alpha=.87$	1. Colaboración-Equidad N=12 $\alpha=.9255$
Acuerdo (<i>Compromiso</i>) $\alpha=.89$	
Acomodación $\alpha=.73$	2. Acomodación N=7 A =.8033
Contender $\alpha=.77$	3. Contender N=6 A =.7589

Para la tercer escala aplicada, que corresponde a la escala de satisfacción marital con sus tres áreas: actitudes, gusto y frecuencia) se observa una conformación similar entre lo encontrado por Cañetas (2000) y lo reportado en este estudio. En primer lugar para el área de actitudes se encuentra que de los 7 factores originalmente conformados, solo aparecen 5, en esta nueva conformación factorial no aparecen los factores de satisfacción con la intimidad y satisfacción con el afecto de la pareja. A otros factores, aunque si bien tienen el contenido muy parecido al original, se adhieren otros reactivos que por su contenido, se les asigno otro nombre. En el caso del Factor de Satisfacción con la relación, se cambia por el de Comunicación/Apoyo, ya que involucra aspectos que tienen que ver con el intercambio de información y la comprensión, valoración y atención.

Por otro lado en cuanto al factor de Insatisfacción con las Características de la Pareja e Interacción se cambia por el nombre de Intolerancia/Falta de Aceptación ya que las características de las que se hablaba originalmente, tienen que ver con el hecho de no aceptar una serie de defectos que son percibidos por la pareja, así como con una serie de hechos que se vuelven inaceptables en la relación.

En cuanto al área de gusto por la relación dentro de la escala de satisfacción marital, se encuentra que de los 6 factores que conformaban la escala, solo aparecen 4 en esta investigación. Al igual que en el área anterior, los factores aunque tienen una conformación similar, hay en algunos casos que por el

contenido se les dio un nuevo nombre. Tal es el caso del factor de Satisfacción con la forma de interacción y aprecio por parte de la pareja el cual cambio de nombre por Atracción física y romance, ya que este factor, además de incluir situaciones del anterior, incluye aspectos que tienen que ver con lo atractiva y romántica que es la pareja. Plantea también este factor, el gusto de ver a la pareja.

Por otra parte llama la atención que dos de los factores que originalmente se presentan como positivos en la escala elaborada por Cañetas (2000), Satisfacción con el trato hacia los hijos y satisfacción con la forma en que se valora a la pareja, en análisis de factores se conformaran como factores negativos. Esto es ahora se presenta el factor de insatisfacción con el trato hacia los hijos y el de incomprensión y desvalorización hacia la pareja: La parte de la desvalorización ya se presentaba en el instrumento original, sin embargo la parte de la incomprensión, es nueva en la conformación de este instrumento.

Por último dentro del área de frecuencia, se observa una misma estructura factorial en el estudio hecho por Cañetas(2000) y este estudio; a reserva del factor de Satisfacción con la Forma y frecuencia con la interacción de la pareja, el cual en este estudio no aparece.

Si se hace un análisis general del instrumento de satisfacción marital, podríamos decir que es un instrumento que abarca varias facetas de la relación, en sus diferentes áreas y aunque la conformación del instrumento parecería ser diferente en contenido y nombres de los factores, realmente en esencia es similar al encontrado en este estudio(Ver tabla 6).

Tabla 6. Comparación entre estudios y muestras en la escala de satisfacción marital

Cañetas 2000	Rivera 2000
ACTITUD	
A1. Satisfacción con la Relación $\alpha = .92$	A2. Satisfacción con la Relación (Comunicación/Apoyo) N=7 $\alpha = .9049$
A2. Insatisfacción con la Relación $\alpha = .88$	A3. Insatisfacción con la Relación N=5 $\alpha = .8109$
A3. Satisfacción con la intimidad y afecto de la pareja $\alpha = .77$	
A4. Insatisfacción con la familia extendida y amigos de la pareja $\alpha = .69$	A5. Insatisfacción con la familia de origen N=4 $\alpha = .7571$
A5. Satisfacción con el atractivo Físico y Sexual $\alpha = .71$	A1. Satisfacción Afectiva-Sexual N=11 $\alpha = .8779$
A6. Insatisfacción con las características de la pareja y la interacción $\alpha = .58$	A4. Insatisfacción con las Características de la Pareja e Interacción (Intolerancia/Falta de Aceptación)
A7. Satisfacción afecto $\alpha = .73$	

Continuación Tabla 6.

GUSTO	
G1. Satisfacción con la forma de interacción y aprecio por parte de la pareja $\alpha=.92$	G1. Atracción física y romance N=10 $\alpha=.8988$
G2. Insatisfacción con las características de la Relación $\alpha=.91$	
G3. Satisfacción con la comprensión y atención $\alpha=.89$	G2. Intimidad N=6 $\alpha=.8654$
G4. Insatisfacción con la comprensión y afecto de la pareja $\alpha=.84$	
G5. Satisfacción con la valoración $\alpha=.83$	G4. Incomprensión y desvalorización N=5 $\alpha=.6754$
G6. Satisfacción con el trato hacia los hijos $\alpha=.85$	G3. Insatisfacción hacia el trato de los hijos N=7 $\alpha=.5470$
FRECUENCIA	
F1. Satisfacción con la forma y frecuencia de la interacción de pareja $\alpha=.96$	
F2. Satisfacción Físico-Sexual $\alpha=.95$	F2. Satisfacción físico-sexual N=6 $\alpha=.8951$
F3. Satisfacción con el trato que la pareja da hacia los hijos $\alpha=.97$	F3. Satisfacción con el trato hacia los hijos N=5 $\alpha=.9400$
F4. Satisfacción con la participación y distribución de las tareas del hogar $\alpha=.85$	F4. Satisfacción con la distribución y participación en el hogar N=4 $\alpha=.8849$
F5. Satisfacción con las características de organización y funcionamiento $\alpha=.89$	F1. Satisfacción con la organización y el funcionamiento N=10 $\alpha=.9377$

En cuanto a la escala de conductas, se encuentra que de los 7 factores de la escala original, dos de ellos se funden en un nuevo factor que se denominó, conductas físicas, de apoyo y de afiliación. Así mismo aparecen dos factores nuevos que son el de degradación, que implica conductas como faltar al respeto y golpear. El segundo factor nuevo, fue el factor de conductas, que llevan a la organización y mantenimiento de una relación, como salir juntos, resolver problemas, tomar decisiones constructivas, etc. Estos dos nuevos factores que se conforman en este instrumento, están más relacionados con la vida en pareja. Por un lado el de degradación tendría que ver con la parte de la violencia física hacia la pareja y el segundo con la parte de la permanencia a largo plazo dentro de una relación.

Tabla 7. Comparación entre estudios y muestras en la escala de conductas

Sánchez, 2000	Rivera, 2000
1. Apoyo $\alpha = .85$	1. Físicas, de apoyo y afiliación N=8 $\alpha = .8411$
2. Convivencia $\alpha = .76$	7. Convivencia N=5 $\alpha = .7285$
3. Físico-Afiliación $\alpha = .70$	
4. Intimidación y Exclusividad $\alpha = .75$	3. Intimidación N=5 $\alpha = .7694$
5. Rechazo y Exclusión $\alpha = .89$	2. Rechazo y exclusión N=10 $\alpha = .8360$
6. Instrumentales Negativas $\alpha = .81$	5. Instrumental negativo N=8 $\alpha = .8178$
7. Expresivas Negativas $\alpha = .80$	6. Expresivo-negativo N=7 $\alpha = .7830$
	4. Degradación N=4 $\alpha = .6293$
	8. Organización y mantenimiento N=5 $\alpha = .7693$

III b. Correlatos.

Las variables asociadas al poder para este estudio fueron estilos de amor, estilos de negociación, satisfacción marital y conductas. Cada uno de estas variables tiene una relación que si bien parece lógica, este estudio la confirma. Es decir en general se encuentra que los estilos y estrategias positivas en la relación como el uso del afecto positivo, el ser democrático, *laissez faire*, negociador, conciliador y afectivo, tanto en la forma como en el medio utilizado, llevan al uso de estilos de amor y negociación positivos. De la misma forma los estilos y estrategias positivas del poder, se correlacionan con aspectos satisfactorios en la relación y las conductas dentro de la relación también son positivas.

Poder y Amor

En cuanto al amor y al poder, cabría preguntarse si son dos conceptos similares o diferentes, ya que como lo plantea May (1972), el Poder y el Amor, se han -tradicionalmente- citado como opuestos, es decir, a más poder, menos amor, y a más amor, menos poder. Sin embargo en México generalmente se hace una mezcla de estos conceptos. Como menciona Díaz Guerrero y Díaz Loving (1988) el poder y el amor en México son una mezcla híbrida. Esto quizá porque desde la infancia, el obedecer al padre por amor y el proteger al hijo por parte del padre por amor y el ejercer la autoridad sobre el hijo en nombre del amor que se le tiene, se confunde y se funde como un solo elemento. Ya que a través de esta socialización aprendemos que la obediencia afiliativa (Díaz Guerrero, 1982) es una situación normal en nuestro entorno, por que lo vivimos como parte de nuestras relaciones y

lo llevamos a la vida adulta dentro de una relación de pareja. E igual por amor acatamos una serie de solicitudes hechas por la pareja en nombre de este sentimiento. De la misma forma en este estudio el amor esta fuertemente vinculado al amor, ya que en primer lugar este sentimiento llega a ser una forma y un medio para solicitar algo a la pareja. Si bien parece contradictorio que el amor se use como una forma para pedir algo a la pareja, que mejor manera de solicitarla si no es por amor.

Por otro lado al vincular directamente estilos de amor y estilos y estrategias de poder, se encuentra que cuando los estilos son positivos como considerar que la relación es como tener un buen amigo (amistoso), pensar que la pareja es antes que uno (ágape), sentir que una relación es planeada (pragma) o que la atracción, la seducción y el coqueteo son importantes (erótico) se vinculan a estilos y estrategias de poder positivo. Esto es como lo menciona Lee (1973) al hablar de los estilos de amor, cada uno tiene estrategias muy claras de acuerdo al sistema de cada estilo de amor, para no incurrir en errores. De la misma forma aquí se encuentra que cada estilo de amor tiene estrategias y estilos de poder asociados a estos estilos de vida.

En cuanto a los estilos negativos de amor, como son el maniaco y el lúdico, se encuentra que a estos están asociados estilos y estrategias negativas de poder, ya que utilizan más la evitación, el autoritarismo, el chantaje, la manipulación. Si se hace un análisis detallado del primero, correspondiente al amor obsesivo, celoso y persecutorio, en general se percibe como una víctima. Esto lleva a que personas con este estilo de amar se sientan constantemente amenazados en su relación, y al sentirse amenazados ya sea en una forma real o imaginada, utilizan más estrategias de tipo coercitivo por la misma situación implicada, pues como menciona Díaz Loving, Rivera y Flores (1989) existe la posibilidad que estas personas con rasgos obsesivos-celosos sientan mas dolor y enojo ante la amenaza de perdida. Así mismo otra situación implicada en esto es que el estilo de amar Maniaco es dependiente del otro (Lee, 1973), lo cual determine que el estilo de petición (estrategia y estilo de poder) sea negativo.

Por otro lado al hablar del estilo Lúdico, -el que parafraseando diría que "para que hacer infeliz a una pareja si puede hacer feliz a varias" – implica una falta de compromiso e involucramiento afectivo. Esto quizá lleva a usar en el momento apropiado estrategias y estilos de poder negativos, que mantengan en incertidumbre a la pareja y por ende permitan al sujeto que tiene dicho estilo salirse mas rápido de la relación. Ya sea como protección a sí mismo como una forma de evitar involucrarse y por otra como una blindaje emocional ante el dolor y el sentimiento de soledad, que en particular en parejas en México se presenta en este estilo de amar. Así mismo como menciona Lee (1973) el estilo Lúdico es un dependiente a las reglas del juego y si su regla es en la variedad esta el gusto, utiliza esta serie de estrategias y estilos negativos para no cambiar la regla.

Poder y Satisfacción Marital

En cuanto a la satisfacción y el uso del poder en la relación se encuentra que estrategias y estilos positivos de poder se relacionan con una alta satisfacción en la relación y viceversa que cuando este poder es ejercido a través de stilo y estrategias negativas la satisfacción decrementa. En general varios de los estudio encontrados reportan esta misma situación, en donde en se encuentra que las parejas satisfechas mostraban un comportamiento social reforzado, tales como acuerdo, humor, afirmar (Birchler, Weiss, Vincent, 1975; Revenstorf, Vogel, Wagner, Halweg y Schindler, 1980, Schaap, 1984); comportamientos de resolución positiva a problemas tales como compromiso y sugerencias en la solución del problema (Vincent, Weiss y Birchler, 1975); y comportamientos facilitadores tales como descripción positiva del compañero y parafrasear (Wegner, Revenstorf, Hahlweg y Schindler, 1979, Schaap, 1984).

Algo que es importante notar es que la estrategia de descalificar en cuanto a la insatisfacción percibida, es más usada por los hombres que por las mujeres, cuando están a disgusto con su relación. La humillación, el menospreciar y desvalorizar a la pareja delante de los demás es una estrategia más usada por hombres que por mujeres.

La autoafirmación y la coerción son estrategias que se presentan más en hombres que en mujeres relacionados a las satisfacción marital, estas estrategias de tipo unilateral, donde un miembro es el beneficiado sin importar la opinión del otro, parecen más abocadas al género masculino, ya que la primera implica beneficiarse a si mismo y la segunda el uso de la fuerza física en la relación, situaciones que en otras investigaciones han sido mayormente reportadas en hombres que en mujeres cuando estos se encuentran insatisfechos. De la misma forma los estudios reportados observan que en las parejas insatisfechas es más probable que sean negativas en sus expresiones emocionales, por ejemplo, poner los brazos en jarras y fruncimiento de la cara (Gottman, 1979); cambio de comportamiento tales como la graduación del comportamiento aversivo (Patterson y Reid, 1970); y reforzamiento social negativo tal como desacuerdo y desaprobación (Birchler et al., 1975; Gottman, 1979).

Poder y Estilos de Negociación

En referencia a los estilos de negociación y poder se observa que las personas con estilos de poder positivos también usan estilos de negociación o de resolución de conflicto positivos. Huston, Niehuis y Smith (en prensa) plantean que algunas parejas son expertas en negociar sus diferencias; aquellos que no manejan el conflicto eficientemente, sin embargo, frecuentemente encuentran que sus desacuerdos se vuelven más intensos y dominantes (persistentes), con los esposos viéndose eventualmente como desagradables, o "contrarios" De acuerdo con el modelo de la dificultad emergente planteado por estos autores, estos cambios conducen a las parejas a la dificultad marital, o incluso al divorcio. El apoyo primario para este modelo está basado en la investigación que documenta

los efectos perjudiciales de la negatividad sobre el matrimonio (Karney & Bradbury, 1995). Por ejemplo, las parejas casadas angustiadas y aquellos que se dirigen al divorcio tienden a utilizar mecanismos de afrontamiento disfuncionales durante el conflicto, como defensividad, huida, andar con evasivas y desprecio (Gottman, 1994). Situación que se confirma en parejas mexicanas.

De la misma forma Perlman (en prensa) menciona que las personas con frecuencia se sumergen en ciclos auto-perpetuos de oscuridad. Por ejemplo, en el campo del conflicto, Canary, ., Cupach, Messman (1995, p.128) mantienen que "las respuestas negativas escalan los conflictos", conduciendo a una espiral regresiva. Esto es el hecho de usar estrategias y estilos de poder negativo, conduce a un estilo de resolución de conflictos negativos. Por ejemplo, en estudios de abuso físico, devolver el golpe es una respuesta común que corresponde a haber sido físicamente abusado (ver Lloyd & Emery, 2000, pp. 59-63). Tales efectos recíprocos pudieran ser explicados en términos de modelismo (o copiarse), la excitación de las emociones negativas y cosas similares (Perlman, en prensa).

Poder y Conductas

En cuanto a la relación entre conductas y estilos y estrategias de poder se observa que estilos conductuales positivos lle a estilo y estrategias de poder positivos y que conductas negativas también refleja el uso de estilos y estrategias negativas. Esto es, el comportamiento interpersonal algunas veces viola las normas apropiadas (Miller, 2000) y se vuelve ofensivo (Sánchez-Aragón & Díaz-Loving, 2000). Sánchez-Aragón y Díaz-Loving, identificaron comportamientos ofensivos: instrumental, expresivo de la misma forma que en esta investigación, empero además en este estudio se encontró el factor de degradación que incurre en actos de violencia física como golpear, estos comportamientos "sobrepasan la tolerancia normal dentro de un grupo sociocultural". Desde esta perspectiva, comportamientos que violan las reglas implícitas de las relaciones (ver Argyle & Henderson, 1984) son mas dados a ser considerados ofensivos y quizás llevan a usar aspectos relacionados al uso de estilos y estrategias negativas. Leonard y Senchak (1996) mencionan que las conductas conflictivas coercitivas o las verbalmente agresivas surgen de características estables de disposición tales como la hostilidad, los roles de acuerdo al género y las creencias sobre el poder que se desarrollan antes de la relación.

Dentro de estas relaciones, es de llamar la atención que el aspecto afectivo-sexual, en el caso de la mayoría de las correlaciones se antepone la estrategia de poder directo-racional. Esto es, las mujeres que utilizan estilos conductuales positivos, utilizan primero el afecto y la sexualidad, antes de dar un proposición y explicar la razón de dicha petición. Lo que en los hombres en general es al revés primero dan una razón y después introducen el afecto y la sexualidad al hacer una petición, cuando se presentan conductas positivas. De acuerdo a Gray (1995) existen diferencias entre hombres y mujeres respecto al modo en que fueron

socializados para la actuación de sus roles matrimoniales. Para el hombre la identidad precede a la intimidad, mientras que para la mujer estas tareas están fusionadas. La intimidad nada en la identidad debido a que la mujer se desarrolla por conducto de sus relaciones con los demás. La mujer incluso, renuncia a su sentido de sí misma por el mantenimiento de su relación. Gerber (1987, 1988 en Smoreda, 1995) ha hipotetizado que el componente crítico de los roles maritales que explica la estereotipicidad de los géneros es el poder. La atribución de los rasgos estereotipados de masculino y femenino en una pareja heterosexual, depende de la percepción de las posiciones de poder en la relación más que del sexo (Smoreda, 1995).

Predicción de Satisfacción Marital

El poder en sí mismo es muy importante dentro de la relación de pareja, pero más aún saber como este y otros factores afectan la satisfacción marital. Al respecto se encontró en general que las conductas positivas y los estilos de amor positivos predicen la satisfacción marital en la relación. En relación a este rubro, varios autores manifiestan que quienes participan de una relación equitativa se sienten más contentos (Fletcher, Finchman, Cramer y Heron, 1987, Hatfield Traupmann,, Sprecher, Utne, y Hay, 1985; Van Yperen y Buunk, 1990). Esto es que la percepción subjetiva sobre la igualdad en una relación y el uso positivo de varias situaciones implica una alta satisfacción en la relación. Así mismo los estilos de amor están fuertemente relacionados a la satisfacción marital. El estilo de amor eros es un predictor positivo de la satisfacción marital (Hendrick y Hendrick, 1988). Al respecto Meeks, Hendrick, y Hendrick (1998) encuentran que la combinación de estilos de amor positivo (eros, storge y ágape: erótico, amistoso y altruista) fueron un predictor positivo muy potente en cuanto a la satisfacción marital. Sin embargo el único que no aparece conjuntamente con los demás estilos de amor positivos es el estilo de amor pragmático. Esto quizá debido a que la planeación dentro de las relaciones en México actualmente esta adquiriendo gran importancia, debido a la incursión tanto de las mujeres como de los hombres a altos niveles de educación, lo cual lleva a pensar y elegir a una pareja de acuerdo a ciertas necesidades.

Por otro lado existe una asociación negativa entre las estrategias y estilo negativos de poder y el estilo lúdico de amor al predecir la satisfacción marital, Hendrick y Hendrick (1988) y Meeks, Hendrick, y Hendrick (1998) plantean que el típico ludus es un predictor negativo de la misma. Esto es que la negativo o malo lleva a una baja satisfacción en la relación. En referencia a esto Baumeister Bratalavsky, Finkenauer y Campbell (2000) han argumentado persuasivamente que "lo malo es mas fuerte que lo bueno". Un corolario de esta proposición es que los malos eventos y sus consecuencias se borran mas lentamente que los eventos buenos y sus consecuencias. Perlman (en prensa) menciona que la relaciones estrechas son profundamente afectadas por acciones destructivas que por acciones constructivas, por comunicaciones negativas que por positivas, y por conflictos mas que por armonía, y se extienden a la satisfacción marital y aun a la sobrevivencia de la relación (contra divorcio o rompimiento). Aun por fuera de las relaciones cercanas, interacciones desagradables o conflictivas son vistas como

más fuertes y que tienen mayores efectos que las interacciones amistosas y armónicas.

En cuanto al conflicto estos autores encontraron que la ausencia de conflicto es un buen predictor de la satisfacción marital (Meeks, Hendrick, y Hendrick, 1998).

Sugerencias

En este estudio muchas parejas indicaron que ellas tienen una relación de poder igualitaria. Algunas de ellas deben haberlo hecho no porque muestren actualmente igualdad en el poder de toma de decisiones, sino porque es una respuesta socialmente deseada. Así, los reportes de si mismos de la relación igualitaria, no aseguran una relación igualitaria.

A demás, no es seguro si a las personas que se les aplicó podrían actualmente comportarse como ellos indicaron en la entrevista, si se vieran situados en una situación de conflicto natural y pudieran comprometerse en este y mostrar ciertos estilos y estrategias para resolverlos. Los resultados de esta investigación, por lo menos aquellos concernientes a la relación entre la satisfacción marital y el uso de estrategias de poder, están de acuerdo con investigaciones anteriores basados sobre medidas observadas (ej., Raush et al., 1974; Gottman, 1979), mostrando la validez del presente estudio. Así mismo, la discrepancia entre el reporte de si mismo y las medidas observadas del uso del poder estratégico, es muy similar a lo encontrado por otros autores. Sin embargo, no hay garantía de que ambos métodos producen invariablemente resultados similares. Investigaciones futuras pueden estudiar la congruencia entre los interrogados por el cuestionario y los comportamientos observados en el estudio de procesos de poder.

Una segunda sugerencia, es que el estudio se centra en la selección de estrategias de poder para un intento inicial de influencia, no obstante sería conveniente conocer la efectividad de las estrategias de poder ¿Que estrategias de poder son más efectivas al obtener algo en los matrimonios? ¿Que estrategias tienden a ser resistidas?, ¿Qué estrategias son escogidas como último recurso? ¿Cuáles podrían ser los factores que afectan la resistencia de uno, a el uso de otros de ciertas estrategias de poder?. Estas preguntas podría ser un importante trabajo para investigadores futuros. En grupos organizacionales, Goodstad y Kipnis (1970) y Kipnis y Consentino (1969) encontraron que la gente con mayor tendencia a usar las estrategias coercitivas para influenciar a otros, era, cuando el objeto influenciado tenía resistencia a cumplir. Estudios futuros sobre el uso del poder estratégico en relaciones de pareja puede incluir la jerarquización por prioridades de las estrategias, por efectividad y relevancia para situaciones que impliquen interacción.

Otra recomendación para investigaciones futuras es la selección de variables que pueden influenciar el uso de las estrategias de poder. Variables tales como, la duración del matrimonio, tener o no hijos, y variables culturales tales como diferencias culturales en la elección de estrategias de poder (ej., Mexicanos contra Americanos) así como el uso de premisas socioculturales y variables de personalidad como el género. Existen varios estudios que ilustran el vínculo entre estas variables y el poder marital y familiar. En el estudio de resultados de poder, Centers, Raven, y Rodrigues (1971) y Blood y Wolfe (1960) encontraron que hay un decremento en la toma de decisiones por parte de los hombres (maridos) cuanto mayor es el tiempo en la relación. Así como hay un cambio en la balanza de poder entre esposas y esposos, debe haber un cambio en sus preferencias por estrategias de poder. Parejas en matrimonios duraderos reportan usar diferentes estrategias, de aquellas usadas por parejas de corta duración.

Los hijos son una variable importante en las formas de poder de una persona (Winter, 1973) y la forma como es expresado (Winter, McClelland, y Stewart, 1981). Winter (1988) encuentra que tener hijos puede canalizar el motivo de poder. El explica que un niño podría guiar a un adulto a expresar su motivo de poder de una manera socialmente responsable. Dada esta relación entre el motivo de poder y la presencia de niños en el hogar, uno debe predecir que tener niños puede tener algún impacto en la selección de estrategias de poder de las parejas durante desacuerdos sobre ciertos arreglos maritales. Tener niños puede ser asociado con la selección de buenas estrategias de poder tales como razonar y negociar.

Otro factor potencial importante son las diferencias culturales. Es posible que en sociedades como México y Japón donde la dominación de los varones aún existe en diversas áreas incluyendo el matrimonio (Johnson, 1975), esposas y esposos prefieren estrategias de poder diferentes de aquellas usadas por parejas en una sociedad más igualitaria como la de Estados Unidos. Rodman (1967, 1972) demostró que las diferencias de poder entre esposas y esposos pueden ser creadas no solo por la cantidad de recursos que uno posee, por ejemplo, educación, ingreso, y nivel ocupacional, sino además por la posición en la estructura social de la persona. En una sociedad patriarcal, el hombre y la mujer no pueden ser igualados sobre bases de recursos socioeconómicos porque la sociedad da al hombre un nivel mayor y a la mujer un nivel menor aún cuando la mujer es rica en recursos socioeconómicos. Dichos contextos culturales pueden influenciar el uso de estrategias de poder por el hombre y la mujer. El incluir estas variables en el estudio de poder y estrategias de poder puede expandir el ámbito de las investigaciones de poder y aumentar la generalización de los descubrimientos.

CONCLUSIONES

Esta investigación ha contribuido a el avance de la teoría e investigación sobre poder en diversas maneras. Primero, centrándose en las estrategias empleadas para influenciar al compañero durante desacuerdos, la presente investigación ha tendido a aumentar el conocimiento del proceso de poder el cual ha recibido poco atención en el pasado.

En primer lugar el obtener una definición del concepto de poder, permitió desarrollar instrumentos válidos y confiables.

Segundo, se reclutaron sujetos de poblaciones que no son estudiantes, aumentando la generalización de la investigación de poder. Se hizo un esfuerzo para recolectar datos de ambos esposos en cada matrimonio en orden de esquivar la desviación que pudiera existir en los datos obtenidos solo de uno de los miembros de la relación.

Tercero, se conoció cuales son las variables relacionadas al poder, con la finalidad de un futuro, conocer cuales son las determinantes.

Finalmente la estructura de estrategias y estilos aquí reportada puede ser aplicado no solo en parejas, sino también en investigaciones en la relación padres-hijos, la relación maestros-estudiantes en el salón de clases. ¿Qué estrategias de poder usan más frecuentemente los padres (o maestros) para provocar cambios en los hijos (alumnos) con fines disciplinarios? ¿Son esas estrategias efectivas para producir el efecto deseado? ¿Qué estrategias parece ser que tienen resistencia?, ¿Qué factores están asociados con el uso de ciertas estrategias de poder de los padres (o maestros)? Ya que esta área de investigación en México es aún joven, hay todavía mucho que explorar en este campo.

REFERENCIAS

- Adler, A. (1985). *El carácter Neurótico*. México: Planeta.
- 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.
- Argyle M. (1969) *Social interaction*. London: Methuen.
- Argyle, M., & Henderson, M. (1984). The rules of friendship. *Journal of Social and Personal Relationships*, 1, 211-237.
- Aron A., Aron, E. N. y Paris M., (1995). Falling in love: Prospective studies of self-conceptchange . *Journal of Personality and Social Psychology*, 69:6, 1102-1112.
- Aron, A. Aron, E. y Smollan, D. (1992) Inclusion of Other in the Self Scale and the structure of interpersonal closeness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63 (4), 596-612.
- Aube, J. Y Koestner, R. (1995). Gender characteristics and relationship adjustment: another look at similarity-complementarity hypotheses. *Journal of Presonality*, 63: 4, 879-904.
- Bacharach, S. B. y Lawler, E. (1976). The Perception of Power. *Social Forces*. 55 (September): 123-134.
- Baumeister, R. F., Bratslavsky, E., Finkenauer, C., & Campbell, W. K. (2000) Bad is stronger than good. Unpublished manuscript, Case Western University, Cleveland, Ohio.
- Berger, C.R. (1985). Social power and interpersonal communication. In M.L. Knapp and G.K. Miller (Eds.) *Handbook of Interpersonal Communication* (pp. 439-499.) Beverly Hills, CA: SAGE Publications.
- Bernard, J. (1972) The paradox of the happy marriage. In *Women in Serist Society*. V. Gornick and B. K. Moran (Eds.) New York: Basic.
- Bierchler, G.R., Weiss, R.L., y Vicent, J.P. (1975). Multimethod analysis of social reinforcement exchange between marital distressed and nondistressed spouse and stranger dyads. *Journal of Social and Personality Psychology*. 31, (2), 349-360
- Bird, G.W., Bird, G.A., 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 Life*. New York: Wiley.
- Blood, R. O., y Wolfe, D.M. (1969). *Husbands and Wives: The Dynamics of Married Living*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Bradley, P. H. (1978). Power status, and upward communication in small decision-making groups. *Communication Monographs* 45, 33-43.
- 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* (pp. 141-169). Beberly hills, CA: Sage.

- Buric, O. y Zecevic, A. (1967) Family authority, marital satisfaction, and the social network in Yugoslavia. *Journal of Marriage and the Family*, 29, 325-336.
- Canary, D. J., Cupach, W. R., Messman, S. J. (1995). Relationship conflict: Conflict in parent-child, friendship, and romantic relationships. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Cartwright, D. (1959). A field theoretical conception of power. In D. Cartwright (De.), *Studies in Social Power* (pp. 183-220). Ann Arbr: University of Michigan Press.
- Centers, R., Raven, B. H., y Rodrigues, A. (1971). Conjugal power structure: A re-examination. *American Sociological Review*, 36, 264-278.
- Clark, R. A. (1979) The impact of self interest and desire for liking on the selection of communicative strategies. *Communication Monographs*, 46, 257-273.
- Clark, K. B. (1976) El Patetismo del Poder. Fondo de Cultura Económica. México.
- 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 reanalyzes. *Communication Quarterly*, 29, 91-106.
- 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.
- Cortés Martínez, S., Reyes Domínguez, D., Díaz Loving, R., Rivera Aragón, S. y Monjaraz Carrasco, J. (1994) Elaboración y análisis psicométrico del Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM). *La Psicología Social en México*, Vol. V, 123-130.
- 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 (Eds.). *Power in families*. New York: Wiley.
- Dahl, R.A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2, 210-215.
- De Turck, M. A., y Miller, G.R. (1986). The effects of husbands' and wives' social cognition on their marital adjustment, conjugal power, and self-esteem. *Journal of Marriage and the family*, 48, 715-724.
- DeTurck, M. A., y Miller, G.R. (1983). Adolescent perceptions of parental persuasive message strategies. *Journal of Marriage and the Family*, 45, 543-552.
- Deutsch, M. (1969). Conflicts: Productive and destructive. *Journal of Social Issues*, 25, 7-41.
- Díaz Guerrero, R. (1982). *Psicología del Mexicano*. México, Trillas, 4ta Edición.
- Díaz Guerrero, R. y Díaz Loving, R. (1988) El amor y el poder en México. *La Psicología Social en México*, Vol. II, 153-159.
- Díaz Loving, R., Díaz Guerrero, R., Helmreich y Spence J. (1981). Comparación transcultural y Análisis Psicométrico de una medida de rasgos masculinos (instrumentales) y femeninos (expresivos). *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*. 1(1), 3-37.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Psychologist*, 38, 971-981.

- Etzioni, A. (1961). *A Comparative Analysis of Couples Organizations*. New York: Macmillan.
- Falbo, T. (1977). Multidimensional scaling of power strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35 (8), 537-547.
- 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.
- 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.
- Figuroa, J., González, E., Solis, V. (1981) Una aproximación al problema del significado: Las redes semánticas. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 13, 3, 447-458.
- Fitzpatrick, M.A. y Winke, J. (1979). You always hurt the one you love: Strategies and tactics in interpersonal conflict. *Communication Quarterly*, 21 (1), 3-11.
- Fletcher G. J., Finchman, F.D., Cramer L. & Heron N. (1987). The role of attributions in the development of dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 481-489
- Foa, U.G., y Foa, E.G. (1974). *Societal Structure of the Mind*. Springfield, IL: Charles C. Thomas.
- French, J. R. P., Jr., y Raven, B. (1959). The basis of social power. In D. Cartwright (de.), *Studies in Social Power* (pp. 150-167.) Ann Arbor: University of Michigan Press.
- French. R. P. J. (1956) A formal theory of social power. *Psychological Review*, 67, 181-194.
- Frieze, Y. H., Parsons, S. E., Johnson, P. B., Ruble, D. N. y Zellman, G. L. (1978) *Women and Sex Roles. A Social Psychology Perspective*. Norton and Company U:S:A:
- Gamson, W.A. (1964). Experimental test of a theory of coalition formation. In L. Berkowitz (De)., *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 1 pp. 81-110), New York: Academic Press.
- Gamson, W.A. (1968): *Power and Discontent*. The Dorsey Press. U.S.A.
- Geerken, M., y Gove, W. (1983). *At Home and at Work: The Family's Allocation of Labor*. Beverly Hills, CA: SAGE Publications.
- Gottman, J.M. (1979). *Marital Interaction; Experimental Investigation*. New York: Academic Press.
- Gray Little, B. y Burks, N. (1983). Power and Satisfaction in Marriage: A Review and Critique. *Psychological Bulletin*, Vol. 93, No. 3, 513-538.
- Gray Little, B.(1982). Marital quality and power processes among black couples. *Journal of Marriage and the Family*, 44, 633-646.
- Gray, C. (1995) Divorce or a room of your own: Options for troubles marriages. *Family Therapy*, 22:3, 143-156.
- Hadley, T. R. y Jacob, T.(1973). Relationships among measures of family power. *Journal of Personality and Social Psychology*. 27, 6-12
- Haley, J.(1962). Family experiments: A new type of experimentation. *Family Process*. 13, 207-214.

- Hatfield E., Traupmann, J., Sprecher, S., Utne, M. & Hay, J. (1985) Equity: and intimate relations: Recent research. In W. Ickes (ed.), *Compatible and incompatible relationships*. New York: Springer-Verlag.
- Hawkins, J., Weinsberg, C. y Ray D. (1977). Marital communication and social class, *Journal of Marriage and Family*, 39, 479-490
- Heer, D.M. (1963). The measurement and bases of family power: An overview. *Marriage and Family Living*, 25, 133-139.
- Henderson. A.H. (1981). *Social Power*. New York: Praeger.
- Hendrick C. y Hendrick S. S. (1988). Lovers wear rose-colored glasses. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 161-183.
- Hoffs Shimanovich, A. (1984) *Psicodinamia del Poder*. Tesis de Maestría no publicada. Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Holter, H. (1970). *Sex -Roles and Social Structure*. Oslo: Universitetsforlaget.
- Homans, G.C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 63, 597-606.
- Howard, J.A., Blumstein, P., y Schwartz, P. (1986). Sex, power, and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 102-109.
- Huston T. L., Niehuis S. and Smith S. E. (2000). Noviazgo y años de recién casados: lo que nos dicen acerca del futuro de un matrimonio. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. Vol. No.
- Huston, T. L., y Levinger, G. (1978). Interpersonal attraction and relationships. In M. R. Rosenzweig and L. W. Porter (Eds.), *Annual Review of Psychology* (Vol. 29, pp. 115-156). Palo Alto, CA: Annual Review INC.
- 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 (Eds), *Close Relationships* (pp. 169-219), New York: W. H. Freeman.
- Instone, D., Major, B., y Bunker, B.B. (1983). Gender, self-confidence, and social influence strategies: An organizational simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (2), 322-333.
- Jacob, T. (1975) Family interaction in disturbed and normal families: A methodological and substantive review. *Psychological Bulletin*. 82, 33-65
- Jacobson, N. S. (1984). The modification of cognitive processes in behavioral marital therapy: Integrating cognitive and behavioral intervention strategies. In K. Hahlweg and N. S. Jacobson (Eds.), *Marital Interaction: Analysis and Modification*. New York: The Guilford Press.
- 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 Y. H. Frieze, J. E. Parsons, P. B. Johnson, D. N. Ruble, and G. L. Zellman (Eds.), *Women and Sex Roles*. New York: NORTON.
- Kelman, H. C. (1958). compliance, identification, and internalization: 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.

- Kelley, H. H. (1951). Communication in experimentally created hierarchies. *Human Relations*, *4*, 39-56.
- Kipnis, D. (1976). *The Powerholders*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kipnis, D. (1984) The use of power in organizations and in interpersonal settings. In S. Oskamp (De). *Applied Social Psychology Annual (Vol. 5, pp. 179-210)*. Beverly Hills, CA: SAGE.
- Kipnis, D., Castell, P. J., Gergen, M., y Mauch, D. (1976). Metamorphic effects of power. *Journal of Applied Psychology*, *61* (2), 127-135.
- Kipnis, D., Schmidt, S. M., y Wilkinson, Y. (1980). Intraorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, *65*, 440-452.
- Kipnis, D., y Cosentino, J. (1969). Use of leadership powers in industry. *Journal of Applied Psychology*, *53*, 460-466.
- Kipnis, D., y Vanderveer, R. (1971). *Ingratiation and the use of power*. *Journal of Personality and Social Psychology*, *17*, 280-286.
- Knapp, m. L. (1984). *Interpersonal communication and Human Relationships*. Boston: Allyn and Bacon, Inc.
- Knudson, R. M., Sommers, a. A., y Golding, S. L. (1980). Interpersonal perception and mode of resolution in marital conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, *38*(5), 751-763.
- 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.
- Kowalski, R. M. (1997b). Aversive interpersonal behaviors: An overarching framework. In R. M. Kowalski (Ed.), Aversive interpersonal behaviors (pp. 215-233). New York: Plenum.
- Kowalski, R. M. (1997c). The underbelly of social interaction: Aversive interpersonal behaviors. In R. M. Kowalski (Ed.), Aversive interpersonal behaviors (pp. 1-9). New York: Plenum.
- Kowalski, R. M. (Ed.). (1997a). Aversive interpersonal behaviors. New York: Plenum.
- Kowalski, R. M. (Ed.). (2000). Behaving badly: Aversive behaviors in interpersonal relationships. Washington, DC: American Psychological Association.
- Lavee, Y. y Olson, D.H. (1993). Seven types of marriage: empirical typology based on ENRICH. *Journal of Marriage and Family Therapy*, *19*:4, 325-340
- Lee, G. R., y Pertersen L. R. (1983). Conjugal power and spousal resources in patriarchal cultures. *Journal of comparative Family Studies*, *14*, 23-38.
- Leonard, K. E. y Senchak, M. (1996). Prospective prediction of husband marital aggression within newlywed couples. *Journal of Abnormal Psychology*, *105*:3, 369-380
- Levine, L. B. Y Busby, D. M. (1993). Co-creating shared realities with couples. *Contemporary Family Therapy*, *15*(5), 405-421.
- Levinger, G. (1964) Task and social behavior in marriage. *Sociometry*, Vol. 27, 433-448.
- Levinger, G. and Snoek, H. D. (1972) *Attraction in relationship; A new look at interpersonal attraction*. Morristown, NJ: General Learning Press.

- Levinger, G., Rands, M. y Talaber, R. (1977). *The assessment of involvement and rewardingness in close and casual pair relationships* (National Science Foundation Technical Report DK). Amherst: University of Massachusetts.
- Lewin, K. (1951) *Field Theory in the Social Science*. New York: Harper and Row.
- Lewis, R. A., y Spanier, G. B. (1979). Theorizing about the quality and stability of marriage. In W. R. Burr, r. Hill, F. Y. Nye, and Y. L. Reiss (Eds.), *Contemporary Theories About the Family: Research Based Theories*, (Vol. 1, pp. 268-294). New York: The Free Press.
- Locke, H. y Karlsson, G. (1952) Marital adjustment and prediction in Sweden and the United States. *American Sociological Reviews*. 17, 10-17.
- Lu, Y. C. (1952) Marital roles and marriage adjustment. *Sociology and Social Research*, 36, 364-368.
- 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.
- Lloyd, S. A., & Emery, B. C. (2000). The dark side of courtship: Physical and sexual aggression. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Markward, M.J. (1996) Characteristics of sheltered women and intimates in sexually and nonsexually abusive relationships. *Family Therapy*, 23:1, 59-67.
- Marwell, G., y Schmitt, D. R. (1967). Dimensions of compliance- gaining behavior: An empirical analysis. *Sociometry*, 30, 350-364.
- May, R. (1972) *Power and innocence*. Del. Publishing Inc. N.Y.
- Mazor, A. Y Tal, I. (1996) Intergenerational transmisión: The individuation process and the capacity for intimacy of adult children of holocaust survivors. *Contemporary family Therapy*, 18(1), 95-113.
- McDonald, G. W. (1980). Family power: The assessment of a decade of theory and research, 1070-1979. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 841-854.
- Meeks B. S., Hendrick S. S., y Hendrick C. (1998). Communication, love, and relationship satisfaction. *Journal of Social and Personal Relationships*, 15, 755-773.
- Michener, H. A., y Schwertfeger, M. (1972). Liking as a determinant of power tactic preference. *Sociometry*, 35_ (1) , 190-202.
- 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.
- Miller, M. A., & Rahe, R. H. (1997). Life changes scaling for the 1990s. Journal of Psychomatic Research, 43, 279-292.
- Miller, R. S. (1997). We always hurt the ones we love: Aversive interactions in close relationships. In R. M. Kowalski (Ed.), Aversive interpersonal behaviors (pp. 11-29). New York: Plenum.
- Miller, R. S. (in press). Shyness and embarrassment compared: Siblings in the service of social evaluation. In W. R. Crozier & L. E. Alden (Eds.), International handbook of social anxiety: Research and interventions relating to the self and shyness. Chichester, England: Wiley.

- Navran, L. (1967). Communication and adjustment in marriage. *Family Process*, 6, 173-184.
- Ng, S. H. (1980). *The Social Psychology of Power*. London: Academic Press.
- Nina Estrella R. (1991). *Comunicación Marital y estilos de Comunicación: Construcción y Validación*. Tesis de Doctorado no publicada. Facultad de Psicología, UNAM.
- Norton R. (1983). *Communicator style: Theory, application and measures*. Beverly Hills, CA: Sage Publishers.
- Noyola del Río, J. J. (1990). *El poder: Un unto de vista psicológico*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Olson D. H. (1969) The measurement of family power by selfreport and behavioral methods. *Journal of Marriage and the Family*. 31, 545-550.
- Olson, C. L. (1976). On choosing a test statistic in multivariate analysis of variance. *Psychological Bulletin*, 83, 579-586.
- Olson, C. L. (1979). Practical considerations in choosing a MANOVA test statistic: A rejoinder to Stevens. *Psychological Bulletin*, 86, 1350-1352.
- Olson, D. H. y Cromwell, R. E. (1975). Power in families. In R. E. Cromwell, and D. H. Olson (Eds.), *Power in Families* (pp. 3-37). New York: John, Wiley, and Sons.
- 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. H., Cromwell, R. E. y Klein (1975).
- Oropeza R. S. (1997) Development and Marital Power in México. *Social Forces*, 75 (4): 1291-1317.
- Ort, R. S. (1950). A study of role-conflicts as related to happiness in marriage. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45, 691-699.
- Parsons, T. (1963). On the concept of influence. *Public Opinion Quarterly*, 27, 37-62.
- Parsons, T. y Bales, R. F. (1955) *Family, socialization and interaction process*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Patterson, G. R. y Hops, H. (1972). Coercion, a game for two: Intervention techniques for marital conflict. In R. E. Ulrich and P. Mounjoy (Eds.), *The Experimental Analysis of Social Behavior* (pp. 424-440). New York: Appleton-Century-Crofts.
- Patterson, G. R., y Reid, J. F. (1970). Reciprocity and coercion: Two facets of social systems. In J. L. Michael and C. Neuringer (Eds), *Behavior Modification in Clinical Psychology* (pp. 133-177). New York: Appleton-Century-Crofts.
- Perlman D. (2000) El Lado Oscuro de las Relaciones. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. Vol. No.
- Pick, S. y López M. L. (1980) *Como investigar en ciencias sociales*. México, Trillas.
- Pleck, J. H. (1979). Men's family work: Three perspectives and some new data. *Family Coordinator*, 28, 481-483.
- Plechaty, M. Couturier, S., Coté, M. Roy, M. A., Massicotte, J. Y Freeston, M.H. (1996). Dimensional Análisis of past and present satisfaction in relation to present marital satisfaction. *Psychological Reports*, 78, 657-658.

- Rasmussen K. S., Hawkins, A. J. y Schwab, K.P. (1996). Increasing husband's involvement in domestic labor: Issues for therapist. *Contemporary Family Therapy*, 18(2), 209-223.
- 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. (1965). Social influence and power. In Y. D. Steiner and M. Fishbein (Eds.), *Current Studies in Social Psychology* (pp. 371-382). New York: Holt, Rinehart, and Winston.
- Raven, B. H., Centers, R., y Rodrigues, A. (1975). The bases of conjugal power. In R. E. Cromwell, and D. H. Olson (Eds.), *Power in Families* (pp. 217-232). New York: Academic Press.
- Reeves N. (1971). Womankind: Beyond the stereotypes. *LC*, 79-140.
- Regan, M. C., y Roland, H. E. (1985). Rearranging family and career priorities: Professional women and men of the eighties. *Journal of Marriage and the Family*, 47, 985-992.
- Revenstorf, D., Vogel, B., Wegener, C., Hahlweg, K., y Schindler, L. (1980). Escalation phenomena in interaction sequences: An empirical comparison of distressed and non-distressed couples. *Behavior Analysis and Modification*, 2, 97-116.
- Rivera A. S. y Díaz Loving R. (1995). Significado y Distribución del Poder en la Pareja. *Revista de Psicología Social y Personalidad*. Vol. XI(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*, Vol. VIII. (1), 17-26.
- Rivera A., S., Díaz Loving, R., Sánchez A., R. y Alvarado H., V. I. (1996). Estilos y estrategias del poder en la pareja: un estudio exploratorio. *La Psicología Social en México*, VI, 310-315. Ed. AMEPSO.
- Rivera, A. S. y Díaz-Loving R. (En prensa). El lado oscuro de la Relación de Pareja. *Revista de Psicología Social y Personalidad*.
- Rodman, H. (1967). Marital power in France, Greece, Yugoslavia, and the United States: A cross-national discussion. *Journal of Marriage and the Family*, 29, 320-324.
- Roloff y Barnicott (1978).
- Rollins, B. C., y Bahr, S. J. (1976). A theory of power relationships in marriage. *Journal of Marriage and the Family*, 38, 619-627.
- Rusbult C. y Arriaga X. (1999) Interdependence in Personal Relationships. en *The Social Psychology of Personal Relationships* (Ickes W. y Duck S., Eds.). 79-108, Wiley & Sons.
- Russell, B. (1938). *Power: A New Social Analysis*. New York: W. W. Norton and Company Publishers.
- Russell, B. (1968) *El poder en los hombres y en los pueblos*. Losada, Buenos Aires.
- Safilios-Rothschild, C. (1990) The Dimensions of Power distribution in the family. En *Contemporary Marriage: The Structure, Dynamics and Therapy*. De. Henry Grunebaum y Jacob Christ. Boston. Little, Brown and Company. pags. 275-292.

- Safilios-Rothschild, C. (1967). A comparison of power structure and marital satisfaction in urban Greek and French Families. *Journal of Marriage and the Family*, 29, 345.
- Safilios-Rothschild, C. (1970). The study of family power structure: A review, 1960-1969. *Journal of Marriage and the Family*, 32, 539-552.
- Sánchez A. R. (1995). *El amor y la cercanía en la satisfacción de pareja a través del ciclo vital*. Tesis Maestría en Psicología Social. Facultad de Psicología UNAM.
- Sánchez A. R. (2000). Validación Empírica de la Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la Relación de Pareja. Tesis de Doctorado en Psicología. Facultad de Psicología UNAM.
- Sargent, H. (1961) Intrapsychic change: Methodological problems in psychotherapy research. *Psychiatry*, 24, 93-108.
- Satir, V. (1989). *Psicoterapia Familiar Conjunta*. México: La Prensa Medica Mexicana.
- Scanzoni, J. (1979 b). Social processes and power in families. In W. R. Burr, R. Hill, F. Y. Nye, and Y. L. Reiss (Eds.), *Contemporary Theories About the Family: Research-Based Theories (Vol. 1. pp. 295-316)*. New York: The Free Press.
- Scanzoni, J. (1979 a). Social exchange and behavioral interdependence. In R. L. Burgess, and T. L. Huston (Eds.), *Contemporary Theories About the Family: Research-Based Theories (Vol. 1. pp. 295-316)*. New York: Academic Press.
- Scanzoni, J. (1980). Contemporary marriage types. *Journal of Family Issues*, 1, 125-140.
- Scanzoni, J., y Fox, G. L. (1980). sex roles, family and society: The seventies and beyond. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 743-756.
- Schaap, C. (1984). A comparison of the interaction of distressed and nondistressed married couples in a laboratory situation: Literature survey, methodological issues, and an empirical investigation. In K. Hallwet and N. S. Jacobson (Eds.), *Marital Interaction: Analysis and Modification*. New York: The Guilford Press.
- Schachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 197-207.
- Shimanovich, H. A. (1984) *Psicodinamia del Poder*. Tesis de Maestría no publicada. Facultad de Psicología, U.N.A.M.
- Sillars, A. L. (1980). Stranger and spouse as target persons for compliance-gaining strategies. *Human Communication Research*, 6, 265-279.
- Smoreda, Z. (1995). Power, gender stereotypes and perceptions of heterosexual couples. *British Journal of Social psychology*, 34, 421-435.
- Sprenkle, D. H. y Olson, D. H. (1978) Circumplex model of marital systems: An empirical study of clinic and noclinic couples. *Journal of Marriage and Family Counseling*, 4, 59-74.
- Sprey, J. (1975). Family power and process: Toward a conceptual integration. In R. E. Cromwell and D. H. Olson (Eds.), *Power in Families (pp. 61-79)*. New York: John, Wiley and Sons.

- Sternberg, R. (1986) A Triangular Theory of Love. *Psychological Review*, 93 (2), 119-135.
- Tedeschi (1972).
- Tedeschi, J. T. Schlenker, B. R., y Bonoma, T. V. (1973). The exercise of power and influence: The source of influence. In J. T. Tedeschi (De.) *The Social Influence Process* (pp. 287-345). Chicago, IL: Aldine-Atherton.
- Thibaut, J. W., y Kelley, H. H. (1959). *The Social Psychology of Groups*. New York: Wiley.
- Thibaut, J.W. (1950). An experimental study of the cohesiveness of underprivileged groups. *Human Relations*, 3, 251-278.
- Turk J. L., y Bell, N. W. (1972) Measuring power in families. *Journal of Marriage and the Family*, 34, 215-222.
- Turkel, A. (1988). Money as Mirror of Marriage. *Journal of American Academy of Psychoanalysis*. 16, 4, 525-535.
- Valdez, M. J. L. (1991). *Redes semánticas, usos y aplicaciones en la Psicología Social*. Tesis Maestría. facultad de Psicología UNAM.
- Van Yperen N. W. y Buunk B. P. (1990). A longitudinal study of equity and satisfaction in intimate relationships. *European Journal of Social Psychology*, 17, 16-30.
- Vangelisti, A. L. (1994). Messages that hurt. denouement. In W. R. Cupach & B. H. Spitzberg (Eds.), *The dark side of interpersonal communication* (pp. 53-82). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Vicent, J.P., Weiss, R. L., y Birchler, g. R. (1975). A behavioral analysis of problem solving in distressed and nondistressed married and stranger dyads. *Behavior Therapy*, 6, 475-487.
- Wallerstein, J.S. (1996) The psychological tasks of marriage: Part: 2. *American Journal of Orthopsychiatry*, 66:2, 217-227
- Warner, R. L., Lee, G.R., y Lee, J. (1986). Social organization, spousal resources and marital power: A cross-cultural study. *Journal of Marriage and the Family*, 48, 121-128.
- Watzlawick, P., Beavin, J. Y jackson, D. (1991). *Teoría de la Comunicación Humana*. Herder, España.
- Waxler, N. y Mishler, E. G. (1970) Experimental studies of families. In L. Berkowitz (De.) *Advances in Experiemnatl Social Psychology* (vol. 5) New York: Academic Press.
- Wegner, C., Revenstrof, D., Halweg, K., y Schindler, L. (1979). Empirical analysis of communication in distressed and nondistressed couples. *Behavior Analysis and Modification*, 3, 178-188.
- Weiss, R. L., Hops, H., y Petterson, G. R. (1973). a framework for conceptualizing marital conflict, technology for altering it, some data for evaluating it. In L. A. Hamerlynck, L. C. Handy, and E. J. Mash (Eds.), *Behavior Change: Methodology Concepts, and Practice* (pp. 309-342). Champaign, IL: Research Press.
- Wilkinson, Y., y Kipnis, D. (1978). Interfere use of power. *Journal of Applied Psychology*, 63, 315-320.
- Winter, D. G. (1973). *The Power Motive*. New York: The Free Press.

- 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.
- Wrong, D. H. (1979) *Power: Its forms, bases and uses*. New York: Harper and Row.

APÉNDICE 1

SEXO _____ EDAD _____

ESCOLARIDAD _____ ESTADO CIVIL _____

INSTRUCCIONES: El presente cuestionario tiene la finalidad de explorar el concepto de poder dentro de la relación de pareja. Para ello, deberá anotar en la línea todas las palabras sueltas que considere estén relacionadas o bien definan a la palabra en cuestión. Cuenta con un minuto para responder. Una vez terminado por favor jerarquice las palabras que escribió poniendo el número 1 a la que defina mejor el concepto y así sucesivamente hasta la última que escribió. Gracias por su colaboración.

PODER

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

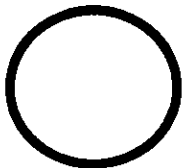
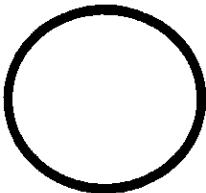
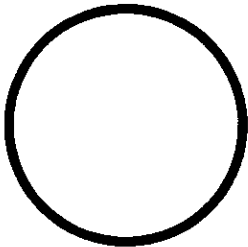
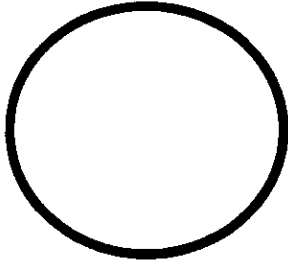
APÉNDICE 2

1 ¿PARA USTED QUE ES EL PODER DENTRO DE LA RELACIÓN DE PAREJA?

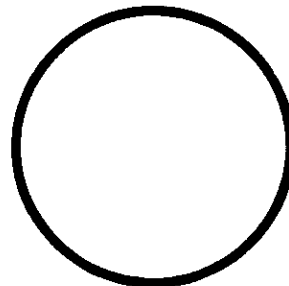
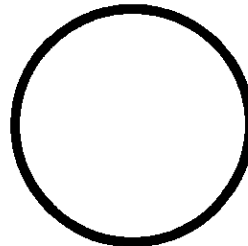
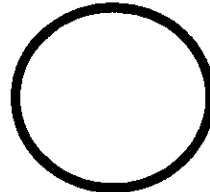
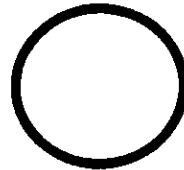
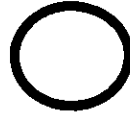
APÉNDICE 3

POR FAVOR ELIJA EL TAMAÑO DEL CIRCULO QUE LE REPRESENTA A USTED Y A SU PAREJA EN SU RELACION.

YO



MI PAREJA



PARA MI, EL TAMAÑO DE LOS CIRCULOS REPRESENTA:

APÉNDICE 4

1 ¿QUE TIPOS DE PODER CONOCE DENTRO DE LA RELACIÓN DE PAREJA?

2 ¿HA EJERCIDO ALGUNA FORMA DE PODER DENTRO DE LA RELACIÓN DE PAREJA?

si () no ()

2a.- ¿COMO?

3 ¿CUALES SON LOS MEDIOS QUE UTILIZA PARA EJERCER EL PODER DENTRO DE LA RELACIÓN DE PAREJA?

4 ¿HA TENIDO ÉXITO AL EJERCER EL PODER DENTRO DE SU RELACIÓN DE PAREJA? si () no ()

4a ¿POR QUE?

5.- ¿EN GENERAL EN QUE SITUACIONES HA EJERCIDO PODER DENTRO DE SU RELACIÓN DE PAREJA?

- () LUGAR DE RESIDENCIA
- () COMPRA DE CASA
- () COMPRA DE MUEBLES
- () DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS
- () INDEPENDENCIA ECONÓMICA
- () OCUPACIÓN DE USTED
- () OCUPACIÓN DE SU PAREJA
- () LA ESCUELA DE LOS HIJOS
- () LA SELECCIÓN Y RECURSOS MÉDICOS
- () PASATIEMPOS FAVORITOS INDIVIDUALES (DIVERSIONES VACACIONES PASATIEMPOS FAVORITOS EN PAREJA (DIVERSIONES, VACACIONES)
- () EDUCACIÓN Y CRIANZA DE LOS HIJOS
- () DISCIPLINA DE LOS HIJOS
- () PERMISOS DE LOS HIJOS
- () PLANEACIÓN FAMILIAR (TENER O NO MAS HIJOS)
- () USO DE MÉTODOS ANTICONCEPTIVOS
- () FORMA DE EXPRESAR LA SEXUALIDAD (TENER O NO RELACIONES SEXUALES)
- () DISTRIBUCIÓN DE TAREAS EN EL HOGAR (COMPRAR LA DESPENSA LIMPIEZA Y ARREGLO DEL HOGAR
- () RELACIÓN CON AMIGOS
- () TIEMPO DESTINADO A LA FAMILIA POLÍTICA (SUEGROS, CUÑADOS)
- () OTRAS

6 DENTRO DE SU RELACIÓN DE PAREJA ¿QUIEN EJERCE MAS PODER?

- () USTED
- () MI PAREJA
- () AMBOS
- () OTROS

_____ ESPECIFIQUE

APENDICE 5

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, con el objetivo de crear programas de intervención que proporcionen alternativas para mejorar y /o fortalecer estas 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.

Nota: Para esta sección, por favor ignore los cuadritos, pues serán utilizados para codificar la información que usted nos proporcione.

FOLIO

CELDA

Datos personales:

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

Escolaridad: Primaria (1) Secundaria (2) Técnico (3) Preparatoria (4) Licenciatura (5)

Posgrado (6) Doctorado (7)

Estado Civil: Soltero (1) Casado (2) Unión Libre (3) Divorciado (4) Separado (5)

*Número de hijos: __ Edades: Mayor ____; ____; ____; ____; ____; ____; menor

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

Mi pareja:

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

¿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...”

		1. Nunca	2. Ocasionalmente	3. Algunas veces	4. Frecuentemente	5. Siempre
27.	Regaño a mi pareja	1	2	3	4	5
28.	Hago ver a mi pareja las ventajas de lo que le pido	1	2	3	4	5
29.	Tomo en cuenta la opinión de mi pareja	1	2	3	4	5
30.	Amenazo a mi pareja	1	2	3	4	5
31.	Le presento alternativas	1	2	3	4	5
32.	Discuto los pro y los contra	1	2	3	4	5
33.	Controlo las actividades de mi pareja	1	2	3	4	5
34.	Pongo mala cara	1	2	3	4	5
35.	Le quito el dinero	1	2	3	4	5
36.	Se lo pido directamente	1	2	3	4	5
37.	Le hablo sobre la importancia que tiene para mi	1	2	3	4	5
38.	Le recuerdo quién es el(la) que da el dinero	1	2	3	4	5
39.	Le sonrío	1	2	3	4	5
40.	Le ordeno que me obedezca	1	2	3	4	5
41.	Utilizo la fuerza física	1	2	3	4	5
42.	Le dejo de hablar	1	2	3	4	5
43.	Hago uso de diminutivos cariñosos	1	2	3	4	5
44.	Me hago el(la) mártir	1	2	3	4	5
45.	Impongo mi punto de vista	1	2	3	4	5
46.	Soy afectuoso(a)	1	2	3	4	5
47.	Acepto que tomemos decisiones por mutuo acuerdo	1	2	3	4	5
48.	Le hago sentir culpable aunque él(ella) tenga la razón	1	2	3	4	5
49.	Soy insistente	1	2	3	4	5
50.	Le digo a mi pareja que no deseo tener relaciones sexuales	1	2	3	4	5
51.	Hago peticiones concisas	1	2	3	4	5
52.	Le recuerdo que así debe ser, pues ya está establecido	1	2	3	4	5
53.	Le doy obsequios	1	2	3	4	5
54.	Halago sus cualidades	1	2	3	4	5
55.	Me comporto agresivamente	1	2	3	4	5
56.	Me hago el(la) enojado(a)	1	2	3	4	5
57.	Le prometo algo atractivo a cambio	1	2	3	4	5
58.	Le recuerdo que yo he colaborado con él(ella) antes	1	2	3	4	5
59.	Negocio con mi pareja	1	2	3	4	5
60.	Controlo el dinero de mi relación	1	2	3	4	5
61.	Dialogo con mi pareja	1	2	3	4	5
62.	Le abrazo y acaricio	1	2	3	4	5
63.	Me muestro triste	1	2	3	4	5
64.	Me muestro celoso	1	2	3	4	5
65.	Me niego a colaborar con mi pareja	1	2	3	4	5

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

	1. Nunca	2. Ocasionalmente	3. Algunas veces	4. Frecuentemente	5. Siempre
66 . Le ofrezco mi amor incondicional	1	2	3	4	5
67 . Impongo mi voluntad	1	2	3	4	5
68 . Critico su conducta	1	2	3	4	5
69 . Apapacho a mi pareja	1	2	3	4	5
70 . Me alejo de mi pareja	1	2	3	4	5
71 . Me pongo de acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
72 . Dejo de consentirlo(a)	1	2	3	4	5
73 . Me muestro indiferente, como si no pasara nada	1	2	3	4	5
74 . Le sugiero opciones	1	2	3	4	5
75 . Evito un acercamiento sexual	1	2	3	4	5
76 . Rechazo a mi pareja	1	2	3	4	5
77 . Le hago el amor	1	2	3	4	5
78 . Hago lo que quiero sin tomar en cuenta su opinión	1	2	3	4	5
79 . Llego a acuerdos justos a través del diálogo	1	2	3	4	5
80 . Le impongo condiciones a mi pareja	1	2	3	4	5
81 . Actúo como un ser indefenso	1	2	3	4	5
82 . Halago sexualmente a mi pareja	1	2	3	4	5
83 . Finjo incapacidad física	1	2	3	4	5
84 . Realizo algunas tareas de mi pareja	1	2	3	4	5
85 . Presento aspectos agradables de mí	1	2	3	4	5
86 . Cumplo las actividades que me corresponden	1	2	3	4	5
87 . Finjo interés por él(ella)	1	2	3	4	5
88 . Participo en las actividades de mi pareja	1	2	3	4	5
89 . Justifico mi petición bajo las normas	1	2	3	4	5
90 . Amenazo con hacer cosas que le molestan	1	2	3	4	5
91 . Lloro	1	2	3	4	5
92 . Trato de atemorizar a mi pareja	1	2	3	4	5
93 . Expongo mis razones	1	2	3	4	5
94 . Se lo pido cordialmente	1	2	3	4	5
95 . Le provoco celos	1	2	3	4	5
96 . Impido que haga las cosas que le gustan	1	2	3	4	5
97 . Me auto califico como incapaz	1	2	3	4	5
98 . Se lo pido amablemente	1	2	3	4	5
99 . Halago el físico de mi pareja	1	2	3	4	5
100 . Le explico la razón de mi petición	1	2	3	4	5
101 . Le hago insinuaciones	1	2	3	4	5
102 . Le dejo de hablar	1	2	3	4	5
103 . Ignoro a mi pareja	1	2	3	4	5
104 . Le pido apoyo mutuo	1	2	3	4	5
105 . Evito decirle a mi pareja que la quiero	1	2	3	4	5
106 . Soy equitativo con mi pareja	1	2	3	4	5
107 . Soy amoroso	1	2	3	4	5
108 . Suelo prohibir actividades a mi pareja	1	2	3	4	5
109 . Respeto la opinión de mi pareja	1	2	3	4	5
110 . Humillo a mi pareja	1	2	3	4	5
111 . Pido comprensión a mi pareja	1	2	3	4	5
112 . Le digo quien aporta más dinero a la relación	1	2	3	4	5

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

5. Siempre

4. Frecuentemente

3. Algunas veces

2. Ocasionalmente

1. Nunca

113 . Me pongo de acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
114 . Razono con mi pareja	1	2	3	4	5
115 . Se lo pido en nombre del amor que me tiene	1	2	3	4	5
116 . Suelo mentirle	1	2	3	4	5
117 . Perjudico a mi pareja	1	2	3	4	5
118 . Platico con mi pareja	1	2	3	4	5
119 . Evito el tema (Hago como que no escucho)	1	2	3	4	5
120 . Hago creer a mi pareja que acepto su punto de vista	1	2	3	4	5
121 . Consiento a mi pareja	1	2	3	4	5
122 . Hago uso de majaderias	1	2	3	4	5
123 . Doy la obligaci final	1	2	3	4	5
124 . Le digo alguna excusa	1	2	3	4	5
125 . Le recuerdo los sacrificios que he hecho por él (ella)	1	2	3	4	5
126 . Le grito a mi pareja	1	2	3	4	5
127 . Dejo de hacer lo que mi pareja me pide	1	2	3	4	5
128 . Negocio buscando conveniencias propias	1	2	3	4	5
129 . Sorprendo a mi pareja con oblig detalle o sorpresa	1	2	3	4	5
130 . Hago obligac en los errores de mi pareja	1	2	3	4	5
131 . Utilizo engaños	1	2	3	4	5
132 . Le recuerdo a mi pareja las obligaciones que tiene conmigo	1	2	3	4	5
133 . Impongo mi autoridad	1	2	3	4	5
134 . Utilizo mi atractivo físico	1	2	3	4	5
135 . Utilizo a otras personas como ejemplo	1	2	3	4	5
136 . Le reclamo cosas del pasado	1	2	3	4	5
137 . Discuto mi punto de vista	1	2	3	4	5
138 . Exijo que cumpla nuestros acuerdos	1	2	3	4	5
139 . Le hablo de la importancia de su apoyo	1	2	3	4	5
140 . Le provoco angustias	1	2	3	4	5
141 . Le digo que no lo (la) quiero	1	2	3	4	5
142 . Utilizo el temor al castigo	1	2	3	4	5
143 . Castigo a mi pareja	1	2	3	4	5
144 . Doy órdenes directas	1	2	3	4	5
145 . Aislo a mi pareja de sus amistades	1	2	3	4	5
146 . Levanto la voz	1	2	3	4	5
147 . Le doy algo a cambio	1	2	3	4	5
148 . Me comporto antipático	1	2	3	4	5
149 . Descalifico su autoridad ante otros	1	2	3	4	5
150 . Me comporto con violencia	1	2	3	4	5
151 . Me hago el enfermo	1	2	3	4	5
152 . Trato de simpatizarle	1	2	3	4	5
153 . Le pido que me escuche	1	2	3	4	5
154 . Le doy indicaciones precisas	1	2	3	4	5

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

				5. Siempre	
				4. Frecuentemente	
				3. Algunas veces	
				2. Ocasionalmente	
				1. Nunca	
155 . Tomo decisiones precipitadas	1	2	3	4	5
156 . Le ofrezco regalos	1	2	3	4	5
157 . Razono con él(ella)	1	2	3	4	5
158 . Le niego algunas cosas materiales	1	2	3	4	5
159 . Soy inaccesible a sus propuestas	1	2	3	4	5
160 . Le hago peticiones indirectas	1	2	3	4	5
161 . Le juzgo severamente	1	2	3	4	5
162 . Provoco altercados para que haga bilis	1	2	3	4	5
163 . Acuso a mi pareja con personas importantes para nosotros	1	2	3	4	5
164 . Le hago entrar en razón, mostrándole ejemplos	1	2	3	4	5
165 . Reconozco ante los demás sus habilidades	1	2	3	4	5
166 . Intento probarle mi superioridad	1	2	3	4	5
167 . Seduzco a mi pareja	1	2	3	4	5
168 . Analizo las opciones viables	1	2	3	4	5
169 . Hago énfasis en sus defectos	1	2	3	4	5
170 . Le doy libertad de acción	1	2	3	4	5
171 . Utilizo a mi favor sus cualidades	1	2	3	4	5
172 . Le prohíbo decir lo que piensa	1	2	3	4	5
173 . Condono sus decisiones como incorrectas	1	2	3	4	5
174 . Reprimo su iniciativa	1	2	3	4	5
175 . Le recuerdo los favores que aún me debe	1	2	3	4	5

APENDICE 6

1. Ahora marque con una "X" el número que mejor corresponda a la forma de interactuar con su pareja (s). Por favor de una sola respuesta por pregunta y conteste todas. **Gracias.**

	Totalmente de acuerdo				(5)
	De acuerdo				(4)
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo				(3)
	En desacuerdo				(2)
	Totalmente en desacuerdo				(1)
1. Disfruto tener varias parejas	1	2	3	4	5
2. Con frecuencia busco el momento de estar a solas con mi pareja	1	2	3	4	5
3. Busco la manera de seducir a mi pareja	1	2	3	4	5
4. Mi pareja me despierta mucha pasión	1	2	3	4	5
5. Mi relación de pareja la he planeado cuidadosamente	1	2	3	4	5
6. Mi relación de pareja es funcional	1	2	3	4	5
7. Soy muy coqueto (a) con personas del sexo opuesto	1	2	3	4	5
8. Puedo ayudar a mi pareja ante cualquier cosa que me pida	1	2	3	4	5
9. Haría cualquier cosa por complacer a mi pareja	1	2	3	4	5
10. Me gusta acariciar a mi pareja	1	2	3	4	5
11. Busco la manera de controlar a mi pareja	1	2	3	4	5
12. Soy desconfiado (a) ante o qe me dice mi pareja	1	2	3	4	5
13. Planeé cuidadosamente mi vida antes de elegir a mi pareja	1	2	3	4	5
14. Mi pareja me atrae sexualmente	1	2	3	4	5
15. Celo mucho a mi pareja	1	2	3	4	5
16. Nuestra relación amorosa se desarrolló de una buena amistad	1	2	3	4	5
17. Para elegir a mi pareja, eché mano de mi inteligencia	1	2	3	4	5
18. Mi pareja y yo somos compatibles	1	2	3	4	5
19. Mi relación de pareja es práctica	1	2	3	4	5
20. Constantemente superviso lo que hace mi pareja	1	2	3	4	5
21. Me encanta el juego del amor	1	2	3	4	5
22. Me mantengo al lado de mi pareja por temor a quedarme solo	1	2	3	4	5
23. Mi relación de pareja sirve	1	2	3	4	5
24. En nuestra relación de pareja lo que más hacemos es compartir actividades	1	2	3	4	5
25. Me siento preocupado ante las preocupaciones de mi pareja	1	2	3	4	5
26. Siento un gran deseo sexual por mi pareja	1	2	3	4	5
27. Antes de comprometerme con mi pareja consideré lo que ella (él) estaba planeando en su vida	1	2	3	4	5
28. Nuestro amor es realmente una amistad profunda	1	2	3	4	5
29. Antes que yo está mi pareja	1	2	3	4	5
30. Mi pareja es más importante que yo	1	2	3	4	5
31. El elegir a una pareja requiere de una conducta planeada	1	2	3	4	5

	Totalmente de acuerdo				(5)
	De acuerdo				(4)
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (3)				
	En desacuerdo (2)				
	Totalmente en desacuerdo (1)				
32. Pienso que debería tener muchas parejas	1	2	3	4	5
33. El amor que existe dentro de la relación, es producto de lo mucho que simpatizamos mi pareja y yo	1	2	3	4	5
34. Me sacrifico por mi pareja	1	2	3	4	5
35. Mi pareja y yo nos entendemos	1	2	3	4	5
36. Usualmente estoy dispuesto (a) a sacrificarme para no obstaculizar las metas que mi pareja se propone	1	2	3	4	5
37. Discuto frecuentemente con mi pareja sobre su comportamiento	1	2	3	4	5
38. Siento un gran afecto por mi pareja	1	2	3	4	5
39. Le pido a mi pareja "cuentas" de todo lo que hace	1	2	3	4	5
40. Cuando tengo cerca de mí a mi pareja, me emociono	1	2	3	4	5
41. Pienso continuamente en formas de coquetear con mi pareja	1	2	3	4	5
42. Gracias al cariño que nos tenemos mi pareja y yo, nos amamos	1	2	3	4	5
43. Lo que más siento por mi pareja es cariño	1	2	3	4	5
44. Mis sentimientos hacia mi pareja son inestables	1	2	3	4	5
45. Desconfío de mi pareja	1	2	3	4	5
46. Me mantengo cerca de mi pareja el mayor tiempo posible	1	2	3	4	5
47. Creo que mi pareja es el amor de mi vida	1	2	3	4	5
48. Toleraría todo por el bien de mi pareja	1	2	3	4	5
49. Mi relación de pareja me resulta conveniente	1	2	3	4	5
50. Busco la manera de tener goce sexual con mi pareja	1	2	3	4	5
51. Pienso que en una relación de pareja debe ser uno muy analítico	1	2	3	4	5
52. Trato de mantener a mi pareja un tanto incierta (o) de mi compromiso con ella (él)	1	2	3	4	5
53. Preferiría sufrir yo, antes de ver sufrir a mi pareja	1	2	3	4	5
54. El simple hecho de ver a mi pareja me excita	1	2	3	4	5
55. Mi relación de pareja me es útil	1	2	3	4	5
56. Nuestro amor surgió del gran afecto que sentimos el uno por el otro	1	2	3	4	5
57. Cuando estoy con mi pareja, mis sentimientos por ella (él) se hacen más intensos	1	2	3	4	5
58. Soy dependiente de mi pareja	1	2	3	4	5
59. Mi pareja y yo alimentamos día con día una gran amistad	1	2	3	4	5
60. Fácilmente me cansa una relación de pareja, por esos constantemente busco nuevas relaciones	1	2	3	4	5
61. Para escoger a mi pareja busqué a alguien con antecedentes similares a los míos	1	2	3	4	5

	Totalmente de acuerdo				(5)
	De acuerdo			(4)	
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo		(3)		
	En desacuerdo		(2)		
	Totalmente en desacuerdo				(1)
62. Los lugares a los que asistimos mi pareja y yo para divertirnos, son por acuerdo mutuo	1	2	3	4	5
63. Sólo vivo para mi pareja	1	2	3	4	5
64. Me gusta jugar con mi pareja	1	2	3	4	5
65. Me gusta tener muchas parejas	1	2	3	4	5
66. Quiero permanecer al lado de mi pareja el mayor tiempo posible	1	2	3	4	5
67. Lo que más tomé en cuenta para escoger a mi pareja fue que tanto se parecía a mi familia	1	2	3	4	5
68. En mi relación de pareja, siento la necesidad de llegar a la consumación sexual	1	2	3	4	5
69. Siento celos por todo lo que hace mi pareja	1	2	3	4	5
70. Creo que hay que conocer mujeres/hombres de todo tipo	1	2	3	4	5
71. Me conmueve el ver a mi pareja preocupada (o)	1	2	3	4	5
72. Mi pareja y yo tenemos "química"	1	2	3	4	5
73. Me siento bien cada vez que ayudo a mi pareja	1	2	3	4	5
74. Creo que mi pareja me debe consultar antes de tomar cualquier decisión	1	2	3	4	5
75. Pienso que soy inteligente por haber elegido a la pareja que tengo	1	2	3	4	5
76. Considero que no hay mujer/hombre que se me resista	1	2	3	4	5
77. Sólo el ver a mi pareja me incita a chiflarle	1	2	3	4	5
78. Hago lo que sea necesario por proteger a mi pareja	1	2	3	4	5
79. En todo momento muestro atención por el bienestar de mi pareja	1	2	3	4	5
80. Estoy dispuesto (a) a apoyar a mi pareja en todo lo que se le ofrezca	1	2	3	4	5
81. Considero que hay que tener varias parejas, pues solo se vive una vez	1	2	3	4	5
82. Me siento a gusto cuando convivo con mi pareja	1	2	3	4	5
83. Me conduje cautelosamente antes de comprometerme con mi pareja	1	2	3	4	5
84. Las conductas dirigidas a conquistar, me excitan sexualmente	1	2	3	4	5
85. Supe elegir a mi pareja	1	2	3	4	5
86. Mi pareja es mi mejor amigo (a)	1	2	3	4	5
87. Mi pareja es compatible conmigo	1	2	3	4	5
88. Me siento seguro (a) de la pareja que elegí	1	2	3	4	5
89. Mi pareja y yo nos llevamos bien	1	2	3	4	5
90. Siento seguridad con mi pareja	1	2	3	4	5

	Totalmente de acuerdo (5)				
	De acuerdo (4)				
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (3)				
	En desacuerdo (2)				
	Totalmente en desacuerdo (1)				
91. Primero cubro las necesidades de mi pareja, antes que las mías	1	2	3	4	5
92. Mi pareja y yo tratamos de congeniar nuestros tiempos para compartir actividades	1	2	3	4	5
93. Mi relación de pareja es muy divertida	1	2	3	4	5
94. Todo lo mío es de mi pareja	1	2	3	4	5

APENDICE 7

Folio: _____	Número de hijos: _____
Edad: _____	Edades de los hijos: _____
Sexo: Hombre () Mujer ()	Ocupación: _____
Escolaridad: _____	¿Usted trabaja fuera de casa? _____
Tiempo que tiene en su relación: _____	¿Y su pareja? _____
Estado civil: _____	

INSTRUCCIONES: A continuación encontrará una serie de afirmaciones que presentan conductas y sentimientos que usted puede utilizar para describir su relación de pareja. Por favor marque con una X el grado de acuerdo o desacuerdo que tenga con cada una de ellas. No olvide contestar todas las afirmaciones, de antemano **GRACIAS**.

	TOTALMENTE DE ACUERDO (5)	DE ACUERDO (4)	NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO (3)	EN DESACUERDO (2)	TOTALMENTE EN DESACUERDO (1)
1. Siento que a mi pareja le simpatizo	1	2	3	4	5
2. Admiro a mi pareja	1	2	3	4	5
4. A mi pareja le desagrada mi forma de ser	1	2	3	4	5
6. Los padres de mi pareja y yo siempre terminamos disgustados	1	2	3	4	5
8. Me gusta como me hace el amor mi pareja	1	2	3	4	5
9. Cuando mi pareja es romántica se me hace muy cursi	1	2	3	4	5
10. Los intereses de mi pareja son diferentes a los míos	1	2	3	4	5
11. Mi pareja sabe que cuenta conmigo	1	2	3	4	5
12. Me gusta la forma en que mi pareja se comunica conmigo	1	2	3	4	5
13. Mi pareja es comprensiva	1	2	3	4	5
14. Mi pareja sabe muy poco acerca de mi	1	2	3	4	5
15. Nunca he sido libre en mi relación	1	2	3	4	5
16. Me molesta la forma de ser de mi pareja	1	2	3	4	5
20. Yo siempre le expreso mi afecto a mi pareja	1	2	3	4	5
21. Los momentos más felices de mi vida han sido al lado de mi pareja	1	2	3	4	5
22. Mi pareja y yo tenemos muchos intereses en común	1	2	3	4	5
24. Me agrada que mi pareja me cuente todo lo que hace	1	2	3	4	5
25. Me gusta la forma en que mi pareja me apoya	1	2	3	4	5
28. Tolero todos los defectos de mi pareja	1	2	3	4	5
33. Mi pareja siempre me demuestra afecto	1	2	3	4	5
34. Nos gusta estar la mayor parte del tiempo juntos	1	2	3	4	5
38. Mi pareja siempre me escucha	1	2	3	4	5
39. Mi pareja siempre trata de complacerme	1	2	3	4	5
40. Mi pareja a menudo me falta al respeto	1	2	3	4	5
41. Me asfixia la relación de pareja que llevo	1	2	3	4	5
42. A mi pareja le gusta como soy	1	2	3	4	5
43. Los amigos de mi pareja me caen bien	1	2	3	4	5

TOTALMENTE DE ACUERDO

(5)

DE

ACUERDO (4)

NI DE ACUERDO, NI EN DESACUERDO (3)

EN DESACUERDO (2)

TOTALMENTE EN DESACUERDO (1)

44.	En general llevo una buena relación con mis suegros	1	2	3	4	5
46.	Creo que mi pareja es guapa(o)	1	2	3	4	5
48.	En general busco tiempo para estar al lado de mi pareja	1	2	3	4	5
49.	A mi pareja le gustan muchas cosas de las que yo disfruto	1	2	3	4	5
51.	Cuando pido a mi pareja que me escuche lo hace atentamente	1	2	3	4	5
52.	Lo que mi pareja hace es importante	1	2	3	4	5
53.	Mi pareja sabe siempre lo que me pasa	1	2	3	4	5
54.	Mi pareja siente que nuestra relación la asfixia	1	2	3	4	5
55.	Mi pareja es muy intolerante con mis defectos	1	2	3	4	5
56.	Considero a mi pareja una persona muy inteligente	1	2	3	4	5
59.	Me disgusta la forma en que mi pareja me hace el amor	1	2	3	4	5
60.	A mi pareja le desagrada que me comporte como un romántico	1	2	3	4	5
61.	En general los momentos que pasamos juntos peleamos	1	2	3	4	5
63.	Siento ternura por mi pareja	1	2	3	4	5
64.	Me gusta escuchar a mi pareja	1	2	3	4	5
65.	Mi pareja me valora	1	2	3	4	5
66.	Me desagrada que mi pareja me pida que cambie	1	2	3	4	5
68.	Mi pareja siente que yo no he logrado nada	1	2	3	4	5
69.	Prefiero no relacionarme con mis suegros	1	2	3	4	5
70.	Mi pareja me atrae físicamente	1	2	3	4	5
71.	Me gusta como expresa mi pareja el afecto que tiene por mi	1	2	3	4	5
72.	Mi pareja no me dedica tiempo	1	2	3	4	5
73.	Me agrada que mi pareja comparta sus intereses conmigo	1	2	3	4	5
74.	Quiero a mi pareja	1	2	3	4	5
75.	Siento que mi pareja no me valora.	1	2	3	4	5
76.	Mi pareja no esta dispuesta a cambiar	1	2	3	4	5
78.	Me desagrada que los padres de mi pareja se metan en mi vida	1	2	3	4	5
82.	Siento que mi pareja se interesa por mi	1	2	3	4	5

SIEMPRE (5)
LA MAYORIA DE LAS VECES (4)
NI SIEMPRE, NI NUNCA (3)
A VECES (2)
NUNCA (1)

1.	Mi pareja me acepta como soy	1	2	3	4	5
2.	Me disgusta como educa mi pareja a nuestros hijos	1	2	3	4	5
3.	Mi pareja dice que soy atractiva	1	2	3	4	5
4.	Me desesperan los defectos de mi pareja	1	2	3	4	5
5.	Los valores de mi pareja y los míos son diferentes	1	2	3	4	5
8.	Me cuesta trabajo demostrarle a mi pareja que la quiero	1	2	3	4	5
9.	Los padres de mi pareja me evitan	1	2	3	4	5
11.	Me cuesta trabajo comunicarme con mi pareja	1	2	3	4	5
14.	Tenemos dificultades por mis padres	1	2	3	4	5
15.	Mi pareja hace gastos innecesarios	1	2	3	4	5
16.	Me cuesta trabajo comprender los deseos de mi pareja	1	2	3	4	5
17.	Los detalles que tiene conmigo mi pareja me satisfacen	1	2	3	4	5
18.	Discutimos por cuestiones religiosas	1	2	3	4	5
19.	A mi pareja le desagradan mis logros	1	2	3	4	5
20.	Siento que tenemos una buena comunicación	1	2	3	4	5
22.	Mi pareja se siente orgullosa(o) por mis logros	1	2	3	4	5
24.	Mi pareja me entiende	1	2	3	4	5
26.	Mi pareja cuenta conmigo incondicionalmente	1	2	3	4	5
27.	Me molesta tener que relacionarme con los amigos de mi pareja	1	2	3	4	5
30.	Cuento con mi pareja incondicionalmente	1	2	3	4	5
31.	A mi pareja le desagradan mis demostraciones de afecto	1	2	3	4	5
32.	Yo soy muy posesivo con mi pareja	1	2	3	4	5
33.	Siento que mi pareja no me es fiel	1	2	3	4	5
34.	Mi pareja se lleva mal con mis amigos	1	2	3	4	5
35.	Mi pareja me respeta	1	2	3	4	5
38.	Mi pareja confía plenamente en mí	1	2	3	4	5
39.	Me molesta que mi pareja vea a sus amigos	1	2	3	4	5
42.	Evito escuchar a mi pareja	1	2	3	4	5
46.	Siento que mi pareja no me apoya	1	2	3	4	5
47.	Puedo expresarle a mi pareja lo que pienso	1	2	3	4	5
48.	Organizamos nuestros horarios para estar juntos	1	2	3	4	5
49.	Mi pareja tiene tiempo para mí	1	2	3	4	5
51.	Mi pareja me reclama por no hacer quehaceres de casa	1	2	3	4	5
52.	Mi pareja maneja adecuadamente la situación entre nosotros y mis padres	1	2	3	4	5
53.	Mi pareja es muy cariñosa(o) conmigo	1	2	3	4	5
54.	Me simpatiza mi pareja	1	2	3	4	5
55.	Me gusta que mi pareja sea romántica	1	2	3	4	5
56.	Me agrada que mi pareja me pregunte cómo estuvo mi día	1	2	3	4	5

SIEMPRE (5)
 LA MAYORIA DE LAS VECES (4)
 NI SIEMPRE, NI NUNCA (3)
 A VECES (2)
 NUNCA (1)

57.	La mayoría de los problemas en la relación son por nuestros hijos	1	2	3	4	5
58.	Es importante para mi el pasar tiempo con mi pareja	1	2	3	4	5
59.	Considero que mi pareja es sexy	1	2	3	4	5
60.	A mi pareja le agrada que comparta sus valores	1	2	3	4	5
61.	Me gusta conocer mas acerca de mi pareja	1	2	3	4	5
62.	Me gusta como se arregla mi pareja	1	2	3	4	5
64.	Me disgustan las amistades de mi pareja	1	2	3	4	5
65.	Soy muy cariñoso con mi pareja	1	2	3	4	5
66.	Me disgusta que mi pareja sea tan afectuosa(o)	1	2	3	4	5
67.	Mi pareja trata de cambiar cuando se lo propongo	1	2	3	4	5
68.	Me disgusta la forma en que mi pareja se comunica conmigo	1	2	3	4	5
69.	Mi pareja no me escucha como yo quisiera	1	2	3	4	5
70.	Me disgusta cooperar en las tareas del hogar	1	2	3	4	5
71.	Yo devalúo a mi pareja	1	2	3	4	5
72.	Se lo que desea mi pareja	1	2	3	4	5
73.	Pongo atención al platicar con mi pareja	1	2	3	4	5
74.	No comprendo a mi pareja	1	2	3	4	5
75.	Mi pareja siempre está a mi lado cuando la necesito	1	2	3	4	5
76.	Mi pareja respeta mi libertad	1	2	3	4	5
77.	Mi pareja me es fiel	1	2	3	4	5
78.	Mi pareja le disgusta cooperar en las tareas de la casa	1	2	3	4	5
79.	Mi pareja es muy cariñosa conmigo	1	2	3	4	5
80.	Me siento orgulloso(a) por lo que ha logrado mi pareja	1	2	3	4	5
81.	Me gusta consentir a mi pareja	1	2	3	4	5
82.	Me agrada preguntarle a mi pareja cómo estuvo su día	1	2	3	4	5
83.	La educación que doy a mis hijos le agrada a mi pareja	1	2	3	4	5
84.	Entiendo a mi pareja	1	2	3	4	5
85.	Considero que mi pareja es atractiva	1	2	3	4	5
86.	A mi pareja le agrada la relación que llevo con mis hijos	1	2	3	4	5

ME GUSTA MUCHO (5)						
ME GUSTA (4)						
NIME GUSTA, NI ME DISGUSTA (3)						
ME DISGUSTA (2)						
ME DISGUSTA MUCHO (1)						
1.	La manera en que mi pareja participa en la realización de las tareas hogareñas	1	2	3	4	5
2.	La forma en la que mi pareja participa en la toma de decisiones	1	2	3	4	5
3.	La forma en que mi pareja me acaricia	1	2	3	4	5
4.	La forma en que mi pareja me expresa su interés en que tengamos relaciones sexuales	1	2	3	4	5
5.	La forma en que mi pareja se interesa en mis problemas	1	2	3	4	5
6.	La frecuencia con la que mi pareja presta atención a nuestros hijos	1	2	3	4	5
7.	La frecuencia con que mi pareja me acaricia	1	2	3	4	5
8.	La frecuencia con que mi pareja me expresa su interés en que tengamos relaciones sexuales	1	2	3	4	5
9.	La frecuencia con que mi pareja se interesa en mí	1	2	3	4	5
10.	Los temas que mi pareja aborda en nuestras conversaciones	1	2	3	4	5
11.	La contribución de mi pareja en los gastos familiares	1	2	3	4	5
12.	La forma en la que nos divertimos	1	2	3	4	5
13.	La forma en que mi pareja me besa	1	2	3	4	5
14.	La forma en que mi pareja me protege	1	2	3	4	5
15.	La forma en que mi pareja se interesa en mí	1	2	3	4	5
16.	La frecuencia con la que mi pareja propone que se distribuyan las tareas familiares	1	2	3	4	5
17.	La frecuencia con que mi pareja me besa	1	2	3	4	5
18.	La frecuencia con que mi pareja me protege	1	2	3	4	5
19.	La manera en la cual mi pareja trata a nuestros hijos	1	2	3	4	5
20.	Todo el tiempo libre que tengo me gusta pasarlo con mi compañero(a)	1	2	3	4	5
21.	La educación que mi pareja propone para los hijos	1	2	3	4	5
22.	La forma en la que se divierte mi pareja	1	2	3	4	5
23.	La forma en que mi pareja me demuestra su amor	1	2	3	4	5
24.	La forma en que mi pareja me trata	1	2	3	4	5
25.	La frecuencia con la que mi pareja participa en la realización de las tareas hogareñas	1	2	3	4	5
26.	La frecuencia con la que mi pareja responde en una forma sensible a mis emociones	1	2	3	4	5
27.	La frecuencia con que mi pareja me demuestra su amor	1	2	3	4	5
28.	La frecuencia con que mi pareja participa en la educación de los hijos	1	2	3	4	5
29.	La manera en que mi pareja soluciona los problemas familiares	1	2	3	4	5
30.	La forma en la cual mi pareja presta atención a nuestros hijos	1	2	3	4	5
31.	La forma en que mi pareja educa a nuestros hijos	1	2	3	4	5
32.	La forma en que mi pareja me demuestra su apoyo.	1	2	3	4	5

ME GUSTA MUCHO (5)
ME GUSTA (4)
NI ME GUSTA, NI ME DISGUSTA (3)
ME DISGUSTA (2)
ME DISGUSTA MUCHO (1)

33.	La forma en que mi pareja presta atención a mi apariencia	1	2	3	4	5
34.	La frecuencia con la que mi pareja participa en la toma de decisiones	1	2	3	4	5
35.	La frecuencia con la que mi pareja soluciona los problemas familiares	1	2	3	4	5
36.	La frecuencia con que mi pareja me demuestra su apoyo	1	2	3	4	5
37.	La frecuencia con que mi pareja presta atención a mi apariencia	1	2	3	4	5
38.	La sensibilidad con la que mi pareja responde a mis emociones	1	2	3	4	5
39.	La forma en la que mi pareja distribuye el dinero	1	2	3	4	5
40.	La forma en que mi pareja me abraza	1	2	3	4	5
41.	La forma en que mi pareja me demuestra su comprensión	1	2	3	4	5
42.	La forma en que mi pareja propone que se distribuyan las tareas familiares	1	2	3	4	5
43.	La frecuencia con la que mi pareja platica conmigo	1	2	3	4	5
44.	La frecuencia con que mi pareja me abraza	1	2	3	4	5
45.	La frecuencia con que mi pareja me demuestra su comprensión	1	2	3	4	5
46.	La frecuencia con que mi pareja se interesa en mis problemas	1	2	3	4	5
47.	Las diversiones que mi pareja propone	1	2	3	4	5

APENDICE 8

Ahora, por favor imagine una situación típica en la cual usted difiere de su pareja. ¿cómo sería más probable que respondiera?. Responda las siguientes afirmaciones tomando la respuesta que mejor describa su conducta o reacción en dicha situación. Para cada reactivo, marque con una X el número correspondiente con base en la siguiente escala:

	1	2	3	4	5
	Siempre o casi siempre 5				
	La mayoría del tiempo 4				
	La mitad del tiempo 3				
	Algunas veces 2				
	Nunca o casi nunca 1				
Trato de equilibrar la relación entre mi pareja y yo	1	2	3	4	5
Pospongo hablar acerca de un tópico sobre el cual estoy en desacuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
Trato de encontrar una solución de mutuo acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
Comparto los problemas con mi pareja de tal manera que podamos encontrar una solución juntos	1	2	3	4	5
Impongo mi forma de ser	1	2	3	4	5
Me adapto fácilmente a la forma de ser de mi pareja	1	2	3	4	5
Trato de salirme con la mía cada vez que puedo	1	2	3	4	5
Si mi pareja y yo estamos en desacuerdo, adapto mis puntos de vista a los de mi pareja	1	2	3	4	5
Hago todo lo posible para evitar la tensión	1	2	3	4	5
Busco un arreglo en el que cada uno de nosotros logremos algunas de nuestra metas y cedamos en otras	1	2	3	4	5
Pongo de mi parte para que mi pareja y yo resolvamos problemas	1	2	3	4	5
Trato de convencer a mi pareja de las ventajas de mi posición	1	2	3	4	5
Me adapto a los deseos de mi pareja cuando hay desacuerdo entre nosotros.	1	2	3	4	5
No discuto tópicos que pueden provocar un conflicto	1	2	3	4	5
Acepto fácilmente lo que mi pareja hace o dice	1	2	3	4	5
Propongo soluciones equitativas entre nosotros	1	2	3	4	5
Procuró evitar situaciones desagradables	1	2	3	4	5
Me adapto a los deseos de mi pareja aunque inicialmente esté en desacuerdo	1	2	3	4	5
Cooperó para lograr el acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
Trato de hacer que mi pareja llegue a acuerdos compartidos	1	2	3	4	5
Busco la ayuda de mi pareja para lograr una solución mutuamente satisfactoria	1	2	3	4	5

	Siempre o casi siempre 5				
	La mayoría del tiempo 4				
	La mitad del tiempo 3				
	Algunas veces 2				
	Nunca o casi nunca 1				
Soy insistente al argumentar mi punto de vista	1	2	3	4	5
Si mi pareja está convencida de su posición, yo lo acepto	1	2	3	4	5
Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo	1	2	3	4	5
Busco soluciones equitativas entre mi pareja y yo	1	2	3	4	5
Busco la equidad entre mi pareja y yo	1	2	3	4	5
Me esfuerzo para salirme con la mía	1	2	3	4	5
Suelo adecuarme a la forma de ser de mi pareja	1	2	3	4	5
Cambio mi posición con tal de prevenir conflictos	1	2	3	4	5
Mi meta es convencer a mi pareja de mis ideas	1	2	3	4	5
Colaboro con mi pareja para resolver nuestras diferencias	1	2	3	4	5

APENDICE 9

A continuación encontrará una serie de conductas que se llevan a cabo con la pareja. Por favor indique con qué frecuencia usted las realiza en su relación.

	Nunca	De vez en cuando	Diario
Acariciar	1	2	3
Acompañar	1	2	3
Apoyar	1	2	3
Ayudar	1	2	3
Besar	1	2	3
Compartir actividades	1	2	3
Controlar	1	2	3
Criticar	1	2	3
Cuestionar	1	2	3
Cuidar del otro	1	2	3
Culpar	1	2	3
Satisfacer las necesidades del otro	1	2	3
Chantajear	1	2	3
Dar ánimo	1	2	3
Dar palabras de aliento	1	2	3
Dar su lugar al otro	1	2	3
Decidir por el otro	1	2	3
Decir que se le quiere	1	2	3
Descansar juntos	1	2	3
Desconfiar	1	2	3
Discutir	1	2	3
Distribuir dinero	1	2	3
Dividir responsabilidades	1	2	3
Dormir juntos	1	2	3
Escuchar	1	2	3
Exigir	1	2	3
Reconocer cualidades del otro	1	2	3
Faltar al respeto	1	2	3
Desaprobar al otro	1	2	3
Golpear	1	2	3
Ignorar	1	2	3
Dejar al otro "arreglárselas" solo	1	2	3

	Nunca	De vez en cuando	Diario
Insultar	1	2	3
Jugar juntos	1	2	3
Limitar	1	2	3
Molestar	1	2	3
Mostrar desinterés	1	2	3
Negarse a compartir	1	2	3
No comprender	1	2	3
No convivir	1	2	3
No cumplir promesas	1	2	3
Conversar	1	2	3
No demostrar emociones	1	2	3
No estar cuando se le necesita	1	2	3
No hacer	1	2	3
No prestar atención	1	2	3
No resolver problemas	1	2	3
Ofender	1	2	3
Ordenar	1	2	3
Pelear	1	2	3
Rechazar	1	2	3
Regalar cosas	1	2	3
Reír juntos	1	2	3
Resolver problemas	1	2	3
Salir de viaje juntos	1	2	3
Salir juntos	1	2	3
Ser comprensivo	1	2	3
Tener detalles y atenciones	1	2	3
Tomar decisiones constructivas	1	2	3
Tomar de la mano al otro	1	2	3

APÉNDICE 10

Ahora, marque con una "x" la opción que describe mejor la manera como usted se comunica con su pareja, según la siguiente aseveración:

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

1. Conflictivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
2. Irresponsable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
3. Agresivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
4. Superficial	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
5. Rebuscado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
6. Confuso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
7. Inaccesible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
8. Dominante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
9. Gritón(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
10. Explosivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
11. Seco(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
12. Frío(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
13. Amable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
14. Calmado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
15. Accesible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
16. Conciliador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

17. Afectuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
18. Cortés	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
19. Distraído(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
20. Débil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
21. Respetuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
22. Sumiso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
23. Represivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
24. Posesivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
25. Manipulador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
26. Violento(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
27. Pasivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
28. Controlador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
29. Amoroso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
30. Comunicativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
31. Abierto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
32. Razonable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
33. Liberador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
34. Permisivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

35. Comprometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
36. Tranquilo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
37. Sometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
38. Cruel	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
39. Hostil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
40. Callado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
41. Cerrado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
42. Caprichoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
43. Defensivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
44. Competitivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
45. Cooperativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
46. Equitativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
47. Rígido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
48. Seguro(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
49. Estricto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
50. Consistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
51. Destructivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
52. Negociador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

53. Comprensivo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
54. Sutil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
55. Exigente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
56. Sugerente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
57. Apático	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
58. Justo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
59. Colaborador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
60. Flexible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
61. Inconsistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
62. Desordenado	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
63. Reparador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
64. Impositivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
65. Empático (Me pongo en su lugar)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
66. Impulsivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
67. Reflexivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
68. Chocante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
69. Tierno(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
70. Dulce	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

17. Afectuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
18. Cortés	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
19. Distraído(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
20. Débil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
21. Respetuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
22. Sumiso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
23. Represivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
24. Posesivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
25. Manipulador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
26. Violento(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
27. Pasivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
28. Controlador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
29. Amoroso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
30. Comunicativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
31. Abierto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
32. Razonable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
33. Liberador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
34. Permisivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

35. Comprometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
36. Tranquilo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
37. Sometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
38. Cruel	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
39. Hostil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
40. Callado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
41. Cerrado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
42. Caprichoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
43. Defensivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
44. Competitivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
45. Cooperativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
46. Equitativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
47. Rígido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
48. Seguro(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
49. Estricto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
50. Consistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
51. Destructivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
52. Negociador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

53. Comprensivo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
54. Sutil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
55. Exigente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
56. Sugerente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
57. Apático	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
58. Justo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
59. Colaborador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
60. Flexible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
61. Inconsistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
62. Desordenado	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
63. Reparador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
64. Impositivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
65. Empático (Me pongo en su lugar)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
66. Impulsivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
67. Reflexivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
68. Chocante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
69. Tierno(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
70. Dulce	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

71. Directo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
72. Indirecto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
73. Activo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
74. Negociador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
75. Controlado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
76. Tolerante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
77. Paciente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
78. Cuidadoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
79. Atento(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
80. Cordial	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
81. Expresivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
82. Cariñoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
83. Conformista	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
84. Cálido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
85. Facilitador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
86. Voluntarioso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
87. Brusco(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
88. Tajante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

“Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo...”

- | | | | | | | | | | |
|---------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 89. Aspero(a) | Nunca | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |
| 90. Severo(a) | Nunca | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |
| 91. Dejado(a) | Nunca | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |
| 92. Optimista | Nunca | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |