

61



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**“AUTOCONCEPTO Y ESTILOS DE PODER
EN LA PAREJA”.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
LICENCIADA EN PSICOLOGÍA
PRESENTA:
CINTHIA CRUZ DEL CASTILLO

DIRECTORA DE TESIS: DRA. SOFIA RIVERA ARAGON

REVISOR: DR. ROLANDO DIAZ LOVING

COMITÉ DE TESIS: MTRA. MARÍA DE LA LUZ JAVIEDES ROMERO
LIC. MA. ASUNCIÓN VALENZUELA COTA
DRA. PATRICIA ANDRADE PALOS

MÉXICO, D.F.,

2002





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 Dios, por la oportunidad de vivir

A mis padres, por su ejemplo, cariño, y apoyo incondicional, porque lo que soy, lo soy gracias a ellos

A mis hermanos, Neto, Azucena y en especial a Rocío, por compartir los momentos más importantes conmigo

A Eiel, por su gran amor, paciencia, y tiempo

A Sofi, de manera muy especial, por todo el tiempo dedicado para la realización de este trabajo

Al Dr. Rolando, a la Dra. Patricia, a la Lic. Asunción y a la Mtra. Luz María por su asesoría y conocimientos

A todos los amigos que me ayudaron con la aplicación de los instrumentos

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por hacer posible este logro académico

ÍNDICE

| Contenido | Páginas |
|---|----------------|
| Introducción..... | 1-2 |
| Capítulo I. Autoconcepto | 3-24 |
| Capítulo II. Poder..... | 25-49 |
| Capítulo III. Poder y Autoconcepto..... | 50-73 |
| Capítulo IV. Método..... | 74-80 |
| Capítulo V. Resultados..... | 81-110 |
| Capítulo VI. Discusión..... | 111-129 |
| Referencias..... | 130-136 |
| Apéndices..... | 137-145 |

INTRODUCCIÓN

La continuidad a través de casi un siglo en el interés por la exploración científica del Autoconcepto manifiesta con elocuencia la importancia de este tópico para la comprensión del comportamiento humano. Ya que el autoconcepto es considerado actualmente como una de las recientes y significativas interpretaciones de la personalidad humana (Tamayo, 1982). Por otro lado el estudio 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. Debido a que 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 (Rivera, 2000). Se considera que la relación de pareja, es una magnífica oportunidad de manifestar poder, ya que es la confirmación de una relación en la que se establecen reglas y fórmulas de poder que adquieren un único y común acuerdo (Díaz-Loving, Rivera, Sánchez, Ojeda y Avarado, 1999).

Muchos factores entran en juego en la relación de pareja y surge la pregunta ¿Cómo es que algunas personas tienen tanta influencia sobre sus parejas?. El poder en la pareja se ha convertido en uno de los temas fundamentales para encontrar elementos que contribuyan a la satisfacción marital. Diversos factores se han asociado a los estilos de poder que cada persona utiliza en la interacción con su pareja, como los estereotipos de género, la edad, las normas socioculturales, sin embargo pocos estudios se han realizado acerca de la relación de las características de personalidad con los estilos de poder en la pareja. Muchos estudios sugieren que el concepto de "sí mismo" de una persona está fuertemente relacionado con la cantidad de presión que ejercen sobre otros (Gergen, 1971). Además se han realizado investigaciones (Villa,

CAPÍTULO I

AUTOCONCEPTO

1991) en las que se demuestra la gran importancia que tiene el autoconcepto dentro de una relación de pareja; ya que las personas perciben a su pareja dependiendo de lo positivo o negativo de su propio autoconcepto.

Por lo anterior el presente trabajo tiene como objeto explorar si existe relación entre el autoconcepto como característica de personalidad determinante en nuestras acciones, y los estilos de poder empleados en la interacción de pareja, definidos como la forma en la que el sujeto pide a la pareja que haga lo que él quiere (Rivera, 2000).

El presente trabajo está integrado por seis capítulos. El primer capítulo retoma el origen del autoconcepto como un constructo, así como las diferentes definiciones que han surgido en torno al mismo, desde diferentes posturas. En el segundo capítulo se citan las principales definiciones en torno al poder desde diferentes enfoques citando los estilos de poder empleados en la pareja.

Dentro del tercer capítulo se incluyen las definiciones que de alguna manera relacionan el autoconcepto con los estilos de poder, ya sea explícita o implícitamente, cabe mencionar que en este capítulo se incluyen también definiciones que relacionan alguna otra característica de personalidad con el ejercicio del poder. El cuarto capítulo hace referencia al método empleado en este estudio. El quinto capítulo y el sexto capítulo presentan los resultados y la discusión respectivamente.

El autoconcepto es uno de los temas centrales de la psicología ya que influye en el comportamiento del ser humano (Allport, 1976).

De acuerdo con Ramírez (1998) la noción de autoconcepto es un fenómeno difícil de aprender. Por una parte la explicación sobre su origen, desarrollo y evaluación enfrenta la diversidad de enfoques que han predominado en Psicología. Por otra, es común que se le diferencie, sustituya, incluya o se le sobreponga a otras categorías. Incluso no hay acuerdo en el origen del término, por ejemplo, Galindo (1993, cit. en Ramírez, 1998) considera que el término autoconcepto empezó a perfilarse a partir de la escuela psicoanalítica de Hartman y Erikson. Posteriormente se solidifica con las aportaciones de William James, Gordon Allport y Carl Rogers quienes dirigen la noción de sí mismo a la noción actual de autoconcepto. En contraposición Valdéz (1994) plantea que aunque muchos autores han escrito y aceptado que el término de autoconcepto tiene sus bases en 1890 con un escrito de William James no es sino hasta las décadas de 1940-1970, cuando dicho término hace gala de presencia en los escritos de los psicólogos, y es trabajado en forma más profunda.

Al respecto Bonilla, Hernández, Andrade y Córdoba (1996) mencionan que a pesar de la importancia del autoconcepto aún no existe una uniformidad para designarlo, sin embargo la mayoría de los autores coinciden en señalar que es un juicio personal de valor que se expresa en las actitudes que el individuo tiene de sí mismo producto de sus interacciones con las demás personas.

Una derivación que ha tenido el desarrollo teórico del estudio del autoconcepto es la proliferación de enfoques unilaterales que explican el origen y el desarrollo del conocimiento de sí mismo desde posturas

específicamente individualistas hasta enfoques particularmente sociales (Ramírez, 1998).

Como se mencionó el autoconcepto posee un sinnúmero de definiciones y teorías que le subyacen y se llega a confundir con términos como Yo, Self, Si mismo, individualización, introspección, autoimagen, autoestima e identidad (Coopersmith, 1967).

Por lo anterior en este capítulo se describirá brevemente la historia del autoconcepto y las definiciones más útiles para el presente estudio.

De acuerdo a Oñate (1989) el autoconcepto surge de la pregunta filosófica ¿quién soy yo?. Este autor se remonta a los griegos para explicar el concepto y menciona que con Platón se inicia el estudio del yo entendido como el alma. Aristóteles por su parte, es el primero que hace una descripción sistemática de la naturaleza del yo. Pero es San Agustín el que describe el primer atisbo de introspección de un yo personal.

El constructo de autoconcepto ha sido motivo de estudio en diversas áreas dentro de la psicología (educativa, clínica, social), con inclinaciones teóricas también diferentes (conductistas, freudianas, humanistas, etc.) lo cual revela su gran importancia, pero también lo difícil que ha sido su estudio.

La historia del autoconcepto como constructo comienza con los escritos de varios de los más antiguos teóricos en la Psicología. En el terreno de la psicología orientada a la descripción o mención de las características básicas del hombre, puede decirse que hubo dos filósofos fundamentales: Montaigne y Descartes (cit. en Douglass, 1975).

Esta época renacentista fue muy importante para el surgimiento de varias ciencias y en especial para la psicología, también hicieron sus propuestas y aportaciones autores como Hobbes, Locke y Leibniz (hasta finales del siglo XVII), y Hume, Brekeley y Hartley (durante el siglo XVIII), nada más que con otro tipo de orientación. Después se da un gran brinco en el conocimiento al llegar a la era Kantiana en la que se propone que el hombre es un ser netamente epistémico, es decir, cognoscente. Kant, revive el dualismo cartesiano, afirmando que todo conocimiento está en la mente y que tiene efectos sobre todas las experiencias del hombre. Le da una gran importancia al hombre como un ser que conoce y a su subjetivismo dejando claro que, desde su perspectiva epistemológica, el yo es la síntesis de todos los pensamientos y todas las representaciones. Una definición del yo por demás holística pero que podría ser la base de todas las demás definiciones que posteriormente se han hecho al respecto (cit. en Valdez, 1994).

Montaigne, fue un filósofo que vivió y murió defendiendo su propio sí mismo, indicando que para llegar a la verdad absoluta hay que hacer conciencia de que "yo soy la propia materia de mi libro" siendo el único fenómeno primario y básico de nuestro cuerpo y mente. Además considera que este sí mismo es su "forma maestra", que no puede ser definida en términos simples, como algo constante y estable, sino como algo cambiante y fragmentado, que al valorarlo y aceptarlo, se convierte en la única garantía de autenticidad e integridad (Britanica, vol. 15, 1991). Montaigne habla de un sí mismo (propio de él), que tiende a ser libre de las influencias del exterior y de la tiranía de las costumbres y opiniones impuestas, sin embargo reconoce que existen para este sí mismo, una vida pública y una privada, una parte interna y una externa que llama "*Front Room* y un *Back Room*" que es la parte privada de su sí mismo donde se reafirma la libertad, la fuerza de identidad íntima y se reflexiona sobre las propias experiencias (Britanica, vol. 24, 1991).

Por su parte Descartes hace una distinción entre lo real o primario que son las propiedades del cuerpo como la talla, el peso, la posición y el movimiento, y lo secundario o subjetivo como los sentimientos táctiles, los sonidos, los olores y los sabores que solo existen en la mente. Con esto Descartes (cit. en Valdez, 1994) propone que las propiedades secundarias de los cuerpos son arreglos distintivos de las propiedades primarias que actúan sobre los órganos de los sentidos y producen ideas sensibles en la mente. Descartes especifica que en la mente hay una clara representación del cuerpo y por consiguiente puede proponer su famosa frase *yo pienso y por consiguiente luego existo o luego soy*. Aún cuando Descartes no hace una descripción detallada de las características que componen al ser humano, se entiende que tanto las partes del cuerpo, sus sentimientos e ideas se ubican en la mente, lo cual, permite afirmar la existencia, y obviamente, la de un yo o sí mismo de cada persona en el mundo. Por lo tanto el yo es el fundamento de todo un sistema de pensamiento.

En el campo de la psicofisiología, surge un movimiento llamado Frenología (1834 - 1850) con autores como Gall y Spurzheim, que pensando que el mayor y más importante enigma con que debe enfrentarse un hombre es él mismo, y después con otras personas; intentan hacer una descripción detallada de cuales son las facultades afectivas e intelectuales que son características del ser humano, y el lugar del cerebro donde se encuentran. Esta descripción es interesante ya que dentro de estas facultades se menciona a la individualidad, la aprobación, la autoestima, la amatividad y algunas otras características importantes que pueden ser parte de un autoconcepto como el tamaño, la talla, la resistencia, la benevolencia, la reverencia y la firmeza (Boring, 1980).

Una de las primeras definiciones del yo o de la mente es la que hace Mc Dougall (cit. en Boring, 1980) , definiéndola como aquello que expresa a sí

mismo en su experiencia y su comportamiento, y la segunda que más que ser una señal, es el punto de partida para toda la psicología del yo, es la definición del sí mismo que hace William James (cit. en Gergen, 1971) quien afirma que el yo o sí mismo, envuelve psicológicamente todos los atributos a los que la persona se refiere como suyos, incluyendo su cuerpo, su familia, sus posesiones, estados de ánimo y reconocimiento social. De acuerdo a Bednar (1989), William James (1890) comienza a considerar no sólo la imagen que uno tiene de sí mismo, sino la que otros tienen de uno. Es decir, se inicia ya una concepción social y la posibilidad de estudiar empíricamente el autoconcepto. Además James (1968) propone que hay tres tipos de sí mismo: el sí mismo material que es la totalidad de las posesiones materiales, incluso el propio cuerpo, propiedades, dinero, etc. El sí mismo social que depende de la identificación con distintos grupos sociales tales como la familia, los compañeros de trabajo, etc. Y el sí mismo espiritual que comprende todas las disposiciones mentales juntas, siendo el centro de acción y de la adaptación de todo individuo.

A pesar de la tendencia individualista de la época, hay teóricos de otras ciencias como la sociología que refutan el planteamiento extremadamente individualista de James, y por eso unos años más tarde aparece un escrito de Cooley (1902, cit. en Gordon y Gergen, 1968) titulado: "El self social y el significado del yo", en el que a partir de una posición sociológica extrema, propone una tesis diferente a la planteada por James, acerca de lo que es el sí mismo, diciendo que éste es el resultado de interacciones dentro de un medio social en el que se encuentra inmerso, y que solamente es el reflejo de las reacciones que los demás tienen para con uno mismo. Cooley niega de alguna manera la individualidad, convirtiendo al sí mismo en una entidad totalmente social.

Murphy y Jensen (1932, cit. en Valdez, 1994) considera que mucho de lo que la personalidad es en su conducta diaria está orientada al yo o determinada por él, además de que se vuelve el centro o punto focal y estándar de comparación para cimentar la realidad. Es el valor supremo de cualquier personalidad, que va de un sentimiento de conciencia corporal a otro de prestigio y poder, todo lo cual persigue mejorar o realizar a ese yo. Así, este yo permite ubicar el lugar que se ocupa en el mundo y como se encaja en él (Murphy y Jensen, 1932; cit. en Valdez, 1994).

Mead en 1934 (Mead, 1990) establece que el sí mismo es un proceso que utiliza símbolos, que se va desarrollando con el paso del tiempo mediante el contacto con los demás (interacción y los roles que juega), y con una continua comunicación social (uso del lenguaje) entre unos y otros. Lo cual tiene como primer efecto el hecho de que las personas aprendan a verse como objetos de conocimiento, lo que posteriormente les permitirá pensar acerca de sí mismos como objeto, tomar actitudes y experimentar sentimientos respecto de sí mismos. Para Mead el sí mismo, es en sí, un objeto de conocimientos que no es unitario puesto que éste puede desarrollarse de múltiples formas creándose muchos sí mismos, que tienen como base los diferentes grupos sociales. Así, puede haber un sí mismo familiar, uno escolar, otro del trabajo y muchos más.

De acuerdo a Goldstein (1939, cit. en Valdez, 1994) el yo y el sí mismo son el organismo en su totalidad. Este, tiene la función primordial de negociar con el ambiente que le rodea y lograr llevar a cabo de manera correcta el proceso de igualación de energía, ya que, el organismo acumula, distribuye y descarga dicha energía en sus negociaciones con el ambiente hasta lograr un estado de tensión normal o promedio. De esta forma, el yo-organismo lleva a cabo también el proceso de auto-actualización de su propia potencialidad, para

poder adaptarse de la forma más apropiada a la situación total en la que se encuentra.

Murray (1948, cit. en Valdez) enfatiza que la personalidad se conforma como una totalidad y tiene una gran capacidad de adaptación al medio. Su teoría se cimienta en las necesidades y en las presiones que motivan al ser humano tanto a conformar una personalidad como a emitir conductas. Considera que el yo es una parte de esta personalidad que ayuda a regular estas necesidades y presiones, permitiendo dirigir la motivación, sin embargo, el yo entra en contacto con la realidad, pero no es el centro ni foco de la personalidad.

Del mismo modo, Snygg y Combs (1949, cit. en Valdez, 1994), al hablar sobre el tema, indican que todas las conductas están totalmente determinadas por el campo fenoménico del organismo actuando y perteneciente a él. Donde el campo fenoménico está integrado por la totalidad de las experiencias de las que la persona es consciente en el momento de la acción, dentro del cual el sí mismo fenoménico es tanto objeto como agente y ejecutor, debido a que está compuesto por percepciones que conciernen al individuo que organizadas producen vitales e importantes efectos sobre su conducta. Razón por la cual el *sí mismo* puede determinar toda la conducta que es capaz de llevar a cabo.

Skinner (1986) desde su perspectiva del análisis de la conducta, considera que la persona o el yo es un organismo de la especie humana que ha adquirido un repertorio de comportamientos, que son producto de la historia de la cual uno es libre y que, de hecho, determina lo que la persona (yo) hará posteriormente, sin embargo, la persona (yo) no es un agente generador; es un locus, un punto en el cual confluyen muchas condiciones genéticas y ambientales en un efecto común. De esta forma, ninguna persona (yo) tendrá la misma dotación

genética, ni nadie más tendrá exactamente la misma historia personal. Por lo tanto nadie se comportará de la misma manera (Skinner, 1986).

Fitts (1965) considera el autoconcepto como multidimensional, conformado por la dimensión interna que se refiere a la forma en que el individuo se describe a sí mismo (identidad, comportamiento y satisfacción del yo) y la dimensión externa que indica cómo la persona utiliza fuentes externas para describirse (yo físico, yo ético-moral, yo personal, yo familiar y yo social): afirma que el concepto de sí mismo determina de cierta manera la conducta del individuo, pero también ésta puede afectar la evaluación que la persona haga de sí misma.

Además Fitts (1965) señala que el autoconcepto puede afectarse positivamente por los siguientes factores y mermarse de no verse cumplidos:

- 1) Experiencias personales que provocan sentimientos de valor y estimación
- 2) Ser competente en áreas valoradas por la persona misma o por otros
- 3) Autorrealización mediante la utilización de las propias potencialidades

Sin embargo depende de la interpretación del individuo el que las experiencias sean fuente de imagen de sí mismo negativa o positiva.

Sullivan (1945, cit. en Valdez, 1994) defiende dos propósitos fundamentales que guían todas las actividades humanas: la satisfacción y la seguridad. La satisfacción es fundamentalmente somática y tiene relación con aspectos primarios como el hambre, la sed, el sueño, el sexo y la necesidad de contacto físico estrecho con otras personas. La seguridad en cambio tiene que ver con todas las demás actividades restantes que pertenecen al terreno de la sociedad, como la empatía, la búsqueda de la felicidad y el bienestar. Con base en estos dos propósitos fundamentales, los individuos comienzan a interactuar con sus semejantes (influencia interpersonal) y con el ambiente en el que viven. Desde la perspectiva de Sullivan (1945, cit. en Valdéz, 1994), el sí

mismo es el comportamiento en sí, es algo observable y posible de medir, mediante el cual, las personas gastan su energía, producto de sus experiencias adquiridas a través de sus relaciones interpersonales (Sullivan, 1945; cit. en Valdéz, 1994).

Freud (1967) más que hablar de un sí mismo habla de un yo que es una de las tres estructuras básicas que componen la personalidad de todo individuo (yo, ello y superyo). Este yo pertenece al preconscious, pudiendo hacerse consciente de manera sencilla ya que es un mediador entre la consciencia, la inconsciencia y la realidad (que es su principio). El yo controla todo el aparato sensorial de la percepción, domina el aparato motor y esta encargado de soportar las presiones procedentes del exterior y del interior a las que se enfrentan las personas (Hall y Lindzey, 1970; Bischof, 1983; Marx y Hillix, 1978; cit. en Valdéz, 1994).

El autoconcepto comprende el conjunto de percepciones, sentimientos, imágenes, autoatribuciones y juicios de valor referentes a sí mismo. Varios autores insisten sobre el aspecto multidimensional del autoconcepto y otros sobre la organización jerárquica de esas dimensiones. El autoconcepto comprende funciones perceptivas y activas. La percepción de sí mismo ("*self-know*", "*self-as-Objet*", "*perceiver*") implica la participación activa del individuo ("*self-as-Knower*", "*self-as-process*", "*doer*") para defenderla, conservarla y desarrollarla. Fundamentalmente dinámico, el autoconcepto está siempre inconcluso, esto es, continuamente en construcción y cotidianamente en vía de revisión y adaptación a las exigencias sociales y a la manera de ser de los otros significativos (Gergen, 1972; Gergen y Wishow, 1965; cit. en Tamayo, 1982).

El autoconcepto debe ser entendido como un proceso psicológico cuyos contenidos y dinamismo son determinados socialmente. Es un fenómeno

fundamentalmente social. "Lo que experimentamos como un auto-concepto", afirma Cottrell (1969 cit. en Tamayo), "es un producto reflexivo de la interacción social". La matriz en la cual se forma y se desarrolla el autoconcepto es el "complemento de sí mismo con los otros" (Rodríguez-Tomé, 1972 cit. en Tamayo, 1982). El papel de los otros en la percepción de sí mismo es fundamental. El autoconcepto, sin ser exclusivamente una reproducción de la manera como el individuo es percibido por los otros, se construye fundamentalmente a partir de las percepciones y representaciones sociales de los otros significativos. Así, los otros forman como un espejo en el cual (a partir de las imágenes que él refleja) el individuo se descubre, se estructura y se reconoce. El ser humano existe necesariamente en una situación social de tal manera que el no puede evitar entrar en interacción, verbal y no verbal con los otros. Por otra parte, esta situación social implica también asumir papeles asignados por los otros o escogidos por sí mismo. Estas dos realidades, la interacción y los papeles sociales, constituyen el lugar en donde se realizan los intercambios de mirada, de sentimientos, de percepciones, de expectativas, en una palabra, el lugar de las significaciones, que modelan progresivamente el autoconcepto. Por consiguiente, puede considerarse que todas aquellas variables que presentan una significación relacional y social, influyen en el autoconcepto (Tamayo, 1982).

De acuerdo a Allport (1961, cit. en Tamayo, 1982) el yo está implicado en la conducta humana, y afecta la confianza, el juicio, la memoria, el marco de referencia, la aptitud de aprendizaje y todos los aspectos motivacionales del ser humano. En otras palabras, debido a que el yo es tan importante en la vida de los seres humanos, Allport lo define como la fuerza unificadora de todos los hábitos, rasgos, actitudes, sentimientos y tendencias del ser humano (cit. en Valdez, 1994). Además Allport (1961, cit. en Tamayo, 1982), menciona que el

autoconcepto (sí mismo) irá tomando el lugar del alma (psique) que se estudiaba en el inicio de la psicología.

De acuerdo a Satir (1995), durante la primera infancia el concepto de sí mismo se conforma casi exclusivamente dentro del núcleo familiar, posteriormente, al comenzar la escuela las influencias se amplían, los amigos y maestros son de gran importancia pero la familia siempre ocupa el papel preponderante en este proceso.

El autoconcepto se considera la base que permite el despliegue y la configuración de la propia personalidad (L'Ecuyer, 1985).

La Rosa (1986), por su parte, describe cinco áreas principales del autoconcepto:

- 1) Física: Incluye aspectos corporales, habilidades, salud, etc.
- 2) Social: Se refiere a la percepción de la forma de interacción con otros.
- 3) Emocional: Son los sentimientos que experimenta la persona.
- 4) Ocupacional o educacional: Desempeño laboral o profesional.
- 5) Etico-moral: Se refiere a la congruencia de los valores personales y culturales.

Un estudio realizado por Markus y Wurf (1987) señala que el autoconcepto no es un reflejo de la conducta, sin embargo la media y la regula, y por lo tanto su influencia no tiene una manifestación directa en acciones que sean evidentes, pero su impacto se manifiesta en cambios de autoestima, en la elección de establecimiento social y en la construcción de la situación propia.

Una de las teorías más difundidas y utilizadas sobre el sí mismo, es la desarrollada por Rogers (1989) englobando muchas de las aportaciones

anteriores. Rogers indica que el autoconcepto es una parte del campo Fenoménico (organismo) que se va diferenciando hasta convertirse en una Gestalt conceptual organizada y coherente, compuesta de percepciones características del yo o del mí y de percepciones de las relaciones que tienen el yo y el mí con otros, y con diversos aspectos de la vida, junto con los valores vinculados a esas percepciones, que hacen que esta Gestalt sea fluida y cambiante, haciéndola capaz de adaptarse a cualquier situación en la que se vea inmersa. Rogers también utiliza extensamente el concepto de sí mismo, distinguiendo tres aspectos en las actitudes hacia uno mismo (percepción de una persona hacia sus habilidades, sentimientos, acciones y relaciones en su medio social): el contenido específico de la actitud (dimensión cognitiva), un juicio respecto al contenido de la actitud, de acuerdo a algunos patrones (aspecto evaluativo) y un sentimiento relacionado al juicio evaluativo, que constituye la dimensión afectiva. Con estas aportaciones sobre el sí mismo, el autor deja claro que éste, es un elemento central y fundamental para llevar a cabo cualquier estudio que se haga sobre personalidad.

Por su parte Valdéz (1994) define el autoconcepto como "Una estructura mental de carácter psicosocial que implica una organización de aspectos conductuales afectivos y físicos reales e ideales acerca del propio individuo; que funcionan como un código subjetivo de acción, hacia el medio ambiente interno y externo que rodea al sujeto".

Los vos colectivistas e individualistas

De acuerdo a Kimble, Hirt, Díaz-Loving, Hosch, Lucker v Zárata (2002), las personas provenientes de culturas colectivistas e individualistas presentan diferencias de autoidentidad. Los procedentes de las primeras responden con más descriptores del yo que los relacionan con algún grupo social como la familia ("soy hijo") o con un grupo religioso ("soy cristiano") que los procedentes

de las culturas individualistas. Los primeros se definen por sus asociaciones y afiliaciones a grupos más que como individuos .

Algunos autores afirman que el autoconcepto determina los roles que estamos dispuestos a desempeñar (en el sentido autopromocional), sin que los roles nos determinen. El autoconcepto nace de la interacción entre el temperamento biológico, las experiencias familiares tempranas, las interacciones con los compañeros y el ambiente cultural. Dichos factores influyen en el autoconcepto (o formas características de comportarse, de pensar y sentir frente al ambiente)

Otras definiciones relacionadas con el término autoconcepto

Como se había mencionado el autoconcepto posee un sinnúmero de definiciones y se llega a confundir con términos como Yo, Self, Sí mismo, individualización, introspección, autoimagen, autoestima e identidad. Autores como Campbell (1990) citan que el fenómeno del autoconcepto está estrechamente relacionado con el de autoestima, siendo conceptualmente distintos. Así puede apreciarse la estrecha relación entre los procesos de grupo y de personalidad, como lo son el autoconcepto y la autoestima. Por lo anterior es que citaremos algunas otras definiciones que pueden ampliar nuestro objeto de estudio.

Por un lado la autoestima como un aspecto propio de la personalidad de los individuos, ha sido un elemento generador de amplias discusiones tanto a nivel teórico como a nivel práctico en cuanto a las diferentes formas de evaluación que se han propuesto para medir este constructo psicológico. Asimismo, la forma de definirlo ha sido motivo de diferencias y de confusiones con respecto al autoconcepto, el cual también ha sido demasiado discutido desde las más

variadas perspectivas de análisis y de discusión teórica (Valdéz, Reyes y Díaz Loving, 1998).

Coopersmith (1967) define la autoestima como la evaluación que el individuo hace y usualmente mantiene en consideración con él mismo. Se expresa en una actitud de aprobación y desaprobación e indica la extensión en la cual el individuo cree en su propia capacidad, significancia, éxito y valor. Coopersmith (1967) concluye en un estudio realizado sobre autoestima que las personas desarrollan su concepto acerca de sí mismos de acuerdo a cuatro puntos básicos:

1. **Significación:** Es la percepción que un individuo tiene del aprecio y aprobación que le manifiestan las personas importantes para él.
2. **Competencia:** Se refiere a la capacidad para ejecutar las tareas que consideran importantes.
3. **Virtud:** Se considera como un logro de estándares morales y éticos.
4. **Poder:** Grado de dominio en el que influye sobre su propia vida y la de los demás.

Respecto a la autoestima, la mayoría de los autores coinciden en definirla, en términos generales como la actitud hacia uno mismo, y la importancia que está tiene para las relaciones, la adaptación, la satisfacción personal y el funcionamiento efectivo del individuo. Con base en distintos autores, Redil (1981), propone la siguiente definición: "La autoestima es el resultado de la internalización de las normas y los valores del grupo social y del adecuado desempeño ante las mismas, adquirida a través de las relaciones interpersonales, que refleja de alguna manera la actitud que los demás tienen ante el sujeto, de lo cual el sujeto abstrae un concepto de sí-mismo ante el cual, el sujeto mismo presenta una actitud valorativa" (Redil, 1981).

De acuerdo a Rosenberg (1986), la autoestima, es entendida como los pensamientos y sentimientos de valuación más o menos estables que la persona hace sobre sí mismo y que expresan una actitud de aprobación o desaprobación, además de indicar qué tan capaz, significativo, exitoso y valioso se cree. Este autor sugiere que la autoestima puede ser apreciada como un construto psicológico de gran importancia para el desarrollo armónico de las crecientes demandas biológicas, psicológicas y sociales del individuo, las cuales lo llevarán a la construcción de una personalidad sólida y estable. Además menciona que una autoestima disminuida lleva a una persona a vivir bajo sentimientos de apatía, aislamiento, poca capacidad de amar y pasividad; mientras que una alta autoestima se relaciona con personas que se encuentran involucradas en vidas más activas, con mayor control sobre las circunstancias, menos ansiosas y con mejor capacidad para tolerar el estrés interno y externo.

Además Rosenberg (1986), divide el autoconcepto en tres términos que son: el yo real, el yo ideal, y el yo público.

- ✓ El yo real se refiere a cómo el individuo se ve a sí mismo socialmente, en cuanto a sus características físicas, a sus inclinaciones, a sus valores como sujeto, en cuanto a su aspecto social y al psicológico.
- ✓ El yo ideal tiene que ver con el hecho de cómo le gustaría, al sujeto, verse a sí mismo. Esta formado por tres imágenes: la imagen ideal (la que le gustaría ser, que es inculcada por los padres), la imagen de compromiso (cómo le gustaría ser, teniendo en cuenta el deber ser, y se forma por el entorno social) y la imagen moral (cómo debe ser, es inculcada por padres y entorno social en el rubro de valores religiosidad).
- ✓ El yo público se refiere a cómo se muestra el sujeto frente a otros, ya sea por cumplimiento de metas o por la

internalización de roles sociales entre otras cosas, pero esta imagen conserva ciertos elementos característicos con son constantes en el individuo.

Entre más difiera el yo real del ideal, el individuo tendrá una apreciación poco genuina de sí, y el hecho de renunciar a ser como realmente es, nos habla de una aceptación negativa de sí mismo.

De acuerdo a Jiménez & Mondragón (2000), la autoestima es el cúmulo de pensamientos y sentimientos que la persona posee en referencia a sí mismo como un objeto, el cual se constituye como un elemento en constante evolución a partir de la información que recibe del medio que le rodea, es posible entender la razón por lo que este constructo psicológico se erige como uno de los más determinantes en la estructuración de la personalidad.

Asimismo para Valdez, Reyes y Díaz Loving (1996), la autoestima como un aspecto propio de la personalidad de los individuos, ha sido un elemento generador de amplias discusiones tanto a nivel teórico como a nivel práctico. Además mencionan que la forma de definirlo ha sido motivo de diferencias y de confusiones con respecto al autoconcepto, el cual también ha sido demasiado discutido desde las más variadas perspectivas de análisis y de discusión teórica.

De acuerdo a Valdez, Reyes y Díaz Loving (1996), lo importante que se puede observar en todas las definiciones acerca del autoconcepto es que tienen una clara base cognitiva, razón por la cual de acuerdo a Valdéz y Reyes Lagunes (1991), se puede pensar en una estructura cognitiva que tiene su origen en la experiencia, o bien en una estructura mental de carácter psicosocial que implica una organización de aspectos conductuales, afectivos y físicos, reales e ideales acerca del propio individuo; que funcionan como un código subjetivo

de acción, hacia el medio ambiente interno y externo que rodea al sujeto. Visto así el autoconcepto, la evaluación o juicio de valor que se puede hacer de él, no puede ser un simple componente del autoconcepto ni tampoco confundirse con él, en otras palabras, esta evaluación o juicio de valor tiene que proceder de otra estructura mental (autoestima) que tiene como base la comparación que se da entre el Yo real y el Yo ideal, lo cual al conocer su magnitud (distancia entre ellos) servirá de indicador para observar el nivel de autoestima que tiene o mejor dicho, que percibe tener cada sujeto. Siendo que a mayor distancia haya entre ellos, mayor también será la inconformidad para con esa característica del autoconcepto o Yo real que se está evaluando y por lo tanto menor será la autoestima que tienen los sujetos y viceversa (Valdéz, Reyes y Díaz-Loving, 1996).

Investigaciones acerca del constructo autoconcepto

Es de importancia resaltar que el autoconcepto como constructo está amparado por investigaciones nacionales e internacionales (Balderas, 2000). Ejemplos aislados de investigaciones internacionales respecto del autoconcepto de acuerdo a Balderas (2000) son:

- "Locus de control, autoconcepto académico, Atribución de responsabilidad para la ejecución estadística" (Anazonwu, 1995).
- "Los efectos del autoconcepto matemático. La percepción de la autoeficacia, y atribución al éxito o fracaso en pruebas de ansiedad" (Bandalos, 1995).
- "Consistencia interna, fiabilidad y constructo. Un criterio relacionado con la validación de una escala de autoconcepto académico" (Gribbons y Barry, 1995).

En investigaciones nacionales el autoconcepto ha sido trabajado por Díaz Guerrero (1982) en su "Yo del mexicano y la pirámide". Y dentro de las

investigaciones más importantes de acuerdo a Balderas (2000) con relación al constructo del autoconcepto del mexicano se encuentran:

- La escala de autoconcepto para niños realizada por Andrade Palos y Pick de Weiss (1986)
- La realizada por la Rosa (1986)
- La escala de Valdéz Medina (1994)
- Y la realizada por Reyes Lagunes y Díaz Loving (en prensa).

De acuerdo a Tamayo (1982), entre los resultados de algunas investigaciones se ha encontrado que el autoconcepto personal fuertemente desarrollado de los hombres, es una exigencia básica para la acción, para la actividad profesional, para el éxito, para construir un puente entre el hogar y la sociedad. Por otra parte, el sólido autoconcepto ético-moral de las mujeres es fundamental para la preservación de la unidad y armonía de la familia. A pesar de la creciente concientización con respecto al hábito de estereotipar los papeles sexuales y de los movimientos por cambios sociales e igualdad sexual, parece que la manera tradicional de percibir del hombre y de la mujer a través de los papeles instrumental y expresivo aún persisten el día de hoy. Las definiciones culturales del papel social son inevitablemente y acríticamente incorporadas en el autoconcepto. El sexo y el estado civil parecen ser determinantes básicos de la significación social. Evidentemente, términos de identidad o categorías tales como hombre, mujer, soltero, casado, intrínsecamente no tienen ningún contenido o significación. Su significación se deriva de su referencia a la interacción y a los papeles sociales. Es en este contexto específico de expectativas y respuestas de los otros significativos, que estas categorías pasan a ocupar un lugar privilegiado en la determinación de la significación social. El prestigio social del matrimonio puede ser también por sí sólo un factor de autoestima para un individuo casado. Su impacto para el autoconcepto sería directo, en el sentido de que el matrimonio confiere un estatus social e

indirecto, en el sentido de las percepciones sociales. Así, el matrimonio parece tener un efecto más positivo sobre el autoconcepto de las mujeres que sobre el de los hombres, sin duda a causa de que, en la cultura latinoamericana él es más valorizado por ellas que por los hombres. Para las mujeres el matrimonio significa seguridad, prestigio y, en cierto sentido libertad personal, al paso que para los hombres esto implica un aumento de la responsabilidad financiera y una pérdida de la libertad personal (Tamayo, 1982).

Valdéz (1994) al hacer investigación sobre el autoconcepto visto como un significado psicológico e investigado a partir de una técnica propia de la psicología de corte cognoscitivista, conocida como redes semánticas, propone que el autoconcepto quedaría definido como "Una estructura mental de carácter psicosocial que implica una organización de aspectos conductuales afectivos y físicos reales e ideales acerca del propio individuo; que funcionan como un código subjetivo de acción, hacia el medio ambiente interno y externo que rodea al sujeto".

Para finalizar este capítulo se mencionarán los tipos de mexicano de acuerdo a Díaz Guerrero (1982) y sus colaboradores, basados en sus múltiples estudios sobre el mexicano desde una perspectiva etnopsicológica. Díaz Guerrero (1982) más que utilizar el término de autoconcepto, usa el de personalidad, estableciendo que de acuerdo con un desarrollo cultural de los mexicanos, se pueden distinguir cuatro tipos de mexicano, que son:

1.-El Mexicano Pasivo y Obediente y Afiliativo:

Este tipo de mexicanos tienden a ser poco impulsivos, ordenados, limpios en su persona y en su medio ambiente, disciplinados y metódicos, planean sus actividades, son poco espontáneos, excitables o impetuosos, son pacientes,

cautelosos y lentos en sus actividades, son tímidos, generalmente son jóvenes temerosos que evitan todos los peligros, buscan protegerse y evitan tener que sufrir algún dolor; son cuidadosos, precavidos, poco aventureros y aprehensivos, buscan su propia seguridad y están bastante dedicados a vigilar todo, a fin de no resultar dañados en su integridad física y mental.

Estos jóvenes se encuentran con mayor frecuencia, en las familias donde no ha habido una aceptación inteligente de los potenciales de desarrollo independiente de los hijos. Son sin duda, el tipo más común en la sociedad mexicana; se encuentra particularmente en las áreas rurales y en las provincias del centro y sur del país. Hay además una tendencia para que este tipo de personalidad sea más frecuente en las mujeres y las clases bajas.

2.- El Mexicano Rebelde Activamente Autoafirmativo:

Este tipo se encuentra con mayor frecuencia en la clase media y alta; es más dominante y más agresivo que sus compañeros y tiene mayor necesidad de decir las cosas por sí solo; se enoja más fácilmente y muchas veces, por salirse con la suya es capaz de lastimar los sentimientos de sus compañeros y de los adultos; es difícil que pueda quedarse con algo, casi siempre busca desquitarse de quienes le han hecho algún daño; tiende a ser peleonero, irritable, a llevar la contra, a ser vengativo, beligerante y tosco; sin embargo, tiende a ser más perceptivo que otros muchachos de su edad y ve y define con más claridad muchas cosas. Trata de controlar su ambiente y de influenciar o dirigir a sus compañeros, expresa sus opiniones con fuerza y le gusta asumir el papel de líder. Es pues, bastante autoafirmativo, autoritario y le agrada gobernar, dirigir o supervisar a sus compañeros. Tiende a ser autónomo, independiente, naturalmente rebelde, individualista, autosuficiente, se resiste a las ordenes y, si el medio ambiente familiar le es hostil tiende a aislarse y a convertirse en solitario.

3.- El Mexicano con Control Interno Activo:

Es preciso decir que este tipo de *personalidad* parece tener desde muy temprano, una libertad interna que le permite elegir para adaptar los mejores aspectos y elementos de la cultura. Es capaz de diferenciar las ocasiones en que deben reinar ciertas formas de ser de la cultura y cuales no, proviene de familias ciudadinas acomodadas, es estudioso, capaz, afectuoso, obediente, afiliativo, complaciente con sus padres, educado, cortés, responsable, autoafirmativo, evitando ser agresivo, irritable y peleonero; no son amenazadores, ni antagonistas, no se enojan fácilmente, no son hostiles ni vengativos, ni foscos y les disgusta lastimar a las personas.

Son sistemáticos, ordenados, disciplinados, consistentes, limpios, metódicos y reflexivos. Tienden a ser optimistas, enfrentando sus problemas y estando en contra de la corrupción.

4.- El Mexicano con Control Externo Pasivo:

Es de esperarse que este tipo de mexicanos haya nacido y crecido precisamente en el tipo de familia mexicana la cual se expresan abiertamente, como si fuesen las más grandes virtudes, los aspectos más negativos de la cultura mexicana.

Este tipo de mexicanos tienden a ser descontrolados, agresivos, impulsivos y pesimistas, son por demás rebeldes y desobedientes; se enojan fácilmente, buscan siempre salirse con la suya y son capaces de lastimar los sentimientos de los demás; son peleoneros, irritables, tienden continuamente a llevar la contra, a ser vengativos y foscos; casi nunca complacientes, impetuosos, regularmente más excitables que sus compañeros, desorganizados, poco cautelosos, tienden a actuar sin pensar, dan rienda suelta a sus deseos y emociones, son

impacientes y audaces, tienden a ser veletas controladas por el ambiente, son corruptos, desobligados oportunistas, violentos y la falta de confianza en la sociedad los lleva a ser pesimistas acerca del valor de los seres humanos.

Estos tipos de mexicano aún cuando son caracterologías muy claras y prácticamente inconfundibles, no puede decirse que sean las partes o componentes del *autoconcepto* del mexicano, desde una posición de estudio sobre *personalidad* básica, ya que más bien hablan de un "estilo de confrontamiento o de confrontación" bien definido, que permite a los sujetos mantener un enfrentamiento con el medio en el que viven. Es decir, se habla de formas de control y de interacción con el medio. Sin embargo, estos resultados reportados por Díaz Guerrero pueden ser, o han sido la base para que otros autores lleven a cabo investigación básica y construcción de Escalas de *autoconcepto* y locus de control, hechas en México y para mexicanos.

Además Díaz Guerrero (1982) propone que la personalidad y el yo, son una parte importante de ésta, tienen un origen biológico, psicológico, histórico, pero por demás social y cultural, que tiene como base una serie de premisas históricas y psicosociales que son una serie de afirmaciones, simples o complejas, que proveen a los individuos de las bases para entender la lógica que hoy entre los grupos donde y con los cuales interactúan.

En resumen, se ha visto que todos los autores mencionados hacen referencia a que el autoconcepto gobierna de alguna manera el comportamiento del ser humano, y que da la posibilidad de ser investigado desde diferentes perspectivas.

CAPÍTULO III

PODER

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 (Rivera, 2000).

Debido a su importancia y complejidad, la temática del poder se ha abarcado desde diferentes aspectos, político, social, y dentro de las relaciones interpersonales.

Hobbes (cit. en Litke, 1992) sugiere que el poder no es más que la capacidad de satisfacer los propios deseos. Como las formas de actuar son infinitas, las formas de poder tienen que ser innumerables.

Litke (1992) menciona que en la mayor parte de las obras teóricas sobre ciencia política, desde sus inicios con Maquiavelo y Hobbes, hasta sus exponentes empíricos del siglo XX, se refieren al poder en términos generales, como la capacidad del ser humano de conseguir lo que quiere mediante el control sobre otros. Si pasamos a la teoría empírica del siglo XX, encontramos la misma hipótesis de que el único poder importante desde cualquier punto de vista político, es el poder de una persona o un grupo sobre otros. Finalizando en la obra de Morgenthau, el padre del realismo político, se menciona que el poder puede comprender todo lo que sirva para establecer y mantener el control del hombre sobre el hombre. Así comprende todas las relaciones sociales que apuntan a ese fin, desde la violencia física hasta los vínculos psicológicos más sutiles por los cuales una mente controla otra.

De acuerdo a Hobbes (cit. en Litke, 1992), la esencia de nuestro poder se encuentra en nuestra capacidad física y mental y en los demás poderes que con ella adquirimos, riqueza, reputación, amigos, etc. Por estos medios podemos controlar nuestra situación, ahora y en el futuro, para poder llegar a la satisfacción de nuestros deseos. Sin embargo el hecho de que nuestra capacidad sea eficaz para satisfacer nuestros deseos (poder), queda determinado, no solamente por la esencia, sino también por el grado en que nuestro control de la situación pueda imponerse al control que otros tienen.

Para Bernard (cit. en Frieze, Parsons, Johnson, Ruble y Zellman, 1978) el poder ha sido usado intercambiamente con una variedad de conceptos como fuerza, autoridad, intensidad, control e influencia. El poder ha sido visto también como un aspecto de la personalidad, ya sea como una necesidad de poder o como un sentimiento de impotencia (Winter, 1973; McClelland, 1975).

Por otro lado Molm (1997), menciona que el poder es la capacidad de conseguir lo que queremos y es necesario tomar decisiones. 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.

Cromwell y Olson (cit. en McDonald, 1980) definen el poder como multidimensional y lo dividen en tres diferentes dominios: Bases de Poder, Procesos de Poder y Resultados del uso del Poder.

- Bases del Poder : Se refiere a las fuentes del poder, o a los recursos. Aunque se refiere a recursos principalmente económicos también hay componentes normativos (definiciones culturales sobre quien tiene la autoridad) y no

económicos (recursos afectivos, grado de dependencia de la otra persona, personalidad, apariencia física, recursos cognitivos).

- **Procesos del Poder:** Se refieren a las técnicas interaccionales que las personas emplean en sus intentos para obtener control en el proceso de negociación y de toma de decisiones. Estas técnicas incluyen: Intentos de control, asertividad, negociación, persuasión, etc.
- **Resultados del uso del Poder:** Se refieren a quien toma finalmente las decisiones en diferentes aspectos.

Así mismo 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 las fortalezas y habilidades del otro.

Por su parte Kipnis (1984) menciona que el poder personal es el que posee una sola persona; pueden ser de muchas clases, la persona 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.

Además Olson y Cromwell (cit. en McDonald, 1980) argumentan que los procedimientos de poder son intentos de los individuos durante la toma de decisiones, resolución de problemas y conflictos, para cambiar el comportamiento de los otros.

En términos generales el poder ha sido definido como la habilidad de un individuo dentro de una relación social de llevar a cabo su voluntad, a pesar de

la resistencia de otros (McDonald, 1980). A pesar de que han surgido diferentes definiciones parece haber un acuerdo en el siguiente aspecto:

El poder es la habilidad para lograr los resultados o metas deseadas, en términos de cambiar el comportamiento de otros.

La capacidad de las personas para influenciar o controlar la conducta de los demás es muy variable. En grandes organizaciones como en la industria o el gobierno, su poder es determinado por su posición en cierta jerarquía. Sin embargo en la mayoría de las relaciones interpersonales la forma en la que una persona determina el destino de sus asociados es altamente relacionado con sus características personales. ¿Qué tipo de persona o temperamento, estará motivada para influenciar a otros? (Gergen 1971).

Los conceptos de poder e influencia son fundamentales para entender la sociedad. Ambos términos son usados de diferentes maneras por muchos investigadores. La influencia se considera en ocasiones como un aspecto del poder. Willer, Lovaglia y Markovsky (1977) definen el poder como el potencial determinado estructuralmente para obtener resultados favorables en las relaciones en donde los intereses son opuestos, y la influencia como la modificación socialmente inducida de una creencia, actitud efectuada sin recurrir a sanciones. De acuerdo a estos autores el poder ocurre en las relaciones cuando los intereses de los actores (individuales o colectivos) son opuestos pero complementarios. Ya que en las relaciones de intercambio los motivos están mezclados y los intereses son opuestos en los acuerdos por lo que hay beneficios más altos para un actor y por lo tanto más bajos para el otro. Los intereses son complementarios cuando ningún actor puede beneficiarse sin llegar a un acuerdo. El intercambio ha sido operacionalizado como la transferencia mutua de derechos donde una porción estimada de recursos es sumada a los actores A y B. En tal caso los intereses de los actores son opuestos

cuando entre más grande es el beneficio para un actor más pequeño es para el otro actor. Finalmente A y B tiene intereses complementarios cuando A demanda más de B sin miedo de pérdida, ya que A ofrece la única alternativa para B, B no tiene más alternativas.

De acuerdo a Gamson (1964) el constructo poder, evoca sin una dirección específica. Hay dos teorías que intentan explicar el poder en términos políticos y sociales, estas son la Teoría de la Influencia y la Teoría del Control Social, la primera establece que el miembro influenciado es el actor afectado por las decisiones y acciones que el otro miembro toma, con el fin de controlar la relación y mantener el vínculo. La segunda establece que la relación puede ser descrita como una forma de control social.

En cualquier interacción social las personas están inmersas en actos que involucran el ejercicio del poder. Este fenómeno de influenciar a otros llega a ser más intenso en relaciones cercanas como el matrimonio, debido a que la interdependencia es mayor (Peterson, 1983).

Kipnis (1984) señala que el ser humano, dedica un gran tiempo para lograr que otras personas acepten nuestras ideas, hagan lo que queremos, nos dejen solos, nos provean de bienes materiales y servicios, o nos proporcionen amor o compasión.

El género es conceptualizado como un constructo activo realizado en el curso de la interacción y emerge de las características de las situaciones sociales. La masculinidad y la femineidad son constructos relacionados, tal que la definición de una depende de la otra. Las relaciones de poder entre hombres y mujeres en la estructura social son reflejados dentro del matrimonio. La visión feminista mantiene que al identidad de género dentro del matrimonio es confirmada

dentro de un esquema de dominancia masculina, la sobrerrepresentación de la mujer en los trabajos de la casa es considerado como base importante de la explotación del esposo hacia la esposa (Thagaard, 1997).

Cada aspecto del matrimonio y la vida en familia es influenciado y determinado por el ejercicio del algún tipo de poder. Cada una de las reglas establecidas dentro del matrimonio son expresiones de poder. El poder marital como otros tipos de poder, es desigualmente distribuido (Safilios-Rothschild, 1990).

De acuerdo a cómo el poder está envuelto en la división de labores entre esposos, se encuentra que en la mayoría de las familias en donde ambos reciben ingresos se combinan aspectos de modelos tradicionales e igualitarios para la organización de la familia y el trabajo. El modelo tradicional define al esposo como el principal proveedor económico. El modelo igualitario ve a ambos esposos como responsables del sustento económico de la familia y de las tareas involucradas en la educación de los hijos y del manejo de la casa (Moss y Brannen, 1987). Las mujeres dan al modelo igualitario la más alta prioridad, por que ellas tienden a asociar la participación del esposo en el hogar como amor y consideración hacia su esposa (Hochschild, 1989). Las relaciones de poder entre el esposo y la esposa influyen en la organización de las labores y en cómo los esposos evalúan la contribución del otro. La interpretación de los significados asociados con las contribuciones del esposo puede resultar en sentimientos de satisfacción y gratificación o por el contrario en sentimientos de frustración, decepción y desacuerdo (Thagaard, 1997).

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.

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 la 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 Loving, Díaz Guerrero, Helmreich, 1981, cit. en Rivera, 2000). 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 término de desempeño de los 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, cit. en Rivera, 2000). Sin embargo la mujer empieza a adjudicarse papeles normativamente masculinos. Esto es evidente cuando las mujeres deciden más sobre su cuerpo, ya que controlan la expresión de la sexualidad y el uso de métodos anticonceptivos (Rivera 2000).

Las relaciones de poder en el matrimonio pueden ser comprendidas como la confirmación del esposo, de su género por mantener el poder sobre su esposa. Sin embargo, la esposa no tiene condiciones de correspondencia para confirmar su identidad de género. Estas diferencias de género en cuanto a las expectativas de intimidad y cercanía representan dificultades para la identidad

de género de la esposa. Las mujeres dependientes de sus esposos en la confirmación de su identidad de género que los hombres, porque las mujeres confirman su feminidad en relación al hombre, mientras que el hombre confirma su masculinidad tanto en relación con otros hombres como con mujeres (Thagaard, 1997).

Kaufmann (1994) argumenta que el miedo a la cercanía está asociado con la masculinidad. Se puede asociar la prioridad de los hombres de cercanía física (más que de intimidad) con una demanda de poder y control. El esposo puede mantener el control guardando distancia emocional entre él y su esposa, y así confirmar su masculinidad.

Las relaciones entre amor y la confirmación de la identidad de género es particularmente desafiante en una cultura donde los roles de género rígidos y tradicionales son sacudidos, y hombres y mujeres exploran nuevas formas de crear el género.

En contraste, la violencia del hombre ha sido asociada con su falta de poder y el uso de la violencia es visto como una forma de compensar su falta de poder (Babcock, Waltz, Jacobson y Gottman, 1993).

Intimamente ligado al papel de proveedor, un hombre es reconocido, y se reconoce, como autoridad en la pareja. La idea del poder que las funciones propias del sexo femenino tenían, representaba al hombre y la mujer, el uno para el otro una armónica complementación. No obstante, la devaluación del poder de engendrar, dar la 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 la 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 (Noyola del Río, 1990 cit. en Rivera, Díaz- Loving, Sánchez y Avelarde, 1993).

En lo que respecta a la relación de pareja, se considera que este vínculo es una magnífica oportunidad de hacer y manifestar el poder. Es la confirmación de una relación en la que se establecen reglas y fórmulas de poder que adquieren un único y común acuerdo, que (en términos de comunicación) sintetiza un lenguaje propio y altamente cifrado. Es un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, valores y creencias que habrán de buscar imponerse; mediarse o retroerse a favor del establecimiento del nuevo contrato, definiéndose así el nuevo poder y su correlación de fuerza. (Rivera , Díaz- Loving, Sánchez y Avelarde, 1993).

Las creencias estereotipadas acerca de las conductas apropiadas a cada sexo presentan serios obstáculos a la igualdad del poder familiar. Esta distribución del poder familiar basada en los estereotipos sexuales no es igualitaria porque de acuerdo a los estereotipos, las mujeres son seres inferiores con limitaciones biológicas, fisiológicas e intelectuales que necesariamente las coloca en un lugar secundario (Safilios-Rothschild, 1990).

- ‡ De acuerdo a Safilios-Rothschild (1990) existen tres factores cruciales, además del tipo de personalidad que afectan la distribución desigual de poder:
La naturaleza difusa y penetrante del poder
- ‡ Las creencias estereotipadas acerca de las conductas apropiadas a cada sexo

- ‡ Las barreras que inhiben la estructura social que enfrenta la mujer, y dificultan que asuma y ejerza el poder.

Además los factores de personalidad pueden complicar aún más la desigualdad existente o por el contrario corregir dicha desigualdad y producir una distribución más balanceada de poder.

Partiendo de la idea de que el poder familiar es multidimensional, una tipología que comprenda esta noción incluiría diferentes tipos y niveles de poder. Una tipología tentativa podría ser la siguiente:

1. Poder Legítimo o Autoridad: Este poder se encuentra en uno de los miembros de la pareja por normas culturales o sociales que le designan como el poseedor.
2. Poder de Toma de Decisiones: Este poder puede subdividirse en toma de decisiones importantes y toma de decisiones cotidianas. El primer tipo afecta y determina el estilo de vida familiar; mientras que el segundo determina el rango de variación en el marco de la familia establecida. La investigación indica que la distribución de decisiones mayores no es al azar o de acuerdo a quien es el más calificado .
3. Poder de influencia: Se refiere al grado formal e 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.
4. Poder de recursos: Es el poder en el cual un miembro de la pareja es vestido de mayor status porque él o ella ofrece al otro recursos escasos, deseables o absolutamente necesarios. En la mayoría de los matrimonios 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.
5. Poder experto: Es el poder que un miembro de la pareja demanda y concede sobre la base de su capacidad de experto, poseedor de

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 tiende a dar un considerable poder afectivo al miembro menos involucrado afectivamente.
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. Así, muchas mujeres aprenden a suprimir sus tendencias y necesidades de poder y a someterse a la dominación como un signo de feminidad y de amor.
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 .
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.

Cada individuo dentro de una sociedad pertenece a diferentes subsistemas, en los que posee diferentes niveles de poder, los límites en dichos subsistemas están constituidos por las reglas que definen quienes participan y de qué manera, la función de los límites reside en proteger la diferenciación del sistema familiar (Licona, 1983).

Dentro de los resultados obtenidos en su trabajo de investigación Licona (1983) encontró que cuando la mujer aporta dinero a su casa, siente más derecho

sobre sus hijos y hogar, por lo que surge con mayor frecuencia la lucha por el poder, que perturba la interacción familiar y ocasiona su disfunción.

Así como se examina el poder como un proceso de intercambio social, es de suma relevancia examinar el poder en términos de las características individuales de personalidad. De acuerdo a los teóricos de la personalidad las personas difieren con respecto a su motivación para obtener el poder (Brehm, 1992). Veroff (cit. en Brehm, 1992) y sus colegas concluyeron que la necesidad de poder refleja sentimientos de debilidad e inferioridad, ya que una persona desea el poder para ganar fuerza y seguridad. Las diferencias individuales en la necesidad de poder han sido definidas de dos maneras diferentes. Una forma define la necesidad de poder como reflejo de preocupación sobre la debilidad y se ha encontrado que las mujeres solteras tienen una alta necesidad de poder. Otra define la necesidad de poder como un interés en la fuerza y en la acción que produce fuertes efectos en los demás. De acuerdo a esta definición de necesidad de poder, hombres y mujeres tienen necesidades similares pero las expresan de manera diferente. En general la necesidad de poder de los hombres tiene más conexión con sus relaciones íntimas que la necesidad de poder de las mujeres. Con respecto a los hombres aquellos con alta necesidad de poder están menos satisfechos y menos comprometidos que aquellos con poca necesidad de poder.

De acuerdo a Johnson (1976) no sólo se espera que hombres y mujeres usen diferentes tipos de poder, sino que reportan de acuerdo a Rivera (2000) diferentes preferencias por las estrategias de poder para influenciar amigos, a parejas y grupos organizacionales.

En lo que se refiere al poder indirecto, White (1980) estudió la relación entre poder y celos, particularmente cuando el miembro de la pareja con más poder y menos involucramiento dentro de la relación, ejerce su control amenazando

al otro miembro con la traición, terminación de la relación o causando dolor. El autor, examinó el papel del control a partir del nivel de involucramiento de los miembros de una relación con respecto a la creencia de la existencia de diferentes formas de enfrentar la situación. Se encontró que es más probable que esta estrategia sea practicada por las mujeres, y quizá esto refleje el desequilibrio de poder en relaciones tradicionales. El trabajo de White, afirma la idea de que el hombre puede tener (relativamente) mayor poder debido a su estatus en la sociedad.

De acuerdo a Foucault (1979) la fidelidad (como control del cuerpo) y gasto, aparecen como hechos generales de dominación efectiva y no como una estructura binaria de dominante/dominado: el vínculo "se organiza en una estrategia más o menos coherente y unitaria que proyecta su sombra sobre los procedimientos locales del poder, reajustando y reforzando toda resistencia". Además Foucault (1979) menciona que el poder sirve porque es utilizado como estrategia. En un sentido positivo mantienen unida a la pareja con cierta estabilidad durante variados lapsos de tiempo: relación elemental del grupo humano cuya estrategia global es la supervivencia.

A partir de lo anterior y de otros estudios se observa que el poder está vinculado con autoridad, interacción, manipulación, dinero, remuneración económica, arreglos financieros pero quizás sobretodo al 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, 1994) ya que desde la infancia los hijos obedecen a los padres por amor, respetando a la autoridad a cambio de protección afectiva.

De acuerdo a Rivera y Díaz Loving (1994), en la relación de pareja uno 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 sede a esta petición también por amor.

De acuerdo a investigadores como Cowan, Drinkard y MacGavin (1984) el género tiene poca relación con las estrategias de poder sin embargo la investigación en general apoya la idea de que hombres y mujeres difieren en sus preferencias. Por otra parte, otro de los hallazgos más interesantes han sido las diferencias encontradas en los estilos y estrategias de poder utilizadas por hombres y mujeres (Rivera y Díaz Loving, 1999).

Una forma de analizar el proceso del poder es examinando los estilos de poder que las personas usan cuando intentan influenciar a otros. Los estilos de poder pueden reflejar diferencias de género. Johnson (cit. en Brehm, 1992) ha propuesto que la mujer particularmente utiliza el poder personal (apelando al afecto o a la sexualidad) y al poder manipulativo (apelando a su impotencia o desamparo). De acuerdo a Johnson los hombres utilizan formas más directas de poder (como coerción o autoridad) así como el poder personal basado en la competencia (Habilidad o información).

Por su parte Eagly (1983, 1995) menciona que las estrategias ásperas son percibidas como más legítimas para hombres que para mujeres, como lo dictan 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.

Falbo y Peplau (1980) han investigado acerca de los estilos de poder entre parejas homosexuales y heterosexuales. Los participantes describieron la forma en la que consiguen que su pareja haga lo que ellos quieren. Estos

investigadores encontraron dos dimensiones que caracterizan a la mayoría de los sujetos. La primera dimensión envuelve estilos directos de poder (como preguntar o hablar) contra los estilos indirectos (insinuaciones, hacer pucheros). La segunda dimensión hace referencia a los estilos bilaterales (Negociación, persuasión, etc) contra estilos unilaterales (apartarse, retirarse, permitir que cada quien haga lo que quiera). Las comparaciones se hicieron con base en la orientación sexual y el género. No se encontraron diferencias entre los estilos de poder entre homosexuales y heterosexuales. Entre los homosexuales no hubo diferencias entre hombres y mujeres. Sin embargo entre heterosexuales, si hubo diferencias. Se encontró que los hombres utilizan mayormente estilos de poder directos y bilaterales que las mujeres. En contraste las mujeres reportaron utilizar estilos indirectos y unilaterales.

En un estudio Navran (1967) reporta que las parejas felizmente casadas difieren de las infelices en: hablar más entre cada uno, ser más sensibles a los sentimientos del compañero, mantener abiertas las líneas de comunicación, crear su propio sistema de lenguaje personalizado y esforzarse más en la comunicación no verbal. Lo anterior es relevante porque las parejas felices o infelices pueden ser diferentes en los modos que ejercen el poder a través de su comunicación.

Los estilos de poder dentro de la relación de pareja son considerados como la forma en que el sujeto pide a la pareja que haga lo que el quiere (Rivera, 2000).

De acuerdo a Nina (1991) el concepto de estilo como sucede con otras variables psicológicas, se ha definido de varias formas, existen diferentes perspectivas teóricas para su análisis. Entre algunas de las definiciones se puede mencionar la de Hawkins, Weisberg y Ray (1977), quienes consideran que estilo significa la forma en como se da el mensaje de la comunicación. Además

menciona que los estilos aducen a la forma positiva, violenta o negativa y reservada de la transmisión de la comunicación.

Los estilos de poder 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. Frecuentemente se escucha a nivel popular que "no es lo que se dice sino como se dice" , esto 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. Si tomamos en cuenta que el poder tiene en general una connotación de tipo negativo y además que la forma seleccionada para influenciar al otro sea negativa es entendible el detrimento en la satisfacción de la relación (Rivera y Díaz Loving, 1999).

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 más 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 resultó una parte importante ya que es la forma en la cual se transmite la información a la pareja llevando implícita una estrategia de poder (Rivera y Díaz Loving, 1999).

Por otro lado a los medios que la pareja utiliza, se les considera como estrategias de poder. Se han utilizado diferentes términos para denotar los procedimientos de poder, pero esencialmente todas se refieren al modo en que la gente acostumbra conseguir sus metas y resultados deseados.

Muchas teorías han sido desarrolladas para clasificar las diferentes formas de influenciar a otros (Aida, 1988), entre las que se encuentran los siguientes: la desarrollada por Thibaut y Kelly (1959) sobre el "aumentar o reducir ganancias" en las relaciones interpersonales; la de Parsons (1963) que propone cuatro estrategias de poder en la relación de pareja: persuasión, inducción, activación del convencimiento y disuasión. Las seis bases del poder de French y Raven (1959) y Raven (1965), poder de recompensa, poder coercitivo, inducción y disuasión, poder experto, poder legítimo y poder informativo. Por su parte, Etzioni (1961) distingue tres tipos de poder: coercitivo, remunerativo y normativo. Kelman (1958, 1961) propone tres estrategias centradas en la posición del que ataca el poder: confianza, identificación e internalización. Finalmente señalan que Tedeschi, Schlenker y Boroma (1973) introducen las amenazas y promesas como modos que puede emplear un actor en las interacciones de pareja y que pueden ser clasificadas en una matriz de 2X2.

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; cit. en Rivera y Díaz Loving, 1999) mencionan que el poder es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se haga, siendo este tipo de conducta el que pone en nuestras manos la última decisión. De esta forma la definición de poder es explicada en términos de la estrategia, es decir la forma a través de la cual se pide lo que se desea.

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 asignado a su género. Siendo esto consistente con los patrones de tipo cultural, los hombres hacen referencia a la autoridad como suya y las mujeres hacen

referencia a ésta, 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 más 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 un 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.

Scanzoni (1980) examinó los efectos que ha tenido el aumento de las esposas en el trabajo remunerado sobre el funcionamiento de los roles en la familia y encontró 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. Además Scanzoni (1980) menciona que las esposas que han contribuido económicamente a la familia tratan de negociar por un balance igualitario de poder .

Se ha encontrado que generalmente hombres y mujeres utilizan diferentes tipos de estrategias y además las usan con diferente frecuencia. Comúnmente esto se atribuye a que los hombres utilizan estrategias que tienen sus orígenes en una ventaja de poder, que supuestamente tienen, sobre las mujeres, y que las mujeres utilizan estrategias que compensan su relativa falta de poder.

Estereotípicamente se ha considerado a la mujer con un bajo poder interpersonal debido a su rol expresivo más que instrumental y a su tendencia a ser dependiente, a tener menos educación, etc. Contrariamente se asume que el rol instrumental del hombre le permite ser independiente, controlar más recursos, estar mejor educados, etc. (Cataldi y Reardon, 1996). Otros estudios han demostrado que los esposos tienen más poder o influencia sobre sus esposas (Ball, Cowan y Ciwabm, 1995).

Por su parte Loomer (1976, cit. en Schnarch, 1991) ofrece un punto de vista útil del poder. El distingue el poder Unilateral (la habilidad de producir un efecto, traer algo en el ser, o mantener lo que ha sido actualizado en contra del trato de no ser) del poder relacional (la capacidad de absorber una influencia del otro miembro de la pareja, sin la pérdida de la propia identidad o libertad). El poder unilateral es una concepción tradicionalmente masculina de poder, mientras que el poder relacional es tradicionalmente femenino; el poder relacional es lo que una esposa desarrolla en acomodo a un marido quien debe controlar todo debido a que controla todo en sí mismo, esto es el poder relacional de la mujer lo hace a él.

Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Alvarado (1996) reportan que en México las estrategias de poder usadas por hombres y mujeres son diferentes, y mencionan que las mujeres utilizan el estilo conductual positivo, tales como el razonamiento, la persuasión, y el afecto-petición. En este caso nuevamente se verifica la importancia del amor en la cultura mexicana y el papel de la obediencia afiliativa en la interpretación del poder (Díaz Guerrero, 1994).

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 (Rivera, 2000).

Además se puede mencionar, que las estrategias de poder tienen un lado bueno y un lado 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 negativas como autoritarismo, coerción, afecto negativo, llevan al conflicto y la imposición, situaciones que están fuertemente entrelazadas con el poder (Brehm, 1992). Esto conlleva a decir que las estrategias de poder puedan ser destructivas, productivas o integradoras de la relación dependiendo de cómo sean percibidas por los miembros de la pareja.

Otros resultados indican que las parejas insatisfechas comparativamente con las satisfechas, emplean pocos métodos positivos como acuerdos, aprobación, etc. y emplean más métodos negativos como críticas, interrupciones y quejas al tratar de resolver diferencias de poder con su pareja (Bierchler, Weiss, y Vicent, 1975).

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. Además mencionan que las personas satisfechas están más propensas a usar estrategias directas como interrogar, hablar, y las personas insatisfechas utilizan estrategias indirectas como insinuación y afecto negativo como el enojo.

En general los estilos expresan la forma en que se transmite la comunicación mientras que las estrategias se refieren al medio que se utiliza para ejercer el poder (Rivera 2000).

Rivera (2000) menciona que algunos de los modelos que emplean el concepto de estilo son: Los estilos de Negociación por Levinger y Pietromona, los estilos de comunicación de acuerdo a Nina Estrella, los estilos de afrontamiento por Lazarus y Folkman, los estilos de apego descritos por Bowlby y Bartholomew entre otros y los estilos de amor de acuerdo a Lee.

Debido a la importancia de estudiar los estilos de poder, y la necesidad de desarrollar instrumentos de evaluación y diagnóstico válidos, confiables y sensibles a la cultura mexicana. Rivera (2000) elabora una escala que mide los estilos de poder en la pareja mexicana. Primero tomando en cuenta la conceptualización de los estilos de poder, Rivera elabora 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. En esta investigación Rivera encontró dos estilos de poder: el estilo negativo y el estilo positivo (ver tabla 1 y 2).

Tabla 1. Estilo negativo

| ESTILO CONDUCTUAL NEGATIVO | DEFINICIÓN |
|---|---|
| Represivo, Agresivo, Brusco, Explosivo y 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, Sumiso, Sometido | El sujeto se comporta resignado, complaciente y obediente con la pareja |
| Controlador, Manipulador | El sujeto maneja e influye a la pareja |

Tabla 2. 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 el desea. |
| 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. |

A partir de esta investigación en la que se agruparon los estilos resultantes en dos áreas. Rivera elaboró una escala de estilos de poder con 92 adjetivos con el formato del diferencial semántico, (ver Apéndice 1) 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.

Para la escala de estilos de poder se encontraron 8 estilos. Cada estilo refleja una forma de ser de la pareja. De acuerdo al contenido de cada uno de los factores, estos quedaron definidos de la siguiente forma (ver tabla 3).

Tabla 3. Definiciones de los estilos y sus indicadores

| ESTILO | DEFINICIÓN | INDICADORES |
|--------------------------|--|--|
| 1. AUTORITARIO | Persona que hace uso de conductas directas, 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. DEMOCRÁTICO | 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 |
| 6. AGRESIVO-EVITANTE | El sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente | Superficial, confuso, irresponsable, inaccesible |
| 7. LAISSES FAIRE | Otorga libertad y permisión al dominado | Permisivo, liberador, comprometido, abierto |
| 8. SUMISO | Es una forma de resistencia pasiva, se basa en el descuido, desgano, la necesidad y el olvido, sin que se de jamás el enfrentamiento directo | Callado, distraído, desordenado e indirecto. |

Con respecto a las diferencias por sexo obtenidas en la validación de la escala de estilos de poder, 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. Se observa que 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).

En cuanto al efecto de otras variables sobre el poder, tales como la edad y el número de hijos se observa que a mayor edad, en la relación de pareja se da una estrategia agresiva-pasiva y autoritaria y cuando no se ceden a las peticiones se castiga no demostrando interés sexual, en cambio cuando se trata de los hijos, el poder se ejerce de manera amable, cariñosa (Rivera, 2000).

Los estudios realizados muestran que las parejas están más insatisfechas cuando tienen varios hijos, y cuando el tiempo en la relación es mayor, así como a mayor edad. Lo que Díaz Guerrero (1994) señala es que: "la madre mexicana significa amor, abraza, besa a sus hijos, alimenta, baña, limpia, plancha la ropa, cuida que sus necesidades estén satisfechas, es decir, que no haría una madre por su hijo, lo cuál justifica que en su relación de pareja utilice el afecto positivo por el amor a sus hijos". Sin embargo entre el amor y el poder existe una división muy sutil lo que provoca que en nombre del amor se ejerzan conductas sobreprotectoras que manifiestan el poder que se tiene sobre el individuo dando como resultado que se utilicen estrategias negativas como lo son el autoritarismo, el dominio, la descalificación, etc.

Además se ha encontrado que a mayor tiempo en la relación existe más autoritarismo, descalificación, afecto negativo, agresión pasiva y chantaje, estos datos apuntan lo que Rivera, Díaz Loving y Sánchez (1996) reportan que los resultados sistemáticamente ratifican que el paso del tiempo es un factor

muy importante en el desencanto de la relación de pareja, se deteriora la expresión de afecto y amor y se incrementa el enojo-frustración.

Radecki y Jennings (1980) mencionan que el género se ha percibido frecuentemente como una característica de status. De acuerdo a Johnson (1976) las mujeres ocupan una posición inferior en la jerarquía.

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

CAPÍTULO III

AUTOCONCEPTO Y PODER

La pareja es más que una relación entre dos personas dentro de un determinado contexto social. En ella influyen una variedad de factores psicosociales, tales como: experiencias previas, factores familiares, variables educativas, nivel socioeconómico, calidad de vida, actitudes, estilos atribucionales, etc. La interacción de todos estos factores, y su influencia en cada uno de los miembros de la pareja, hacen que esta relación sea compleja y multivariada (Díaz-Loving, 1999).

Históricamente el amor y el poder han estado íntimamente relacionados. En algún momento y de alguna manera, consciente o inconsciente, esta relación cristalizó en una decisión que parece contener la clave de la mayor parte de las interacciones dentro de la familia mexicana y hasta cierto punto dentro de la sociocultura mexicana. La decisión fue que todo el poder iba a estar en manos del hombre y todo el amor en manos de la mujer (Díaz Guerrero 1994). Desde entonces parece ser que el hombre obtiene el amor de la mujer a través de la mítica mezcla de amor y de poder, y la mayor parte del poder que adquiere la mujer es a través de la conducta amorosa. A medida que los hijos crecen en ese ambiente quedan expuestos a una mezcla indistinta de poder y amor. De ahí que Díaz Guerrero (1994) señale que la sociocultura mexicana es una de amor-igualdad-poder en ese orden.

Thagaard (1997) explora las relaciones entre poder y amor dentro del contexto del matrimonio. Los resultados indican que el amor está asociado con la percepción de la estructura de poder en términos de igualdad y con la confirmación de la identidad de género.

La aproximación del amor como parte de la interacción entre esposos, envuelve la mediación, la negociación y la acomodación a las necesidades

del otro. Hay dos puntos de vista en la postura sociológica del amor: el primero enfatiza la mutualidad y la equidad, éste es representado por el trabajo de Hochschild (1989) y Giddens (1992). El segundo es la visión feminista, que enfatiza las relaciones entre poder y amor (Thagaard, 1997).

Hochschild (1989) basa su punto de vista en el interaccionismo simbólico, siguiendo la línea de Mead (1990) y Blumer (1969). El interaccionismo simbólico enfatiza la relación entre el significado de las acciones sociales y el comportamiento de las personas involucradas. El significado asociado con las acciones es importante en la interacción y las emociones son vistas como construidas en las situaciones sociales. Hochschild (1989) asocia el amor con el significado que la gente da en su vida cotidiana.

Pyke (1994) argumenta que los hombres que se ven a ellos mismos con bajo poder personal en comparación con otros hombres son más hipermasculinos y usan evidentemente estrategias de poder dentro de sus relaciones con mujeres para reforzar su autoestima.

La aparición de la mujer en la vida socioeconómica, política y cultural del país se ha incrementado considerablemente en los últimos años (INEGI, 1993, 1995 y 1996; cit. en Reidl, 1998); esta situación ha provocado cambios radicales en la concepción de la estructura y dinámica familiar tradicional y ha favorecido en la pareja nuevos factores propiciadores de los sentimientos de celos y envidia. Se plantea que los celos y la envidia se ven determinados por el tradicionalismo (premisas histórico-socio-culturales) y el rol sexual, la ejecución de labores domésticas, la toma de decisiones y la autoestima personal y laboral de ambos miembros de la pareja (cit. en Reidl, 1998).

Es una realidad cotidiana la discusión que se da en torno a la existencia de la inferioridad y la superioridad entre la mujer y el hombre. Parece ser que esta tendencia que se supone en primera instancia biológica, es el origen de la creencia y la práctica social que se da hasta nuestros días, con respecto a la supuesta inferioridad de la mujer en relación al hombre. Hombre y mujer son complementarios y gozan de las mismas capacidades; sin embargo, desde el tiempo de nuestros ancestros el hombre ha desarrollado y enfatizado actividades en las cuales trataba de evidenciar su superioridad ante la mujer, quién físicamente (en tamaño muscular) era menos fuerte y por lo tanto se pensaba más vulnerable. Por ello, mientras que el hombre atendía las tareas mencionadas, la mujer poseía el poder de engendrar, de dar a luz y cumplir en la crianza de los hijos, dedicando su cuidado intenso a quien representaba la oportunidad de perpetuación de la especie y la "concentración de señorío ante estas tareas le concedía a la mujer una sensación de supremacía difícilmente superable por cualquier relación normal entre hombres" (pág. 116), lo cual constituía una fórmula clave para ejercer poder (Noyola, 1990). Su entrega absoluta le significaba un acto con razón propia, sólo respondía a ello, porque su cuerpo le indicaba qué hacer, como una serie conductual refleja (Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Avelarde, 1993).

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, si conservó su valor simbólico como hasta hoy. (Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Avelarde, 1993).

En la edad adulta, cada relación amorosa es un equilibrio de poderío. A la tradicional envidia que cada sexo tiene del poderío del otro, es agregado el nuevo dinamismo de las mujeres en el mundo de los hombres. Silver y Sabini

(1978, cit. en Redil, 1998), y Salovey y Rothman (1991, cit. en Redil, 1998), señalan que la envidia se da cuando las habilidades, logros o posesiones propias se comparan negativamente con las de otros, produciéndose una disminución de la autoestima y estatura pública. La manifestación de celos o envidia, como de cualquier otra emoción, están determinados por el control social que ejerce la cultura sobre el individuo, y la relación hombre-mujer no escapa de ese control, por lo tanto dependerá del control cultural que pese sobre la pareja, el que ellos puedan o no manifestar estas emociones.

Respecto a las variables que influyen en la vida de él, se encuentra la ocupación de ella y autoestima laboral de ella. A mayor jerarquía ocupacional y autoestima de ella, el hombre tiene más envidia, pues está haciéndole sentir atacada su propia autoestima y estatura social, coincidiendo con las definiciones dadas por Silver y Sabini, (1978 cit. en Redil, 1998) y por Salovey y Rothman (1991 cit. en Redil, 1998). La envidia del varón se incrementa entre más decisiones tome ella, porque si ella toma muchas decisiones, adquiere poder.

Muchos estudios sugieren que el concepto de "sí mismo" de una persona es fuertemente relacionado con la cantidad de presión que ejercen sobre otros. Además la personalidad es de crucial importancia pues interviene en toda apreciación de la propia identidad y en todas y cada una de las relaciones interpersonales y sociales (Rodríguez y Díaz Guerrero, 1997). Asimismo también influye en la relación de pareja ya que se ha visto que así como uno de los miembros de una pareja puede producir satisfacción también puede ser fuente de conflictos, estrés y frustraciones.. Esto se obtiene de saber que la pareja no sólo proporciona sensación de bienestar sino también es capaz de producir sensación de malestar, lo cual suele tener un efecto importante en el bienestar individual que se proyecta en otras áreas de funcionamiento de la persona.

como son las de relaciones laborales y en otro tipo de relaciones interpersonales (Watkins, 1987; cit. en Conde, 1991).

Adler (1985), enfoca al poder, considerando que el hombre nace con una sensación de carencias, lo cual se traduce en un sentimiento de inferioridad, que trata de superar mediante una lucha por dominar al prójimo. Dicha lucha, debe entenderse en términos integrales que incluyen aspectos externos, esto es, el control y el dominio físico, emocional e intelectual.

En un estudio realizado por Thomas y Burdick (cit. en Gergen, 1971) los resultados indicaron que las personas con alta autoestima intentan influenciar a otros más frecuentemente que las personas con baja autoestima. Investigaciones han demostrado que la baja autoestima está estrechamente relacionada a aceptar la influencia de otros. Existe un fuerte apoyo para la proposición de que las personas con alta autoestima son más poderosas en las relaciones sociales; ellos intentan con más frecuencia influenciar a otros y son menos susceptibles a los intentos de los demás por influenciarlos (Gergen, 1971).

Por su parte Hendrick (1988, cit. en Villa, 1991) declara en esencia que el autoconcepto y la autoestima representan un factor muy importante dentro de la satisfacción de las relaciones de pareja. Satir (1983, cit. en Villa, 1991) afirma que cuando los integrantes de la pareja tienen baja autoestima y un autoconcepto negativo, al seleccionar a su compañero no va a poder existir una buena comunicación por el miedo que existe en ellos para abrirse. Además la unión será únicamente para recibir y sin la disposición de dar a la pareja, buscan que se les estime, que se les apruebe, esperan que la pareja posea las cualidades de las que ellos carecen, cada uno desea tener una extensión de sí mismos, se desea un progenitor omnipotente, omnisciente, generoso y bueno.

León, Marrero y Castillo (1991) realizaron un estudio para analizar el poder representacional en las parejas y ver su relación con algunas variables de personalidad como el locus de control y la esquematización del rol sexual. Encontraron que cuatro teorías implícitas cubrían este nivel representacional, dos considerando al hombre como dominante, una por su supremacía y otra por tradición; una tercera considerando más dominante a la mujer por sus recursos y habilidades sutiles y una cuarta que reconocía y prescribía la igualdad entre los sexos. Con respecto a las variables de personalidad, se encontró que el locus de control interno se relacionaba con una creencia en la igualdad y el locus de control externo con la creencia en la diferencia entre los sexos.

De acuerdo a los teóricos de la personalidad las personas difieren con respecto a su motivación para obtener el poder (Brehm, 1992). Veroff (cit. en Brehm, 1992) y sus colegas concluyeron que la necesidad de poder refleja sentimientos de debilidad e inferioridad, ya que una persona desea el poder para ganar fuerza y seguridad. Las diferencias individuales en la necesidad de poder han sido definidas en dos maneras diferentes. Una forma define la necesidad de poder como reflejo de preocupación sobre la debilidad y se ha encontrado que las mujeres solteras tienen una alta necesidad de poder. Otra define la necesidad de poder como un interés en la fuerza en la acción que produce fuertes efectos en los demás. De acuerdo a esta definición de necesidad de poder, hombres y mujeres tienen necesidades similares pero las expresan de manera diferente. En general la necesidad de poder de los hombres tiene más conexión con sus relaciones íntimas que la necesidad de poder de las mujeres. Con respecto a los hombres aquellos con alta necesidad de poder están menos satisfechos y menos comprometidos que aquellos con poca necesidad de poder.

Schnarch (1991), menciona que en las familias o parejas con problemas, el poder consiste en la habilidad de dominar, controlar y privar a los otros, o elevar el propio estatus y destrezas a expensas del desarrollo del otro miembro de la familia. En las familias y en las parejas saludables, el poder tiene una connotación positiva.

La selección de la pareja, frecuentemente representa un intento de:

- A) Compensar los déficits autopercebidos
- B) Encontrar esperanzas de gratificación
- C) Mitigar miedos de una experiencia previa.

Una estrategia común es elegir a una pareja con quien uno se siente superior, lo cual desafortunadamente construye una competencia inherente en el sistema. Al principio de la relación el miembro superior es constantemente el apoyo y el ánimo del otro. Sin embargo, esto está hecho más por elevar el estatus del experto que por la pareja. El desarrollo de la víctima y el incremento de su autonomía provoca una competencia más abierta y una visión más clara de la inseguridad del miembro experto.

Según Watzlawick, Beavin y Jackson (1991), desde el enfoque de la Teoría de los Sistemas, se considera que hay dos tipos principales de parejas: la Simétrica y la Complementaria. En el primer tipo, existe siempre el peligro de la competencia. Esta relación pierde su estabilidad dando a la pelea, a la disputa y a la lucha por el poder. Así en los conflictos maritales resulta fácil conservar que los miembros de esta relación atraviesan una pauta de escalada de frustración hasta que eventualmente se detiene por agotamiento físico y emocional hasta que se recuperan para continuar, también se una desconfirmación del yo del otro. En el segundo tipo se dan desconfirmaciones del yo del otro, aquí son más importantes las peleas más o menos abiertas. Todo el poder está en uno de los miembros, el otro se encuentra en desventaja. En tales relaciones observamos un sentimiento progresivo de frustración y desesperanza en los dos participantes

o en uno de ellos. Y se presenta con frecuencia la queja acerca de sentimientos atemorizantes de extrañamiento y despersonalización.

De acuerdo a Corsi (1999), la identidad masculina tradicional se construye sobre la base de dos procesos psicológicos simultáneos y complementarios: el hiperdesarrollo del yo exterior (hacer, lograr, actuar) y la represión de la esfera emocional. Para poder mantener el equilibrio de ambos procesos, el hombre necesita ejercer un permanente autocontrol para regular la exteriorización de sentimientos tales como el dolor, la tristeza, el placer, el temor, el amor, como una forma de preservar su identidad masculina. Otro elemento esencial del modelo tradicional de identidad masculina es: La obsesión por los logros y el éxito: Esto implica estar en un permanente estado de alerta y competencia. Estas características básicas se traducen en un estilo de relación con el mundo caracterizado por actitudes basadas en modelos de control, poder y competencia. El poder, la dominación, la competencia y el control son esenciales como prueba de masculinidad. El autocontrol y el control sobre los otros y sobre su entorno son esenciales para que el hombre se sienta seguro. El éxito masculino en las relaciones con las mujeres está asociado a la subordinación de la mujer a través del uso del poder y el control de la relación. La autoestima se apoya primariamente en los logros y los éxitos obtenidos en la vida laboral y económica.

De acuerdo al estereotipo cultural de la intuición de la mujer, se asume que ésta posee mayor sensibilidad interpersonal que los hombres. Estudios revelan una creencia general de que la mujer ideal es más sensible a los sentimientos de otros, mientras que el hombre ideal es percibido como menos consciente de los sentimientos de otros. Tales creencias implican que la diferencia asumida de acuerdo al género en la sensibilidad interpersonal es principalmente una habilidad diferencial (Ickes, Gesn y Graham, 2000).

Otros autores ya mencionados en los Capítulos anteriores como Goldstein (1939, cit. en Valdéz, 1994) señalan que el yo y el sí mismo son el organismo en su totalidad y que éste, tiene la función primordial de negociar con el ambiente que le rodea y lograr llevar a cabo de manera correcta el proceso de igualación de energía, ya que, el organismo acumula, distribuye y descarga dicha energía en sus negociaciones con el ambiente hasta lograr un estado de tensión normal o promedio. .

Así mismo Coopersmith (1967) concluye en un estudio realizado sobre autoestima que las personas desarrollan su concepto acerca de sí mismos de acuerdo a cuatro puntos básicos:

1. Significación: Es la percepción que un individuo tiene del aprecio y aprobación que le manifiestan las personas importantes para él.
2. Competencia: Se refiere a la capacidad para ejecutar las tareas que consideran importantes.
3. Virtud: Se considera como un logro de estándares morales y éticos.
4. Poder: Grado de dominio en el que influye sobre su propia vida y la de los demás.

De acuerdo a Rivera (2000), 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).

Adler (1985) enfoca el poder como el móvil de todas nuestras acciones, pues considera que el hombre nace con una sensación de incompletud, lo cual se traduce en un sentimiento de inferioridad y surge en él un deseo, una necesidad, una pulsión universal, que lo impele hacia arriba, a la búsqueda de satisfacción o completación de la inferioridad por lo tanto se ve en la necesidad de tratar de superarlo mediante una lucha por dominar al prójimo, dicha lucha debe entenderse en términos externos e internos, esto es el control y el dominio físico, emocional e intelectual; en síntesis surge el llamado "sentimiento de superioridad" solo para diferenciarlo como reacción del de inferioridad puesto que en realidad ambos están unidos y forman parte del equipo humano de supervivencia como especie (Rivera, 2000, pág 20)

Rivera (2000) menciona que algunos autores coinciden en mencionar tres determinantes del uso del poder: el primero es que quien influye estima qué tan efectivo será un tipo particular de poder y cuánto tiempo, dinero o esfuerzo tomará usarla; segundo, quien influencia evalúa las posibles reacciones de los otros ante la elección de la conducta de poder (esto basado parcialmente en su posición y papeles sexuales). Y por último los deseos y las necesidades personales pueden afectar la elección de poder y además los patrones de personalidad de la persona así como el contenido de una situación pueden estar relacionadas con las necesidades.

Un 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 autoestima 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) para alcanzar sentimientos de superioridad. 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 autoestima, la elección de estrategias específicas puede servir como un vehículo para expresar y/o satisfacer las necesidades personales (Rivera, 2000).

La autoestima juega un papel trascendental en la elección de una pareja, pues cuando una persona la tiene baja, se tiene una gran sensación de ansiedad e inseguridad acerca de ella misma. Dicha autoestimación se basa en el grado sumo en que cree que los demás piensan de ella al depender de otros para autoestimarse lesiona su autonomía e individualidad en presencia de los demás, especialmente cuando quiere impresionarlos. Su baja-autoestima proviene de sus propias experiencias al crecer que no le permitieron sentir que es bueno ser una persona de un sexo en relación a otra del sexo contrario (Ojeda, 1998).

Desde la elección de pareja hasta la armonía conyugal puede articularse no sólo alrededor de afinidades de semejanza y necesidades de complementaridad sino también alrededor de características individuales que giran en función de la expresión de expectativas y necesidades, cuyo beneficio se busca que sea mutuo para ambos cónyuges (Ojeda, 1998).

Aguilar (1993) plantea que el autoconcepto "es una estructura cognitivo-afectivo estable y generalizada acerca de lo que el individuo es, ha sido y pretende ser. Es también una estructura dinámica que media y regula el pensamiento y la acción en dominios específicos. Dirige la atención y el procesamiento de la información social, provee planes, reglas y guiones para realizar acciones, evalúa metas y alternativas de acción con base en normas y valores morales, estima la propia competencia para realizar diversas actividades y motiva y energiza el logro de determinadas metas" (p.59)

En cuanto a los procesos interpersonales el autoconcepto afecta la percepción social, la selección de situaciones sociales, la elección de pareja y las estrategias de interacción con los demás. La percepción social se ve afectada porque cuando se procesa información acerca de otros, se ha encontrado que las personas tienden a evaluar a los demás en aspectos que son importantes para ellas mismas. Además en esos aspectos la gente codifica la información en unidades mas grandes, la procesa más profundamente y hace mayor numero de inferencias. La elección de situaciones sociales depende tanto del conocimiento de las situaciones como de las metas individuales. Asimismo se ha visto que las interacciones sociales están controladas por la imagen de sí mismo que cada persona trata de proyectar en la mente de los otros a través de varias estrategias (Aguilar, 1993).

Una forma de analizar el proceso del poder es examinando los estilos de poder que las personas usan cuando intentan influenciar a otros. Los estilos de poder pueden reflejar diferencias de género. Johnson (cit. en Brehm, 1992) ha propuesto que la mujer particularmente utiliza el poder personal (apelando al afecto o a la sexualidad) y al poder manipulativo (apelando a su impotencia o desamparo). De acuerdo a Johnson los hombres utilizan formas más directas de

poder (como coerción o autoridad) así como el poder personal basado en la competencia (Habilidad o información).

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). La premisa básica de la teoría de recursos es que el poder de toma de decisiones de un compañero marital varía dependiendo sobre la cantidad de valor de los recursos con que ese compañero contribuye al matrimonio (Blood y Wolfe, 1969). 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 (1969) 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. En general el poder marital y los recursos socioeconómicos (ingreso, educación, prestigio ocupacional, o una composición de estos recursos) se han relacionado positivamente en los Estados Unidos y otras sociedades tales como Austria, Bélgica, Francia y Alemania Oriental. Entre mayor sean los recursos socioeconómicos que uno tiene, mayor será el poder que él/ella tienen en la relación.

Con respecto a la relación entre los recursos maritales y el poder, Miller y Turnbull (1986) enfatiza los "recursos externos", aquellos recursos que un esposo acumula fuera de su familia (educación, ingreso, nivel ocupacional). Él argumenta que los "recursos internos" o aquellos recursos que acumulamos con nuestro ambiente familiar (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 Miller (1986), el poder marital depende no solo de los recursos externos sino

también de los internos. El tipo de recursos generalmente considerados por los investigadores en esta teoría son los ingresos percibidos, la educación y el estatus ocupacional, los determinantes tradicionales del estatus en la estratificación social. Pero éstos no son los únicos recursos con los que cuentan los miembros de la familia. La atracción física, el amor, el afecto, y la atención pueden ser usados para negociar dentro de la unidad familiar, además la fuerza física es también un recurso de poder, incluyendo la habilidad física para abusar de otra persona (Steinmetz, 1978).

Como se mencionó en el capítulo anterior Veroff (cit. en Brehm, 1992) y sus colegas concluyeron que la necesidad de poder refleja sentimientos de debilidad e inferioridad, ya que una persona desea el poder para ganar fuerza y seguridad. Las diferencias individuales en la necesidad de poder han sido definidas en dos maneras diferentes. Una forma define la necesidad de poder como reflejo de preocupación sobre la debilidad y se ha encontrado que las mujeres solteras tienen una alta necesidad de poder. Otra define la necesidad de poder como un interés en la fuerza y en la acción que produce fuertes efectos en los demás. De acuerdo a esta definición de necesidad de poder, hombres y mujeres tienen necesidades similares pero las expresan de manera diferente. En general la necesidad de poder de los hombres tiene más conexión con sus relaciones íntimas que la necesidad de poder de las mujeres. Con respecto a los hombres aquellos con alta necesidad de poder están menos satisfechos y menos comprometidos que aquellos con poca necesidad de poder.

Por su lado Maslow (1954, cit. en Craig, 1997) dispuso las necesidades humanas en una pirámide. En la parte baja están las necesidades de sobrevivencia, las más básicas de los seres humanos, como otros animales deben tener comida, calor y descanso para sobrevivir. Las que siguen hacia arriba son las necesidades de seguridad: los individuos requieren evitar los peligros y sentirse

seguros en la vida cotidiana; no pueden alcanzar los niveles superiores si viven en constante miedo y ansiedad. Cuando están aseguradas de manera razonable las necesidades de sobrevivencia y seguridad, la siguiente necesidad imperiosa es la de pertenencia. Los seres humanos necesitan amar y sentirse amados estar en contacto físico mutuo, asociarse con otros y formar parte de grupos y organizaciones. Después también necesitan sentir autoestima, necesitan respuestas positivas de los demás. Todas estas necesidades cumplidas producen sentimientos de bienestar y satisfacción personal.

De acuerdo a Maslow (1954, cit. en Craig, 1997) cuando la gente está alimentada, vestida, arreglada, establecida en un grupo y tiene una razonable confianza en sus habilidades, se encuentra lista para intentar el completo desenvolvimiento de sus potencialidades, o autorealización. Maslow creía que la necesidad de autorealización no es menos importante para la naturaleza humana que las otras necesidades. En cierto sentido, la necesidad de autorealización nunca puede ser satisfecha del todo. Comprende la búsqueda de la verdad el esfuerzo para asegurar la igualdad y la justicia.

De acuerdo al componente individual citado en la Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la relación de pareja de Díaz Loving (1999), a través de los procesos de socialización, endoculturación y aculturación, la sociedad, la cultura, el grupo y la familia enseñan a las nuevas generaciones cuáles son las premisas y expectativas de cómo es que se lleva a cabo las relaciones humanas en general y las relaciones de pareja de amor, de afecto, en lo particular. La interacción dinámica, dialéctica, y constante a través de la vida de las características biológicas esenciales a todos los seres humanos representado en el individuo por sus necesidades bio-psíquicas y las pautas señaladas por el marco ecosistémico sociocultural, representado en el caso intracultural por las premisas socioculturales de la familia, la escuela, los medios de difusión y los

amigos desembocan en el desarrollo de rasgos, valores, creencias, aptitudes, actitudes y capacidades que los individuos utilizan en sus relaciones interpersonales. Es obvio que la interacción tiene diferentes efectos dependiendo de los ingredientes introducidos a la dialéctica. En las culturas descritas por Triandis como colectivistas, el afecto, la pareja y las relaciones de familia, son centrales. Si a una cultura colectivista entra un sujeto con características bio-psíquicas de autonomía e independencia, confronta en forma constante a las premisas, moldeando a la larga, su forma particular de afrontar e interpretar las relaciones cercanas. Es muy factible que para una persona así, sea difícil desarrollar y entender las relaciones íntimas que se dan en una cultura construida sobre el afecto. Por otra parte una persona en una cultura así, un individuo con tendencias de apego cercano, desarrollará relaciones íntimas interdependientes y cercanas.

De acuerdo con Díaz-Loving (1999) una serie de teorías han surgido para estudiar el efecto de las características individuales (personalidad, valores, patrones de atribución, capacidades, actitudes, etc), sobre la formación y evolución de las relaciones de pareja. Por ejemplo, la Teoría Psicosexual del Amor de Freud, la Teoría del Apego y el Amor de Shaver, Hazen y Bradshaw y la Teoría del Amor Romántico entre otras, son teorías que enfatizan la niñez, y experiencias de la vida temprana como moldeadores del desarrollo de la personalidad, que a su vez contribuye a la forma en que los individuos experimentan sus relaciones amorosas. La interacción de las premisas socio-culturales con la personalidad, y su efecto con las relaciones interpersonales, se hace evidente en una cultura como la mexicana, en la cual las normas prescriben que las personas deben ser amables, educadas, corteses, así como románticas y sensibles, lo cual implica una mayor posibilidad de entablar relaciones íntimas. En otras palabras, en la cultura mexicana, la simpatía (característica de personalidad) es esencial para crear atracción. Las

características individuales, a su vez, influyen el estilo de afrontar las relaciones. También los hábitos están inmersos en una filosofía de cómo se llevan las relaciones interpersonales. De esta manera, las características de personalidad, los estilos y la filosofía, conllevan a hábitos y estrategias muy particulares de cómo confrontar diferentes estímulos (operantes), contextos, situaciones y personas.

Entre las teorías que explican el componente individual de la Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural, se encuentra la Teoría del Amor (Dion y Dion 1988; cit. en Sánchez, 2000). Esta teoría está basada en una aproximación fenomenológica que se enfoca en las descripciones que los individuos hacen de sus experiencias románticas. La teoría enfatiza, la relación entre ciertas variables de personalidad (locus de control, auto-estima, defensividad y auto-realización) y nociones estereotípicas de amor romántico. Estos autores creen que el amor significa diferentes cosas para diferentes personas, y estas diferencias pueden ser asociadas con diferentes características de personalidad.

Para explorar el papel de la personalidad los autores decidieron estudiar cuatro rasgos de personalidad por su importancia en la conceptualización y vivencia del amor:

- Locus de Control
- Autoestima
- Defensividad
- Auto-realización

Para fines de este trabajo se hablará más ampliamente sobre el rasgo de Autoestima.

AUTOESTIMA: La primera se refiere a la predisposición adquirida a responder hacia sí mismo; dinámicamente, el sentimiento hacia el mantenimiento del yo se guía por estándares de conducta satisfactorios a la comunidad y al superyó, es necesariamente instrumental a la satisfacción de la mayoría de los intereses

del ser en la vida. Se le considera el sentimiento maestro al resto de las estructuras. Ya en el ámbito de las relaciones amorosas la relación entre autoestima y la experiencia del amor romántico ha producido reportes contradictorios en la literatura. Algunos psicólogos consideran que los individuos que se autoaceptan deberían ser más capaces de vivir relaciones satisfactorias que aquellos con autoestima baja. Otros autores proponen que los individuos con baja autoestima tienen una necesidad especial de involucrarse en relaciones amorosas y a estimarlas como más recompensantes que las personas con alta autoestima. Por su parte Dion, et al (1988) proponen dos procesos para explicar el porqué la autoestima afecta la apertura y facilidad de respuesta de una persona hacia el amor romántico. Primero los individuos con baja autoestima pueden tener dificultad para establecer una relación romántica debido a su falta de habilidades sociales. Segundo, una vez que la relación se ha establecido, aquellos con baja autoestima pueden apreciar más a la relación y a su pareja en comparación con los individuos con alta autoestima (Sánchez, 2000).

Por su lado el componente Socio-cultural citado también en la Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la relación de pareja de Díaz Loving (1999), menciona que las características biológicas no se dan en un vacío, se desarrollan, evolucionan y modifican en interrelación constante con pautas socioculturales. De esta forma cuando nace un niño o niña, hay una serie de expectativas sobre cómo se van a desarrollar, las expectativas rigen el comportamiento consistente hacia un sexo o a otro, el cual, a su vez, modifica la definición del sexo biológico, hasta que se amolda a las características asignadas por la cultura. Al paso del tiempo, el sexo biológico se convierte en un ente social denominado género, una construcción social de un hombre y una mujer en términos de papeles sociales, y una elaboración psicológica de lo que es masculino y/o femenino. En otras palabras de lo que sea bueno o malo, normativo, ideal o típico para

hombres y mujeres. Estas diferenciaciones son centrales en la creación de expectativas, normas, interpretaciones y conducta prototípicas que rigen la forma diferente en que hombres y mujeres viven todo lo concerniente a las relaciones íntimas.

Por otro lado **en cuanto a los objetivos secundarios** planteados en este trabajo se cita lo siguiente:

Con respecto al **sexo**, se encuentra que las investigaciones en cuanto a sexo y diferencias de poder y autoconcepto muestran que los hombres tienen un poder directo y las mujeres indirecto (Rivera, 2000). Además resultados obtenidos por Tamayo (1982) revelaron un efecto importante del sexo sobre el autoconcepto. Los hombres presentaron un autoconcepto personal fuerte, caracterizado por la autoconfianza y el autocontrol. Por otra parte, el autoconcepto ético-moral fue más positivo en los sujetos del sexo femenino que en los sujetos del sexo masculino. Los estereotipos sexuales tradicionales y los patrones convencionales de socialización del papel sexual, podrían explicar al menos parcialmente, las diferencias sexuales encontradas. De acuerdo a Tamayo (1982) las diferencias sexuales en el autoconcepto están relacionadas no sólo con las estructuras culturales de la sociedad en general, sino también con las subculturas de los grupos de los cuales el individuo es miembro. Al respecto Hoffman (1975) menciona que existe evidencia empírica según la cual las mujeres presentarían una mayor internalización de las normas morales que los hombres. Así pues la percepción de la dimensión ético-moral, más elevada en las mujeres que en los hombres, podría ser consecuencia del hecho de poseer ellas valores y principios ético-morales más elevados que los hombres. El sexo y el estado civil parecen ser determinantes básicos de la significación social (Tamayo, 1982). Para Hoyenga y Hoyenga, 1979, Maccoby y Jacklin, 1974. Petersen, 1980 (cit. en Tamayo, 1982), los resultados obtenidos hasta el

presente no proporcionan ninguna conclusión definitiva en cuanto a la influencia del sexo sobre el autoconcepto. Y cuando se han encontrado diferencias éstas generalmente favorecen a los sujetos del sexo masculino.

Radecki y Jennings (1980) mencionan que el género se ha percibido frecuentemente como una característica de status. De acuerdo a Johnson (1976) las mujeres ocupan una posición inferior en la jerarquía.

En cuanto a la **escolaridad** se ha encontrado que los profesionistas tienden a estar más satisfechos en su relación de pareja específicamente en los factores físico-sexual y apoyo. Algunos datos hacen referencia a que los varones con nivel de escolaridad más alto tienden a buscar de manera más persistente y continua satisfacción a partir de la forma y frecuencia con que su pareja los abraza, los besa y acaricia, así como en las expresiones de comprensión y de muestras de amor y cariño, que son manifestadas dentro de la relación (Díaz-Loving, Andrade Palos y Camacho; cit. en Martínez y Valdez 1998); por otro lado se encontró que las mujeres con un nivel alto de escolaridad tendían a presentar una mayor autonomía, menor pasividad y muestras de interés hacia su pareja. En otro estudio realizado por Sánchez (1995) se encontró que los hombres con nivel educativo de preparatoria estaban más satisfechos con la relación en aspectos de apoyo, interés, comprensión y expresiones físicas como abrazos, besos y caricias; a diferencia de las mujeres con el mismo nivel de escolaridad. Sin embargo, en el caso de licenciatura y posgrado las mujeres resultaron estar más satisfechas que los hombres del mismo nivel.

Además de acuerdo a López (1990), el nivel de escolaridad juega un fuerte impacto debido a la información adquirida, ya que las personas que cuentan con un nivel escolar bajo, manifiestan más las actitudes de dominio y poder por parte del hombre; y por parte de la mujer, se encuentran presentes la sumisión y

la abnegación; contrario a lo que sucede en un nivel elevado de educación cuyos objetivos promueven la disposición al cambio y a considerar a la mujer con mayor igualdad.

Con respecto a la escolaridad Campbell, Converse y Rodgers, 1976 (cit. en Martínez y Valdez, 1998) mencionan que han obtenido resultados que reportan que las esposas menos satisfechas en su relación de pareja son las profesionistas, argumentando que probablemente los resultados se encuentren sesgados debido a un fuerte efecto producido por la cultura, más que por la escolaridad en sí.

De acuerdo a Blood y Wolfe (1969) el esposo que trae el mayor número de recursos a la relación, relativo a aquellos proveídos por el otro esposo, tiene la cantidad mayor de poder en la relación. Blood y Wolfe (1969) definieron un recurso como cualquier cosa que un compañero puede hacer útil para el otro, ayudando a la consecuentre satisfacción de sus necesidades o tendiente a sus metas. En general el poder marital y los recursos socioeconómicos como el ingreso, la educación, el prestigio ocupacional, o una composición de estos recursos se han relacionado positivamente. Entre mayor sean los recursos socioeconómicos que uno tiene, mayor será el poder que él/ella tienen en la relación.

Con respecto a la **ocupación** de los miembros de la pareja se ha visto que la satisfacción en las mujeres que trabajan es mayor que en las mujeres que no lo hacen y se dedican únicamente a desarrollar su rol de amas de casa (Gleen, 1984; cit. en Alvarado, 1987). Por otro lado en el hombre se produce insatisfacción cuando el estatus del empleo de la mujer es alto y también la remuneración es alta (White, 1983; cit. en Alvarado, 1995). Es necesario tomar en cuenta que en cuanto mayor sea la importancia atribuida al empleo, más significativo es que éste sea satisfactorio, (Alvarado, 1987).

La aparición de la mujer en la vida socioeconómica, política y cultural del país se ha incrementado considerablemente en los últimos años (INEGI, 1993, 1995 y 1996; cit. en Reidl, 1998); esta situación ha provocado cambios radicales en la concepción de la estructura y dinámica familiar tradicional y ha favorecido en la pareja nuevos factores propiciadores de los sentimientos de celos y envidia. Se plantea que los celos y la envidia se ven determinados por el tradicionalismo (premisas histórico-socio-culturales) y el rol sexual, la ejecución de labores domésticas, la toma de decisiones y la autoestima personal y laboral de ambos miembros de la pareja (cit. en Reidl, 1998).

En la edad adulta, cada relación amorosa es un equilibrio de poderío. A la tradicional envidia que cada sexo tiene del poderío del otro, es agregado el nuevo dinamismo de las mujeres en el mundo de los hombres (Reidl, 1998).

Respecto a las variables que influyen en la vida de él, se encuentra la ocupación de ella y autoestima laboral de ella. A mayor jerarquía ocupacional y autoestima de ella, el hombre tiene más envidia, pues está haciéndole sentir atacada su propia autoestima y estatura social, coincidiendo con las definiciones dadas por Silver y Sabini, (1978 cit. en Redil, 1998) y por Salovey y Rothman (1991, cit. en Redil, 1998). La envidia del varón se incrementa entre más decisiones tome ella, porque si ella toma muchas decisiones, adquiere poder.

En cuanto al efecto de otras variables sobre el poder, tales como la edad y el número de hijos se observa que a mayor edad, en la relación de pareja se da una estrategia agresiva-pasiva y autoritaria y cuando no se ceden a las peticiones se castiga no demostrando interés sexual, en cambio cuando se trata de los hijos, el poder se ejerce de manera amable, cariñosa (Rivera, 2000).

En general pocos estudios se han realizado acerca de la relación entre las características de personalidad y el poder, específicamente entre los estilos de poder. Entre algunos de los estudios realizados acerca del autoconcepto y personalidad se encuentran:

- El estudio de Anzonwu (1995) acerca del Locus de Control y autoconcepto académico.
- El realizado por Díaz Guerrero (1982) que más que describir los tipos de mexicano, más bien habla de un estilo de confrontamiento o confrontación que permite a los sujetos mantener un enfrentamiento con el medio en el que viven, es decir se habla de formas de control y de interacción con el medio.
- El estudio de White (1980), en el que se explora la relación entre el poder y los celos.
- El estudio de Falbo y Peplau (1980) acerca de los estilos de poder entre parejas de homosexuales y heterosexuales.
- El estudio realizado por Thomas y Burdick (cit. Gergen, 1971), en el que los resultados indicaron que las personas con alta autoestima intentan influenciar a otros más frecuentemente que las personas con baja autoestima.
- El realizado por León, Marrero y Castillo (1991) en el que se analiza el poder representacional en las parejas y su relación con algunas variables de personalidad como el locus de control y la esquematización del rol sexual.

En este capítulo si bien el objetivo principal del estudio queda poco justificado debido a las pocas investigaciones que existen en cuanto a la relación entre poder y autoconcepto, las que se plantean permiten ver cómo estos dos constructos están estrechamente relacionados.

Por lo anterior el presente estudio intenta explorar la relación existente entre el autoconcepto de las personas, como característica de personalidad, y la forma en la que piden a su pareja que hagan lo que ellos quieren (entendido como estilos de poder).

CAPÍTULO IV

MÉTODO

Pregunta de investigación

¿Cuál es la relación entre el autoconcepto y los estilos de poder en la pareja?

Objetivos

1. Identificar la relación entre el autoconcepto de las personas y los estilos de poder empleados en su relación de pareja
2. Conocer el autoconcepto de las personas y su relación con la escolaridad de la persona
3. Conocer los estilos de poder de las parejas y su relación con la escolaridad de la persona
4. Conocer si hay diferencias en el autoconcepto entre hombres y mujeres
5. Conocer si hay diferencias en los estilos de poder entre hombres y mujeres
6. Conocer si hay diferencias en el autoconcepto y la ocupación de la persona
7. Conocer si hay diferencias en los estilos de poder y la ocupación de la persona

Hipótesis

- Hipótesis Nula 1: No existe relación entre el autoconcepto de la persona y los estilos de poder empleados en su relación de pareja.
- Hipótesis Alterna 1: Existe relación entre el autoconcepto de la persona y los estilos de poder empleados en su relación de pareja.
- Hipótesis Nula 2: No existe relación entre el autoconcepto y la escolaridad de la persona.
- Hipótesis Alterna 2: Existe relación entre el autoconcepto y la escolaridad de la persona.
- Hipótesis Nula 3: No existe relación entre los estilos de poder y la escolaridad de la persona

- Hipótesis Alternativa 3: Existe relación entre los estilos de poder y la escolaridad de la persona
- Hipótesis Nula 4: No existen diferencias significativas en el autoconcepto de los sujetos dependiendo de su sexo
- Hipótesis Alternativa 4: Existen diferencias significativas en el autoconcepto de los sujetos dependiendo de su sexo
- Hipótesis Nula 5: No existen diferencias significativas en los estilos de poder empleados por las personas en sus relaciones de pareja de acuerdo al sexo
- Hipótesis Alternativa 5: Existen diferencias significativas en los estilos de poder empleados por las personas en sus relaciones de pareja de acuerdo al sexo
- Hipótesis Nula 6: No existen diferencias significativas en el autoconcepto dependiendo de la ocupación de la persona
- Hipótesis Alternativa 6: Existen diferencias significativas en el autoconcepto dependiendo de la ocupación de la persona
- Hipótesis Nula 7: No existen diferencias significativas en los estilos de poder empleados por las personas en sus relaciones de pareja de acuerdo a la ocupación
- Hipótesis Alternativa 7: Existen diferencias significativas en los estilos de poder empleados por las personas en sus relaciones de pareja de acuerdo a la ocupación

Variables

- ☒ Variables Dependientes
 - ✓ Autoconcepto
 - ✓ Estilos de Poder
- ☒ Variables de Clasificación
 - ✓ Sexo

- ✓ Ocupación
- ☞ Variables Sociodemográficas
- ✓ Escolaridad

Definiciones Conceptuales

- Autoconcepto: Estructura mental de carácter psicosocial que implica una organización de aspectos conductuales afectivos y físicos reales e ideales acerca del propio individuo; que funcionan como un código subjetivo de acción, hacia el medio ambiente interno y externo que rodea al sujeto"(Valdez, 1994).
- Estilos de Poder: Forma en la que el sujeto pide a la pareja que haga lo que el quiere (Rivera, 2000).
- Sexo: Diferencia física y constitutiva del hombre y de la mujer (Larousse, 1976). Condición orgánica que distingue al macho de la hembra (Diccionario Enciclopédico Tomo 3, Británica).
- Escolaridad: Conjunto de cursos que un estudiante ha adquirido (Larousse, 1976). Conjunto de cursos que sigue un estudiante (Diccionario Enciclopédico Tomo 1, Británica).
- Ocupación: Trabajo o cuidado que impide emplear el tiempo en otra cosa (Diccionario Enciclopédico Tomo 3, Británica).

Definiciones Operacionales

- Autoconcepto: Estará definido por las respuestas al instrumento de Autoconcepto Díaz Loving y Reyes Lagunes (en prensa)(APÉNDICE 1).
- Estilos de Poder: Estuvo definido por las respuestas al instrumento de Estilos de Poder de Rivera Aragón (2000) (APÉNDICE 2).

- Las variables de clasificación y sociodemográficas se operacionalizarán de acuerdo a los datos proporcionados en la ficha sociodemográfica que llenaron los sujetos.

Muestreo

La muestra estuvo integrada por 295 sujetos de los cuales 116 fueron hombres y 179 mujeres entre 16 y 57 años .

El muestreo fue intencional no probabilístico por cuota.

Tipo de Estudio

Se llevó a cabo un estudio de tipo correlacional (Pick y López, 1986) con el objeto de conocer la relación que existe entre el autoconcepto de las personas y los estilos de poder que emplean en su relación de pareja y de campo porque se llevó a cabo en un escenario natural, así mismo es *expost-facto* debido a que el fenómeno ya sucedió.

Diseño

Se utilizó un diseño correlacional ya que se deseaba conocer la relación entre autoconcepto y estilos de poder por un lado, y por otro cómo éstos se relacionaban con la escolaridad.

Así mismo se uso un diseño de muestras independientes, con la finalidad de comparar estos constructos por sexo y ocupación.

Instrumentos

Para evaluar los estilos de poder se utilizó la escala de estilos de poder (Rivera, 2000) que consta de 92 reactivos, distribuidos en 8 factores. 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.

- Autoritario: Persona que hace uso de conductas directas, autoafirmativas, tiranas, controladoras, inflexibles y hasta

violentas, intenta mantener sometido bajo el yugo de su dominio ($\alpha=.9405$)

- Afectuoso: El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos social emocional y racionalmente aceptables siendo amable, respetuoso y cariñoso($\alpha=.9179$)
- Democrático: Existe un compromiso con la pareja que trae beneficios mutuamente aceptables($\alpha=.7547$)
- Tranquilo-conciliador: es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro. ($\alpha=.8016$)
- Negociador: La forma de pedir a la pareja se entiende como una decisión de dos, en intercambio en la posesión de la influencia ($\alpha=.6599$)
- Agresivo-evitante: El sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente. ($\alpha=.8035$)
- Laissez faire: Otorga la libertad y permisión al dominado ($\alpha=.6998$)
- 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 ($\alpha=.7296$)

Para evaluar el autoconcepto se aplicó la Escala Mexicana de Autoconcepto (Reyes y Díaz-Loving, 1996) que consta de 54 reactivos distribuidos en 9 factores.

Estos factores son:

- Social Expresivo (13 reactivos)($\alpha=.93$)
- Inteligencia Emocional (5 reactivos) ($\alpha= .82$)
- Romántico (7 reactivos) ($\alpha= .77$)
- Etico Moral (6 reactivos) ($\alpha= .77$)
- Control Externo Instrumental Negativo (7 reactivos) ($\alpha= .70$)
- Control Externo Pasivo Negativo (6 reactivos) ($\alpha= .73$)

- Individualismo (3 reactivos) ($\alpha = .77$)
- Control Interno Instrumental Positivo (3 reactivos) ($\alpha = .76$)
- Control Normativo (4 reactivos) ($\alpha = .50$)

Las confiabilidades que aquí se reportan fueron tomadas de la investigación de Alcántara (2001), quien aplicó este instrumento en parejas.

Los factores se definieron de la siguiente manera (ver Tabla 1):

Tabla 1. Definiciones de los factores de la escala de autoconcepto y sus indicadores

| FACTOR | DEFINICIÓN | INDICADORES |
|--|---|---|
| Social Expresivo | Características positivas del individuo que le permiten comunicarse y expresarse con su medio social | Alegre, Divertido, Simpático, Bromista, Animado, Jovial |
| Inteligencia Emocional | Forma socio-emocional ecuánime y flexible de enfrentar las relaciones inter-personales y los problemas de la vida. | Tranquilo, Sereno, Calmado, tolerante, Pacífico |
| Romántico | Sentimientos positivos interindividuales experimentados por el sujeto, donde la otra persona es el objeto de acercamiento y afecto. | Romántico, Tierno, Sentimental, Amoroso, Cariñoso, Afectuos, Detallista |
| Ético Moral | Serie de características que demuestran congruencia con los valores socio-personales que reflejan los mandatos de la cultura. | Honrado, Honesto, Decente, Sincero y No corrupto |
| Control Externo, Instrumental Negativo | Características negativas temperamentales que implican inconformidad, impulsividad y exaltación de las emociones | Conflictivo, Incumplido, Dominante, Temperamental, Enojón, Crítico |
| Control Externo Pasivo Negativo | Características negativas que demuestran incapacidad y desinterés para actuar constructivamente ante el medio. | Inepto, Frustrado, Falso, Pesimista, Lento, Flojo |
| Individualismo | Características que reflejan autorrealización e independencia que permiten insertarse en cualquier ámbito | Realizados, seguros, triunfadores. |
| Control Interno Instrumental-Positivo | Características que demuestran dedicación y desarrollo de habilidades. | Aplicados, estudiosos e inteligentes |
| Control Normativo | Características que reflejan funcionalidad y habilidades en diferentes ámbitos, trabajo, escuela, hogar, etc. | Puntual, Ordenados, Cumplido y Trabajador. |

Procedimiento

Se aplicó la escala de autoconcepto y la escala de estilos de poder, a los sujetos que aceptaron participar en el estudio y que cumplieron con las características de inclusión. Se aplicó en diferentes lugares como: Escuelas, oficinas, empresas y casas particulares. Se les explicó que sus respuestas serían anónimas y que únicamente se utilizarían como datos de investigación. Se les pidió que contestaran de la manera más honesta posible.

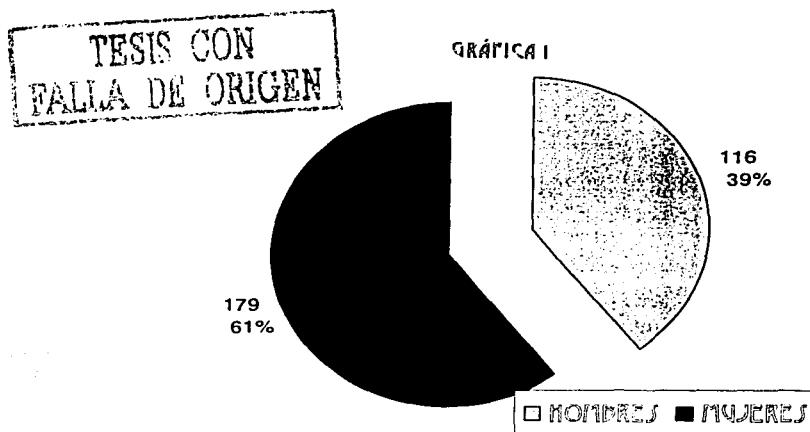
CAPÍTULO V:

RESULTADOS

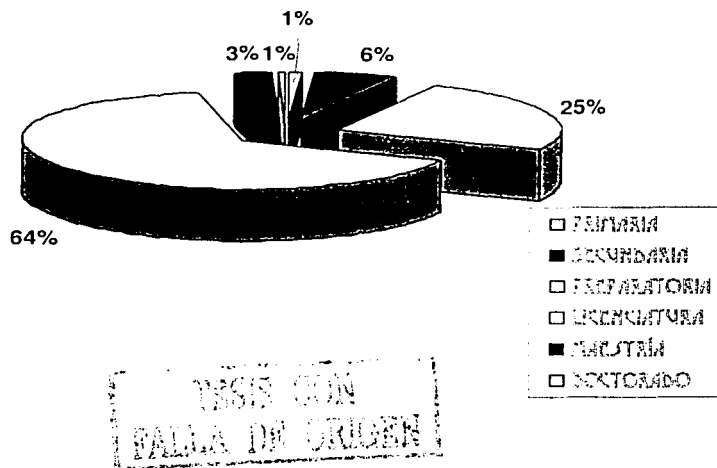
En este capítulo se presentan los datos de la siguiente forma: primero se describirán las características de la muestra. Enseguida se analizará la relación que existe entre los estilos de poder y el autoconcepto general y por sexo. Por último se presentarán las diferencias significativas obtenidas a partir de las variables de clasificación (sexo y ocupación) y los factores de las escalas.

A) Descripción de las características de la muestra.

Los instrumentos se aplicaron a una muestra de 295 sujetos con pareja, el tiempo de relación fluctuó entre 1 mes y 382 meses. De la muestra total 116 fueron hombres y 179 mujeres (Gráfica 1). La edad de los sujetos fluctuó entre 16 y 57 años, la media de edad fue 28.94 años, y la moda de 21 años. El 49.5% de los sujetos son solteros, el 47.1% casados, el 2% vive en unión libre y 1.4% son divorciados. Cabe destacar que el 64.1% de los sujetos tiene una Escolaridad de Licenciatura (Gráfica 2). Con respecto a la Ocupación el 39% de los sujetos son empleados con Profesión (Gráfica 3).

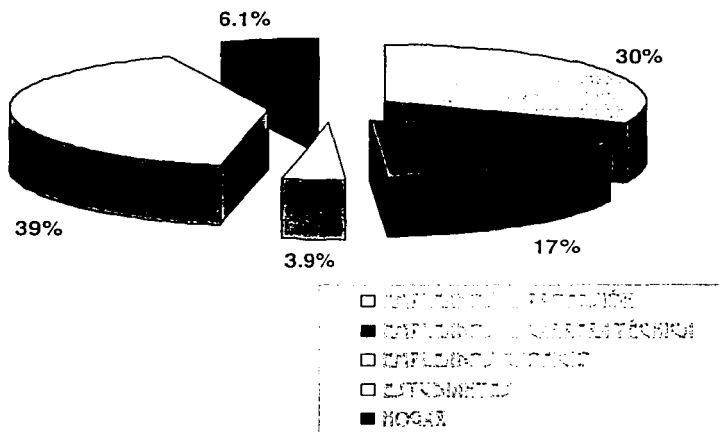


GRÁFICA 2



ORIGEN CON
FALLA DE ORIGEN

GRÁFICA 3.



B) Análisis de Correlación

Con el objetivo de encontrar la relación que hay entre la escala de autoconcepto y la escala de estilos de poder, se aplicó un coeficiente de correlación producto-momento de Pearson.

Los datos muestran que las personas con un Autoconcepto Social-Expresivo que se caracterizan por ser alegres, divertidos, simpáticos, amigables, animados, tienen una puntuación más alta en los estilos de poder afectuosos, democráticos, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez Faire* y utilizan menos estilos autoritarios ni agresivo-evitante, al relacionarse con su pareja.

En cuanto a los que se perciben como tranquilos, calmados y tolerantes, esto es con un Autoconcepto de Inteligencia Emocional, al relacionarse con su pareja, presentan puntuaciones más altas que indican que son afectuosos, democráticos, tranquilos, negociador y *laissez faire*, y no suelen ser autoritarios ni agresivos.

En el caso de las personas con una puntuación alta en el Autoconcepto Romántico que se consideran románticas, tiernas y/o sentimentales también puntúan alto en los estilos afectivos, democráticos, tranquilos, buscan negociar, y bajas al ser autoritarios y agresivos.

En cuanto a la gente alta en el factor Etico-moral que se conciben como honrados, honestos, decentes, corruptos, leales, sinceros tienen puntuaciones altas en las dimensiones de los estilos más afectuosos, democráticos y tranquilos al tratar de convencer a su pareja. Estos sujetos puntúan bajo en agresión.

En referencia a los que incrementan su puntuación al considerarse dominantes, enojones, temperamentales, esto es un Autoconcepto de Control Externo

Instrumental Negativo, en la interacción con su pareja presentan puntuaciones altas en los estilos autoritarios y agresivos, y presentan bajas puntuaciones con el estilo afectuosos y el tranquilo-conciliador al tratar de convencer a su pareja.

Por otro lado los sujetos con un puntaje alto en el autoconcepto de Control Externo Pasivo Negativo que se ven a sí mismos como ineptos, frustrados utilizan estilos autoritarios, agresivos y sumisos, y tienen calificaciones bajas y son menos afectuosos, tranquilos, conciliadores, y negociadores con su pareja.

La gente con un autoconcepto Individualista alto que se perciben como realizados, seguros y triunfadores son afectuosos, democráticos, tranquilos y negociadores al interactuar con su pareja, y bajos ya que no utilizan la agresión, la sumisión, ni el autoritarismo en sus interacciones de pareja.

En cuanto a los que se describen con un Autoconcepto de Control Interno Instrumental Positivo alto, como aplicados, estudiosos e inteligentes, se encontró que tienen calificaciones altas y optan por la democracia y la negociación, rechazando la sumisión en sus relaciones de pareja.

Por último los sujetos con calificaciones altas en el factor Control Normativo que se consideran puntuales, ordenados, trabajadores a su vez se muestran afectuosos y tranquilos y optan por la democracia y la negociación, también tienen puntuaciones bajas en los factores negativos evitando ser autoritarios, agresivos y sumisos en el ejercicio de poder con su pareja (ver tabla 1).

Tabla 1. Correlación entre Autoconcepto y Estilos de Poder

| | Autoritario | Afectuoso | Democrático | Tranquilo Conciliador | Negociador | Agresivo Evitante | Laisses Faire | Sumiso |
|--|-------------|-----------|-------------|--------------------------|------------|----------------------|------------------|---------|
| Social- Expresivo | -.173** | .411** | .38** | .342** | .234** | -.236** | .191** | -.074 |
| Inteligencia- Emocional | -.280** | .381** | .215** | .433** | .162** | -.197** | .235** | -.021 |
| Romántico | -.235** | .588** | .262** | .358** | .192** | -.224** | .171** | -.038 |
| Etico-Moral | -.094 | .222** | .176** | .136* | .114 | -.188** | .117 | -.029 |
| Control Externo Instrumental Negativo | .391** | -.138* | .001 | -.256** | -.064 | .207** | -.006 | .015 |
| Control Externo Pasivo Negativo | .303** | -.223** | -.212** | -.249** | -.148* | .353** | -.079 | .325** |
| Individualismo | -.139* | .299** | .332** | .248** | .150* | -.203** | .226** | -.304** |
| Control Interno Instrumental Positivo | .005 | .087 | .169** | .025 | .142* | -.077 | .104 | -.269** |
| Control Normativo | -.151* | .308** | .342** | .287** | .132* | -.260** | .139* | -.279** |

Significancia .05* .01**

C) Correlaciones entre Autoconcepto y Estilos de Poder por Sexo

Con respecto a la correlación entre autoconcepto y estilos de poder en hombres se observa lo siguiente:

En particular el Factor social expresivo se relaciona significativamente con los estilos afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez faire*. Esto implica que las personas que se caracterizan por ser alegres, divertidos, simpáticos, amigables, animados son afectuosos, democráticos, tranquilo-conciliador, negociador y liberales al relacionarse con su pareja.

Con respecto al Factor Inteligencia Emocional hay correlación con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez faire* y se relaciona en forma negativa con el estilo autoritario. Esto es que los sujetos que se perciben como tranquilos, calmados y tolerantes, al relacionarse con su pareja son afectuosos, democráticos, tranquilos, negociador y *laissez faire*, y no suelen ser autoritarios.

Para el Factor Romántico se encuentra relación con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez faire*. Y se relaciona negativamente con el estilo agresivo evitante. Esto explica que la gente romántica, tierna y/o sentimental utiliza estilos afectuosos, democráticos, tranquilos, buscan negociar y son liberales, no intentan ser agresivos.

El Factor Etico-Moral se relaciona significativamente con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez faire* y se relaciona en forma negativa con el estilo agresivo-evitante. Esto implica que los que se perciben como honrados, honestos y decentes son afectuosos, democráticos, tranquilos conciliadores, negociadores y liberales al relacionarse con su pareja.

El factor Control Externo Instrumental negativo se relaciona con el estilo autoritario y agresivo evitante y se observa una relación negativa con el estilo tranquilo-conciliador. Lo anterior implica que los hombres que se ven a sí mismos como dominantes, enojones, temperamentales utilizan estilos autoritarios y agresivo y no son tranquilos con su pareja.

Con respecto al Factor Control Externo Pasivo Negativo se observa una relación con el estilo autoritario, agresivo evitante y sumiso y una relación negativa con el estilo afectuoso, democrático y tranquilo conciliador. Esto significa que las personas que se consideran ineptos y frustrados utilizan estilos autoritarios, agresivos y sumisos, no son afectuosos, ni democráticos, ni intentan ser conciliadores con su pareja.

En cuanto al Factor Individualismo hay correlación con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y *laissez faire* y una relación negativa con el estilo agresivo-evitante. Esto es que los hombres que se perciben como realizados, seguros y triunfadores son afectuosos, democráticos, tranquilos y negociadores y liberales al interactuar con su pareja, no utilizan la agresión en la interacción con su pareja.

En referencia al Factor Interno Instrumental Positivo no se presenta relación con los estilos de poder.

Finalmente en cuanto al Factor Control Normativo podemos observar que hay correlación con el estilo afectuoso, tranquilo-conciliador y democrático y que se relaciona en forma negativa con el estilo agresivo-evitante. Esto implica que los sujetos que se consideran puntuales, ordenados, trabajadores a su vez se muestran afectuosos, tranquilos y optan por la democracia evitando ser agresivos en el ejercicio de poder con su pareja (**ver tabla 2**).

Tabla 2. Correlación entre Autoconcepto y Estilos de Poder en hombres

| | Autoritario | Afectuoso | Democrático | Tranquilo Conciliador | Negociador | Agresivo Evitante | Laissez Faire | Sumiso |
|---------------------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------------------|------------|-------------------|---------------|--------|
| Social-Expresivo | -.133 | .468** | .412** | .448** | .254** | -.165 | .272** | .134 |
| Inteligencia-Emocional | -.201* | .385** | .340** | .530** | .227* | -.067 | .230* | .149 |
| Romántico | -.129 | .756** | .417** | .467** | .396** | -.204* | .308** | .151 |
| Etico-Moral | -.157 | .290** | .347** | .335** | .245* | -.306** | .313** | .002 |
| Control Externo Instrumental Negativo | .466** | -.140 | -.072 | -.265** | .009 | .193* | .046 | .128 |
| Control Externo Pasivo Negativo | .319** | -.214* | -.249** | -.270** | -.108 | .372** | -.098 | .382** |
| Individualismo | -.148 | .458** | .435** | .399** | .241* | -.339** | .293** | -.132 |
| Control Interno Instrumental Positivo | .059 | .039 | .161 | .000 | .132 | -.095 | .041 | -.175 |
| Control Normativo | -.087 | .320** | .345** | .298** | .134 | -.256** | .102 | -.168 |

Significancia .05* .01**

Con respecto a la correlación entre autoconcepto y estilos de poder en mujeres se muestra lo siguiente:

En relación al factor social expresivo se observa una relación significativa con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador y negociador, y se relaciona negativamente con el estilo autoritario, agresivo-evitante y sumiso. Lo anterior explica que las mujeres que se caracterizan por ser alegres, divertidas, simpáticas, amigables, animadas, son afectuosas, democráticas, tranquilas-conciliadoras y negociadoras, no suelen ser autoritarias, agresivas-evitantes, ni sumisas al relacionarse con su pareja.

Por su lado el Factor de Inteligencia Emocional correlaciona con el estilo afectuoso, tranquilo-conciliador y laissez faire y se relaciona negativamente con el estilo autoritario y agresivo-evitante. Esto implica que las mujeres que se perciben como tranquilas, calmadas y tolerantes, al relacionarse con su pareja son afectuosos, tranquilos y liberales y no suelen ser autoritarios ni agresivos.

En cuanto al factor romántico se encuentra una relación significativa con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, y una relación negativa con el estilo autoritario, agresivo evitante y sumiso. Lo anterior explica que las mujeres que se conciben como románticas, tiernas y/o sentimentales emplean estilos afectivos, democráticos, tranquilos, no intentan ser autoritarias, agresivas, ni sumisas.

En relación al Factor Etico-Moral se observa una relación significativa con el estilo afectuoso y se relaciona en forma negativa con el estilo agresivo-evitante. Lo anterior muestra que las mujeres que se consideran honradas, honestas y decentes son afectuosas, y no suelen ser agresivas evitantes con su pareja.

Para el Factor Control Externo Instrumental Negativo hay correlación con el estilo autoritario y agresivo evitante y una relación negativa con el estilo tranquilo-conciliador. Esto implica que las mujeres que se ven a sí mismas como dominantes, enojonas, temperamentales utilizan estilos autoritarios y agresivos y no son tranquilas al interactuar con su pareja.

Por su lado el Factor Control Externo Pasivo Negativo se relaciona positivamente con el estilo autoritario, agresivo evitante y sumiso. Y Además se relaciona negativamente con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo conciliador y negociador. Esto es que las mujeres que se conciben como ineptas, frustradas utilizan estilos autoritarios, agresivos y sumisos, y no son afectuosas, ni democráticas, ni tranquilas, y no intentan ser conciliadoras, ni negociar con su pareja.

El Factor Individualismo correlaciona en forma positiva con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador y *laissez faire* y negativamente con el estilo sumiso. Esto implica que las personas que se perciben como realizados, seguros y triunfadores son afectuosos, democráticos, tranquilos y liberales al interactuar con su pareja, y presentan una puntuación baja en sumisión en sus interacciones de pareja.

En cuanto al Factor Control Interno Instrumental Positivo hay correlación positiva con el estilo afectuoso, democrático y negociador y *laissez faire*. Este factor se relaciona en forma negativa con el estilo sumiso. Lo anterior explica que las mujeres que se describen como aplicadas, estudiosas e inteligentes, suelen optar por la democracia y la negociación, siendo afectuosas y liberales, rechazando la sumisión en sus relaciones de pareja.

Por último el Factor Control Normativo correlaciona con el estilo afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador y *laissez faire* y se relaciona negativamente con el estilo autoritario, agresivo evitante y sumiso. Esto implica que las mujeres que se consideran puntuales, ordenadas y trabajadoras a su vez se muestran afectuosas, tranquilas y liberales y además optan por la democracia, evitando ser autoritarias, agresivas y sumisas en el ejercicio de poder con su pareja (ver tabla 3).

Tabla 3. Correlación entre Autoconcepto y Estilos de Poder en Mujeres

| | Autoritario | Afectuoso | Democrático | Tranquilo Conciliador | Negociador | Agresivo Evitante | Laissez Faire | Sumiso |
|---------------------------------------|-------------|-----------|-------------|-----------------------|------------|-------------------|---------------|---------|
| Social-Expresivo | -.201* | .374** | .378** | .275** | .231** | -.283** | .150 | -.201* |
| Inteligencia-Emocional | -.316** | .390** | .141 | .382** | .121 | -.263** | .235** | -.111 |
| Romántico | -.339** | .449** | .173* | .286** | .078 | -.261** | .102 | -.180* |
| Etico-Moral | -.081 | .214** | .132 | .075 | .080 | -.162* | .064 | -.040 |
| Control Externo Instrumental Negativo | .339** | -.150 | .070 | -.252** | -.099 | .208** | -.028 | -.070 |
| Control Externo Pasivo Negativo | .292** | -.232** | -.186* | -.236** | -.164* | .341** | -.064 | .292** |
| Individualismo | -.134 | .208** | .275** | .163* | .103 | -.132 | .191* | -.395** |
| Control Interno Instrumental Positivo | -.056 | .165* | .200** | .059 | .170* | -.063 | .193* | -.416** |
| Control Normativo | -.198* | .296** | .345** | .278** | .134 | -.265** | .166* | -.357** |

Significancia .05* .01**

Con respecto a la correlación entre la Escolaridad y el Autoconcepto los resultados muestran que a mayor escolaridad los hombres se perciben menos románticos. Y las mujeres a mayor escolaridad se perciben como más sociales expresivas, mas individualistas, con más Control Interno Instrumental Positivo y menos Control Externo Pasivo Negativo (ver tabla 4).

Tabla 4. Correlación entre Autoconcepto y Escolaridad

| Factores | Hombres | Mujeres |
|---------------------------------------|---------|---------|
| Social-Expresivo | -.186 | .198* |
| Inteligencia-Emocional | -.118 | .052 |
| Romántico | -.190* | .039 |
| Etico-Moral | -.040 | -.014 |
| Control Externo Instrumental Negativo | -.047 | .008 |
| Control Externo Pasivo Negativo | -.176 | -.242** |
| Individualismo | -.044 | .166* |
| Control Interno Instrumental Positivo | .169 | .374** |
| Control Normativo | -.083 | .008 |

Significancia .05* .01**

En cuanto a la relación entre la Escolaridad y los Estilos de Poder se observa que a mayor escolaridad los hombres son menos sumisos. Mientras que las mujeres a mayor escolaridad son más afectuosas, democráticas y liberales y menos sumisas (ver tabla 5).

Tabla 5. Correlación entre Estilos de Poder y Escolaridad

| Factores | Hombres | Mujeres |
|-----------------------|---------|---------|
| Autoritario | -.112 | -.052 |
| Afectuoso | -.180 | .158* |
| Democrático | -.106 | .204** |
| Tranquilo-Conciliador | -.117 | -.001 |
| Negociador | .011 | .103 |
| Agresivo-Evitante | -.036 | -.097 |
| Laisses-Faire | -.125 | .227** |
| Sumiso | -.277** | -.222** |

Significancia .05* .01**

D) Análisis de Varianza

Para poder comprobar las hipótesis que se plantearon con respecto a si existen diferencias por sexo y ocupación con respecto a los factores de autoconcepto y estilos de poder se aplicó un Análisis Factorial de Varianza en donde se ocuparon como variables de clasificación el sexo y la ocupación y como variables dependientes los factores de autoconcepto y de estilos de poder.

Con en este análisis no sólo se vieron los efectos principales sino además la interacción entre los mismos.

Se obtuvo las medias de la muestra general con la finalidad de conocer cuáles son los factores que tuvieron las puntuaciones más altas y más bajas en cada una de las escalas (ver tabla 6 y 7). Como lo muestran las tablas el Factor con puntuaciones más altas para la escala de autoconcepto es el Social Expresivo, y el Factor con las puntuaciones más bajas es el Control Externo Pasivo

Negativo. Con respecto a la escala de estilos de poder el Estilo con puntuaciones más altas es el afectuoso y el Estilo con puntuaciones más bajas el Agresivo-Evitante.

Tabla 6. Medias por Factor de la escala de autoconcepto

| Factor | Media |
|---------------------------------------|-------|
| Social-Expresivo | 5.93 |
| Inteligencia-Emocional | 5.44 |
| Romántico | 5.86 |
| Etico-Moral | 5.69 |
| Control Externo Instrumental Negativo | 4.95 |
| Control Externo Pasivo Negativo | 3.03 |
| Individualismo | 5.77 |
| Control Interno Instrumental Positivo | 5.75 |
| Control Normativo | 5.75 |

Media más baja Media más alta

Tabla 7. Medias por Factor de la escala de estilos de poder

| Factor | Media |
|-----------------------|-------|
| Autoritario | 2.86 |
| Afectuoso | 5.81 |
| Democrático | 5.77 |
| Tranquilo Conciliador | 5.74 |
| Negociador | 5.14 |
| Agresivo Evitante | 2.21 |
| Laisses Faire | 5.30 |
| Sumiso | 2.91 |

Media más Baja Media más Alta

Con respecto al Factor Social Expresivo se encontró un efecto principal por ocupación, observando que los empleados con oficio se perciben como más amigables, simpáticos y animados. La media más baja en este factor se encuentra en los empleados con profesión, no obstante, esta diferencia, todos los grupos se encuentran por arriba de la media teórica. Con respecto al efecto por sexo y la interacción en este mismo factor no se ven diferencias significativas (ver tabla 8).

Tabla 8. Análisis de Varianza para el Factor Social Expresivo

| | | | | | | | | |
|---|--------------------------|---------------------|-----------------|---------|-------|------------------|------|-------|
| S O C I A L E X P R E S I V O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .121 | .728 |
| | 5.91 | | 6.01 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 2.84 | .025* |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.76 | 5.96 | 6.45 | 6.07 | 6.10 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | .052 | .984 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.73 | 5.81 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.95 | 5.96 | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.50 | 6.39 | | | | | |
| Estudiantes | | 6.06 | 6.08 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

*p<.05

Con respecto al factor Inteligencia Emocional no se encontraron diferencias significativas en los efectos principales ni en la interacción (ver tabla 9).

Tabla 9. Análisis de Varianza para el Factor Inteligencia Emocional

| | | | | | | | | |
|---|-----------------------------|------------------|--------------|---------|---------------|---|-------|------|
| I N T E L I G E N C I A E M O C I O N A L | Medias | | | | Media Teórica | F | P | |
| | Sexo | | | | | 4 | 2.46 | .118 |
| | Hombres | | Mujeres | | | | | |
| | 5.60 | | 5.35 | | | 4 | 1.007 | .404 |
| | Ocupación | | | | | | | |
| | Empl. Prof. | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.42 | 5.17 | 5.77 | 5.54 | 5.44 | | | |
| | Interacción | | | | | | | |
| | | | Hombres | Mujeres | | 4 | 1.570 | .197 |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.41 | 5.44 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.78 | 4.83 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 5.80 | 5.73 | | | | |
| Estudiantes | | 5.67 | 5.47 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

Para el factor Romántico se encontró un efecto principal por sexo. Se observa que las mujeres se perciben como más románticas que los hombres, sin embargo cabe resaltar que tanto hombres como mujeres se encuentran por arriba de la media teórica. Con respecto al efecto por ocupación y a la interacción no se muestran diferencias significativas (ver tabla 10).

Tabla 10. Análisis de Varianza para el Factor Romántico

| R O M Á N T I C O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
|---|-----------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|------|--------|
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | 9.14 | .003** |
| | 5.68 | | 6.08 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.72 | .146 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.68 | 6.01 | 6.46 | 6.02 | 5.89 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.07 | .363 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.42 | 6.05 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.98 | 6.03 | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.10 | 6.95 | | | | | |
| Estudiantes | | 5.83 | 6.12 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

**p < .01

Con respecto al factor ético-moral no se observan diferencias significativas en los efectos principales ni en la interacción (ver tabla 11).

Tabla 11. Análisis de Varianza para el Factor Etico-Moral

| | | | | | | | | |
|--|-----------------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|-------|------|
| E T I C O M O R A L | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | 4 | .009 | .923 |
| | Hombres | | Mujeres | | | | | |
| | 5.67 | | 5.68 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.780 | .134 |
| | Empl. Prof. | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.63 | 5.55 | 5.73 | 5.72 | 5.91 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.112 | .345 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.57 | 5.71 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.53 | 5.55 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 5.87 | 5.55 | | | | |
| Estudiantes | | 5.79 | 5.69 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

Para el Factor Control Externo Instrumental Negativo se encontró un efecto principal por sexo observando que las mujeres se perciben como más dominantes, enojonas y temperamentales que los hombres, no obstante ambos grupos se encuentran por arriba de la media teórica. Con respecto al efecto por ocupación y la interacción no se muestran diferencias significativas (ver tabla 12).

Tabla 12. Análisis de Varianza para el Factor Control Externo Instrumental Negativo

| | | | | | | | | | |
|--|--|--------------------------|--------------------|-----------------|---------|-------|------------------|------|-------|
| C O N T R O L E X T E R N O | I N S T R U M E N T A L N E G A T I V O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | | Sexo | | | | | | | |
| | | Hombres | | Mujeres | | | 4 | 5.68 | .018* |
| | | 4.77 | | 5.10 | | | | | |
| | | Ocupación | | | | | 4 | 1.68 | .154 |
| | | Empl. Prof. | Empl. Carr.Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | | 4.81 | 5.00 | 5.48 | 5.08 | 4.54 | | | |
| | | Interacción | | | | | 4 | .130 | .942 |
| | | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | | Empleado c/ Profesión | | 4.64 | 5.04 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 4.72 | 5.15 | | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 5.53 | 5.42 | | | | | | |
| Estudiantes | | 4.86 | 5.19 | | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | | |

*p< .05

Con respecto al Factor Control Externo Pasivo Negativo no se observan diferencias significativas en los efectos principales ni en la interacción (ver tabla 13).

Tabla 13. Análisis de Varianza para el Factor Control Externo Pasivo Negativo

| | | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
|---------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|------------------|----------------|--------|-------|---------------|------|------|
| | | Sexo | | | | | | | |
| C O N T R O L | P A S I V O | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .646 | .422 |
| | | 2.99 | | 3.11 | | | | | |
| E X T E R N O | N E G A T I V O | Ocupación | | | | | 4 | 2.18 | .071 |
| | | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | | 2.92 | 3.24 | 3.73 | 3.08 | 2.68 | | | |
| | | Interacción | | | | | 4 | .608 | .610 |
| | | Hombres | | Mujeres | | | | | |
| | | Empleado c/ Profesión | | 2.98 2.85 | | | | | |
| | | Empleado c/ Carrera Técnica | | 3.03 3.33 | | | | | |
| | | Empleado c/ Oficio | | 3.70 3.75 | | | | | |
| | | Estudiantes | | 2.92 3.16 | | | | | |
| | | Hogar | | - - | | | | | |

En cuanto al Factor Individualismo para el efecto por sexo, ocupación y la interacción no se encuentran diferencias significativas (ver tabla 14).

Tabla 14. Análisis de Varianza para el Factor Individualismo

| | | | | | | | | |
|--|-----------------------------------|--------------------|-----------------|---------|-------|------------------|-------|------|
| I N D I V I D U A L I S M O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .003 | .955 |
| | 5.82 | | 5.77 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.781 | .134 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr.Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.85 | 5.55 | 5.70 | 5.88 | 5.30 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.945 | .123 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.73 | 6.02 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.80 | 5.44 | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.25 | 5.33 | | | | | |
| Estudiantes | | 5.88 | 5.87 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

Para el Factor Control Interno Instrumental Positivo se observa un efecto principal por ocupación mostrando que los empleados con profesión se perciben como más aplicados, estudiosos e inteligentes. La media más baja en este factor se encuentra en los que se dedican al hogar, no obstante, esta diferencia, todos los grupos se encuentran por arriba de la media teórica. Con respecto al efecto por sexo y la interacción en este mismo factor no se ven diferencias significativas (ver tabla 15).

Tabla 15. Análisis de Varianza para el Factor Control Interno Instrumental Positivo

| | | | | | | | | |
|--------------------------|-----------------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|------|--------|
| CONTROL INTERNO POSITIVO | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .041 | .840 |
| | 5.82 | | 5.77 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 2.51 | .043 * |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 6.03 | 5.25 | 5.00 | 5.86 | 5.50 | | | |
| | Interacción | | | | | | | |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 6.09 | 5.94 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.23 | 5.26 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 5.83 | 4.44 | | | | |
| Estudiantes | | 5.64 | 5.98 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

*p< .05

Con respecto al Factor Control Normativo no se presentan diferencias significativas en la interacción ni en los efectos principales por sexo y ocupación (ver tabla 16).

Tabla 16. Análisis de Varianza para el Factor Control Normativo

| C O N T R O L N O R M A T I V O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P | |
|--|--------------------------|--------------------|-----------------|---------|-------|------------------|------|------|--|
| | Sexo | | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .454 | .501 | |
| | 5.73 | | 5.74 | | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.83 | .122 | |
| | Empl. Prof | Empl. Carr.Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | | |
| | 5.86 | 5.90 | 5.82 | 5.61 | 5.45 | | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.67 | .173 | |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.80 | 5.96 | | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.97 | 5.88 | | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.43 | 5.41 | | | | | | |
| Estudiantes | | 5.50 | 5.67 | | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | | |

Para el Factor Autoritario se encuentran diferencias significativas en la interacción observando que los hombres que se perciben como más ásperos, violentos y bruscos son los empleados con profesión, la media más baja se encuentra en los estudiantes sin embargo todas las medias se observan por debajo de la media teórica. Mientras que las mujeres que se perciben como más ásperas y violentas son las empleadas con Carrera Técnica, la media más baja se observa en las empleadas con profesión, cabe resaltar que todas las medias se encuentran por debajo de la media teórica. En los efectos principales por sexo y ocupación no se presentan diferencias significativas (ver tabla 17).

Tabla 17. Análisis de Varianza para el Factor Autoritario

| | | | | | | | | |
|---|-----------------------------------|---------------------|-----------------|---------|-------|------------------|-------|-------|
| A U T O R I T A R I O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | | | |
| | 2.81 | | 2.94 | | | 4 | .986 | .322 |
| | Ocupación | | | | | 4 | .691 | .599 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 2.88 | 3.06 | 3.26 | 2.83 | 2.69 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 3.263 | .022* |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 3.00 | 2.71 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 2.96 | 3.11 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 2.83 | 2.87 | | | | |
| Estudiantes | | 2.42 | 3.04 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

*p < .05

Con respecto al Factor Afectuoso no se observa no se observan diferencias significativas en los efectos principales ni en la interacción (ver tabla 18).

Tabla 18. Análisis de Varianza para el Factor Afectuoso

| | | | | | | | | |
|---|-----------------------------------|---------------------|-----------------|---------|-------|------------------|-------|------|
| A F E C T U O S O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .134 | .715 |
| | 5.80 | | 5.88 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.054 | .380 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.75 | 5.73 | 5.64 | 5.97 | 5.93 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.901 | .130 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.61 | 5.96 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.97 | 5.60 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 6.00 | 5.40 | | | | |
| Estudiantes | | 5.96 | 5.98 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

Para el Factor Democrático se presentan diferencias significativas en la interacción observando que los hombres que se perciben como más seguros, directos y comunicativos son los empleados con un oficio, la media más baja se observa en los empleados con profesión sin embargo todas las medias se observan por arriba de la media teórica. Mientras que las mujeres que se perciben como más seguras, directas y comunicativas son las empleadas con Profesión, y la media más baja se observa en la empleadas con oficio, cabe resaltar que todas las medias se encuentran por arriba de la media teórica. En los efectos principales por sexo y ocupación no se presentan diferencias significativas (ver tabla 19).

Tabla 19. Análisis de Varianza para el Factor Democrático

| | | | | | | | | |
|---|-----------------------------------|---------------------|-----------------|---------|-------|------------------|-------|-------|
| D E M O C R Á T I C O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .696 | .405 |
| | 5.82 | | 5.75 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 1.189 | .317 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.80 | 5.74 | 5.31 | 5.82 | 5.82 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 2.87 | .037* |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.75 | 5.88 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.94 | 5.64 | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.07 | 4.80 | | | | | |
| Estudiantes | | 5.85 | 5.80 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

*p< .05

Con respecto al Factor Tranquilo-Conciliador se encuentran diferencias significativas en la interacción, observando que los hombres que se perciben como más calmados, amables y accesibles son los empleados con oficio. La media más baja para los grupos de los hombres, es para los empleados con Profesión, sin embargo, pese a esta diferencia todas las medias están por arriba de la media teórica. Mientras que las mujeres que se perciben como más calmadas y amables son las que se dedican al hogar. La media más baja se encuentra en el grupo de las empleadas con Carrera Técnica, no obstante esta diferencia todas las medias se encuentran por arriba de la media teórica. En los efectos principales por sexo y ocupación no se presentan diferencias significativas (ver tabla 20).

Tabla 20. Análisis de Varianza para el Factor Tranquilo Conciliador

| | | | | | | | | |
|--|--------------------------|---------------------|-----------------|---------|------------------|------|-------|-----|
| T R A N Q U I L O C O N C I L I A D O R | Medias | | | | Media Teórica | F | P | |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | | | |
| | 5.76 | | 5.70 | | 4 | .695 | .40 | |
| | Ocupación | | | | | 4 | .815 | .51 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.71 | 5.63 | 5.85 | 5.70 | 6.07 | | | |
| | Interacción | | | | 4 | 3.58 | .014* | |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.54 | 5.96 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.84 | 5.52 | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 6.08 | 5.69 | | | | | |
| Estudiantes | | 5.97 | 5.57 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

*p< .05

Con respecto al Factor Negociador no se observan diferencias significativas en los efectos principales por sexo y ocupación ni en la interacción (ver tabla 21).

Tabla 21. Análisis de Varianza para el Factor Negociador

| | | | | | | | | |
|--|-----------------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|------|------|
| N E G O C I A D O R | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | 1.40 | .238 |
| | 5.25 | | 5.08 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | .153 | .962 |
| | Empl. Prof. | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.22 | 5.05 | 5.02 | 5.13 | 5.15 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | .707 | .549 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.18 | 5.27 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.16 | 5.00 | | | | |
| | Empleado c/ Oficio | | 5.40 | 4.76 | | | | |
| Estudiantes | | 5.34 | 5.03 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

En cuanto al Factor Agresivo-Evitante no se encuentran diferencias significativas en los efectos principales ni en la interacción (ver tabla 22).

Tabla 22. Análisis de Varianza para el Factor Agresivo Evitante

| | | | | | | | | |
|--|--------------------------|---------------------|-----------------|---------|-------|------------------|-------|------|
| A G R E S I V O E V I T A N T E | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | 1.230 | .268 |
| | 2.11 | | 2.28 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | .711 | .585 |
| | Empl. Prof | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 2.11 | 2.13 | 2.58 | 2.29 | 2.09 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | 1.507 | .213 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 2.14 | 2.07 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 2.28 | 2.05 | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 2.58 | 2.58 | | | | | |
| Estudiantes | | 1.97 | 2.46 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

Con respecto al Factor Laissez-Faire se observa un efecto principal por ocupación y en la interacción. Esto muestra que los estudiantes se perciben como más permisivos y abiertos. La media más baja en este factor se encuentra en los presenta en los que son empleados con Carrera Técnica, no obstante, esta diferencia, todos los grupos se encuentran por arriba de la media teórica. Con respecto a la interacción en este mismo factor se observa que los hombres que se perciben como más liberales, permisivos y comprometidos son los empleados con oficio. La media más baja para el grupo de los hombres, es para los empleados con profesión, sin embargo, pese a esta diferencia todas las medias están por debajo de la media teórica. Las mujeres que se perciben como más abiertas, liberales y comprometidas son las estudiantes. La media más baja se encuentra en el grupo de las empleadas con Oficio, no obstante esta diferencia todas las medias se encuentran por arriba de la media teórica. En los efectos principales por sexo no se presentan diferencias significativas (ver tabla 23).

Tabla 23. Análisis de Varianza para el Factor Laissez Faire

| L A I S S E S | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
|---------------------------------|-----------------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|-------|---------|
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | 1.067 | .303 |
| | 5.37 | | 5.25 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 3.92 | .004 ** |
| | Empl. Prof. | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 5.24 | 4.92 | 5.10 | 5.53 | 5.00 | 4 | 3.80 | .011* |
| | Interacción | | | | | | | |
| F A I R E | | | Hombres | Mujeres | | 4 | 3.80 | .011* |
| | Empleado c/ Profesión | | 5.22 | 5.26 | | | | |
| | Empleado c/ Carrera Técnica | | 5.51 | 4.59 | | 4 | 3.80 | .011* |
| | Empleado c/ Oficio | | 5.75 | 4.66 | | | | |
| | Estudiantes | | 5.45 | 5.57 | | 4 | 3.80 | .011* |
| | Hogar | | - | - | | | | |

*p< .05 **p< .01

En cuanto al Factor Sumiso para el efecto por sexo, ocupación y la interacción no se encuentran diferencias significativas (ver tabla 24).

Tabla 24. Análisis de Varianza para el Factor Sumiso

| S U M I S O | Medias | | | | | Media Teórica | F | P |
|-----------------------------|-----------------------|------------------|--------------|---------|-------|---------------|-------|------|
| | Sexo | | | | | | | |
| | Hombres | | Mujeres | | | 4 | .063 | .801 |
| | 2.89 | | 2.91 | | | | | |
| | Ocupación | | | | | 4 | 2.296 | .060 |
| | Empl. Prof. | Empl. Carr. Téc. | Empl. Oficio | Estud. | Hogar | | | |
| | 2.76 | 3.20 | 3.53 | 2.81 | 3.07 | | | |
| | Interacción | | | | | 4 | .656 | .580 |
| | | | Hombres | Mujeres | | | | |
| | Empleado c/ Profesión | | 2.79 | 2.73 | | | | |
| Empleado c/ Carrera Técnica | | 3.45 | 3.06 | | | | | |
| Empleado c/ Oficio | | 3.20 | 3.75 | | | | | |
| Estudiantes | | 2.77 | 2.84 | | | | | |
| Hogar | | - | - | | | | | |

CAPÍTULO VI

DISCUSIONES

Tanto el autoconcepto como los estilos de poder, son de suma importancia dentro del estudio de las relaciones de pareja, es por eso que en este capítulo, se revisarán los resultados obtenidos con respecto a la correlación entre el autoconcepto y los estilos de poder, analizando primero las semejanzas y las diferencias presentadas entre hombres y mujeres. Posteriormente se discutirán los datos obtenidos con respecto a la Escolaridad y su relación con el autoconcepto y los estilos de poder en hombres y mujeres. Finalmente se analizarán las diferencias obtenidas para cada factor tanto de la escala de autoconcepto como la escala de estilos de poder en los efectos principales por sexo y ocupación así como su interacción.

Con respecto a la hipótesis principal planteada en este trabajo, acerca de si existe relación entre el autoconcepto y los estilos de poder en la pareja, se puede mencionar que en general los resultados nos muestran que el tipo de estilos que una persona utiliza al interactuar con su pareja, se relaciona con la manera con que la persona se describe o se percibe a sí misma. En general podemos observar que las personas que se autoperciben de manera positiva suelen optar por estilos positivos, como ser afectuosos, democráticos y conciliadores principalmente. Y las personas que tienen un concepto de sí mismo negativo emplean estilos de poder también negativos, como la agresión y el autoritarismo.

En particular en relación al primer Factor, de la escala de autoconcepto, el Factor Social Expresivo, podemos observar que las mujeres y los hombres que se perciben como alegres, divertidos, simpáticos y amigables emplean estilos de poder afectuosos, democráticos, tranquilos-conciliadores y negociadores. Cabe destacar que a diferencia de las mujeres los hombres llegan a emplear

un estilo liberador o *laissez faire*. Por otro lado las mujeres no suelen emplear el autoritarismo, la agresividad ni la sumisión. Lo anterior apoya lo que afirma Díaz Loving (1999) respecto a que la interacción de las premisas socio-culturales con la personalidad, y su efecto con las relaciones interpersonales, se hace evidente en una cultura como la mexicana, en la cual las normas prescriben que las personas deben ser amables, educadas, corteses, así como románticas y sensibles, lo cual implica una mayor posibilidad de entablar relaciones íntimas. En otras palabras, en la cultura mexicana, la simpatía (característica de personalidad) es esencial para crear atracción. Por otro lado en el caso de las mujeres, el que no sean autoritarias, ni agresivas puede relacionarse con las expectativas que la sociedad ha desarrollado sobre los papeles sexuales, los cuales regulan la forma de comportamiento.

Con respecto al segundo Factor de la escala de Autoconcepto, el Factor de Inteligencia Emocional, se observa que los hombres y las mujeres que se consideran tranquilos, serenos y tolerantes coinciden en emplear estilos de poder afectuosos, tranquilos-conciliadores y *laissez-faire*. Y los hombres utilizan más los estilos democráticos y negociadores que las mujeres. Al igual que las mujeres los hombres no suelen recurrir a los estilos de poder autoritarios, y además las mujeres utilizan menos la agresión. Algunos estudios como el realizado por Falbo y Peplau (1980) reportaron diferencias en el uso de las estrategias de poder en heterosexuales. Y mencionan que las estrategias utilizadas por los hombres fueron directas-bilaterales tales como hablar, insinuar y razonar, lo que de alguna manera explica el uso de la democracia y la negociación en los hombres más que en las mujeres.

Para el Factor Romántico de la escala de autoconcepto se muestra que los hombres y las mujeres que se consideran románticos, tiernos, sentimentales y amorosos emplean estilos de poder afectuosos, democráticos y tranquilo-

conciliadores en su relación de pareja. A diferencia de las mujeres, los hombres emplean además la negociación y son más liberales. Tanto hombres como mujeres emplean menos la agresión. A diferencia de los hombres las mujeres emplean menos el autoritarismo y la sumisión. Al respecto Díaz-Loving (1999) menciona que las características individuales, a su vez, influyen en el estilo de afrontar las relaciones. También los hábitos están inmersos en una filosofía de cómo se llevan las relaciones interpersonales. De esta manera, las características de personalidad, los estilos y la filosofía, conllevan a hábitos y estrategias muy particulares de cómo confrontar diferentes estímulos (operantes), contextos, situaciones y personas.

Por su lado en el Factor Etico-Moral las mujeres y los hombres que se perciben como honrados, honestos, decentes, no corruptos, leales y sinceros emplean estilos afectuosos al realizar peticiones hacia su pareja. Los hombres utilizan además el estilo democrático, tranquilo-conciliador, negociador, democrático y liberal. Tanto hombres como mujeres con dichas características no son agresivos ni evitantes. De acuerdo a Falbo (1977) al relacionar factores individuales con el uso de estrategias de poder se encuentran correlaciones con la Deseabilidad Social, de la misma forma factores de personalidad como el autoconcepto y el estilo de poder están asociados a factores de tipo individual en donde las personas desean dar la mejor cara. Además de acuerdo a Navran (1967) las parejas felizmente casadas suelen hablar más entre cada uno, ser más sensibles a los sentimientos del compañero, mantener abiertas las líneas de comunicación, crear su propio sistema de lenguaje personalizado y esforzarse más en la comunicación no verbal. Otros resultados indican que las parejas satisfechas, emplean métodos positivos como acuerdos, aprobación, etc. (Bierchler, Weiss y Vicent, 1975). Por lo anterior inferimos que las personas con este factor están satisfechas y felices en su relación de pareja, en especial los hombres, lo que los lleva a emplear estilos de poder positivos.

Hombres y mujeres que se conciben como dominantes, enojones, temperamentales, criticones, necios, rebeldes emplean los mismos estilos al interactuar con su pareja son autoritarios y agresivos y evitan ser tranquilos y conciliadores. Podemos observar como menciona Allport (1961, cit. en Tamayo, 1982) que el concepto de sí mismo está implicado en la conducta humana, y en todos los aspectos motivacionales del ser humano. En este caso el percibirse con características negativas independientemente del sexo los lleva a utilizar estilos que son vistos como negativos, lo cual se aleja de los estereotipos de género y de la Deseabilidad Social.

Con respecto al Factor de Control Externo Instrumental Negativo tanto mujeres y hombres que se consideran ineptos, frustrados, e inflexibles, utilizan estilos autoritarios, agresivos y sumisos al relacionarse con su pareja. Por su lado los hombres no recurren a estilos afectuosos, democráticos y tranquilos-conciliadores y las mujeres además de los estilos antes mencionados no recurren a la negociación. Podemos observar que sin importar el sexo ni los roles que se desempeñan el concepto de sí mismo se relaciona con la forma en la que la pareja trata de ejercer el poder dentro de la relación. Podemos observar además que a diferencia de los hombres que se perciben como tranquilos y tolerantes, los que se consideran ineptos y frustrados no recurren a la democracia. Y a diferencia de los que se consideran alegres, divertidos y simpáticos no son tranquilos ni afectuosos.

De acuerdo a Raven & Kruglanski (1970) un 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 autoestima, tienen una gran necesidad de elevar su

imagen por lo que recurren a conductas inaceptables lo que los llevaría a emplear estrategias de poder ásperas (o formas negativas de influencia), para alcanzar sentimientos de superioridad. 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 autoestima, la elección de estrategias específicas pueden servir como un vehículo para expresar y/o satisfacer las necesidades personales (Rivera, 2000). Se infiere que las personas que se consideran como ineptas, frustradas e inflexibles tienen una autoestima baja y debido a su necesidad de elevar su imagen utilizan estilos inaceptables al relacionarse con su pareja.

Con respecto a los hombres y las mujeres que se perciben como realizados, seguros y triunfadores, esto es con factor individualista, emplean estilos afectuosos, democráticos, tranquilos-conciliadores y liberales. Los hombres además utilizan el estilo negociador. Podemos mencionar que independientemente de roles de género, tanto hombres y mujeres emplean formas similares al interactuar con su pareja, cabe destacar que las mujeres al percibirse con estas características emplean estilos democráticos, liberales y permisivos, lo que puede relacionarse con que su red de relaciones sea más amplio ya sea en el campo laboral o en otro campo.

Maslow (1954, cit. en Craig, 1997) dispuso las necesidades humanas en una pirámide. En la parte baja están las necesidades de sobrevivencia, las más básicas de los seres humanos. Las que siguen hacia arriba son las necesidades de seguridad. Cuando están aseguradas de manera razonable las necesidades de sobrevivencia y seguridad, la siguiente necesidad imperiosa es la de pertenencia. Los seres humanos necesitan amar y sentirse amados estar en contacto físico mutuo, asociarse con otros y formar parte de grupos y organizaciones. Después también necesitan sentir autoestima, necesitan

respuestas positivas de los demás. Todas estas necesidades cumplidas producen sentimientos de bienestar y satisfacción personal.

De acuerdo a Maslow (1954, cit. en Craig, 1997) cuando la gente está alimentada, vestida, establecida en un grupo y tiene una razonable confianza en sus habilidades, se encuentra lista para intentar el completo desenvolvimiento de sus potencialidades, o autorealización. Para Maslow la necesidad de autorealización no es menos importante para la naturaleza humana que las otras necesidades. En cierto sentido, la necesidad de autorealización comprende la búsqueda de la verdad el esfuerzo para asegurar la igualdad y la justicia. Se infiere que los sujetos con un Autoconcepto Individualista han cubierto sus necesidades de supervivencia y seguridad lo que se refleja en los estilos que emplean al interactuar con su pareja.

Los hombres y las mujeres que se describen como puntuales, ordenados, cumplidos y trabajadores (Factor Control Normativo) emplean estilos afectuosos, tranquilos y democráticos. Por su lado las mujeres son además liberales. Además hombres y mujeres no utilizan la agresión y las mujeres tampoco emplean el autoritarismo y la sumisión. Cabe destacar el estilo liberador que están empleando las mujeres al percibirse de esta manera lo que se relaciona con el estar insertas en el campo laboral.

Como menciona Aguilar (1993) en cuanto a los procesos interpersonales el autoconcepto afecta la percepción social, la selección de situaciones sociales, la elección de pareja y las estrategias de interacción con los demás. Los datos obtenidos en este estudio muestran como la percepción de uno mismo se relaciona con la forma en que interactuamos con los otros, y específicamente con nuestra pareja. Los resultados apoyan la importancia que tiene la percepción del sí mismo en las relaciones interpersonales, específicamente en la forma en la que se pide algo a la pareja (estilos de poder).

Con respecto a la relación con la Escolaridad en relación al autoconcepto se puede observar que ésta determina la percepción que los sujetos tienen de sí mismos. Ya que a mayor escolaridad los hombres se perciben menos románticos. Y en el caso de las mujeres, a mayor escolaridad ellas se perciben como más sociales-expresivas, más individualistas, estudiosas, inteligentes y menos frustradas e ineptas. Con respecto a los estilos de poder podemos notar que la Escolaridad influye en la forma en que los miembros de la pareja ejercen el poder dentro de la relación, ya que los resultados muestran que a mayor escolaridad los hombres son menos sumisos. Mientras que las mujeres son más afectuosas, democráticas, liberales y menos sumisas. Al respecto Díaz-Guerrero (1984) menciona que a mayor nivel educativo la gente está más alejada de la cultura tradicional. Además de acuerdo a López (1990) el nivel de escolaridad juega un fuerte impacto debido a la información adquirida, ya que las personas que cuentan con un nivel escolar bajo, manifiestan más las actitudes de dominio y poder por parte del hombre; y por parte de la mujer, se encuentran presentes la sumisión y la abnegación; contrario a lo que sucede en un nivel elevado de educación cuyos objetivos promueven la disposición al cambio y a considerar a la mujer con mayor igualdad.

En cuanto a las diferencias en los efectos principales por sexo y ocupación en cada uno de los factores en general podemos observar lo siguiente:

Todos los sujetos se consideran alegres, divertidos, simpáticos y amigables (Factor Social Expresivo). Sin embargo los que se conciben con más de estas características son los empleados con oficio y los que presentan menos estas características son los empleados con profesión. Cabe señalar que sin importar el sexo, la escolaridad está influyendo en el concepto de sí mismo.

De acuerdo a Corsi (1999), la identidad masculina tradicional se construye sobre la base de dos procesos psicológicos simultáneos y complementarios: el

hiperdesarrollo del yo exterior (hacer, lograr, actuar) y la represión de la esfera emocional. Para poder mantener el equilibrio de ambos procesos, el hombre necesita ejercer un permanente autocontrol para regular la exteriorización de sentimientos tales como el dolor, la tristeza, el placer, el temor, el amor, como una forma de preservar su identidad masculina. Otro elemento esencial del modelo tradicional de identidad masculina es: La obsesión por los logros y el éxito: Esto implica estar en un permanente estado de alerta y competencia. Estas características básicas se traducen en un estilo de relación con el mundo caracterizado por actitudes basadas en modelos de control, poder y competencia. El poder, la dominación, la competencia y el control son esenciales como prueba de masculinidad. El autocontrol y el control sobre los otros y sobre su entorno son esenciales para que el hombre se sienta seguro. La autoestima se apoya principalmente en los logros y los éxitos obtenidos en la vida laboral y económica. Esto implica que a mayor responsabilidad quizá la expresión de sociabilidad disminuye. Además de acuerdo a Muñoz, Hernández, Andrade y Córdoba (1996) el hecho de que los técnicos se perciban más saludables emocionalmente que los profesionistas puede explicarse por las diferentes situaciones a las que están sometidos los profesionistas, que implican mayor estrés, compromiso y toma de decisiones que las situaciones que enfrentan los técnicos.

Con respecto al Factor Inteligencia Emocional todos los sujetos se perciben como tranquilos, calmados, serenos, pacíficos y tolerantes no importando el sexo ni la ocupación. En cuanto al Factor Etico Moral todos los sujetos se perciben como honrados, honestos, decentes y corruptos, sin importar sexo ni la ocupación. En cuanto al Factor Control Externo Pasivo Negativo tanto hombres y mujeres de las diferentes ocupaciones se perciben como poco ineptos, frustados, flojos y falsos. En cuanto al Factor Individualismo todos los sujetos se consideran realizados, seguros y triunfadores sin importar las diferencias por sexo

y ocupación. De acuerdo a Sánchez, A. (2000) la autoestima se refiere a la predisposición adquirida a responder hacia sí mismo; dinámicamente, el sentimiento hacia el mantenimiento del yo se guía por estándares de conducta satisfactorios a la comunidad y al superyó, y es necesariamente instrumental a la satisfacción de la mayoría de los intereses del ser en la vida. Se le considera el sentimiento maestro al resto de las estructuras. Algunos psicólogos consideran que los individuos que se autoaceptan deberían ser más capaces de vivir relaciones satisfactorias que aquellos con autoestima baja. Por lo anterior podemos señalar que las personas con las características arriba mencionadas tienen una autoestima alta por lo que se guían por estándares de conducta satisfactorios a la comunidad.

De acuerdo a Rivera (2000) ambos miembros de la pareja 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 .

Sin importar la ocupación todos los sujetos se conciben románticos, tiernos, sentimentales y amorosos (Factor Romántico). Sin embargo las mujeres se perciben como más románticas, tiernas, sentimentales y amorosas que los hombres. Lo que puede atribuirse a las expectativas de género en donde se espera que la mujer presente más de estas características. Lo anterior coincide con lo que Ickes, Gesn y Graham (2000) postulan, que de acuerdo al estereotipo cultural de la intuición de la mujer, se asume que ésta posee mayor sensibilidad interpersonal que los hombres. Además estudios revelan una creencia general de que la mujer ideal es más sensible a los sentimientos de otros, mientras que el hombre ideal es percibido como menos consciente de los sentimientos de otros. Tales creencias implican que la diferencia asumida de

acuerdo al género en la sensibilidad interpersonal es principalmente una habilidad diferencial.

En general todos los sujetos se perciben como dominantes, enojones y temperamentales (Factor Control Externo Instrumental Negativo) no importando la ocupación. Sin embargo las mujeres presentan más de estas características que los hombres. Lo anterior coincide con los resultados obtenidos por Rivera (2000) con respecto a las diferencias por sexo obtenidas en la validación de la escala de estilos de poder, que muestran que las mujeres utilizan más un estilo autoritario, negociador y agresivo evitante para solicitar algo a su pareja que los hombres. 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 hombres y mujeres en la sociedad actual.

Con respecto al Factor de Control Interno Instrumental-Positivo se muestra que todos los sujetos se describen como aplicados, estudiosos e inteligentes. Sin embargo los empleados con profesión se consideran como más aplicados, estudiosos e inteligentes. Y las que se describen con menos de estas características son las que se dedican al hogar. Esto puede explicarse de acuerdo a lo que López (1990) menciona, con respecto a que el nivel de escolaridad juega un fuerte impacto debido a la información adquirida. Además de que el ser profesionista y desempeñar un trabajo como tal da status. Y en el caso de las mujeres el dedicarse al hogar le impide desarrollarse en otras áreas y percibirse como menos aplicadas o estudiosas.

En cuanto al último Factor de la escala de Autoconcepto, el Factor Control Normativo, se observa que todas las personas que integran la muestra se conciben como puntuales, ordenados, cumplidos y trabajadores. Sin importar el sexo ni la ocupación. De acuerdo a Rosenberg (1986) el yo público se refiere a

cómo se muestra el sujeto frente a otros, ya sea por cumplimiento de metas o por la internalización de roles sociales entre otras cosas, pero esta imagen conserva ciertos elementos característicos que son constantes en el individuo. Estos resultados nos indican que las personas intentan mostrar las características aceptadas y deseadas socialmente.

En relación al estilo de poder Autoritario se puede observar que en general todos los sujetos se perciben como poco ásperos, violentos y bruscos. Pero los que se presentan como más ásperos, violentos y bruscos son los empleados hombres con profesión y las empleadas con Carrera Técnica. El grupo que se percibe como menos brusco, violento y áspero, es el grupo de las mujeres que se dedican al hogar. El que de alguna manera todos se perciban con poco de estas características se explica debido a la acepción negativa otorgada al término autoritarismo. Por su parte Eagly (1983, 1995) menciona que las estrategias ásperas son percibidas como más legítimas para hombres que para mujeres, como lo dictan 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.

Con respecto al estilo de poder Afectuoso se puede observar que en general todos los sujetos se conciben como cariñosos, tiernos, cordiales y expresivos sin importar el sexo ni la ocupación. Esto puede explicarse ya que de acuerdo a Díaz Guerrero (1994), esta es la forma más común de ser en los mexicanos. De acuerdo a los resultados obtenidos por Rivera (2000), los hombres utilizan un estilo afectuoso y sumiso más que las mujeres. Esto explica que a pesar de que el ser cariñoso y tierno se atribuye más a la mujer, debido a los nuevos roles asumidos tanto por hombres y mujeres, el hombre empieza a atribuirse características vistas como femeninas.

En cuanto al estilo de poder Democrático todos las personas que integraron la muestra se consideran seguros, directos y equitativos. Los que se perciben como más seguros, directos y equitativos son los empleados hombres con oficio y las empleadas con Profesión. Los que se perciben como menos seguros, directos y comunicativos son los empleados con Profesión y las empleadas con oficio. En este caso los que más permiten que el otro tome decisiones y comparta con él o con ella los acuerdos son los hombres que tienen un oficio y las mujeres que son Profesionistas. Al respecto Scanzoni (1980) examinó los efectos que ha tenido el aumento de las esposas en el trabajo remunerado sobre el funcionamiento de los roles en la familia y encontró 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. Además Scanzoni (1980) menciona que las esposas que han contribuido económicamente a la familia tratan de negociar por un balance igualitario de poder .

Podemos observar con respecto al estilo de poder tranquilo-conciliador que en general todos los sujetos se perciben como calmados, amables y accesibles. Y que el grupo que se percibe como más calmado, amable y accesible es el grupo de los empleados con oficio y las mujeres que se dedican al hogar. Mientras que el grupo que se percibe como menos calmado, amable y accesible es el de los empleados hombres con Profesión y de las empleadas con Carrera Técnica. A partir de las expectativas que la sociedad ha desarrollado sobre los papeles sexuales se regula la forma de comportamiento y evaluación de la conducta de los otros. En el caso de la mujer se espera que sea más emocional que el hombre y mucho menos competente. De acuerdo a Díaz Guerrero y Díaz Loving (1988) en la sociocultura mexicana, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto.

En general en cuanto al estilo de poder negociador todos los sujetos se consideran controlados, empáticos, tolerantes y negociadores sin importar el sexo ni la ocupación, lo que nos indica que están dispuestos a hacer trueques en la toma de decisiones en su relación de pareja. Blalock y Wilken (1979) argumentan al respecto 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. Además otros resultados nos indican que las parejas insatisfechas comparativamente con las satisfechas, emplean pocos métodos positivos como acuerdos, aprobación, etc. y emplean más métodos negativos como críticas, interrupciones y quejas al tratar de resolver diferencias de poder con su pareja (Bierchler, Weiss y Vicent ,1975). Podemos inferir que las personas con este estilo están satisfechas en su relación de pareja.

Podemos señalar en relación al estilo de poder Agresivo-Evitante que todas las personas que integran la muestra se conciben como poco superficiales, confusos, irresponsables e inaccesibles. Esto puede explicarse debido a que este factor refleja el lado oscuro de la relación ya que es una forma rechazante dentro de la relación (Rivera, 2000). Estos resultados nos indican que las personas intentan mostrar las características aceptadas y deseadas socialmente.

En relación al estilo de poder *Laisses-Faire* en general los sujetos se perciben como permisivos, liberadores, comprometidos y abiertos. Los datos muestran que el grupo que se percibe como más permisivo, liberador, comprometido y abierto es el de los empleados con oficio tanto el de hombres como el de mujeres, y el que el grupo que se percibe como menos permisivo, liberador, comprometido y abierto es el de los estudiantes hombres y el de las empleadas con Carrera

Técnica. Con respecto a lo anterior Navran (1967) reporta que las parejas felizmente casadas difieren de las infelices en: hablar más entre cada uno, ser más sensibles a los sentimientos del compañero, mantener abiertas las líneas de comunicación, crear su propio sistema de lenguaje personalizado y esforzarse más en la comunicación no verbal. Lo anterior es relevante porque las parejas felices o infelices pueden ser diferentes en los modos que ejercen el poder a través de su comunicación. Por lo que podemos concluir que los empleados con oficio se perciben felizmente casados.

Con respecto al Estilo de Poder Sumiso podemos observar que en general todos los sujetos se consideran poco callados, distraídos, desordenados e indirectos, sin importar el sexo ni la ocupación. Así como en el factor autoritarismo, también en este factor los sujetos se describen como poco sumisos, esto tal vez se explique por la dualidad entre estos dos factores y por el carácter negativo que el autoritarismo conlleva y que de alguna manera, aunque en polos opuestos, la sumisión llega a representar. Ya que el aspecto negativo del poder también es caracterizado por la modalidad de someter, ya que es difícil que se admita la poca influencia que se tiene sobre otros.

Los resultados nos muestran que los sujetos obtuvieron puntuaciones más altas en el Factor Social Expresivo para la escala de Autoconcepto y en el Estilo Afectuoso para la escala de estilos de poder, lo cual es contradictorio al compararlo con los tipos de mexicano mencionados por Díaz Guerrero (1982), específicamente con el Mexicano Pasivo y Obediente Afiliativo que se caracteriza por ser poco espontáneo y excitable, tímido, paciente, etc., sin embargo estas diferencias podrían atribuirse a que este tipo de mexicano se encuentra con mayor frecuencia en familias donde no ha habido una aceptación inteligente de los potenciales de desarrollo de los hijos. Además que en la actualidad el aceptar estas características representa un aspecto

negativo, por lo que las expectativas y la Deseabilidad Social juegan un papel muy importante en estudios de este tipo.

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. Además mencionan que las personas satisfechas están más propensas a usar estrategias directas como interrogar, hablar, y las personas insatisfechas utilizan estrategias indirectas como insinuación y afecto negativo como el enojo. Otros resultados indican que las parejas insatisfechas comparativamente con las satisfechas, emplean pocos métodos positivos como acuerdos, aprobación, etc. y emplean más métodos negativos como críticas, interrupciones y quejas al tratar de resolver diferencias de poder con su pareja (Bierchler, G.R., Weiss, R.L., y Vicent, J.P., 1975). Por su lado Navran (1967) reporta que las parejas felizmente casadas difieren de las infelices en: hablar más entre cada uno, ser más sensibles a los sentimientos del compañero, mantener abiertas las líneas de comunicación, crear su propio sistema de lenguaje personalizado y esforzarse más en la comunicación no verbal.

De acuerdo a varios autores la satisfacción de la pareja está relacionada con los métodos que ocupan al relacionarse con su pareja. Las parejas satisfechas por su parte emplean métodos positivos como acuerdos, y estrategias directas como interrogar, hablar, son más sensibles y abiertas para mantener líneas de comunicación. Lo anterior es relevante porque las parejas felices o infelices pueden ser diferentes en los modos en que se perciben y en la manera en la que ejercen el poder. De alguna manera las personas que se sienten satisfechas en su relación de pareja se autoperciben de manera positiva y a su vez emplean estilos de poder positivos. Por el contrario el sentirse insatisfecho en la relación con su pareja hace que las personas se perciban de manera negativa

y así empleen estilos de poder negativos como una forma de elevar su autoestima, al tratar de tener el control sobre el otro.

Lo anterior puede explicarse con lo que Rodríguez y Díaz Guerrero (1997) mencionan acerca de que la personalidad es de crucial importancia pues interviene en toda apreciación de la propia identidad y en todas y cada una de las relaciones interpersonales y sociales. Asimismo también influye en la relación de pareja ya que se ha visto que así como uno de los miembros de una pareja puede producir satisfacción también puede ser fuente de conflictos, estrés y frustraciones. Esto se obtiene de saber que la pareja no sólo proporciona sensación de bienestar sino también es capaz de producir sensación de malestar, lo cual suele tener un efecto importante en el bienestar individual que se proyecta en otras áreas de funcionamiento de la persona, como son las de relaciones laborales y en otro tipo de relaciones interpersonales (Watkins, 1987; cit. en Conde, 1991).

Además los resultados nos muestran que los papeles sexuales asignados de acuerdo al género influyen en la formación de nuestro autoconcepto, lo que determina nuestro comportamiento con los demás, sin embargo cabe señalar que debido al cambio de roles dentro de la sociedad actual, hombres y mujeres están reportando el uso de estilos o estrategias de poder que antes eran vistas como exclusivas del hombre o de la mujer. Para Tamayo (1982) las diferencias sexuales en el autoconcepto están relacionadas no sólo con las estructuras culturales de la sociedad en general, sino también con las subculturas de los grupos de los cuales el individuo es miembro.

Con respecto a la relación entre el autoconcepto y los estilos de poder los resultados muestran que los estilos de poder que las personas emplean se relacionan más con el concepto que tienen de sí mismos, que con las diferencias por sexo. Esto se observa mayormente en las personas que tienen un concepto de sí mismos más bien negativo. Con respecto a la escolaridad cabe

resaltar que ésta influye en el concepto de sí mismo y a su vez en los estilos de poder que las personas emplean al interactuar con su pareja. De acuerdo a Tamayo (1982) los estereotipos sexuales tradicionales y los patrones convencionales de socialización del papel sexual, podrían explicar al menos parcialmente, las diferencias sexuales encontradas, sin embargo para Hoyenga y Hoyenga, 1979, Maccoby y Jacklin, 1974, Petersen, 1980 (cit. en Tamayo, 1982) los resultados obtenidos hasta el presente, no proporcionan ninguna conclusión definitiva en cuanto a la influencia del sexo sobre el autoconcepto. Y cuando se han encontrado diferencias éstas generalmente favorecen a los sujetos del sexo masculino.

De acuerdo a los Factores de Autoconcepto, sólo en dos Factores, el Romántico y el Control Externo Instrumental Negativo se encontraron diferencias por sexo. En cuanto a la ocupación se encontraron diferencias significativas solamente el Factor Social Expresivo y el Factor Interno Instrumental Positivo. En cuanto a los estilos de poder se encontraron diferencias significativas en la interacción por sexo y ocupación, en el Factor Autoritario, Democrático y Tranquilo Conciliador. No hubo diferencias significativas por sexo. Y en cuanto a la ocupación se encontraron diferencias significativas en el Factor Laisses Faire.

Como menciona Reidl (1998) la aparición de la mujer en la vida socioeconómica, política y cultural del país se ha incrementado considerablemente en los últimos años, lo cual permite que la ocupación de la mujer sea diferente, esta situación ha provocado cambios radicales en la concepción de la estructura y dinámica familiar tradicional. Se plantea que además de los celos y la envidia, la autoestima personal y laboral se ven determinados por el tradicionalismo (premisas histórico-socio-culturales) y el rol sexual. Además Reidl (1998) menciona que a la tradicional envidia que cada

sexo tiene del poderío del otro, es agregado el nuevo dinamismo de las mujeres en el mundo de los hombres.

Por lo anterior podemos concluir que en este estudio variables como la escolaridad y la ocupación están determinando las diferencias más que el sexo. De alguna manera las expectativas de género siguen influyendo pero no están marcando diferencias significativas entre hombres y mujeres. De acuerdo a Blood y Wolfe (1969) el esposo que trae el mayor número de recursos a la relación, relativo a aquellos proveídos por el otro esposo, tiene la cantidad mayor de poder en la relación. En general el poder marital y los recursos socioeconómicos como el ingreso, la educación, el prestigio ocupacional, o una composición de estos recursos se han relacionado positivamente. Entre mayor sean los recursos socioeconómicos que uno tiene, mayor será el poder que él/ella tienen en la relación.

CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS

Los resultados obtenidos en este estudio contribuyen en una pequeña parte al estudio del poder en la pareja y su relación con la personalidad. Los datos presentados en este trabajo muestran a un mexicano con características principalmente positivas y empleando estilos positivos en su relación de pareja. Este puede deberse a que son características deseadas socialmente, y que de alguna manera lo que las personas reportan en los instrumentos difiere de cómo se perciben realmente y cómo se relacionan con su pareja en la vida diaria. Sin embargo hubo sujetos que fuera de lo esperado reportaron un autoconcepto negativo y a su vez estilos de poder negativos al relacionarse con su pareja.

Se sugiere que para futuras investigaciones el número de sujetos sea equivalente, en los diferentes grupos. Así también que el estudio pueda realizarse con parejas con un tiempo de relación determinado, y que ambos miembros de la pareja se describan a sí mismos y a su pareja. Además sería relevante considerar, el tiempo de relación en la pareja, la edad, el número de hijos, aspectos que son determinantes tanto en el autoconcepto como en la forma en que las personas interactúan con su pareja.

REFERENCIAS

- Aaker J., y Schmitt, B., (2001). Culture-dependent assimilation and differentiation of the self. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 561-576.
- Adler, A. (1985). *El carácter Neurótico*. México: Planeta.
- Aguilar, V.J. (1993). *Elaboración de Escalas de Autorregulación y sus Relaciones con el Desempeño en una Tarea Experimental y Frecuencia de Actos de Desorganización*. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, UNAM.
- Aida, Y. (1988). *The Relationships Between Marital Satisfaction, Spouse Communication Apprehension, Marriage Types, Perceived Balance of Power, and the use of Power Strategies*. Tesis Doctoral. The University of Texas at Austin.
- Alcántara, M. G. (2001). *Influencia de la similitud y la complementariedad en la satisfacción y la intimidad con la pareja*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología. UNAM.
- Alvarado, A. (1987). *Satisfacción Marital en Mujeres que Trabajan y que no Trabajan en la Ciudad de México*. Tesis de Licenciatura, UIA. México.
- Alvarado, V. (1995). *La Distancia entre la Percepción Real e Ideal de la Pareja Relacionada a la Satisfacción Marital*. Tesis Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.
- Allport, G. W. (1976). *Desarrollo y Cambio*. Consideraciones básicas para una psicología de la personalidad. Argentina: Paidós.
- Anazonwu, Ch., O. (1995). Locus of Control, academic self-concept, attribution of responsibility for performance in statistics: *Psychological - Reports*; 77, 367-370.
- Babcock, J.C.; Waltz, J.; Jacobson, N.S. y Gottman, J.M. (1993). Power and Violence: The relation between communication patterns, power discrepancies, and domestic violence. *Journal of Consulting & Clinical Psychology*, 61(1), 40-50.
- Balderas González, A. (2000). *La Filosofía de Vida y su relación con el Autoconcepto del Mexicano*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología, UNAM.
- Ball, F.L.J., Cowan, P. y Ciwabm, C.P. (1995). Who's got the power? Gender differences in partners' perceptions of influence during marital problem-solving discussions. *Family processes*, 34(3), 303-321.
- Bandalos, D.L., Yates, K., y Thorndike Ch. T. (1995). Effects of math self-concept, perceived self-efficacy, and attributions for failure and success on test anxiety. *Journal-of-Educational-Psychology*; 87, 611-623.
- Bednar, R. L., Wells, M.G. and Peterson S.R. (1989). *Self-esteem: Paradoxes and innovations in clinical theory and practice*. American Psychological Association: Washington, D.C.
- 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.
- Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, 7, 81-110. New York: Academic Press.
- Blalock H. M., Jr., Wilken, P. H. (1979). *Intergroup Processes: A Micro-Macro Perspective*. New York: The Free Press.
- Blood, R.O., y Wolfe, D.M. (1969). *Husbands and Wives: The Dynamics of Married Living*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Blumer, H. (1969). Symbolic interactionism perspective and method. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Bonilla, M., Hernández, R., Andrade, P. y Córdoba, M. (1996). El autoconcepto del mexicano en dos ecosistemas. *La Psicología Social en México*, 6, 71-77.
- Boring, E.G (1980). *Historia de la psicología experimental*. México: Trillas.
- Brehm, S. S. (1992). *Intimate Relationships*. McGraw Hill, Inc. New York.
- Britannica. (1991). *The new encyclopedia*. 15th. Edition. 24, 354.
- Campbell, J. (1990). Self Esteem and Clarity of the Self Concept. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 3, 538-549.
- Cataldi, A. Y Reardon, R. (1996). Gender interpersonal orientation, and manipulation tactic use in close relationships. *Sex Roles*, 35 (3-4): 205-218.
- Conde, M. (1991). *Expectativas Matrimoniales y Satisfacción Conyugal: correlación entre cumplimiento de expectativas y satisfacción conyugal*. Tesis Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.
- Coopersmith, S. (1967). *The antecedents of self-esteem*. San Francisco: W.H. Freeman.
- Corsi, J. (1999). *Violencia masculina en la pareja: La construcción de la identidad masculina*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Cowan, G. Drinkard, J. y McGavin, L. (1984). The effects of target, age and gender on use of power strategies. *Journal of personality and social psychology*, 47, 1391-1398.
- Craig, G. J. (1997). Introducción a las Teorías del Desarrollo Humano. *Desarrollo Psicológico*. México: Prentice Hall.
- Díaz Guerrero, R. (1982). *Psicología del Mexicano*. Cuarta Edición. México: Trillas.
- Díaz Guerrero, R. (1984). *Psicología del Mexicano*. México: Trillas.
- Díaz Guerrero, R. (1994). *Psicología del Mexicano: Descubrimiento de la Etnopsicología*. México: Ed. Trillas.
- Díaz Guerrero, R. Y Díaz-Loving, R. (1988). El poder y el amor en México. *La Psicología Social en México*, 2, 153-166. México: AMEPSO.
- Díaz Loving, R. (1999). *Antología psicosocial de la pareja*. México: Miguel Angel Porrúa.
- Díaz Loving, R. (1999). Una Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la Relación de Pareja. En *Antología Psicosocial de la Pareja*. Díaz Loving (Ed). México: Porrúa.
- Díaz Loving, R., Rivera, A., Sánchez, A., Ojeda, G., Alvarado, H., (1999). Aportaciones psicosociales al estudio de la pareja mexicana. En *Antología*

- Psicosocial de la Pareja*. Díaz Loving (Ed). México: Porrúa.
- Diccionario Enciclopédico(1999). Enciclopedia Británica. Tomo 1, 2 y 3.
- Douglass, R. (1975). *Por los senderos de la psicología intercultural*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Eagly, A. H. (1983). Gender and social influence: A social psychological analysis. *American Psychologist*, 38, 971-981.
- Eagly, A. H. (1995). The science and politics of comparing women and men. *American Psychologist*, 50, 145-158.
- Etzioni, A. (1961). *A Comparative Analysis of Couples Organizations*. Nueva York: Macmillan.
- Falbo, T., y Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Fitts, W.H. (1965). *Escala de autoconcepto de Tennessee*. México: Manual Moderno.
- Foucault, M. (1979). *Microfísica del Poder*. España: La Piqueta.
- French, R. P. J. (1956). A formal theory of social power. *Psychological Review*, 67, 181-194.
- French, J. Jr., y Raven, B.(1959). The basis of social power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power*, 150-163. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Freud, S. (1967). *Obras completas*. Vols. I, II y III. España: Biblioteca Nueva.
- 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. Gergen, K.D. (1971). *The concept of self*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Giddens, A. (1992). *The transformation of Intimacy: Sexuality, Love and Eroticism in Modern Societies*. Oxford: Polity Press.
- Gordon, C. y Gergen, K. (1968). *The self in social Interaction*. New York: Willey & Sons Inc.
- Gribboons, (1995). Internal consistency and construct and criterion related validity of an academic self-concept scale. *Educational and Psychological-Measurement*, 55(5), 858-867.
- Harrell, A (1990). Husband's masculinity, wife's power, and marital conflict. *Social Behaviour and Personality*, 18(2), 207-216.
- Hochschild, A. R. (1989). The Economy of Gratitude. In D. D.: Franks y E.D. Mc Carthy (eds). *The sociological emotions. Original Essays and Research Papers*, 302, Greenwich: JAI Press.
- Ickes, W., Gesn, P., & Graham, T. (2000). *Gender Differences in empathic Accuracy: Differential Ability or Differential Motivation?* 7, 95-109.
- Jiménez, A., Mondragón, L., González-Forteza, C. (2000). Autoestima y Sintomatología Depresiva en la Ideación Suicida. *La Psicología Social en México*, 8, 185-191.
- Johnson, P. (1976). Woman and power: Toward a theory of effectiveness. *Journal of Social Issues*, 12, 383-396.

- Kaufmann, M. (1994). Men, Feminism and Men's Contradictory Experiences of Power. IN H. Brod y M. Kaufmann (eds.), *Theorizing Masculinities*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Kelman, H.C. (1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kimble, C., Hirt, E., Díaz Loving, R., Hosh, H., Lucker, W., Zárate, M. (2002). El yo. En *Psicología Social de las Américas*. México: Prentice Hall.
- 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*(5, 179-210). Beverly Hills, CA: SAGE.
- La Rosa, J. (1986). *Escalas de locus de control y autoconcepto construcción y validación*. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, UNAM.
- L'Ecuyer, R. (1985). *El concepto de sí mismo*. España: Oikos-Tau.
- León, I., Marrero, H. Y Castillo, D. (1991). Representaciones cognitivas implícitas sobre el poder en la pareja y su relación con variables de personalidad. *Revista de Psicología Social*, 6, 209-221.
- Libraire Larousse (1976). *Ediciones Larousse*: Canadá.
- Licona, M.R. (1983). *Estructura y dinámica del poder en la familia*. Tesis Maestría. Facultad de Medicina, UNAM.
- Litke, R. (1992). Violence and Power. *Internacional Social Science Journal*, 132, 173-183.
- López, R. (1990). *Manifestaciones de poder a través de los roles sexuales para la supervivencia de la pareja*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.
- Navran, L. (1967). Communication and adjustment in marriage. *Family Process*, 6, 173-184.
- Noyola, J., (1990). *El poder: un punto de vista psicológico*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.
- Markus, H. Y Wurf, E. (1987). The Dynamic Self-Concept: A Social Psychological Perspective. *Annual Review Psychology*, 38, 299-337.
- Martínez, S. Y Valdéz, J.L. (1998). La Satisfacción Marital y El Nivel de Escolaridad. *La Psicología Social en México*, 7, 150-155.
- McClelland, D. C. (1975). *Power: The inner experience*, New York: Irvington/ Halsted.
- McDonald, G. W. (1980). Family power: The assessment of a decade of theory and research, 1970-1979. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 841-854.
- Mead, G. (1990). *Espíritu, persona y sociedad: Desde el punto de vista del Conductismo social*. Argentina: Paidós.
- Miller, D.T., & Turnbull, W., (1986). Expectancies and interpersonal processes. *Annual Review of Psychology*, 37, 233-256.
- Molm, L. (1997). Risk and Power use: Constraints on the use of coercion and exchange. *American Sociological Review*, 62(1), 113-133.
- Moss, P. y Brannen, J. (1987) Fathers and Employment. In V. Lewis y M. O'Brien

- (eds.) *Reassessing Fatherhood. New Observations on Fathers and The Modern Family*. London: Sage.
- Nina Estrella, R. (1991). *Comunicación Marital y estilos de Comunicación: Construcción y Validación*. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, UNAM.
- Ojeda, A. (1988). *La pareja: Apego y Amor. Tesis de Maestría*. Facultad de Psicología, UNAM.
- Oñate, M. (1989). *El autoconcepto*. Madrid: Narcea.
- Oskamp (De). *Applied Social Psychology Annual*, 5, 179-210. Beverly Hills, CA: SAGE.
- Parsons, T., (1963). On the concept of influence, *Public Opinion Quarterly*, 27.
- Peterson, D.R. (1983). Conflict. In H.H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, et al. (Eds.), *Close relationships* (pp.360-396). New York: Freeman.
- Pick, S. Y López M.L. (1980). *Cómo investigar en ciencias sociales*. México: Trillas.
- Pye, K. (1994). Class-based masculinities: The interdependence of gender, class and interpersonal power. Paper presented at the Annual Meeting of the National Council on Family Relations, Minneapolis.
- Radecki, C. & Jennings (1980). Sex as a status variable in work settings: Female and male reports of dominance behaviors: *Journal of Applied Psychology*, 18, 188-193.
- Ramírez, F. (1988). *El autoconcepto en los problemas de aprendizaje: Elaboración de una escala de evaluación*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología, UNAM.
- Raven, B.H., (1965). Social influence and power, en Y.D. Steiner y M. Fishbein (eds.), *Current Studies in Social Psychology*, Nueva York, Holt, Rinehart, and Winston.
- Raven, B. H. & Kruglanski, A.W. (1970). Conflict and Power. In P. G. Swingle (Ed.), *The structure of conflict*. New York: Academic Press.
- Reidl, Valencia, Vargas y Sierra (1998). Celos y envidia en la pareja cuando ella trabaja fuera de casa. *La Psicología Social en México*, 7, 170-175.
- Reyes Domínguez, D. (1996). *El Nivel de Escolaridad y Sexo en la Satisfacción Marital*. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.
- Rivera, Díaz-Loving, Sánchez y Avelarde (1993). La semántica del Poder en la Relación de Pareja. *La Psicología Social en México*, 9(1), 45-56.
- Rivera, Díaz-Loving, R. Sánchez y B.P. Avelarde (1993). La semántica del poder en la relación de pareja. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 8 (1).
- Rivera, A. S., Díaz Loving R. (1995). Significado y Distribución del Poder en la Pareja. *Revista de Psicología Social y personalidad*, 11(2), 159-172.
- Rivera, A. S., Díaz Loving R., Sánchez A., y Alvarado, V. I. (1996). Estilos y estrategias del poder en la pareja: un estudio exploratorio. *La Psicología Social en México*, 6, 310-315.
- Rivera, A. Y Díaz-Loving (1999). Estrategias de poder en la relación de pareja. En *Antología Psicosocial de la Pareja*. Díaz Loving (Ed). México: Porrúa.
- Rivera, A. S.(2000). *Conceptualización, Medición y correlatos de Poder y*

- Pareja: Una aproximación Etnopsicológica*. Tesis Doctoral. Facultad de Psicología. UNAM.
- Rodríguez, M. y Díaz, R. (1997). ¿Son Universales los Rasgos de Personalidad? *Revista Latinoamericana de Psicología*, 29, 35-48.
- Rodríguez, O. (1988). *Autoconcepto y Satisfacción Marital en Parejas Estériles por factor masculino*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología. UNAM.
- Rogers, C. (1989). *La persona como centro*. México: Paidós.
- Rosenberg, M. (1986). *Conceiving the self*. Florida, USA: Krieger Publishing.
- Safilios-Rothschild, C. (1990). *The Dimensions of Power distribution in the family. Contemporary Marriage: The Structure, Dinamics and Therapy*. Henry Grunebaum y Jacobo Christ: Boston.
- Sánchez Aragón, R. (1995). *El Amor y al Cercanía en la Satisfacción de la Pareja a través del Ciclo de Vida*. Tesis Maestría. Facultad de Psicología. UNAM.
- Sánchez, A. (2000). *Validación empírica de la teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la relación de pareja*. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, UNAM.
- Satir, V. (1995). *Nuevas Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar*. México, 23-55, 306-403.
- 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.
- Schnarch, David M. (1991). *Constructing the sexual crucible: An integration of sexual marital Therapy*. W. W. Norton and Company.
- Skinner, B.F. (1986). *Sobre el conductismo*. España: Orbis.
- Smoreda, Z. (1995). Power, gender, stereotypes and perceptions of heterosexual couples. *Journal of Social Psychology*, 34, 421-435.
- Steinmetz, S.K. (1978). Violence between family members. *Marriage and Family Review*, 1, 1-16.
- Tamayo, A. (1982) Autoconcepto, sexo y estado civil. *Revista de la Asociación Latinoamericana de la Psicología Social*, 2, 3-15.
- Tedeschi, J.T., B.R. Schlenker y T.V. Bonoma (1973). The exercise of power and influence: The source of influence, en J.T. Tedeschi (De.), *The Social Influence Process* Chicago, IL, Aldine-Atherton.
- Thagaard, T. (1997). Gender, Power, and Love: A study of interaction between spouses. *Acta Sociológica*, 40, 357-376.
- Thibaut, J.W. y H.H. Kelly (1959). *The Social Psychology of Groups*, Nueva York, Wiley.
- Turkel, A. (1988). Money as Mirror of Marriage. *Journal of American Academy of Psychoanalysis*, 16, 4, 525-535.
- Valdez Medina, J.L. (1994). *El autoconcepto del Mexicano. Estudios de Validación*. Tesis Doctoral. Facultad de Psicología. UNAM.
- Valdez M.J.L., Reyes L. I., Díaz L. R. (1996, Noviembre). La Autoestima, una posible forma de Evaluación y de Diferenciación con el Autoconcepto. *Ponencia presentada en el Segundo Congreso Internacional de Psicología*, Universidad de las Américas, Cholula, Puebla.
- Villa, G. (1991). *La Influencia del Autoconcepto en las Relaciones de Pareja*.

Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM.

Watzlawick, P., Beavin, B. y Jackson, D. (1991). *Teoría de la Comunicación Humana*. Herder. Barcelona.

White, G.L. (1980). Inducing jealousy: A power perspective. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 222-227.

Winter, D. G. (1973). *The Power Motive*. New York: The Free Press.

Willer, D.; Lovaglia, M. J.; Markovsky, B. (1977). Power and influence: A theoretical bridge. *Social Forces*, 76(2), 571-603.

ANEXO 1

APÉNDICE 1

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"/> | Siempre |
| 2. Irresponsable | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 4. Superficial | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 6. Confuso(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 8. Dominante | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 10. Explosivo(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 12. Frío(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 14. Calmado(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

| | | | | | | | | |
|---------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 16. Conciliador | Nunca | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |
| 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 |

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

| | | | | | | | | | |
|---------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 33. Liberador | Nunca | <input type="checkbox"/> | <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"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |
| 35. Comprometido(a) | Nunca | <input type="checkbox"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <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"/> | <input type="checkbox"/> | Siempre |

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

| | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 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 |
| 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 |

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

| | | | | | | | | |
|-------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 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 |
| 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. Altivo(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 |

"Al tratar de conseguir lo que yo quiero, la manera de dirigirme o hablarle a mi pareja es siendo..."

| | | | | | | | | |
|---------------------|-------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|---------|
| 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 |
| 89. Aspero(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |
| 91. Dejado(a) | Nunca | <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"/> | Siempre |

ANEXO 2

APÉNDICE 2

A continuación encontrarás una serie de palabras que usarás para describirte tomando en consideración, que entre más grande y más cerca de la palabra se encuentre el cuadro, indica que tienes más de esa característica.

YO SOY

| | | | | | | | | |
|----|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | Amoroso(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2 | Temperamental | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3 | Aplicado | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Tolerante | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5 | Honrado(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6 | Inepto(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7 | Honesto(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8 | Pacífico(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 9 | Romántico(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 10 | Rencoroso(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 11 | Amigable | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 12 | Cariñoso(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 13 | Necio(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 14 | Animado(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15 | Simpático(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16 | Estudioso | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17 | Inflexible | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18 | Sincero(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 19 | Criticón(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

| | | | | | | | | |
|----|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 20 | Sereno(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21 | Sociable | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22 | Inteligente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23 | Rebelde | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 24 | Sentimental | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25 | Afectuoso(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 26 | Flojo(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 27 | Realizado(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 28 | Amable | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 29 | Divertido(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 30 | Frustrado(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 31 | Puntual | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 32 | Alegre | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 33 | Tierno(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 34 | Falso(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 35 | Enojón(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 36 | Decente | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 37 | Detallista | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 38 | Tranquilo(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 39 | Corrupto(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

YO SOY

| | | | | | | | | |
|----|---------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 40 | Jovial | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 41 | Ordenado | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 42 | Contento(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 43 | Tratable | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 44 | Calmado(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 45 | Leal | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 46 | Seguro(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 47 | Bromista | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 48 | Triunfador | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 49 | Dominante | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 50 | Agradable | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 51 | Cumplido | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 52 | Platicador(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 53 | Lento(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 54 | Trabajador(a) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |