



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE PSICOLOGIA

AUTOCONCEPTO Y CONFLICTO EN PAREJAS

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN PSICOLOGIA

P R E S E N T A N :

KATYA HANONO FRANCO
ISABEL TIRADO REYES

DIRECTOR DE TESIS: SOFIA RIVERA ARAGON
REVISOR: LIC. LIDIA AURORA FERREIRA NUÑO

SINODALES:
DRA. ISABEL LUCINA REYES LAGUNES
DRA. PATRICIA ANDRADE PALOS
DR. ROLANDO DIAZ LOVING



MEXICO, 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

Gracias a Dios por la vida, la energía, la fuerza, la fortaleza, la sabiduría, la concentración, la disciplina, la confianza, la amistad y el amor, que junto a él. Conformaron parte de nosotras para llegar a ser quienes somos.

Queremos agradecer a todos los seres que con su cercanía, fueron para nosotras, los ángeles terrestres que nos rodearon con su luz y extendieron sus alas para ayudarnos y guiarnos a explorar nuevos y apasionantes horizontes.

Un agradecimiento especial para la Dra. Sofía Ribera Aragón, siendo nuestra directora de tesis a la cual Dios nos puso en nuestro camino tendiéndonos la mano en los momentos de mayor importancia durante nuestro trayecto de estudio, para lograr mediante su guía el objetivo final de esta investigación.

A todos los que integran el comité aquí presentes en este trabajo, agradecerles que creyeron en nosotras y por medio de su asesoría logramos mejorar la calidad de la tesis para obtener un nuevo y más amplio aprendizaje.

A Lucy Serrano por su apoyo e impulso que nos dio para lograr dar este paso para empezar a escribir las primeras líneas de éste trabajo, llegando a convertirlas en lo que es ahora nuestra Tesis.

A Raúl por todo su amor y apoyo, ya que he contado con él en los momentos que más lo he necesitado.

A nuestros padres y hermanos, por el amor y el apoyo incondicional ante situaciones difíciles a lo largo de este trabajo.

Por último y uno de los más importantes a nuestros hijos, a los cuales amamos y con esto les demostramos una vez más, que los caminos tienen diferentes matices, algunos más claros otros más oscuros, pero siempre hay que vivírtelos con gran pasión para llegar a donde nosotros queramos porque no hay límites, solo los que nosotros mismos nos creamos

GRACIAS A TODOS.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	3
MARCO TEÓRICO	
CAPITULO I. AUTOCONCEPTO	
1.1 Definición del Autoconcepto	5
1.2 Antecedentes Teóricos	16
1.3 Estructura del Autoconcepto	21
CAPITULO II. CONFLICTO	
2.1 Relación de Pareja	29
2.2 Definición de Conflicto	33
2.3 Origen del Conflicto	34
2.4 Manejo de Conflicto	37
CAPITULO III. MÉTODO	
3.1 Planteamiento del Problema y Justificación	60
3.2 Objetivos	
3.3 Hipótesis	
3.4 Variables	
3.5 Muestreo	
3.6 Tipo de Estudio	
3.7 Tipo de Diseño	
3.8 Instrumento	
3.9 Procedimiento	
CAPITULO IV. RESULTADOS	68

CAPITULO V. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

72

REFERENCIAS

81

ANEXOS

86

INTRODUCCIÓN.

El objetivo del presente trabajo es conocer la relación que existe entre las estrategias de resolución del conflicto y el autoconcepto en las parejas mexicanas, en donde partimos de la importancia que varios autores le han dado a la elaboración y construcción del término autoconcepto en la doctrina de la Psicología dentro del estudio de la personalidad en donde surge el análisis operacional de una antigua cuestión filosófica de ¿quién soy yo? Teniendo el individuo el deseo y la necesidad de saber más acerca de sí mismos. Por lo tanto, y para evitar confusiones connotativas en este trabajo, en el primer capítulo se efectuó una revisión teórica de la autoestima y el autoconcepto, presentando a manera de introducción sus aspectos más importantes, en donde los científicos sociales consideran que el autoconcepto es la idea que se tiene de sí mismo y que la autoestima se refiere a los sentimientos de estima de sí mismo (Wylie, 1974). Teniendo en claro esta diferencia y regresando a hablar sobre el autoconcepto; tenemos que el autoconcepto quedó 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 (Valdez, 1994).

Y el conflicto interpersonal se refiere a la incompatibilidad entre personas (Canary, Cupach y Messman, 1995). A partir de que las relaciones de pareja son muy complejas y que los factores involucrados actúan en diferentes niveles, es decir, las influencias sociales, culturales y económicas, todas ellas tienen un rol importante en la vida del sujeto. La pareja en conflicto no puede curarse así misma con la ayuda mutua que podría proporcionarse, y en la tolerancia a poder aceptar momentos de desequilibrio de la relación; es decir que para poder aceptar y enfrentar el conflicto, es importante tener un buen autoconcepto, partiendo de que juega un papel importante en la cultura y personalidad del individuo, dentro de la cual existen normas de interacción social y la respuesta que se da ante el conflicto en gran medida parece depender de los objetivos que se persiguen, ya sea alterar la conducta del otro, perseverar en las metas

propias, mejorar la calidad de la relación, entre otras. Una pareja satisfactoria y con buenas perspectivas es la que tiene la capacidad de dar y recibir, de poder afrontar los sentimientos de frustración y hostilidad, de soportar las diferencias individuales, es decir, con capacidad de reparación, que conducirá al crecimiento y desarrollo de la pareja (Bobé, 1994).

Burns (1979) expresa que el autoconcepto es considerado actualmente como una de las más significantes y recientes interpretaciones de la personalidad humana. El modo como nos sentimos con respecto a nosotros mismos afecta en forma decisiva todos los aspectos de nuestra experiencia, desde la manera en que funcionamos en el trabajo, el amor, el sexo, hasta nuestro proceder como padres y formadores, así como las posibilidades que tenemos de progresar en la vida. De aquí que la autoestima sea la clave del éxito o del fracaso. Así mismo, se puede decir que es la clave para comprendernos y comprender a los demás. Es decir, que si me siento bien conmigo y me agrado, hay magnificas posibilidades de que pueda enfrentar la vida desde una postura de dignidad, sinceridad, fortaleza, amor y realidad.

Por lo tanto en este estudio se plantaron las hipótesis para demostrar si existía o no la relación entre el autoconcepto de la persona y las estrategias de resolución de conflicto en su relación de pareja. Encontrando que a mayor autoconcepto, mayor uso de estrategias positivas y a menor autoconcepto, mayor uso de estrategias negativas.

CAPITULO I .

1.1. DEFINICIÓN DE AUTOCONCEPTO

Producto de la importancia que reviste el autoconcepto en el individuo, en años pasados, se efectuaron innumerables estudios con la finalidad, de conocer con mayor profundidad su origen y características. Varios teóricos en la materia que serán mencionados más adelante han señalado que el comportamiento del individuo en la sociedad está influenciado en gran medida por el autoconcepto que el individuo posee, pero ¿qué relación existe entre éste término y la autoestima?

La elaboración y construcción del término autoconcepto en la doctrina de la psicología surge del análisis operacional de una antigua cuestión filosófica: de ¿quién soy yo?. Probablemente, todas las razones existentes en el interés por el estudio del comportamiento humano, ninguno sea tan importante como el deseo y la necesidad de los individuos de saber más acerca de sí mismos. En este sentido, a la par que el autoconcepto, aparece el self (sí mismo) considerado como la suma total de todo aquello que el hombre pueda llamar suyo, (James, 1980).

Por otro lado, los científicos sociales consideran que con respecto al self existen dos aspectos:

1. Por un lado el autoconcepto o la idea de sí mismo.
2. Por otro lado, la autoestima que se refiere a los sentimientos de estima de sí mismo (Wylie, 1974).

De esta manera, y considerando la importancia que reviste la definición de autoconcepto para evitar confusiones connotativas, en este capítulo se efectuará una revisión teórica de la autoestima y el autoconcepto; presentando a manera de introducción sus aspectos más relevantes.

En este contexto, el grado de autoestima que los individuos poseen juega el papel trascendente en sus vidas; el comportamiento del individuo en sociedad está influido en gran medida por el autoconcepto que el individuo posee de sí mismo.

Newcomb (1950) efectuó estudios en los que informó que la importancia de la autoestima radica en la conducta de una persona ante cualquier situación, es decir, la forma en que percibe una persona las actitudes hacia sí mismo, por lo que concluye que la autoestima es al individuo tal como es percibido en un marco de referencia determinado socialmente.

Toda persona tiene un conjunto de conocimientos y sentimientos de sí mismo, esto es lo que constituye el concepto personal o autoconcepto. La autoestima es la propia satisfacción con su autoconcepto.

Tanto la autoestima como el autoconcepto se forman y se forjan a través de la interacción social, debido a su naturaleza netamente social. Las teorías del autodesarrollo dan importancia a la percepción que el individuo tiene, del cómo las otras personas lo consideran a él, centrando su atención en el proceso por el cuál él comparará sus ideas sobre sí mismo con las normas sociales, es decir, con las expectativas que cree que las otras personas tienen sobre lo que él debe hacer y sobre lo que él es (Secord y Backman, 1979).

James (op. cit.) marca la diferencia entre el mí y el yo, el sí mismo como conocido y el sí mismo como conocedor; dividió los integrantes del sí mismo empírico en tres clases: el mí material, el mí espiritual y el mí social. El **mí material** consiste en el cuerpo y las ropas que lo cubren, la familia inmediata, la casa; y con diversos

grados de importancia, los objetos y las propiedades que uno ha acumulado. Por **mí espiritual**, James entiende el concepto total de los estados de conciencia, las capacidades y disposiciones psíquicas consideradas concretamente.

El concepto de mí social, es el de mayor trascendencia para el actual concepto de sí mismo, ya que éste, surge del reconocimiento que el hombre recibe de otra gente. James señala además que diferentes personas responden de distintas formas a una misma persona, estableciéndose de este modo su relación con la interacción social.

Cooley (1968) contribuye manifestando la importancia del sí mismo, afirma que es algo social y reflejante. Dicho autor habla, del sí mismo espejo ya que se entiende por éste la imaginación de nuestra apariencia para la otra persona, la imaginación de su juicio de esa apariencia y algún tipo de sentimiento con respecto a sí mismo, como el orgullo o la mortificación. Cooley, sostiene que únicamente a través de los demás se puede lograr el concepto de nosotros mismos (Salazar, 1979).

Otro de los teóricos que ha profundizado en el concepto de autoestima es Coopersmith (1967), quien afirma que la autoestima es o se refiere a la evaluación que el individuo hace y mantiene por costumbre sobre sí mismo y que expresa una actitud de aprobación o desaprobación e indica el grado en el que el individuo se cree capaz, importante, exitoso y valioso.

Frecuentemente se piensa en los otros y en qué tanto valor tenemos para ellos, "Cómo creo yo que tú me valoras", influye en el valor y la estimación que me doy a mí mismo y mi autovaloración afecta el modo en que yo actúo hacia ti, lo que influye en cómo te sientes y la manera en que actúas hacia mí. Por consiguiente la autoestima y el autoconcepto se desarrollan por la interacción social, se reitera, a través de dicho proceso y en la relación a la sociedad, el individuo ocupa una serie de posiciones en las cuales la persona tiene que ejecutar ciertos roles sociales.

Conforme el individuo se mueve en la sociedad se le coloca en varias categorías de rol. A medida que ejecuta estos roles, su autoconcepto y autoestima son influidos por la forma en que los demás lo ven y por la manera en que él ejecuta esos roles.

Branden (1993) señala al respecto lo siguiente: El autoconcepto es una necesidad muy importante del ser humano. Es básico y efectúa una contribución esencial al proceso de la vida; es indispensable para el desarrollo normal del ser humano.

El no tener un autoconcepto positivo impide nuestro crecimiento psicológico, cuando se posee actúa como el sistema inmunológico de la conciencia, dándole resistencia, fortaleza y capacidad de regeneración. Cuando es bajo, disminuye nuestra resistencia frente a las adversidades de la vida.

Tendemos a estar más influidos por el deseo de evitar dolor que de experimentar la alegría. Lo negativo ejerce más poder sobre nosotros que lo positivo.

El modo como nos sentimos con respecto a nosotros mismos afecta en forma decisiva virtualmente todos los aspectos de nuestra experiencia, desde la manera en que funcionamos en el trabajo, amor, sexo, hasta nuestro proceder y las posibilidades que tenemos de progresar en la vida. Los dramas de nuestra vida son los reflejos de nuestra visión íntima de nosotros mismos. Por lo tanto, el autoconcepto es la clave del éxito o del fracaso. También es la clave para comprendernos y comprender a los demás.

De todos los juicios de que somos objeto, ninguno es tan importante como nuestro propio juicio. El autoconcepto positivo es el requisito cardinal de una vida plena.

Comprendemos que el autoconcepto tiene dos componentes:

1. Un sentimiento de capacidad personal
2. Un sentimiento de valor personal.

En otras palabras el autoconcepto es la suma de la confianza y el respeto por sí mismo. Refleja el juicio implícito que cada uno hace acerca de su habilidad para enfrentar los desafíos de su vida (para comprender y superar sus problemas) y acerca de su derecho a ser feliz (respetar y defender sus intereses y necesidades).

Dentro de este contexto y regresando al tema que ocupa este punto del capítulo, el especialista Rodríguez (1993) señala que, para poder conocer y desarrollar la autoestima, es necesario identificar una serie de términos que la van conformando; así lo refiere en su obra "Autoestima: clave del éxito personal", donde especifica cómo se conforma la escalera de la autoestima basada en el autoconocimiento, autoconcepto, autoevaluación, autoaceptación, autorespeto y autoestima desarrollándola de la siguiente forma:

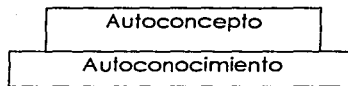
Autoconocimiento

El autoconocimiento es conocer las partes que componen el yo, cuáles son sus manifestaciones, necesidades y habilidades; los papeles que vive el individuo y a través de los cuales es; conocer por qué, cómo actúa y siente. Al conocer todos sus elementos, que desde luego no funcionan por separado sino que se entrelazan para apoyarse uno al otro, el individuo logrará tener una personalidad fuerte y unificada; si una de estas partes funciona de manera deficiente, las otras se verán afectadas y su personalidad será débil y dividida, con sentimientos de ineficiencia y devaluación.

Autoconocimiento

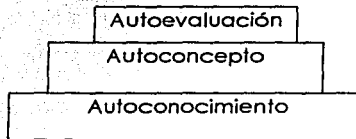
Autoconcepto

El autoconcepto es una serie de creencias acerca de sí mismo, que se manifiestan en la conducta. Si alguien se cree tonto, actuará como tonto; si se cree inteligente o apto, actuará como tal.



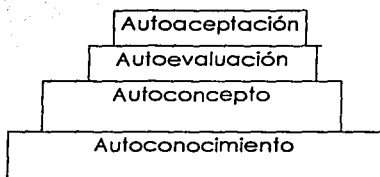
Autoevaluación

La autoevaluación refleja la capacidad interna de evaluar las cosas como buenas si lo son para el individuo, le satisfacen, son interesantes, enriquecedoras, le hacen sentir bien, y le permiten crecer y aprender; y considerarlas como malas si lo son para la persona, no le satisfacen, carecen de interés, le hacen daño y no le permiten crecer.



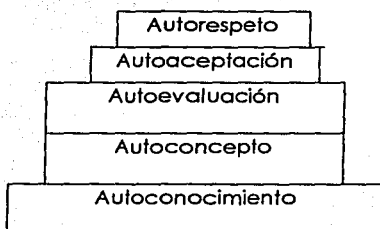
Autoaceptación

La autoaceptación es admitir y reconocer todas las partes de sí mismo como un hecho, como la forma de ser y sentir, ya que sólo a través de la aceptación se puede transformar lo que es susceptible de ello.



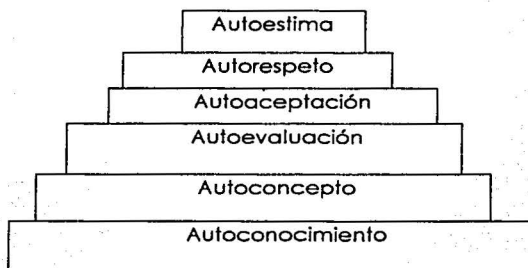
Autorespeto

El autorespeto es atender y satisfacer las propias necesidades y valores. Expresar y manejar en forma conveniente sentimientos y emociones, sin hacerse daño ni culparse. Buscar y valorar todo aquello que lo haga a uno sentirse orgulloso de sí mismo.



Autoestima

La autoestima es la síntesis de todos los pasos anteriores. Si una persona se conoce y está conciente de sus cambios, crea su propia escala de valores y desarrolla sus capacidades; y si se acepta y respeta, tendrá autoestima. Por el contrario si una persona no se conoce, tiene un concepto pobre de sí mismo, no se acepta ni se respeta, entonces no tendrá autoestima.



Regresando con Coopersmith (op. cit.) después de revisar a James, Mead Adler, Horney, Sullivan y Fromm, resume en cuatro puntos los factores que contribuyen al desarrollo de la autoestima.

1.- La cantidad de respeto, aceptación y consideración que recibimos de las personas significativas en nuestra vida. Nos valoramos como somos valorados. En este sentido Goslin (1969) propone que, las respuestas de otros son las que dan significado a nuestros actos y nos definen a nosotros mismos, señala que lo que nosotros experimentamos como "self" es producto reflexivo de la interacción social.

2.- Nuestra historia de éxitos y la posición que mantenemos en el mundo. Nuestros éxitos generalmente nos traen reconocimientos y, por lo tanto, están relacionados con nuestra posición en la comunidad, lo que afecta necesariamente nuestra autoestima.

3.- Nuestra experiencia es modificada de acuerdo con nuestros valores y aspiraciones, afectando de manera diferente el autoconcepto de cada quien.

4.- La manera en que respondemos a la devaluación. Poseemos cierta capacidad individual para responder a eventos como implicaciones y consecuencias negativas, tales como las fallas que cometemos y la reprobación de los otros; estas respuestas pueden minimizar el evento, distorsionarlo, negarlo o descalificar a los otros del derecho a juzgar nuestras propias acciones. El objetivo de esta capacidad es defender nuestro sentido del valor, habilidad o poder.

Por otro lado partiendo de la base de que la cultura juega un papel importante dentro de la formación del autoconcepto, es de imperiosa necesidad hablar sobre los estudios que se han desarrollado sobre la cultura del mexicano en donde Díaz Guerrero en sus múltiples estudios sobre el mexicano (1963, 1967, 1975), obtiene resultados que demuestran ampliamente las diferencias tan particulares, que hacen a los mexicanos; unos seres absolutamente diferentes de los de cualquier otra parte del mundo, y que se constituyen en el principal punto de partida para que se desarrolle toda una línea de investigación sobre la psicología del mexicano desde una perspectiva etnopsicológica, en las que 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 (Díaz, 1982) que son:

1. El Mexicano Pasivo y Obediente-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 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 citadinas 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 toscos y les disgusta lastimar a las personas.

Son sistemáticos, ordenados, disciplinados, consistentes, limpios, metódicos y reflexivos. Tienen 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 en la cual se expresan abiertamente, como si fuesen las más virtudes grandes, 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 toscos; 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.

Se han dado diferentes tipologías sobre el mexicano que identifican personalidades que describen parte del autoconcepto del mismo, no obstante habría que ubicar al autoconcepto desde diferentes perspectivas teóricas que lo definen y lo clasifican.

2.2 ANTECEDENTES TEÓRICOS

Como se mencionó con anterioridad la autoestima se relaciona estrechamente con el autoconcepto o self, puesto que se puede decir que toda persona tiene un conjunto de conocimientos y sentimientos hacia sí mismo que es lo que constituye el concepto personal, autoconcepto o autoimagen.

El concepto de sí mismo (self) se define como las actitudes, los sentimientos y las percepciones de una persona hacia sí misma. Así la autoestima tiene sus antecedentes en el autoconocimiento, autoconcepto, autoevaluación, autoaceptación y autorespeto; para lograr la autoestima se debe pasar por todo lo anterior; como lo señala Rodríguez (op. cit.).

Según Lindgren (1972) La expresión concepto de sí mismo es una manera abreviada de decir "las actitudes e ideas" que el individuo tiene sobre sí mismo y afirma que el valor total que atribuimos a nuestro yo constituye nuestra autoestima. Continúa diciendo que al igual que el self lo aprendemos de los demás y se convierte en un reflejo del modo en que los otros nos consideran, es decir, del valor que pretendemos que los otros nos dan. El comportamiento del individuo refleja su autoestima, estableciéndose una interacción entre la autoestima de la persona y la que le demuestran los demás.

El concepto de sí mismo como objeto es lo que la persona piensa acerca de sí misma, es un concepto complejo que puede manifestarse en objetos externos como es el cuerpo, así como en aspectos internos relacionándolos con el medio ambiente. De esta forma el concepto de sí mismo surge de la relación del ser humano y su ambiente social.

La autoestima es un juicio personal de valor expresado en las actitudes que el individuo tiene hacia sí mismo. Es una expresión subjetiva que el individuo transmite a otro por medio de reportes verbales y expresiones corporales (Coopersmith, op. cit.).

Coopersmith (op. cit.) señala que la autoestima puede variar dependiendo de la experiencia y de acuerdo al sexo, la edad y otros roles. Así, una persona se puede valorar muy alto como esposa, moderadamente como ama de casa y totalmente sin valor como profesionista. Una evaluación de sus habilidades y de acuerdo a lo que le dé más importancia dan un nivel general de autoestima.

Autoevaluación se refiere a un proceso de juicio en el cual el individuo examina su situación, sus capacidades y sus atributos de acuerdo a sus estándares y valores personales y llega a una decisión de su propio valor (Coopersmith, op. cit.). Dicho autor coloca a sí mismo dentro de la categoría de las actitudes. Así, la autoestima es la actitud favorable o desfavorable que el individuo tiene hacia sí mismo. De esta manera se nos remite al estudio, formación y cambio de las actitudes proporcionando guías acerca de las actitudes hacia sí mismo y nos provee de un método para poder estudiarla. Así los componentes del self para Coopersmith son los mismos que los de las actitudes: Primero, un aspecto cognitivo que viene a ser el autoconcepto; un aspecto afectivo que se equipará con la autoevaluación y en segundo el aspecto conativo que se representa en la conducta que se dirige hacia uno mismo.

Las actitudes hacia sí mismo son determinantes de varias conductas sociales y algunas formas de psicopatología.

Mead (1990) postula fundamentalmente que el individuo es consciente de sí mismo en base a pertenecer a la sociedad; igualmente describe el proceso por el cual el sí mismo se desarrolla como parte del proceso de maduración del organismo. Así el niño, desde su nacimiento, está sumergido en un medio sociocultural determinado, los papeles que asume en el proceso de formación de su individualidad son aquellos que el ambiente le da; así introyecta las pautas culturales que son propias.

Sullivan (1953) simpatiza con Mead en lo que se refiere a los orígenes sociales de la personalidad y se aboca a hacer un análisis más profundo de los procesos interpersonales involucrados. La pérdida de autoestima de un individuo produce sentimientos de aflicción que pueden terminar en ansiedad. Menciona la importancia de las experiencias tempranas en la familia y el minimizar los eventos desagradables para mantener una alta autoestima.

Horney (1950) también enfoca los procesos interpersonales y la manera de eliminar los sentimientos de autodegradación. Señala que hay una serie de factores que pueden producir sentimientos de abandono y aislamiento a lo que llamó: "ansiedad básica" que es la causa de infelicidad y baja efectividad personal.

Señala que un método para reducir la ansiedad es la formulación de una imagen idealizada de sus capacidades y valores; este ideal tiene un efecto de sostener la autoestima. Por lo tanto, esta imagen idealizada juega un papel importante en cómo el individuo se valora.

Adler (1937) puntualizó que los sentimientos de inferioridad pueden producir baja autoestima. En este sentido señala 3 antecedentes que pueden tener una influencia negativa en la autoestima, que son:

1. **Inferioridad Orgánica** que serían las deficiencias físicas como la ceguera, diferencias en tamaño y fuerza.

2. **Con la aceptación, el apoyo y el estímulo de sus padres** los niños con inferioridad pueden compensar estas debilidades y aumentar su autoestima, sin tal apoyo son seres amargados.

3. **Sobre indulgencia**, los niños demasiados protegidos y mimados llegan a tener un valor irreal y no pueden establecer relaciones sociales maduras.

Estas características han sido relacionadas teóricamente con la autoestima y se forman por condiciones sociales caracterizadas por la aceptación, respeto, libertad de expresión e independencia.

El autoconcepto está significativamente relacionado con la satisfacción y el funcionamiento personal eficiente (Wylie, op. cit.). Se ha visto que las personas que buscan ayuda psicológica sufren sentimientos de inferioridad y desvalorización; estas personas se ven inferiores y se sienten incapaces de mejorar su situación y sin los recursos internos para tolerar o reducir la ansiedad originada por los eventos cotidianos y el stress (Roger y Dymond, 1954). Los psicólogos clínicos observan que las personas que dudan de su valor no pueden dar ni recibir amor, aparentemente por miedo a exponer sus defectos en la intimidad y el pensar que puedan ser rechazados. Consecuentemente evitan las relaciones íntimas y se sienten aislados (Fromm, 1941).

Otros estudios revelan que personas cuya ejecución no iguala sus aspiraciones personales se evalúan a sí mismos como inferiores, sin importar lo alto de sus logros, sólo valoran las metas personales deseadas. Los estudios clínicos continuamente demuestran que los fracasos y las condiciones que muestran los defectos personales son con toda posibilidad la causa principal de la ansiedad, estableciéndose una estrecha relación entre ansiedad y angustia; así la amenaza produce angustia y ansiedad que a su vez amenaza la autoestima de la persona.

La investigación de laboratorio y de campo apoya las expresiones de los psicólogos clínicos sobre la importancia de la autoestima en la experiencia

personal y la conducta interpersonal. Las investigaciones en el área de motivación sugiere que la búsqueda de aprobación y posición social, surge en gran medida del deseo de mantener una autoevaluación positiva.

La autoestima, ha sido estudiada en relación con otros procesos psicológicos como la conformidad, en los que se ha encontrado que una persona con autoestima baja es más susceptible de las presiones para conformarse (Berkowitz y Lundy, 1957). Janis y Field (1954) también indican que una persona con autoestima alta mantiene una imagen más o menos constante al respecto de sus capacidades e individualidad como persona, de tal manera que en la medida que el sujeto percibe como inconstantes sus habilidades, se conforma más a las normas del grupo al que pertenece (Misra, 1970).

Con respecto a la creatividad se ve que las personas con altos puntajes en autoestima son creativas (Crutchfield, 1961).

Así mismo, se ha visto que una actitud negativa hacia sí mismo, refleja la convicción del individuo de que es débil e inferior, lo que lo conduce a concluir que sus opiniones no son valiosas y que no puede influir en un grupo. Las actitudes también pueden reflejar expectativas del individuo de lo que le va a suceder en una nueva situación. Las expectativas de éxito o de experiencias favorables son resultado de una postura de confianza; pero las expectativas de fracaso y rechazo son resultado de aprensión, ansiedad y falta de persistencia (Sipola, 1935).

La estimación de los éxitos y fracasos presumibles reflejadas en la convicción del individuo de que es o no es capaz de lidiar con las situaciones que se le presentan, ha sido relacionado con la toma de riesgo y la toma de decisiones y estrategias adoptadas en la solución de problemas (Atkinson, 1964).

Sin embargo Steven, Shinobu y Darrin (2001) en su más reciente estudio encontraron, que existen diferencias culturales, en donde específicamente en

Japón el autoconcepto negativo sirve como un propósito funcional y ayuda a los individuos a corregir las áreas en las cuales encuentran déficit para esforzarse y ser mejores por medio de la retroalimentación del fracaso, lo que permite reafirmar su sentido de pertenencia con otros miembros del grupo; no siendo así en otras partes del mundo, ya que éste patrón de conducta no es recurrente en sociedades occidentales o americanas y mucho menos en el caso específico de la cultura mexicana.

2.3 ESTRUCTURA DEL SÍ MISMO

William James, indica que existen tres posibles influencias en la formación de sí mismo (1967 en Coopersmith, op. cit.).

- 1) Valores y aspiraciones del individuo
- 2) Empleo de estándares de éxito y status comunes dentro de una sociedad
- 3) El valor que él y los demás dan a su persona y todo lo referente a él (esposa, religión, casa, hijos, etc.)

James, resumiendo sobre los antecedentes del sí mismo, plantea la siguiente fórmula:

$$\text{sí mismo} = \frac{\text{éxitos / logros}}{\text{aspiraciones}}$$

Por lo que, si un individuo logra la mayor parte de sus aspiraciones se considera una persona capaz, valiosa, ya que los logros son medidos en relación

con las aspiraciones. Por el contrario, si sus metas están debajo de sus aspiraciones se considerará una persona de poco valor.

Profundizando en lo expuesto por James, Mead (1934, en Coopersmith, op. cit.) considera al sí mismo social y argumenta que en proceso de integración, el individuo interioriza las ideas y actitudes expuestas por las personas más representativas en su vida (observando sus acciones, actitudes y adoptándolas) para después manifestarlas como suyas. Esto puede ocurrir, incluso, de una manera inconsciente. Afirma dicho autor, que el hombre no es una isla en la evaluación que se haga de sí mismo. No importa qué tan aislado o independientemente se perciba, siempre trae consigo el reflejo de su grupo social.

Si el individuo se da un gran valor a sí mismo, indica que existieron personas claves en su vida que lo respetaron y consideraron; si se considera de poco valor, las personas dentro de su marco de referencia lo trataron como un objeto inferior.

De la formulación de Mead, se concluye que el sí mismo se deriva, en gran medida, del reflejo de evaluación de otros. El grado de la autoevaluación es la imagen en espejo de los criterios utilizados por las personas importantes del mundo social del sujeto; ya que cuando niño se internalizan estos criterios, el sujeto, entonces, observa la forma en que es evaluado por los demás y se valora de acuerdo a éstos.

Tres representantes de la corriente neo-freudiana han teorizado sobre los orígenes de la autoestima aceptando la interpretación social de Coopersmith sobre el origen de la personalidad.

Como representante de esta corriente, Sullivan (1938, 1945, Coopersmith, op. cit.) profundizó sus estudios sobre el sí mismo y afirma que el individuo está

constantemente alerta en contra de la pérdida lo que produce un sentimiento de ansiedad en el individuo. La ansiedad, a su vez, es un fenómeno interpersonal que se presenta cuando un individuo espera ser, o es, rechazado o denigrado por sí mismo o por otros.

Así mismo, Sullivan (1953 en Coopersmith, op. cit.) menciona que si se encuentran personas con autoestima baja se puede inferir qué personas significativas para el individuo le han denigrado y qué anticipa o percibe denigración en las circunstancias actuales. Dicho autor establece que la capacidad para enfrentarse a las amenazas de diferentes maneras y grados es aprendida. Manifiesta también, que para mantener un alto grado de estima es importante la habilidad para disminuir o evitar la pérdida de la autoestima.

Considerando un efecto negativo de un aislamiento social, Fromm (1941) y Rogers (1947) postulan que es importante que durante la infancia, el niño logre reconocimiento y libertad para expresar sus puntos de vista de las personas que lo rodean, para que una vez adulto tenga la posibilidad de buscar sus propias metas (en Coopersmith, op. cit.).

El contexto social tiene gran importancia, ya que el individuo al reunirse o integrarse a un grupo, disfruta de las ventajas que ello impone, como por ejemplo, los privilegios y apoyo. No obstante, esto conlleva a una autoridad a la que debe el integrante someterse.

Conjuntamente con Fromm (op. cit.) se tiene la contribución de Rogers (1951, en Coopersmith op. cit.). Dicho investigador no entra su discusión sobre el origen de la autoestima directamente, sino sobre las condiciones que pueden facilitar la auto-aceptación y la disminución del conflicto. Propone que todas las personas desarrollan una imagen de sí mismo, que sirve para guiar y mantener su ajuste con el mundo externo. Esta imagen es producto de la interacción con el ambiente familiar y social particular.

Cuando el individuo hace juicios duros o rechazantes sobre sí mismo, sufre, y ocasiona que su autoestima sea baja. Al respecto, Rogers (op. cit.) comenta que si el sujeto habita en un ambiente permisivo que facilite una expresión libre de sus ideas y afectos y no se somete a comparaciones duras, el individuo se reconoce y se acepta a sí mismo. Por lo tanto, Rogers concluye que los conflictos pueden evitarse si los padres y personas que son significativas para el niño aceptan sus puntos de vista y valores, haciendo hincapié en que para lograr lo anterior, no necesariamente se tiene que estar de acuerdo con él, sino solamente aceptarlo. Enfatiza que para lograrlo, se requiere de unos padres que estén dispuestos a aceptar diferencias y respetar a sus hijos.

Con base en la teoría del rol, Deutsch y Krauss (1979) hablan sobre el concepto de sí mismo (self) explicando que este se adquiere a través del proceso de interacción con el ambiente social, ya que el individuo no solo adquiere características como consecuencias de los roles que desempeña sino también empieza a desarrollarse el sentimiento que el individuo tenga de sí mismo. Este proceso se inicia en el aprendizaje que el individuo tiene de la reacción de los otros ante él mismo, y a su vez, empieza a reaccionar ante sus diferentes y propias acciones en espera de que los otros lo hagan. Es importante indicar que el self se origina al asumir puntos de vista de los otros. Estos autores describen al sí mismo como una estructura cognitiva que surge de la interacción entre organismo humano y su ambiente social.

Conjuntamente con los anteriores Newcomb (op. cit.), considera la formación de las conductas de rol para dar explicación a la conceptualización de sí mismo en el individuo. Manifiesta que existe una estrecha vinculación entre roles y el sí mismo, ya que la asunción de estos roles depende de que el individuo aprenda a auto percibirse a sí mismo en relación de los demás. Dicho aprendizaje, a su vez, está en función de la adquisición de marcos de referencia compartidos con el grupo.

Como parte de este proceso, el individuo adquiere actitudes hacia sí mismo como persona que está motivada a relacionarse de cierta manera con los otros miembros del grupo. Por lo expuesto, Newcomb (op. cit.) concluye, que existe una estrecha vinculación entre el rol y autoestima, afirmando que este último tiene un carácter social y describe el siguiente proceso en la formación de sí mismo:

a) Para poder satisfacer sus necesidades, el niño tiene que "asumir el rol del otro" logrando con ello, que aprenda a destacarse y a verse a sí mismo. Al ir descubriendo nuevas formas más complejas de satisfacer sus motivos de existencia, el niño adquiere motivos más complejos para proteger, y exaltar a su sí mismo como algo valioso.

b) El niño al aprender a auto percibirse, llega a valorarse.

c) Los grupos sociales son importantes en la formación de sí mismo, ya que los seres humanos no solo interactúan como miembros aislados, sino también como miembro de grupo y del desarrollo de las auto percepciones y de las auto actitudes que tienen lugar en las condiciones de vida del grupo.

d) El sí mismo tiene sus orígenes en las relaciones con los demás.

Lindgren (op. cit.), coincide con Newcomb (op. cit.) y expone que es a través del proceso de identificación y recompensas recibidas durante la infancia, como se aprende a reaccionar ante uno mismo como si fuese uno objetos con ciertas cualidades. El modo en que los demás reaccionan ante uno proporciona indicios de la manera en que se debe comportar.

Por lo que, cuanto más cerca esté la percepción de la opinión de los demás, más posibilidades hay de que la conducta sea reforzada, sucediendo lo contrario cuando la conducta es incompatible con la opinión ajena.

Teniendo como punto de referencia otras investigaciones, Coopersmith (op. cit.), indica que son varias las condiciones y experiencias asociadas con el desarrollo de las actitudes positivas y negativas hacia el self que están fundamentadas en las defensas, valores, aspiraciones y éxito.

Este último varía de acuerdo a cada individuo. Sin embargo, en la cultura occidental se pueden determinar cuatro indicadores de éxito. Cada uno de ellos proporciona sus propios criterios de juicio que determinan el logro del objetivo y todos proporcionan una sensación de incremento de la autoestima, si son alcanzados.

Los cuatro criterios empleados en la definición de éxito son:

Poder: La habilidad de influir y controlar a otros (se mide con el respeto y reconocimiento que el individuo recibe de los demás y el peso que se le da a sus opiniones y derechos).

Importancia: La atención, aceptación y afecto de los otros hacia el individuo (se mide por la preocupación, atención y amor expresado por otros).

Virtud: La adherencia hacia estándares morales y éticos (se caracteriza por la afiliación a principios religiosos).

Habilidad: La ejecución exitosa al enfrentarse a las exigencias propias para el logro (se mide por los altos niveles de ejecución de las tareas que desempeña).

Un individuo puede desarrollar un alto autoconcepto si alcanza logros notables en cualquiera de las cuatro áreas. Sin embargo, al lograr mucho éxito

en una área que no considere importante, el individuo puede clasificarse como poco válidos, provocando con ello, una autopercepción baja de sí mismo.

Valdéz (1994) refiere que el autoconcepto está 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.

Resumiendo, de todas las investigaciones revisadas se puede concluir que existen cuatro factores relevantes que contribuyen al desarrollo del autoconcepto:

El primero y el más importante es la cantidad de respeto, aceptación e interés que un individuo recibe de las personas que son importantes para él. Así, nos evaluamos como somos evaluados.

Un segundo factor, que contribuye a la autoestima es la historia de triunfos y el estatus que se alcanza; generalmente los triunfos brindan reconocimiento y son derivados del status que se tiene en la comunidad.

El tercero, el individuo obtiene únicamente, en las áreas que personalmente le son significativas. Así, las experiencias son interpretadas y modificadas de acuerdo con los valores y aspiraciones individuales.

Un cuarto factor se refiere al control y defensa, que son las capacidades individuales para definir un evento con consecuencias e implicaciones negativas de tal manera que disminuya su valor. En este sentido el individuo puede minimizar, distorsionar o suprimir las acciones degradantes provenientes de los que le rodean, así como las fallas o fracasos de sí mismo. Así, puede rechazar el juicio de otros o inversamente ser muy sensibles a los juicios de otra gente.

Partiendo de la importancia que tiene el autoconcepto en el individuo y que desempeña un papel importante tanto en su personalidad como en su

comportamiento social fortaleciendo la utilización de estrategias para la resolución del conflicto, en donde consideramos que a mayor autoconcepto mayor uso de estrategias positivas y a menor autoconcepto mayor uso de estrategias negativas para la resolución del conflicto en pareja.

CAPITULO II

LA RELACIÓN DE PAREJA

2.1 DEFINICIÓN DE RELACIÓN DE PAREJA

Las relaciones interpersonales han sido por mucho tiempo un tema medular en el área de la atracción. Se puede concebir como relaciones personales: Una serie de pasos interlazados que se dan a través del tiempo que determinan y definen el nivel de acercamiento e intimidad que perciben los sujetos involucrados (Díaz Loving, 1996) o bien, cualquier asociación característica entre dos o más personas que involucre cierta interacción y que pueda tener diversos fines, ya sea sólo un encuentro casual, una amistad o una relación de pareja (Sánchez, 1995).

Las relaciones íntimas han recibido gran cantidad de definiciones (Perlman y Fehr, 1987), sin embargo todas enfatizan en menor o mayor medida las siguientes características: interdependencia conductual, satisfacción de necesidades y apego emocional (Brehm, 1992).

La interdependencia conductual se refiere al impacto mutuo que ejercen uno sobre el otro los miembros de una pareja (Berscheid y Peplau, 1983 en Brehm, op. cit.) lo que cada uno hace afecta lo que el otro quiere hacer. Esta interdependencia que se presenta frecuentemente, se caracteriza por ser fuerte, variable y perdurable a lo largo de las relaciones íntimas.

En cuanto a la satisfacción de necesidades, Weiss (1969) afirma que en las personas existen cinco necesidades importantes que sólo pueden satisfacerse mediante las relaciones que se establecen con las demás personas, las cuáles son las siguientes:

1. **De Intimar:** siempre es necesario contar con alguien con quien poder compartir nuestros sentimientos libremente.
2. **Por una Integración social:** se refiere al tener a alguien con quien compartir nuestras preocupaciones e intereses.
3. **De cuidar a alguien:** en ocasiones uno desea sentir que existe alguien que requiere de nuestra atención y protección para estar bien.
4. **De asistencia:** alguien que nos ayude en las situaciones que nos resultan difíciles en la vida.
5. **De afirmación de nuestro valor:** el que exista alguien que nos diga que somos importantes, que somos únicos e insustituibles.

Las relaciones son consideradas gratificantes, cuando los miembros de la pareja satisfacen las necesidades del otro compartiendo sus sentimientos y secretos, discutiendo asuntos prácticos de la vida cotidiana, ayudándose y brindándose mutuamente palabras de aliento y apoyo.

Otra característica importante de las relaciones íntimas es el apego emocional, que se refiere a los sentimientos de amor y afecto que cada uno de los miembros de la pareja mantiene por el otro.

Sin embargo, no todas las relaciones íntimas son iguales, sino que varían en dimensiones tales como:

- Intensidad
- Compromiso
- Emoción
- Sexualidad
- Género

Las relaciones personales no ocurren en un vacío, sino que se dan dentro de un contexto social y cultural que afecta el tipo de relaciones que se establece, las

normas por las que se rigen las personas dentro de sus relaciones, así como las conductas consideradas como aceptables o inadecuadas y los sentimientos que surgen ante la gente que nos rodea.

Con la finalidad de establecer un método sistemático, riguroso, estructural y funcional, que permita definir, categorizar, diagnosticar y, por lo tanto, indicar la relación y temporalidad de una serie de variables vinculadas a las relaciones de pareja, (Díaz Loving, op.cit) propone establecer una estructura teórica y explicativa basada en una perspectiva histórico-bio-psico-socio-cultural que dé orden al accidentadamente delineado territorio de las relaciones de pareja.

De esta manera propuso una teoría que concibe aspectos históricos y por lo tanto de la evolución y desarrollo de cada concepto a través de las culturas: factores biológicos, vinculados primordialmente a las necesidades básicas del ser humano de vivir en compañía y en forma interdependiente y social; psicosociales, que apuntalan las normas, papeles y estatus intrínsecos a las relaciones del ser humano, así como los procesos de formación de impresiones, atribución e influencia social, presentes en el acontecer cotidiano y que afectan a las expectativas, actitudes, perspectivas, valores y percepción; en fin la visión subjetiva de cada individuo de las emociones e intercambios, tanto conductuales como cognoscitivos, que se dan en la relación de pareja; y por último, culturales ya que los matices, las formas, los colores y, todas esas distinciones de cómo es que debemos comportarnos para demostrar e interpretar los afectos, se dan dentro de un contexto cultural (Díaz Loving, 1999).

Bajo esta misma perspectiva se encuentra que en cada cultura y sociedad existen normas o reglas compartidas por todos los miembros sobre los cuáles son las conductas típicas, esperadas y deseables que cada persona debe realizar. Así dentro de la cultura mexicana, la relación de pareja, como cualquier otro aspecto de la vida cotidiano, contiene creencias subyacentes que son aceptadas como verdaderas y casi incuestionables.

El macro sistema socio-cultural en el que un individuo se desarrolla es un elemento esencial, significativo y determinante de las relaciones de pareja y de cualquier proceso psicológico de la vida. Este ecosistema se caracteriza por crear grupos con atributos culturales, objetivos de sus miembros y un estilo de vida en común (Díaz Loving, op. cit.).

Partiendo de esto es de suponerse que la relación de pareja, enmarcada dentro de un contexto socio cultural específico, se encuentra regida o determinada por premisas histórico-socio-culturales específicas. Con base en la Teoría Bio-Psico-Social-Cultural de la Relación de Pareja (Díaz Loving, op. cit.) se exploran y reconocen las normas inherentes a las relaciones interpersonales para la cultura mexicana, a través de la construcción y validación del inventario de Premisas Histórico Socio Culturales de la Pareja Mexicana (Sánchez, 2000). La necesidad de explorar las normas, reglas y papeles específicos de la interacción humana, idiosincráticas a cada grupo cultural, que forman parte de lo que Triandis (1994) denomina Cultura Subjetiva, se basa en la idea de que regulan la forma en que se desarrollan las interacciones íntimas. En el modelo de Díaz Loving, op. cit. estas restricciones particulares, emanan directamente del macrosistema cultural.

Las dimensiones evaluadas por el inventario de las Premisas Histórico-Socio-Culturales de la pareja, reflejan las normas introyectadas sobre el desarrollo, mantenimiento, disolución de la pareja y sobre los aspectos tradicionales que reflejan creencias más antiguas en la sociocultura mexicana.

El primer factor de la Premisas Histórico-Socio-Culturales de la Pareja es denominado "Conflicto - Separación" y se refiere al papel que tiene el conflicto en el papel de la separación entre los miembros de la pareja. Donde el autoconcepto juega un papel importante en la cultura y personalidad del individuo dentro de la cual existen normas de interacción social y la respuesta que se da al conflicto en gran medida parece depender de los objetivos que se persiguen, ya sea alterar la conducta del otro, perseverar en las metas propias, mejorar la calidad de la relación, entre otras.

CONFLICTO

2.2 DEFINICIÓN DE CONFLICTO

A lo largo del estudio del conflicto han surgido diversas definiciones, que enfatizan diferentes aspectos de lo que implica el conflicto, de manera que Peterson (1983) define el conflicto como un proceso interpersonal que ocurre cuando las acciones de una persona interfieren con las acciones de otra. Sin embargo hay quien afirma que el conflicto no está constituido sólo por conductas, por lo que surgen definiciones que enfatizan también los sentimientos, como Montgomery (1989) que dice que el conflicto es el proceso de interacción, breve o a largo plazo, en el que uno o ambos miembros de la pareja se sienten inconformes con cierto aspecto de su relación y tratan de solucionar esto de alguna forma. Los intentos de solución incluyen ajustes individuales físicos y la interacción entre la pareja.

Cahn (1990) va más allá del dominio del conflicto interpersonal al que definió como la interacción entre personas que expresan sus intereses, puntos de vista u opiniones opuestos. Y enfatizando todos los aspectos Rubin, Pruitt y Kim (1994) dicen que el conflicto incluye no sólo acciones, sino los objetivos, planes y aspiraciones de las personas. En realidad, la definición asignada al conflicto depende en gran medida de los objetivos del estudio y existen ocasiones en las que basta con considerar los aspectos centrales del fenómeno del conflicto interpersonal, así se puede afirmar simplemente que el conflicto interpersonal se refiere a la incompatibilidad entre las personas (Canary, Cupach y Messman, 1995).

2.3 ORIGEN DEL CONFLICTO

El conflicto en parejas esencialmente ocurre cuando existe desacuerdo, diferencias o incompatibilidad en las mismas, de manera que la mayoría de ellas no aceptan fácilmente esta conducta, ya que se ha visto que el conflicto varía dependiendo del tipo de relación, grado y complejidad.

Los mecanismos inconscientes que están influyendo en la dinámica de la relación de pareja y, por lo tanto, en las motivaciones de la elección de un(a) compañero/a para constituir una pareja, tiene su origen en las fantasmas inconscientes, que constituyen el fondo emocional de la atracción mutua; pero también son la base que determina la intensidad de los conflictos de la pareja (Bobé y Pérez, 1994).

Esta etapa de conflicto se caracteriza por una intensa carga afectiva, donde se presentan un gran número de emociones, cogniciones y conductas, que van desde lo que se puede considerar como positivo hasta lo negativo, además de que cuando las parejas atraviesan por este período, todo su contexto se ve afectado, por ello, un gran número de investigadores han dedicado su trabajo al estudio de este complejo fenómeno dentro de las relaciones de pareja (Díaz Loving, 1999).

Desde una perspectiva de la comunicación del conflicto, Cahn (1990) identificó tres tipos diferentes de comunicación que explican el enfoque que la mayor parte de la investigación sobre conflicto en las relaciones íntimas ha adoptado.

- **Desacuerdos Específicos:** Algunos investigadores se centran en un acto o interacción específica de comunicación, por ejemplo, una discusión en particular. Algunas veces tal desacuerdo es referido como una diferencia de opinión, una queja, una crítica, una respuesta hostil / coercitiva, una conducta defensiva o una acción displacentera.

- **Discusión sobre Solución de Problemas:** Otros investigadores se centran en una situación de comunicación conocida como sesión de negociación o de regateo o discusión de solución de problemas, que puede tratar sobre un problema actual, que consiste en más de un tema de conflicto.

- **Relaciones infelices / en disolución:** Finalmente, otros investigadores estudian el patrón general de comunicación característico de parejas disfuncionales, de matrimonios tormentosos, y parejas que reportan sentirse infelices, insatisfechas, inadaptadas o en busca de ayuda.

También sobre la frecuencia de conflicto en las relaciones de pareja, dicen otros autores que frecuentemente utilizaban 3 supuestas **guías de procesos de solución:**

1º. Suposición en el conflicto normalmente esencial e inevitable donde usaban tres conceptos que reflejaban características para cerrar el vínculo en la relación (Kelley, 1971; Noller y Feeney, 2000).

a) **Interdependencia:** es un requisito indispensable o fundamental para cerrar el conflicto en la relación en la cual el individuo se envuelve recíprocamente, fuertemente, con frecuencia y con diversos impactos en otras situaciones. Esto ocurre con frecuencia y para cerrar las relaciones que tienen un impacto íntimo para salirse (divorcio, identidad).

b) **Incompatibilidad individual en metas, fines, etc:** es considerada como un conflicto de raíz (Peterson, op. cit.).

c) **Resoluciones limitadas:** en estudios con personas con conflictos aciertan que los individuos deben tener motivaciones para avanzar en intereses y metas en relación con otros familiares, para ver distintas estrategias en el caso de que ocurra conflicto íntimo en relaciones, es muy importante e interesante ver cómo se integra el individuo con su pareja.

2°. Suposición cuando el conflicto es inherente en las metas y como resultado es destructivo o constructivo, tiene impacto en la relación.

El **destructivo** tiene emociones negativas como puede ser la agresión física (Coyne y Downey, 1991; O'Leary y Smith, 1994).

Más recientemente, muchas de las personas que formaron parte del estudio sobre las suposiciones tenían que admitir o confesar la función **constructiva** del conflicto en porción de la señal percibida de amenaza personal y social, para facilitar un reajuste y cambiar y para aumentar la unión y la intimidad (Gottman, 1994).

3°. Suposición el conflicto es un proceso (Peterson, op. cit.) con cuatro distinciones pero interrelacionadas, incluyendo conceptos, usando bases de orientación de conflicto, conflictos de interés y respuestas al conflicto (Feldman y Ridley, 2000) :

- Consecuencia del conflicto para abarcar un número de elementos incluidos para posteriormente resolver el conflicto específico.
- Orientación sobre el conflicto referente a actitudes, evaluaciones, tolerancia y aceptación del mismo en la relación.
- En el interés del conflicto existen diversas opiniones respecto a las metas e intereses e incompatibilidad respecto a los padres.
- Respuestas ante el conflicto incluyen diferentes reacciones y métodos de solución, respecto a los intereses del conflicto, tácticas del conflicto, estrategias del conflicto, viéndose diversas escalas en la resolución y su interés por el mismo.

Por lo tanto para finalizar el estudio de dichos autores anteriormente mencionados reportaron que los individuos estaban más alejados, que intentar comprender el conflicto en la relación y respondían más ansiosamente respecto a su pareja para dar un adecuado ajuste en la relación. En gran parte los

avances para comprender respuestas ante el conflicto en parejas requieren de más estudios de acoplamiento y análisis de atracción.

2.4 MANEJO DE CONFLICTO

Se ha encontrado que la frecuencia del conflicto parece menos importante para el funcionamiento de la relación que el manejo que se hace de éste durante la interacción. Pese a que las parejas pueden ser educadas sobre la forma en que deben de manejar sus conflictos dentro de sus relaciones sociales, la elección sobre la estrategia a utilizar depende de diversos factores como el tipo de problema que se presenta, el compromiso con la relación y la pareja, la distribución del poder, la presión social, entre otros (Cahn, 1992).

Como Strauss (1979) menciona, un factor clave que diferencia lo que el público y muchos profesionales consideran como familias altamente conflictivas, no es la existencia del conflicto por sí, sino las maneras inadecuadas o insatisfactorias de manejar y resolver los conflictos que son inherentes a la familia.

Las situaciones conflictivas de las familias de origen pueden ser reparadas en la constitución de una pareja en la que se puedan vivir nuevas perspectivas, habiendo superado los miembros de la pareja el posible resentimiento por los problemas vividos en la propia infancia; podrán educar a sus hijos de una manera satisfactoria, sin vivirlo como un reto a la manera como fueron educados; si fuera un reto la reparación no hubiese tenido éxito (Bobé, op. cit.).

Una pareja satisfactoria y con buenas perspectivas es la que tiene la capacidad de dar y recibir, de poder afrontar los sentimientos de frustración y hostilidad, de soportar las diferencias individuales. Una pareja que vive estas condiciones es aquella en la que hay un intercambio, cooperación, creatividad, resolución de la tensión dialéctica; capacidad de objeto interno de la pareja de tipo total (no

parcial como, por ejemplo, que uno sea exclusivamente el perseguidor y el otro exclusivamente la víctima), sin identificaciones proyectivas masivas. Es decir, con capacidad de reparación, que conducirá al crecimiento y desarrollo de la pareja (Bobé, op. cit.).

Por ejemplo, la flexibilidad vs. la rigidez en los patrones de conflicto diferencian a las parejas satisfechas de las insatisfechas y a las familias sanas de las disfuncionales (Silars y Wilmont, 1994 en Canary y Messman, op. cit.) .

Además se ha encontrado que las parejas románticas satisfechas demuestran la habilidad para manejar el conflicto sin intensificar la severidad del problema (Bochner y Eisenberg, 1987 en Canary y Messman, 2000) .

Las investigaciones sugieren que el modo en que las personas manejan sus conflictos contesta una pregunta fundamental sobre la calidad de sus relaciones personales en un nivel práctico. Si la gente desea conocer la calidad de sus relaciones, deberían prestar atención a la forma en que manejan sus conflictos. El manejo que se hace de los conflictos afecta y refleja como las parejas definen sus relaciones.

Cualquier experiencia puede ser fuente de autoconcepto favorable y/o desfavorable, ya que no todos los individuos suelen responder de la misma manera ante un estímulo. La interpretación que el individuo haga de los hechos varía conforme a sus valores, aspiraciones y habilidades para manejar situaciones molestas y ambiguas. La manera de enfrentarse ante la amenaza e incertidumbre representa la forma individual del sujeto para defenderse contra la ansiedad, es decir, contra su devaluación. Existe un gran número de defensas contra la devaluación siendo una de ellas las racionalizaciones. Para Coopersmith (op. cit.) la defensa no solo es un medio de atacar la ansiedad, sino también una definición e interpretación que antecede a cualquier evento y que lleva al individuo a suponer una actitud más activa o pasiva frente a su sociedad.

No obstante Cass, Stets y Burke (1999) son unos de los investigadores que mencionan de forma limitada algunas consideraciones sobre la interacción de algunos de los elementos que conforman el planteamiento de la investigación, y que parten del concepto de cómo nos autoobservamos y somos observados y aceptados en la relación de pareja, situación que sin embargo, no alcanza a definir y evaluar de forma contundente el Conflicto de Pareja.

En cuanto a las estrategias de resolución de conflicto las partes involucradas en el mismo intentan resolverlo constructivamente, muchas veces estriban en entender cada punto de vista, cada diferencia étnica, género, familia y experiencias de la vida, así como perspectivas culturales.

A través de la resolución de conflictos se reconoce la importancia potencial de las diferencias individuales en el proceso de la negociación y su resultado.

Las investigaciones de Sandy, Boardman y Morton Deutsch (2000) en ésta área han dado como resultado pocas líneas de aplicación práctica. La información concreta de la personalidad puede ofrecer herramientas adicionales para verificar a los practicantes y probar las investigaciones futuras sobre conducta.

Como las características personales predisponen a un individuo a responder con ajustes de la negociación, más efectivamente entre ambas partes al:

1. Mostrar y entender lo psicológico como un sustantivo dentro de los intereses fundamentales del conflicto, particularmente aquellos intereses que podrían ser reconocidos o irreconocidos considerados como no personales.
2. Responder a manera de facilitar un proceso de resolución constructivo, sin llegar a determinar un punto final.
3. Generar una solución satisfactoria para conocer las necesidades prioritarias de ambas partes.

Comunicación durante el conflicto.

Al ver la interacción del conflicto como un ejercicio de dominancia, donde los cónyuges tratan de influir sobre el otro cuando se presentan metas incompatibles, Koren, Carlton y Shaw (1980) crearon cuatro categorías de comportamiento verbal y no verbal que las parejas despliegan en sus encuentros de conflicto.

Propuesta de Solución: Argumentos de hecho, propuestas de solución (por ejemplo, "Vamos a hablar más seguido").

Crítica: Comentarios críticos ("Nunca me escuchas").

Pregunta: Búsqueda de hechos, opiniones o sentimientos de otros ("¿qué pasó?" "¿Cómo te sentiste?").

Sensibilidad: expresar reconocimiento, acuerdo o aceptación de los intentos de influencia del otro. ("Estoy de acuerdo", "Vamos a hacer eso").

Basado en la afirmación de que los actos verbales comunicativos son determinantes clave de la satisfacción marital, Ting Toomey (1983) proporcionó el sistema de Codificación de Negociación Intima (INCS) para medir las conductas de interacción verbal video grabadas de una pareja cuando sostienen puntos de vista diferentes sobre el mismo tema. Centrándose en tres tipos de comportamiento verbal:

- 1) **Verbal Integrativo** (confirmar, coacción, comprometerse y estar de acuerdo)
- 2) **Verbal desintegrativo** (confrontar, quejarse, defenderse y estar en desacuerdo)
- 3) **Verbal descriptivo** (preguntas y descripción socioemocional, preguntas y descripciones orientadas a la tarea).

Tradicionalmente, la investigación sobre el conflicto favorece la resolución de los mismos y, por consiguiente, la confrontación directa (comunicación, discusión, etc.) en lugar de la evitación.

Duck (1988) al afirmar que no todos los conflictos son malos, sugiere que los conflictos sin resolver colocan a las parejas en un curso al deterioro.

Por su parte Lloyd y Cate (1985) sostienen que cuando las parejas son incapaces de resolver los conflictos se sienten mal respecto a tales temas y empiezan a desarrollar dudas sobre el otro, que conducen finalmente a la ruptura.

Diferencias en la comunicación durante el conflicto entre parejas satisfechas y parejas insatisfechas.

La perspectiva sistémica interaccionista (Cahn, op. cit.) ve al conflicto como una forma de comunicación diádica que se clasifica como positiva o negativa al referirse a sus efectos sobre la naturaleza íntima de la relación de pareja. En la mayoría de las parejas insatisfechas, la comunicación de conflicto negativa es definida típicamente como: afecto negativo, conducta coerciva/ controladora, intensificación, rigidez y evitación del conflicto

Afecto Negativo

Cuando las parejas insatisfechas se encuentran en conflicto, se basan más en un tipo de comunicación llamada mensajes de afecto negativo (o de castigo, aversivo).

Además estos patrones son penetrantes, invadiendo incluso las interacciones de la pareja diarias más mundanas y frecuentes.

Las parejas insatisfechas en comparación con las satisfechas entregan menos reforzadores y más castigos, y exhiben una tasa menor de reforzadores – castigos.

Así mismo se ha encontrado que las parejas insatisfechas, muestran una mayor tasa de conductas aversivas (Bircher, Weiss y Vincent, 1975) expresan más crítica, culpa y acusaciones y son menos sensibles (Koren et al., op. cit.) y muestran menos conductas de solución de problemas y reforzadores (Vincent, Weiss y Bircher, 1975) que las parejas satisfechas.

Por su parte Ting-Toomey (op. cit.) descubrió que en comparación con las parejas satisfechas, las insatisfechas son más propensas a comenzar un conflicto atacándose directamente con críticas y afirmaciones negativas, siguiendo con intentos de justificarse a sí mismos y culpar al otro.

Cuando se monitorean las reacciones fisiológicas de los cónyuges durante el conflicto, las investigaciones han mostrado que la excitación fisiológica se encuentra asociada con insatisfacción marital, e incluso la predice en un período de cinco años posteriores (Levenson y Gottman, 1985).

Así mismo Gottman (1979 en Cahn, op. cit.) observó que las parejas insatisfechas eran más propensas que las parejas satisfechas a utilizar quejas cruzadas y quejas recíprocas, y menos propensas a involucrarse en secuencias de validación.

Conductas coercivas/controladoras

Las investigaciones sobre este tema han revelado que durante la interacción del conflicto está asociada con relaciones maritales poco satisfactorias. Las parejas que se involucran en conductas de control cuando resuelven sus conflictos se encuentran menos insatisfechas con sus relaciones que las personas que no emplean tal comportamiento (Billings, 1979).

En las relaciones íntimas con frecuencia aparecen diferencias entre hombres y mujeres respecto al empleo de mensajes de control. De acuerdo con Raush et al. (1979) las mujeres aprenden mejor que los hombres a manipular la comunicación

emocional, debido a que tradicionalmente han constituido un grupo con menor poder y más dependencia hacia los hombres. Estos autores afirman que mientras los esposos parecen ser más independientes, sus esposas muestran más efectos de coerción y se enfrentan a sus esposos desde una posición de menos poder.

Sin embargo Baker – Miller (1977) aseguran que los hombres emplean la coerción con el fin de mantener el control, mientras que las mujeres intentan hacer felices a los demás para satisfacer sus necesidades. Estos estudios sugieren que es más probable que los hombres sean coercitivos y controladores con los demás que las mujeres.

Intensificación: Reciprocidad Negativa.

Una vez que uno de los miembros de la pareja ha presentado hostilidad, Gaelick, Bodenhausen y Wyer (1985) muestran que es muy probable que se intensifique en frecuencia a lo largo del tiempo dentro de la interacción. Tanto en las parejas insatisfechas como en las satisfechas, la conducta de comunicación negativa es más probable que sea recíproca que la comunicación positiva (Margolin y Wampold, 1981).

Las investigaciones indican que la reciprocidad del afecto negativo es simétrica, sin embargo, Levenson y Gottman (op. cit.) hablan en detalle de diferentes tipos de mensajes de afecto negativo que revelan que casi el 78% del afecto negativo de los esposos consiste en enojo y contienda, mientras que solo cerca del 7% del afecto negativo de las mujeres es de este tipo. La mayor parte de sus expresiones de afecto negativo consiste en tristeza y miedo (93% aprox.)

Por lo general la mujer responde con miedo al enojo de su pareja, lo que sugiere una estructura de dominancia y asimetría en la estructura secuencial.

Rigidez.

La investigación sugiere que las interacciones en las parejas insatisfechas muestran un mayor grado de estructura y las conductas de cada miembro de la pareja son más predecibles de lo que ocurre en las interacciones de las parejas satisfechas (Cahn, op. cit.).

Evitación del Conflicto.

Una forma de manejar el conflicto es molestar o emplear el humor, que han sido considerados métodos indirectos para expresar emociones inaceptables sobre temas amenazantes o vergonzosos.

Alberts (1990) encontró que el humor benigno consiste en bromas sobre uno mismo, sobre la relación o sobre la pareja de una manera amable. Mientras que el humor hostil incluye bromas sobre la pareja de forma negativa, particularmente con sarcasmo.

Otras conductas de evitación incluyen la negación de conflicto, el cambiar de tema, afirmaciones contradictorias sobre la presencia de conflicto, afirmaciones que dirigen el núcleo de la conversación lejos de los temas de conflicto y afirmaciones abstractas, indirectas, carentes de compromiso (Cahn, op. cit.).

Intensificación y Amenazas.

Una vez que las parejas se involucran en conflictos, Peterson (op. cit.) cree que se pueden seguir dos caminos; la intensificación o la negación. Peterson ve la intensificación del conflicto como generalización de los temas de atribución de la culpa a la otra persona, ataque personal, demandas intensificadas y amenazas. La intensificación eventualmente conduce al término de conflicto, pero el

camino que se sigue puede serpentear, conduciendo a la separación, a la reconciliación y/o a la negociación.

Si la intensificación y las amenazas continúan, las parejas pueden sentirse atrapadas. Empiezan a hacer afirmaciones y a tomar acciones que los comprometen en posiciones en las que la retirada parece inconcebible y puede producir que se quede mal. Se tiene invertido como para darse por vencido.

El manejar el conflicto adecuadamente resulta difícil para la mayoría de las personas, algunas de las explicaciones para la intensificación del conflicto se basan en dos hipótesis:

- 1) La Hipótesis del Déficit de Habilidades de Comunicación
- 2) El Conflicto como Manejo de Estrés, a continuación se presentan sus supuestos.

1) Hipótesis del Déficit en las Habilidades de Comunicación:

El manejo del conflicto evalúa las capacidades de las personas para emplear estrategias adecuadas y efectivas. Como Sillars y Weisberg (1987 en Canary y Messman, op. cit.) hacen notar; conforme se intensifican los conflictos, las conversaciones se vuelven cada vez más impulsivas, emocionales e improvisadas. Por lo tanto en el grado en que los conflictos son profundizados e inconstantes, es menos útil considerar la comunicación como un acto instrumental diseñado para resolver temas centrales y resulta más apropiado ver la comunicación como un evento expresivo y relacionado con metas y consecuencias ambiguas.

Zillmann (1990) mostró como las reacciones fisiológicas para la intensificación del conflicto surgen cuando las parejas avivan el enojo del otro. Zillmann resume las reacciones a la intensificación del conflicto como sigue:

La intensificación del conflicto puede conceptuarse como una secuencia de provocaciones, cada una desencadenando una reacción excitatoria que se

materializa rápidamente y se disipa lentamente. Conforme ocurre una segunda reacción favorable antes de que la primera se disipe, la segunda reacción se combina con el final de la primera. Si ocurre una tercera reacción antes de que la segunda y la primera se hallan disipado, esta tercera reacción se combina con el final de las dos reacciones previas.

La naturaleza emocional y de tobogán del conflicto sugiere que el déficit de habilidades de comunicación aplica potencialmente a todos los que se involucran en conflictos dentro de una relación.

La hipótesis del déficit de habilidades de comunicación sostiene que la gente en relaciones cercanas permiten que el conflicto se intensifique debido a que carecen de la habilidad comunicativa de controlarse a sí mismos o a los demás (Marshall, 1994 en Canary y Messman, op. cit.).

Esta hipótesis también se refleja en la investigación sobre apoyo y conflicto, donde las personas que se ponen en la perspectiva de su pareja promulgan estrategias de manejo de conflicto constructivas y por lo tanto, son más propensas a tener éxito que las personas que no lo hacen (Amaga y Rusbult, 1998).

2) El conflicto como Manejo de Estrés:

La investigación sobre estrés y patrones de afrontamiento individuales al estrés implican el papel que tiene el estrés diario sobre el manejo comunicativo del conflicto. Por ejemplo, Bolger y Zuckerman (1995) reportan que el estrés estaba poderosamente vinculado al conflicto interpersonal y encontraron que los participantes altos en neuroticismo reportaron más conflictos y una frecuencia mayor de respuestas de afrontamiento de auto control y de confrontación hacia tales conflictos. Para los participantes altos en neuroticismo, tanto las estrategias de auto control y confrontación estaban positivamente asociadas con enojo y

depresión, y las tácticas de escape-evitación estaban positivamente asociadas con enojo y depresión.

Los resultados de Bolger y Zuckerman (op. cit.) sugieren que la gente altamente neurótica se involucra en más conflictos interpersonales, encuentra tales conflictos personalmente absorbentes, emplean una mayor variedad de respuestas de afrontamiento al conflicto, pero sienten que las respuestas de afrontamiento fallan.

Las características demandantes de los conflictos diarios afectan probablemente las reacciones de las personas hacia los demás. La gente bajo estrés considera principalmente sus propias metas personales, mientras que aquellos que disponen de tiempo para reflexionar consideran las necesidades de identidad de las otras personas y deciden reforzarlos o castigarlos de acuerdo a sus necesidades. El comportarse constructivamente en respuesta al comportamiento negativo de las parejas requiere de tiempo para enfocarse en más que la presión inmediata para responder (Yovetich y Rusbult, 1994).

Modelo de Gottman del Debilitamiento de la Relación

En un intento por explicar como las parejas progresan hacia el divorcio, Gottman (1994) afirma que la conducta de manejo de conflicto negativa causa cambios preceptuales que conducen a creencias desfavorables sobre la pareja. Gottman llama a su teoría un "modelo en cascada", donde primero se observa un declive en la satisfacción marital, que conduce a la consideración de la separación o el divorcio, que lleva a la separación, que dirige al divorcio.

De acuerdo con Gottman (op. cit.) las conductas de conflicto negativas conducen a reacciones emocionales que él llama flooding o inundación o sentimientos de estar "sorprendido, abrumado y desorganizado por la expresión de la pareja de emociones negativas". Cuatro conductas negativas son

particularmente corrosivas y se hipotetiza que ocurre en una secuencia general: Quejarse / criticar conduce al desprecio, que lleva a la defensividad y por último al obstruccionismo.

Estas conductas negativas llevan a una experiencia extrema del flooding o inundación que Gottman nombró excitación fisiológica difusa, que se caracteriza por un incremento en la presión sanguínea, en la tasa cardíaca, en la transpiración y otros síntomas de "pelea-huída" (Gottman, op. cit. Levenson y Gottman, op. cit.).

Un individuo percibe los mensajes de su pareja en uno o dos modos: de manera benigna (neutral o positiva) o de modo auto-defensivo (que es una respuesta natural a los mensajes negativos) (Gottman, op. cit.). En términos del modo auto-defensivo, dos reacciones comunes derivan de la negatividad de la pareja:

- a) Daño, desilusión y ataque percibido, la percepción de "víctima inocente" en la que una persona está en una postura de prevención del ataque percibido, y
- b) Daño, desilusión e "Indignación justificada" en la que una persona se encuentra ensayando venganza.

La absorción en negatividad previene a las personas de interactuar con sus parejas de modos funcionales. La negatividad continua y las reacciones de defensividad establecen un punto de comparación que las conductas prosociales positivas no pueden modificar.

El cambio de atribuciones benignas a hostiles representa un golpe abrupto en la percepción del bienestar de cada uno. Las conductas negativas ocasionan que uno se sienta inundado y que haga atribuciones globales y estables de la conducta de la pareja, y esto conduce a la distancia y el aislamiento, cambiando la historia del matrimonio y la disolución. Por otro lado, las parejas satisfechas hacen un balance de las conductas negativas y positivas y experimentan una sensación de bienestar.

CONFLICTO CONSTRUCTIVO VS. CONFLICTO DESTRUCTIVO

Durante la resolución de conflicto constructivo, las diferencias se discuten abiertamente, y los esposos se ayudan mutuamente en su solución de problemas compartida, y al buscar soluciones aceptables mutuamente para sus desacuerdos (Noller, Feeney, Sheenan y Peterson, 2000).

Algunos estudios han indicado que la confrontación positiva y constructiva puede no sólo resolver los problemas, sino también reestablecer la intimidad y la satisfacción mutua con la relación. Por ejemplo, Koren et al. (1980) observaron las conductas de interacción de las parejas, los logros de solución de los problemas y la satisfacción con los resultados, y encontraron que la naturaleza de la interacción es la que contribuye a que se produzca satisfacción o insatisfacción.

Koren et al. (1980) afirman que: **(1)** la sensibilidad con la pareja está asociada con el logro en la resolución en la resolución del conflicto y la satisfacción de la pareja con los resultados. **(2)** la crítica de la pareja se encuentra relacionada con la insatisfacción de la pareja con los resultados y la falta de éxito en la solución del conflicto, y **(3)** las propuestas de solución predicen el alcanzar la resolución del conflicto, más no la satisfacción de las parejas con los resultados.

El hecho de que las parejas puedan ser entrenadas para involucrarse en una comunicación del conflicto más positiva y constructiva, les permite resolver un mayor número de conflictos y mejorar su relación. Alberts (op. cit.) afirma que en algunas situaciones la pareja o uno mismo no puede ni debe cambiar, y debe encontrarse la forma de tolerar estas diferencias. Las parejas deben evitar el confrontar ciertos temas empleando negación inconsciente, distorsión, percepción inadecuada, evitación consciente y mentiras. Sin embargo, debido a que ciertos temas no se pueden resolver productivamente y ciertas relaciones no son suficientemente estables, comprometidas o involucradas para manejar la confrontación directa y la resolución de problemas, la evitación puede ser necesaria para el funcionamiento de las relaciones íntimas a largo plazo.

Algunos investigadores de la comunicación afirman que, algunas conductas de evitación, de hecho pueden mejorar la relación o la satisfacción marital. Sillars, Pike, Jones y Redman (1985 en Cahn, op. cit.) grabaron las discusiones sobre algunos tópicos maritales en las casas de los sujetos y, posteriormente, codificaron los comportamientos verbales en 27 categorías, que a la vez están contenidos en 3 generales:

- **Actos de Evitación.** Negar, falta de continuidad de tema.
- **Actos Distributivos.** Culpar, rechazo, afirmaciones hostiles.
- **Actos Integrativos.** Dar o buscar información, descripción, divulgación, resolución de problemas, apoyo.

Los modelos teóricos del conflicto sugieren cinco comportamientos durante el conflicto que varían en dos dimensiones: Preocupación por uno mismo y preocupación por la relación (Schaap, Buunk, y Kerkstra, 1988 en Noller, et. al. op. cit.).

Estos cinco comportamientos son:

- A) Agresividad o coerción:** alta preocupación por uno mismo y baja preocupación por la relación.
- B) Resolución de problemas:** alta preocupación tanto por la relación como por uno mismo.
- C) Tranquilizador:** baja preocupación por uno mismo y alta preocupación por la relación.
- D) Evitación:** baja preocupación tanto por la relación como por uno mismo.
- E) Compromiso:** moderado en ambas dimensiones.

Otros investigadores han sugerido que se debe considerar otro patrón de conflicto conocido como demandar-retirar (p.e. Christensen y Heavey, 1990). En este modelo de demandar-retirar, un miembro de la pareja demanda que el tema se discuta y se resuelva, mientras el otro trata de evitar la discusión retirándose.

EL PATRÓN DE DEMANDA / RETIRADA

Mientras unas parejas se sienten atrapadas otras parecen persistir en lo que se ha llamado patrón de demanda / retirada, o perseguidor - distante (Christensen y Heavey, 1993). El patrón de demanda / retirada representa un patrón asimétrico muy importante para las parejas románticas. El ciclo de demanda / retirada consiste en que una persona se aproxima a su pareja para tratar algún problema y su pareja responde evitando el tema o a la persona.

Los datos observacionales reportados en diversos estudios (Christensen y Heavey, op. cit. Heavey, Loyne y Christensen, 1993) revelan que el patrón de demanda / retirada representa a un cónyuge insatisfecho y con menos poder que busca un cambio en su pareja sobre un tema en específico. El miembro de la pareja que probablemente se beneficia del status que evita a su pareja.

Christensen y Heavey (op. cit.) reportan que " a través de diversas investigaciones encontramos que aproximadamente el 60% de las parejas pueden clasificarse como demanda de la mujer / retirada del hombre, como el 30% se clasificarían como demanda del hombre / retirada de la mujer, y cerca del 10% como equivalentes en estas dos variables". Para explicar sus hallazgos estos autores ofrecen una hipótesis sobre la estructura del conflicto. Empiezan notando que existen conflictos en que los objetivos de una persona sólo pueden alcanzarse a través de la cooperación del otro, pero en los que la otra persona puede alcanzar sus objetivos unilateralmente. En los conflictos de este tipo, Christensen y Heavey argumentan que la persona que busca cooperación es probable que se involucre en conductas demandantes, mientras que su pareja, que puede

alcanzar sus metas unilateralmente, es más probable que se retire. Si las mujeres tienen más frecuentemente objetivos que requieren la cooperación de la otra persona, entonces ellas serían con más frecuencia las que hacen las otras demandas.

Kluwer, Heesink y Van de Vliert (1997) mostraron que un área de problema principal para el cambio se refiere a la división de las labores del hogar. Kluwer et al. examinaron asociaciones entre los auto-reportes de descontento respecto a la división de labores en el hogar y trabajo pagado, patrones de demanda / retirada, tipo de estrategia de conflicto (integrativa, distributiva o evitante), consecuencias constructivas versus destructivas de los conflictos y matrimonios tradicionales versus equitativos. Kluwer et al. encuentran que tanto el descontento de la esposa como el del marido con los trabajos del hogar predicen patrones de demanda / retirada, conductas de conflicto distributivas y consecuencias destructivas.

NEGOCIACIÓN Y ACOMODACIÓN

Existen otras formas de manejar el conflicto que encerrarse en ciclos negativos recíprocos. Peterson (1983) propone que la negociación es la segunda opción, es lo que se puede considerar como una aproximación de solución de problemas racional a los conflictos. Los miembros de la pareja exponen sus posiciones, intercambian información en una manera no sesgada, y trabajan hacia una solución aceptable. La negociación dirige directamente al término del conflicto.

Complementando la negociación como una respuesta más positiva al conflicto, Rusbult, Verette, Whitney, Slovick y Lipkus (1991) han definido que la "acomodación" se da cuando un miembro de la pareja actúa en un modo destructivo, y la pareja inhibe el impulso de responder destructivamente y en su lugar, reacciona de manera constructiva.

Rusbult (op. cit.) ha identificado cuatro categorías de respuestas a las interacciones conflictivas, que se distribuyen a lo largo de dos dimensiones que son la pasividad-actividad, y una positiva-negativa.

1. Salida: actuar en una manera destructiva activamente dejando a la pareja, amenazando con terminar la relación o involucrándose en actos abusivos como gritar o pegar.

2. Voz: comportarse de un modo constructivo activamente al discutir los asuntos con la pareja, cambiando conductas de tal modo que se pueda solucionar el problema u obteniendo consejo de un amigo o un terapeuta.

3. Lealtad: conducirse de manera constructiva pasiva al esperar optimistamente condiciones para mejorar, defender a la pareja de la crítica o continuar mostrando símbolos de involucramiento.

4. Negligencia: actuar de modo destructivo pasivo, evitando la discusión de temas críticos, reduciendo la interdependencia con la pareja o fastidiando a la pareja con asuntos no relacionados.

Rusbult, et. al. op. cit. ven la acomodación como un proceso recíproco, cuando un miembro de la pareja se acomoda, tiende a incrementar la confianza y la disponibilidad en el otro de hacerlo. A lo largo del tiempo, "la acomodación recíproca resultaría en un incremento en la calidad del funcionamiento de la pareja".

ENFRENTANDO EL CONFLICTO: CUATRO TIPOS DE PAREJAS

Gottman (1993) trató de identificar los patrones sobre cómo se enfrentan diferentes parejas al conflicto, observó que tanto se involucraban las parejas con el otro durante el conflicto, la tasa de interacción positiva-negativa y finalmente,

los esfuerzos de la pareja para persuadir al otro durante sus discusiones conflictivas.

Las parejas pueden categorizarse en cuatro tipos principales:

Volubles: sus interacciones son predominantemente positivas, empiezan inmediatamente a tratar de persuadir al otro, se involucran más con el otro, confrontan el conflicto abiertamente, están dispuestas a estar en desacuerdo. En estas parejas existen altos niveles de afecto tanto positivo como negativo, existe una gran cantidad de negatividad en sus interacciones, pero también se presenta bastante sentido del humor y afecto.

Validadores: tienen interacciones principalmente positivas, inicialmente se contienen de persuadir al otro, pero a la mitad de sus discusiones se involucran en la persuasión, tratan sus conflictos de forma abierta, presenta cierta disponibilidad a estar en desacuerdo, tiene conversaciones que incluyen conflictos, pero hay más calma y tranquilidad en la discusión.

Evitantes: sus interacciones son fundamentalmente positivas, se involucran poco con el otro, son bajos en emoción, no se describen a sí mismos como evitantes del conflicto, pero estas parejas no tienen estrategias específicas para la resolución de problemas. Una vez que cada uno ha representado su caso, tienden a ver que la discusión está cercana a su fin, con frecuencia las soluciones propuestas son bastante inespecíficas.

Hostiles: presentan interacciones marcadamente negativas, algunas parejas se involucran activamente en el conflicto de modo directo, con al menos una persona escuchando atentamente y con frecuencia ambos miembros de la pareja se comportan de modo defensivo. Este grupo fue más propenso a involucrarse en crítica, desprecio, defensividad y retirada, a la vez que reportan baja satisfacción marital.

Tipos de Parejas

Las parejas románticas difieren en el modo en que se comporten en términos de la interacción entre los miembros. Fitzpatrick (1979) identificó cuatro tipos:

- **Tradicional:** sostienen actitudes convencionales respecto a los roles de género, disfrutan la interdependencia y presumen del valor de su bienestar como relación por encima de sus metas individuales.
- **Independientes:** se adhieren a una ideología equitativa, desean tanto autonomía como interdependencia y negociación para alcanzar sus objetivos personales.
- **Separados:** sostienen una ideología convencional, a pesar de que desean mantener autonomía en cuanto a la conexión emocional y el conflicto.
- **Mixtas:** representan una mezcla de dos tipos, siendo más comunes una mujer tradicional y un hombre separado.

Interesantemente, Gottman (op. cit.) reporta diferentes tipos de pareja en base a sus conductas para manejar el conflicto. Primero, las parejas validadoras dependen de la conexión emocional pero mantienen un afecto neutral al manejar el conflicto, semejantes a las Tradicionales. Las parejas volátiles se comprometen cada uno en un amplio rango de temas grandes y pequeños, a semejanza de los independientes. Por último los minimizadores buscan disminuir la atención hacia el tema y evitar el conflicto, defensividad, la retirada y la contienda.

La investigación revela que los Tradicionales regidos convencionalmente emplean tácticas positivas, en referencia a las expectativas de la relación,

tácticas indirectas respecto a temas sin importancia, pero confrontación directa en cuanto a los temas importantes, y secuencias que incluyen validación y secuencias de "contrato" (Burggraf y Sillars, 1987; Fitzpatrick, 1979 en Canary y Messman, op. cit.). Las parejas tradicionales además son recíprocos en los desacuerdos de cada uno. Los independientes orientados a metas, discuten directamente los temas de conflicto, emplean mensajes competitivos para los temas grandes y pequeños, confrontan a sus parejas si intentan evitar la discusión del conflicto, comparten información y proporcionan justificaciones para la obediencia de sus esposos. Fijados en la autonomía, las parejas Separadas tienden a emplear mensajes indirectos, evitan solucionar los problemas de cada uno, pero se confrontan uno al otro cuando uno de los miembros de la pareja se queja. En breve, el tipo de pareja parece afectar la manera en que las parejas manejan el conflicto, a pesar de que todas las parejas tienden a reciprocarse el comportamiento sin importar que tipo de pareja son (Burggraf y Sillars, 1987 en Canary y Messman, op. cit.).

FORMAS DE TERMINAR EL CONFLICTO

Peterson (op. cit.) describe cinco formas en que se puede terminar el conflicto: separación, dominación, compromiso, acuerdo integral y mejora estructural. A continuación se describe cada una de estas formas de culminar el conflicto de la más destructiva a la más constructiva:

- **Separación:** retirada de uno o de ambos miembros de la pareja, sin haber resuelto el conflicto, a menos que haya cambios en las condiciones subyacentes que condujeron al conflicto, se cree que las peleas futuras son probables.
- **Dominación:** una persona continua persiguiendo sus objetivos, mientras que la otra cede. Esto es probable que suceda en las relaciones en que una persona es más poderosa que la otra.

- **Compromiso:** se da cuando ambas parte reducen sus aspiraciones de tal modo que se puede alcanzar una alternativa favorable para ambos. Los dos habrán satisfecho algunas de sus aspiraciones, pero nunca estarán totalmente satisfechas.
- **Acuerdos Integrales:** son aquellos que satisfacen las aspiraciones y objetivos originales de los miembros de la pareja. Se buscan con más frecuencia para conflictos de intensidad intermedia, pero tales acuerdos son difíciles de lograr. Para alcanzarlos se debe ser persistente en los objetivos centrales, pero flexibles en los medios de obtenerlos.
- **Mejora estructural:** cuando se discuten temas intensos y se logran reconciliar, ocurre un cambio fundamental en una o más de las condiciones casuales que gobiernan la relación. Cada persona sabe más de la otra que antes de que se presentara el conflicto. Además de que hay más confianza en la pareja y en la relación, por lo que estarán dispuestos a afrontar temas que habían evitado, de un modo más productivo y optimista. Con estos cambios, la calidad de la relación se mejora en varias situaciones y más allá del tiempo del conflicto inmediato con el que el progreso comenzó.

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN (AFRONTAMIENTO, RESOLUCIÓN DEL CONFLICTO)

Se ha llamado Estilos de Negociación a los medios por los cuales el individuo concilia con los motivos de estrés y hace uso de las oportunidades que se le presentan con propósitos adaptativos (Maslow, 1954, en Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2000). Una de las aproximaciones al entendimiento de estos estilos es la propuesta operacionalizada por Levinger y Pietromonaco(1989), la cual está basada en la teoría Jungiana y tiene por premisa el que la gente posee estilos característicos para manejar el conflicto interpersonal. De acuerdo a este modelo, las estrategias de los individuos están determinadas por su preocupación en sus propios beneficios y por su preocupación en los beneficios del otro.

Combinando estas dos dimensiones se llega a cinco estrategias básicas en el afrontamiento a situaciones de conflicto interpersonal: acomodación, colaboración, compromiso, evitación y competencia.

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

- **Compromiso:** es una estrategia en la cual se colabora con la otra persona llegando a un acuerdo mutuo de una forma creativa, es decir, no sólo cediendo el 50% sino creando una solución novedosa y conjunta.

Aunque no existe una tipología universal, la mayoría de los modelos señalan conductas generales con las cuáles las parejas manejan las situaciones de conflicto que se presenten en su relación de pareja. Sin embargo, dentro de cada cultura existen normas sobre cuáles son las respuestas adecuadas a diversas situaciones dentro de las interacciones sociales. Y la respuesta que se da ante el conflicto en gran medida parece depender de los objetivos que se persiguen, ya sea alterar la conducta del otro, perseverar en las metas propias, mejorar la calidad de la relación, entre otras.

Así como Cahn, menciona que hay muchas variables que están asociadas al conflicto, también se podría esperar que el autoconcepto del individuo el cual es una característica de personalidad, esté asociado a la forma en que se solucione el conflicto.

Pese a que las parejas pueden ser educadas sobre la forma en que deben de manejar sus conflictos dentro de las relaciones sociales, la elección sobre la estrategia a utilizar depende de diversos factores como es el tipo de problema que se presenta, el compromiso con la relación y la pareja, la distribución del poder, la presión social, entre otros (Cahn, op. cit.).

FALTA
PAGINA

60

CAPÍTULO III

MÉTODO

3.1 PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El conflicto en parejas esencialmente ocurre cuando existe desacuerdo, diferencias o incompatibilidad en las mismas, de manera que la mayoría de ellas no aceptan fácilmente esta conducta, ya que se ha visto que el conflicto varía dependiendo del tipo de relación, grado y complejidad. Como consecuencia no son abordados de manera directa y una pareja en conflicto no puede curarse a sí misma con la ayuda mutua que podría proporcionarse, y en la tolerancia a poder aceptar momentos de desequilibrio de la relación.

A manera de conclusión, Duck (1988), afirma que no todos los conflictos son malos, sugiere que los conflictos sin resolver colocan a las parejas en un curso al deterioro. Por su parte, Lloyd y Cate (1985) sostienen que cuando las parejas son incapaces de resolver los conflictos se sienten mal respecto a tales temas y empiezan a desarrollar dudas sobre el otro, que conducen finalmente a la ruptura.

De tal manera, el autoconcepto juega un papel importante en la cultura y personalidad del individuo, dentro de la cual existen normas de interacción social. Y la respuesta que se da ante el conflicto en gran medida parece depender de los objetivos que se persiguen, ya sea alterar la conducta de otro, perseverar en las metas propias, mejorar la calidad de la relación, entre otras, de manera que el objetivo del presente trabajo es ver la relación que existe en el autoconcepto y las estrategias de resolución en el manejo de conflicto para comprender algunos de los factores que pueden contribuir al desarrollo armónico, fructífero y creativo de esa pareja, donde consideramos que a mayor autoconcepto mayor uso de estrategias positivas para la resolución de conflicto y a menor autoconcepto mayor uso de estrategias negativas para la resolución del conflicto.

La presente investigación también adquiere relevancia ya que se han encontrado pocas investigaciones relacionadas sobre el autoconcepto y conflicto en pareja.

3.2 OBJETIVO

1. Conocer la relación que existe entre las estrategias en el manejo del conflicto y autoconcepto en las parejas mexicanas.

3.3 HIPÓTESIS

- Hipótesis Alternativa 1: Existe relación entre el autoconcepto de la persona y las estrategias de resolución de conflicto en su relación de pareja.
- Hipótesis Nula 1 : No existe relación entre el autoconcepto de la persona y las estrategias de resolución de conflicto en su relación de pareja.

3.4 VARIABLES

Definición conceptual de las Variables

- **Estrategias de manejo de conflicto:** medios por los cuales cada uno de los miembros de la pareja responden cuando no pueden llegar a un acuerdo o tienen dificultad para conciliar sus intereses personales o existe una falta de entendimiento entre éstos (Sánchez, op. cit.).
- **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, op. cit.).

Definición Operacional

- **Estrategias de manejo de conflicto:** Estará definido por las respuestas al instrumento de Estrategias de Manejo de Conflicto de Arnaldo (2000) (Anexo 2).
- **Autoconcepto:** Estará definido por las respuestas al instrumento de Autoconcepto de Reyes y Díaz (1996) (Anexo 1).

3.5 MUESTREO

Se empleó un muestreo no probabilístico a 295 personas donde el 39.3% fueron hombres y el 60.7% fueron mujeres.

Las características de inclusión de la muestra fueron que tuvieran pareja actualmente y que por lo menos tengan 1 mes de relación.

3.6 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 las estrategias de resolución de conflicto que emplean en su relación de pareja.

3.7 Tipo de Diseño

Se aplicó un diseño correlacional debido a que se desea conocer la relación entre variables: Estrategias y Autoconcepto.

3.8. INSTRUMENTO

Autoconcepto

Para evaluar el autoconcepto se aplicó la Escala Mexicana de Autoconcepto (Reyes y Díaz, 1996) que consta de 54 reactivos distribuidos en 7 factores, que explican el 43.5% de la varianza. Estos factores son:

- Social -Expresivo (13 reactivos; $\alpha = .93$)
- Inteligencia - Emocional (5 reactivos; $\alpha = .82$)
- Romántico (7 reactivos; $\alpha = .77$)
- Ético-Moral (6 reactivos; $\alpha = .77$)
- Control Externo Instrumental-Negativo (7 reactivos; $\alpha = .70$)
- Control Externo Pasivo-Negativo (6 reactivos; $\alpha = .73$)
- Individualismo (3 reactivos; $\alpha = .77$)

Definición de los factores de la escala de autoconcepto y sus Indicadores.

El primer factor denominado **Social Expresivo** se define por: características positivas del individuo que le permiten comunicarse y expresarse con su medio social.

Indicadores: Alegre, divertido, simpático, bromista, animado y jovial.

El segundo factor **Inteligencia Emocional** se define por: forma socio-emocional ecuánime y flexible de enfrentar las relaciones inter-personales y los problemas de la vida.

Indicadores: Tranquilo, sereno, calmado, tolerante y pacífico.

El tercer factor **Romántico** se define por: sentimientos positivos interindividuales experimentados por el sujeto, donde la otra persona es el objeto de acercamiento y afecto.

Indicadores: Romántico, tierno, sentimental, amoroso, afectuoso y detallista.

El cuarto factor **Ético-moral** se define por: características que demuestran congruencia con los valores socio-personales que reflejan los mandatos de la cultura.

Indicadores: Honrado, honesto, decente, sincero y no corrupto.

El quinto factor **Control Externo Instrumental-negativo** se define por: características negativas temperamentales que implican inconformidad, impulsividad y exaltación de las emociones.

Indicadores: Conflictivo, incumplido, dominante, temperamental, enojón y crítico.

El sexto factor **Control Externo Pasivo-Negativo** se define por: características negativas que demuestran incapacidad y desinterés para actuar constructivamente ante el medio.

Indicadores: Inepto, frustrado, falso, pesimista, lento y flojo.

El séptimo factor **Individualismo** se define por: características que reflejan autorrealización e independencia que permiten insertarse en cualquier ámbito.

Indicadores: Realizados, seguros y triunfadores.

Escala de estrategias de conflicto

Se aplicó la escala de Estrategias de Manejo de Conflicto de Arnaldo (2000) la cual se validó a través de un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal, dicho análisis arrojó 7 factores que explican el 49.45% de la varianza. Además se obtuvo un $\alpha = .56$.

- Factor 1. Negociación/Comunicación ($\alpha = .9426$ N = 27)
- Factor 2. Automodificación ($\alpha = .8388$ N = 10)
- Factor 3. Afecto ($\alpha = .8895$ N = 5)
- Factor 4. Evitación ($\alpha = .8233$ N = 6)
- Factor 5. Racional Reflexivo ($\alpha = .7321$ N = 6)
- Factor 6. Acomodación ($\alpha = .7221$ N = 5)
- Factor 7. Separación ($\alpha = .6265$ N = 7)

Los cuales se definen de la siguiente manera:

El primer factor denominado **Negociación / Comunicación**, incluye el entablar un diálogo, el buscar y alcanzar una solución, diciendo lo que se piensa y siente, tratando de aumentar la comunicación, no sólo discutiendo los aspectos problemáticos, sino escuchando a la pareja.

El segundo factor denominado de **Automodificación**, ya que la persona despliega autocontrol al ser prudente, paciente y cambia las conductas que pudieran provocar los problemas, aceptando los errores propios, se es empático y se trata de evitar el estar a la defensiva.

El tercer factor denominado **Afecto**, es otra estrategia que se emplea para manejar el conflicto, se es cariñoso, amoroso con la pareja y se le acaricia, haciéndole sentir que se le ama.

El cuarto factor denominado **Evitación**, el cual incluye el dejar pasar el tiempo, el alejarse, no hablarle a la pareja, mostrarse indiferente e ignorarle.

El quinto factor denominado **Racional – Reflexivo**, el cual abarca conductas tales como buscar las causas de las discusiones, analizar y reflexionar las razones que cada quien tuvo, proporcionar explicaciones de la conducta propia y reflexionar sobre lo que pasó.

El sexto factor denominado **Acomodación**, es una estrategia en la que se cometieron errores, de hecho se asume la culpa del problema y se hace lo que la pareja quiere, cediendo a lo que se pide.

El séptimo y último factor denominado **Separación**, ya que incluye el esperarse a que las cosas se calmen, el no discutir inmediatamente, sino pedir tiempo, para esperar el momento oportuno para hablar.

3.9 PROCEDIMIENTO

Se aplicó la escala de autoconcepto y la escala de estilos de resolver el conflicto, 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.

CAPITULO IV .

RESULTADOS

Para presentar los resultados se hablará en tres partes de los mismos:

- La primera corresponderá a las características de la muestra,
- La segunda parte se hará para conocer la relación que existe entre estrategias de resolución de conflicto y autoconcepto y
- La tercera con la finalidad de obtener las diferencias significativas en cada uno de estos conceptos por sexo.

1) Análisis descriptivo de la muestra:

Se aplicaron las dos escalas a 295 sujetos, de los cuales el 39.3% son hombres y el 60.7% son mujeres (Ver tabla 1).

Tabla 1. Descripción por sexo

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	116	39.3
Femenino	179	60.7
Total	295	100.0

Respecto al número de hijos encontramos que hay un porcentaje de parejas que tuvo hijos y un porcentaje que no tuvo hijos. De los cuales con hijos fue 44.1% y que no tuvo hijos 55.9%, de los que tienen hijos tenían de 1 a 5 hijos, encontrando que la mayoría tiene 2 hijos con una media de 2.04 y una desviación estándar de .88 (Ver tabla 2).

Tabla 2. Descripción por número de hijos

Número de hijos	Frecuencia	Porcentaje
1	37	12.5
2	60	20.3
3	25	8.5
4	7	2.4
5	1	.3
Total	130	44.1
Sin hijos 0	165	55.9
Total	295	100.0

En cuanto al tiempo de relación de pareja, se encontró que hay un rango de personas desde menos de 11 meses, hasta 34 años, con una mayoría de 2 años, una media de 88.19 meses (7.34 años) y una desviación estándar de 98.67 meses (8.22 años) (Ver tabla 3).

Tabla 3. Descripción por tiempo de la relación (años)

Tiempo en la relación	Frecuencia	Porcentaje
1 a 11 meses	52	17.6
2 años	53	18.0
4 años	51	16.1
6 años	28	9.4
8 años	18	6
9 ó más	93	29.9
Total	295	100.0

II) Análisis de Correlación

1. Con respecto a las correlaciones encontradas entre el autoconcepto y la resolución del conflicto, se encuentra que cuando el sujeto se percibe alegre, divertido y simpático (social expresivo), utiliza menos una estrategia

afectiva para resolver el conflicto y más una estrategia de evitación, esto implica que deja pasar el tiempo o se aleja.

2. Para el factor de inteligencia-emocional, es decir cuando se muestra tranquilo, calmado y sereno utiliza menos la negociación-comunicación, automodificación, afecto, reflexión, acomodación y separación; es decir, no utiliza ninguna estrategia para la resolución del problema.
3. En cuanto al área donde la persona se percibe romántico, tierno, sentimental y amoroso utiliza más la estrategia de evitación al dejar pasar el tiempo, no hablarle a la pareja y se muestra menos racional-reflexivo ya que no busca las causas del problema, sin analizar y reflexionar las razones que cada uno tuvo para encontrar explicaciones sobre lo que pasó.
4. Cuando se percibe alto en el factor ético-moral es decir honrado, honesto, decente y leal utiliza menos estrategias de afecto ya que se muestra menos cariñoso y amoroso con la pareja.
5. En cuanto al factor de control externo instrumental-negativo, el sujeto se muestra dominante, enojón, temperamental y criticón entre otros utiliza más las estrategias de negociación-comunicación, automodificación y racional-reflexivo en donde entabla diálogo, ejerce autocontrol al ser prudente, paciente y cambiando las conductas que pudieran provocar los problemas, así como buscar las causas de la discusión analizándolas.
6. Respecto al factor de control externo pasivo-negativo percibiéndose inepto, frustrado, flojo e inflexible utiliza mayor estrategia de negociación-comunicación, se muestra más racional-reflexivo y utiliza menos la acomodación, es decir, busca el diálogo, analiza, reflexiona y no acepta sus errores.

7. Cuando el sujeto presenta individualismo se percibe realizado, seguro y triunfador hay mayor uso de la estrategia de evitación ya que deja pasar el tiempo y se aleja mostrándose indiferente y utiliza menos la estrategia de negociación-comunicación, es menos afectivo y menos racional-reflexivo ya que no considera importante entablar un dialogo, mostrarse cariñoso y amoroso y no siente la necesidad de reflexionar las razones que cada quien tuvo en el problema (Ver tabla 4).

Tabla 4. Relación entre Autoconcepto y Estrategias de resolución de conflicto.

ESTRATEGIAS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTO	FACTOR 1 SOCIAL EXPRESIVO	FACTOR 2 FINTEMO	FACTOR 3 ROMÁNTICO	FACTOR 4 ETICO-MORAL	FACTOR 5 CONTROL EXTERNO INSTRUMENTAL NEGATIVO	FACTOR 6 CONTROL EXTERNO PASIVO NEGATIVO	FACTOR 7 INDIVIDUALISMO
NEGOCIACIÓN, COMUNICACIÓN	-.115	-.191**	-.094	-.039	.192**	-.125*	-.163**
AUTOMODIFICACIÓN	.019	-.182**	-.013	-.026	.234**	.062	-.067
AFECTO	-.137*	-.141*	-.072	-.124*	.046	.021	-.196**
EVITACIÓN	.183**	.067	.129*	.044	-.105	-.020	.124*
RACIONAL REFLEXIVO	-.096	-.199**	-.158**	-.053	.190**	.141*	-.197**
ACOMODACIÓN	.108	-.121*	-.007	-.024	.045	-.160**	-.056
SEPARACIÓN	-.060	-.155*	.044	-.045	.114	.035	-.113

* Correlación significativa $p \leq .05$

** Correlación significativa $p \leq .01$

CAPITULO V.

DISCUSIÓN

Partiendo de la revisión teórica realizada en este trabajo es de gran importancia mencionar la definición de autoconcepto en la cual se basa la investigación, ya que si bien se ha hablado mucho y de manera reiterativa de este concepto; éste se ha visto modificado a través del tiempo en donde James (op. cit.) marca la diferencia entre el mí y el yo, el sí mismo como conocido y el sí mismo como conocedor, y propone que hay tres tipos de sí mismo: el sí mismo material, el sí mismo social y el sí mismo espiritual siendo James altamente individualista; en donde el concepto de mí social adquiere mayor importancia para el actual concepto de sí mismo. Cooley (op. cit.) por su parte desde una posición sociológica extrema, propone un planteamiento diferente al de James, acerca de lo que es el sí mismo afirmando que es algo social y reflejante, en donde sostiene que únicamente a través de las demás personas se puede lograr el concepto de nosotros mismos (Salazar, op. cit.).

Coopersmith (op. cit.) es uno de los teóricos que ha profundizado sobre el concepto de autoestima el cual afirma que se refiere a la evaluación que el individuo hace y mantiene por costumbre sobre sí mismo y que expresa una actitud de aprobación e indica el grado en el que el individuo se cree capaz, importante, exitoso y valioso.

Mead en 1934 (op. cit.) 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 y con una continua comunicación social entre unos y otros; dejando claro que 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.

Otro aspecto que hay que tomar en cuenta y que es de gran importancia es lo expuesto por Rogers (1987, 1988, 1989) que indica que hay un sí mismo real y un sí mismo ideal, en ese sentido es una estructura mental totalmente versátil y adaptativa que guía al sujeto a su comportamiento, dependiendo del ambiente interno y externo que lo rodea en ese momento.

Ya que el ser humano no existe como una persona única, su personalidad únicamente puede existir en relación a otras. Solo así sabremos con mayor claridad quiénes y cómo somos.

Por medio de las relaciones interpersonales formamos nuestro autoconcepto y nuestra autoestima. El no tener un autoconcepto positivo impide nuestro crecimiento psicológico, cuando se posee actúa como el sistema inmunológico de la conciencia, dándole resistencia, fortaleza y capacidad de regeneración. Cuando es bajo, disminuye nuestras resistencias frente a las adversidades de la vida (Branden, 1993).

El método para reducir la ansiedad es la formación de una imagen idealizada, de sus capacidades y valores; este ideal tiene su efecto de sostener la autoestima, por lo tanto, esta imagen idealizada juega un papel importante en cómo el individuo se valora (Horney, 1950).

Por lo aquí expuesto y retomando solo unos de los autores que hablan sobre el autoconcepto Valdez (op. cit.) resume que el autoconcepto, yo o sí mismo son una misma identidad, vistas como una estructura cognitiva que tiene un origen de carácter psicosocial intrínscico que se debe a la interacción que todos y cada uno de los seres humanos viven desde su nacimiento hasta su muerte, gracias a lo cual puede codificar y estructurar toda la información que adquiere sobre sí mismo, ya sea de corte totalmente social, individual o psicosocial.

Donde concluye que el autoconcepto quedaría definido como "una estructura mental de carácter psicosocial que implica una organización de aspectos conductuales afectivos y físicos reales o 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 (op. cit.).

Después de haber analizado propuestas de diferentes autores acerca de autoconcepto se concluyó que la definición anteriormente mencionada comulga con la posición teórica de las creadoras del presente trabajo; no sin antes mencionar, que la cultura y la sociedad juega un papel importante dentro de la formación del autoconcepto, si bien donde los individuos pueden tener elementos o rasgos comunes, también se encuentran las diferencias tan particulares que hacen a los mexicanos unos seres absolutamente diferentes a cualquier otra parte del mundo (Díaz Guerrero, 1963, 1967, 1975); y más si hablamos de patrones de conducta o estrategias para solucionar el conflicto en parejas en donde y para hacer esto más sencillo, se definió, simplemente que el conflicto interpersonal se refiere a la incompatibilidad entre las personas (Canary, Cupach y Messman op. cit.).

Al respecto se puede observar en términos generales que en cuanto al autoconcepto y las estrategias de resolución del conflicto estos se relacionan de una manera íntima, ya que dentro de los resultados se pudo comprobar la primera hipótesis, encontrando relación entre el autoconcepto de la persona y las estrategias de resolución de conflicto en pareja, ya que a mayor autoconcepto mayor uso de estrategias positivas y a menor autoconcepto mayor uso de estrategias negativas para la resolución de conflicto. Tomando en cuenta que el autoconcepto es una característica de personalidad y las estrategias de resolución de conflicto es un estilo conductual, al conjuntarse han sido poco relacionados en otras investigaciones (p.e. Bolger y Zukeman, op. cit., estudiaron la relación entre personalidad neurótica y respuestas de afrontamiento del conflicto) la hipótesis planteada en el estudio a nivel general que propone que a mayor autoconcepto, mayor uso de estrategias positivas para la resolución de conflicto y viceversa, se comprobó en varios de los factores en este trabajo.

En términos específicos se habla de la relación de cada uno de los factores se encuentra que para el **factor 1. Social Expresivo**, el sujeto no utiliza el afecto como una manera de solucionar el conflicto, pareciera ser que están más preocupados por dar una buena imagen ante los demás que hacia su pareja

dedicando poco tiempo a esta; utiliza de una manera más frecuente la estrategia de evitación ya que prefieren dejar pasar el tiempo sin solucionar positivamente el problema, lo que puede ocasionar inclusive un alejamiento o separación, ya que pueden no involucrarse emocionalmente según Gottman (op. cit.) identificó que las parejas que son evitantes se involucran poco con el otro y son bajas en emoción; por lo cual prefieren que las cosas se calmen, el no discutir inmediatamente, sino pedir tiempo, para esperar el momento oportuno para hablar.

En cuanto al **factor 2. Inteligencia Emocional**, en este factor las personas en términos generales no utilizan ninguna estrategia para la resolución del problema ya que se perciben con inteligencia emocional mostrándose tranquilos, calmados y serenos; en donde según Díaz Guerrero (op. cit.), este tipo de personalidad pasiva, obediente y afiliativa evitan los peligros, buscan protegerse y evitan tener que sufrir algún dolor, se dedican a vigilar todo, a fin de no resultar dañados en su integridad física y mental.

Para el **factor 3. Romántico**, aquí se utiliza en mayor grado la estrategia de evitación como una manera de defenderse ya que pareciera que son más vulnerables debido a tener la capacidad de expresar sus sentimientos, por lo cual no buscan los motivos del conflicto y prefieren dejar pasar el tiempo; evitando y negando el conflicto, al cambiar de tema, afirmaciones contradictorias sobre la presencia del conflicto y afirmaciones abstractas, indirectas; carentes de compromiso (Cahn, op. cit.).

En donde no hay que olvidar que estas conductas pueden llegar a ser altamente agresivas para el otro, creando sentimiento de frustración e incremento del conflicto.

Con relación al **factor 4. En cuanto al perfil ético-moral**, se encontró que el sujeto al mostrarse más honrado, honesto, decente, leal y sincero considera que de esa forma le demuestra a su pareja cuanto la ama. Y como consecuencia utiliza menos estrategias de afecto, es decir; se muestra poco cariñoso y amoroso con

su pareja. Debido a que el sujeto se percibe con una escala de valores más alta, podría considerarse que le esta demostrando a su pareja de alguna forma la manera en como concibe el amor; sin cubrir las necesidades reales de la otra persona. Se hace esta interpretación de lo encontrado, no obstante cabe aclarar que no hay un autor que sustente el hallazgo.

Con referencia al **factor 5**. En este factor de **control-externo instrumental-negativo**, se encontró que el sujeto utiliza más las estrategias de negociación-comunicación, considerando que al entablar un dialogo encontraran y alcanzaran una solución adecuada al problema por ambas partes utilizando la automodificación como consecuencia desplegando autocontrol, al ser prudente, paciente y al cambiar las conductas que pudieran provocar el conflicto, aceptando los propios errores, evitando estar a la defensiva ya que al ser más racional-reflexivo, considera buscar las causas del conflicto para llegar a explicar y proporcionar alternativas de solución ante lo que pasó.

Es así como Peterson (op. cit.) propone que la negociación es la segunda opción a considerar como una aproximación de la solución de problemas racional a los conflictos. Los miembros de la pareja exponen sus posiciones, intercambian información en una manera no sesgada, y trabajan hacia una solución aceptable. La negociación dirige directamente al término del conflicto.

También Rusbult et al. (op. cit.) complementando la negociación ven la acomodación como un proceso recíproco, cuando un miembro de la pareja se acomoda, tiende a incrementar la confianza y la disponibilidad en el otro de hacerlo. A lo largo del tiempo, "la acomodación recíproca resultaría en un incremento la en la calidad del funcionamiento de la pareja".

Por otro lado en el **factor 6**. Siendo este de **control externo pasivo-negativo**, se encontró que utiliza más las estrategias de negociación-comunicación, con el fin de entablar un dialogo para discutir los aspectos problemáticos, escuchando a la pareja para darle solución al conflicto, mostrándose más racional-reflexivo para

analizar la raíz del conflicto considerando que al reflexionar proporcionaría posibles explicaciones o soluciones sobre el mismo. Es así como Koren, (op. cit.) crea las cuatro categorías de comportamiento verbal y no verbal de los conflictos en pareja mencionaron dentro de la comunicación durante el conflicto, la "Propuesta de solución" siendo argumentos de hecho y propuestas de solución (por ejemplo: " Vamos a hablar más seguido").

Retomando a Peterson (op. cit.) donde propone que la negociación es la segunda opción, es lo que se puede considerar como un aproximación de solución de problemas racional a los conflictos. También se encontró que el sujeto utiliza menos la acomodación siendo una estrategia en la que se cometieron errores, de hecho se asume la culpa del problema y se hace lo que la pareja quiere, cediendo a cualquier petición, ya que es una persona frustrada, falsa, inflexible, floja, etc.

Levinger et. al. (op. cit.) al respecto plantean que la acomodación, es una estrategia alta en preocupación por el otro y baja en la preocupación del yo. Incluye sacrificar las propias metas para satisfacer las necesidades del otro y protege las relaciones mediante el dar al otro, quien alcanza sus propios beneficios a expensas de quien se acomoda.

Factor 7. Siendo este el de **Individualismo**, se encontró que el sujeto hace mayor uso de la estrategia de evitación considerando que el dejar pasar el tiempo, alejándose de la pareja, mostrándose indiferente e ignorarle, entra dentro de lo que Gottman (op. cit.) nombró como "parejas evitantes" donde sus interacciones son fundamentalmente positivas, se involucran poco con el otro, son bajos en emoción, no se describen a sí mismos como evitantes del conflicto, pero estas parejas no tienen estrategias específicas para la resolución de problemas. Una vez que cada uno ha representado su caso, tienden a ver que la discusión está cercana a su fin, con frecuencia las soluciones propuestas son bastante inespecíficas. Donde como consecuencia el sujeto utiliza menos las estrategias de negociación-comunicación siendo menos afectivo y menos racional-reflexivo como dice Alberts (op. cit.) afirmando que en algunas situaciones la pareja o uno

mismo no puede ni debe cambiar, y debe encontrarse la forma de tolerar estas diferencias. Las parejas deben evitar el confrontar ciertos temas empleando negación inconsciente, distorsión, percepción inadecua, evitación consciente y mentiras.

Dentro en los resultados encontrados en las correlaciones anteriores llama la atención que dos factores de autoconcepto negativo se relacionan con estrategias de resolución de conflicto positivas. Tal es el caso de Control Externo Instrumental Negativo el cual se define por presentar impulsividad y exaltación de sus emociones teniendo como indicadores el ser conflictivo, incumplido y dominante entre otros; los cuales utilizan más estrategias de negociación y comunicación además de mostrarse racional-reflexivo. Esto a pesar de verse contradictorio aduce a una forma disonante entre el ser y el hacer.

Por otro lado el Control Externo Pasivo Negativo tiene características de incapacidad y desinterés para actuar constructivamente ante el medio, teniendo como indicadores el mostrarse inepto, frustrado, falso y pesimista entre otros, utilizando también las estrategias de negociación-comunicación y mostrándose racional-reflexivo.

Según autores como lo son Peterson (2000), Koren (1980) y Levinger (1989) los cuáles concuerdan en que las estrategias más utilizadas para la resolución de conflicto son la negociación, comunicación, acomodación y racionalización, lo que no tiene relación ni lógica con lo esperado en este trabajo ya que nos hace pensar y reflexionar que una persona que tiene bajo control de impulsos, es conflictiva y dominante como consecuencia no podría ser prudente y paciente como para poder entablar un diálogo y solucionar el conflicto.

Por lo tanto se podría concluir que si partimos del supuesto de que el individuo es incapaz de proporcionar una descripción adecuada y objetiva de sí mismo, se podría decir que probablemente el individuo trato de dar una buena imagen de sí mismo.

SUGERENCIAS Y LIMITACIONES.

En base a los resultados obtenidos se sugiere que en futuras investigaciones la prueba de Estrategias de Manejo de Conflicto de Arnaldo (2000) y el instrumento de Autoconcepto de Reyes y Díaz (1996) puedan ser aplicadas a grupos de parejas, ya que se parte al hablar de autoconcepto es importante mencionar que éste puede ser subjetivo; lo cual es relevante saber cómo me perciben y cómo me percibo ante una misma situación, lo que nos permitiría tener datos más fidedignos respecto a la pareja. Dicho de otra manera que ambos miembros de la pareja se describan a sí mismos y a su pareja.

En investigaciones posteriores que se vea si hay diferencias entre hombres y mujeres, en cuanto a estrategias de resolución de conflicto.

Así mismo se enunciarán algunas sugerencias que podrían contribuir con el incremento del autoconcepto que presenta un desarrollo más sano para el ser humano:

En el sector social, se cree indispensable que se de orientación a los padres de familia sobre la manera de cómo educar a sus hijos a través de los diversos organismos sociales (DIF, Instituciones Educativas, Clínicas, etc).

También se sugiere crear talleres de autoconcepto y de autoestima ya estos son la base para capacitar a los futuros padres para que fomenten confianza, autoestima y autoconcepto al niño lo cual le permita en un futuro tener relaciones menos conflictivas y que sobreviva en forma independiente en la vida adulta. Ya que, la autoestima debe ser la meta adecuada de la crianza de los padres, que consiste en preparar a un hijo para que sobreviva en forma independiente en la edad adulta.

También crear grupos terapéuticos para parejas donde se les permita aprender diversas formas de solucionar el conflicto.

En el ámbito educativo, dentro de los programas de nivel básico hasta superior se contemple un área de Desarrollo Humano, el cual contribuya a formar gente capaz de autoestimarse y desarrolle actividades constructivas para su propio proyecto de vida.

En síntesis que la subestructura pudiera ser cambiada, aunque esto es algo utópico, consideramos que el papel y el compromiso que tenemos cada uno de nosotros como sujetos de cambio en el puesto de trabajo que desempeñamos, podría contrarrestar las diferentes dificultades que vive la sociedad.

REFERENCIAS

- Adler, A. (1937). *Los sentimientos de inferioridad*. España: Miracle.
- Alberts, J. K. (1990). The use of humor in managing couples conflict interactions. In D. D. Cahn (Ed.), *Intimates in conflict: A communication perspective* (pp. 105 - 120). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Arnaldo (2000). *Constricción y Validación de instrumento de conflicto para parejas mexicanas*. Tesis de Licenciatura, Facultad de Psicología, UNAM.
- Arriaga, X. B., & Rusbult, C. E. (1998). Strandig in my parter's shoes: Parter perspective taking and reactions to accommodative dilemmas. *Personality and Social Psychology*, 24, 927 - 948.
- Atkinson, J. W. (1964). *An Introduction to motivation*. Van Nostrand Company, Inc., Princeton, N. J.
- Baker-Miller, J. (1977) *Toward a new psychology of women*. Boston: Beacon.
- Berkowitz & Lundy. (1957). *A survey of social psychology*. The Dryden of Hinsdale, Illinois.
- Billings, A. (1979). Conflict resolution in distressed and nondistressed married couples. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47, 367 - 376.
- Bircher, G. R., Weiss, R. L., & Vincent, J. P. (1975). Multimethod analysis of social reinforcement exchange between maritally distressed and nondistressed spouse and stranger dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 349 - 360.
- Bobé A. y Pérez T. C. (1994). *Conflictos de pareja*. Barcelona. Paidós.
- Bochner, A. P., & Eiseberg, E. M. (1987). *Family Process: Systems perspectives*. In C. R. Berger & S. H. Chaffee (Eds.), *Handbook of communication Science* (pp 540 - 563) Newbury Park, CA: Sage.
- Bolger, N., & Zuckerman, A. (1995). A framework for studying personality in the stress process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69, 890 - 902.
- Branden, N. (1993). *El poder de la autoestima*. Como potenciar este importante recurso psicológico. Buenos Aires: Paidós.
- Brehm, S. S. (1992). *Intimate Relationships*. New York: McGraw - Hill.
- Buss, D. (1989). Conflict between the sexes: Strategic interference and the evocation of anger and upset. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 735 - 747.
- Cahn, D. D. (1990). *Intimates in conflict: A research review*. En D. D. Cahn (Ed.), *Intimates in conflict: A Communication perspective* (pp. 1 - 22). Hillsdale, NJ: Laurence Erlbaum.
- Cahn, D. D. (1992). *Conflict Intimate Relationships*. New York: The Guilford Press.
- Canary, D. J., & Messman, S. J. (2000). *Relationship Conflict*. En C. Hendrick & S. S. Hendrick (Eds), *Close Relationships: A Sourcebook*. Thousand Oaks, Ca: Sage.
- Canary, D. J., Cupach, W. R., Messerman, S. J. (1995). *Relationships conflict: Conflict in parent-child, friendships, and romantic relationships*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Cass, A. D., Stets, Jan E., Burke, Peter J. (1999). Do the Self Conform. To the Views of others Journal Article. 13260-0005. *Source Social Psychology Quarterly*. 62 (1) mar., 68-82
- Christensen, A., & Heavey, C. L. (1990). Gender and social structure in the demand/withdraw pattern of marital conflict. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 73 - 81
- Christensen, A., Sullaway, M., & King, C. (1983). Systematic error in behavioral reports of dyadic interaction: Egocentric bias and content analysis. *Behavioral Therapy*, 5, 129 - 140.
- Colleman, J., Hammen, C., (1977), *Psicología Contemporánea y conducta eficaz*. México: Manual Moderno.
- Cooley, C. H. (1968) The Social Self On the meaning of "I" in Gordon, C. and Gergen, K. J. (Eds), *The self in Social Interaction* (vol. 1). New York: John Miley and Sens, Inc.
- Copernith, S. (1967). *The antecedent of Self-esteem and related consults*. In Robinson, J. & shaver, P. (Ed), *Measures of Social Psychological attitudes*. Ann Arber, Michigan: Institute for social research.
- Corey, G. (1993), *I never knew I had a choice*. California: Brooks Grove.
- Coyne, J. C., & Downey, G. (1991). Social factors and psychopathology: Stress, social support, and coping processes. *Annual Review of Psychology*, 42, 191 - 212.
- Crutchfield (1961). *Elementos de Psicología*. Gredos, S.A. Madrid.
- Deutsch, M. & Krauss, R. (1979). *Teorías en Psicología Social*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Díaz Guerrero, R. (1963). Respeto y posición social en dos culturas. México: *Sociedad Interamericana de la psicología*, pp. 116 - 137.
- Díaz Guerrero, R. (1967). Sociocultural premises, attitudes and cross - cultural research. *International Journal of Psychology*, 2, 76 - 81.
- Díaz Guerrero, R. (1975). *El diferencial semántico del idioma español*. México: Trillas.
- Díaz Guerrero, R. (1982). *La Psicología del Mexicano*. México: Trillas.
- Díaz Loving, R. (1996). Una teoría Bio-Psico-Social-Cultural de la relación de Pareja. *Revista de Psicología Contemporánea*, 2 (1).
- Díaz Loving, R. (1999). Una Teoría Bio-Psico-Social-Cultural de la Relación de Pareja. En R. Díaz Loving (comp.), *Antología psicosocial de la pareja* (11 - 33). México: Porrúa.
- Díaz Loving, R., y Sánchez Aragón, R. (2000). Negociando y Comunicando en Pareja: Relación entre Estilos de Comunicación y Estilos de Negociación. *La psicología Social en México*, 8, 32-38.
- Duck, S. (1988). *Relating to others*. Chicago: Dorsey.
- Feldman, C. M., & Ridler, C. A. (2000). The role of Conflict-based communication responses and outcomes in male domestic violence toward female partners. *Journal of Social and Personal Relationships*, 17, 552 - 573.
- Fitzpatrick, M. A., & Winke, J. (1979). You always hurt the one you love: Strategies and tactics in interpersonal conflict. *Communication Quarterly*, 27, 3 - 11.
- Fromm (1941). *El miedo a la libertad*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Gaelick, L., Bodenhausen, G. V., & Wyer, R. S. (1985). Emotional communication in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 1246 - 1265.
- Goslin (1969). *Handbook of socialization Theory and Research*: edited by David A. Goslin., Rand McNally and Company, Chicago.
- Gottman, J. M. (1993). The roles of conflict engagement, escalation, and avoidance in marital interaction: A longitudinal view of five types of couples. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 6 - 15.
- Gottman, J. M., & Levenson, R. W. (1992). Marital processes predictive of later dissolution: Behavior, physiology, and health. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 221 - 233.
- Gottman, J. M. (1994). What predicts divorce? *The relationships between marital process and marital outcomes*. Hillsdale, NJ: Erlaum.
- Heavey, C. L., Layne, C., & Christensen, A. (1993). Gender and conflict structure in marital interaction: A replication and extension. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 16 - 27.
- Horney, K. (1950). *La personalidad de nuestro tiempo*. Buenos Aires Ed. Paidós.
- James (1980) Capitulo X La Consciencia de sí mismo, *Principio de Psicología*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Jourard, S. M., (1971), *Self Disclosure: An Experimental Analysis of the Transparent Self*. New York: Jhon Wiley.
- Kelley, H. H. (1971). *Attribution in social interaction*. New York: General Learning.
- Kluwer, E. S., Heesink, J. A. M., & Van de Vliert, E. (1997). The marital dynamics of conflict over the división of labor. *Journal of Marriage and the Family*, 59, 635 - 653.
- Koren, P., Carlton, K., & Shaw, D. (1980). Marital conflict: Relations among behaviors, outcomes. And distress. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 48, 460 - 468.
- La Rosa, J. (1986). *Escalas de locus de control y auto-concepto, construcción y validación*. Tesis de Doctorado, Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Levenson, R. W., & Gottman, J. M. (1985). Psychological and affective predictors of change in relationships satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 85 - 94.
- Levinger, G., & Pietromaco, P. (1989). *Conflict Style Inventory*. Manuscrito no publicado. Universidad de Massachussets, Amherst. Estados Unidos.
- Lindgren (1972). *Psychology: an introduction to a Behavioral science*. New York, London, Sydrey John Wiley & Sans, Inc.
- Lloyd, S. A., & Cate, R. M. (1985). The developmental course of conflict in dissolution of premarital relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 179 - 194.
- Margolin, G., & Wampold, B. (1981). Sequential analysis of conflict and accord in distressed and non distressed marital Patterns. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 49, 554 - 567.
- Mead, D. E., Vatcher, G. M., Wyne, B. A., & Roberts, S. L. (1990). The Comprehensive areas of change questionnaire: Assessing marital couples presenting complaints. *American Journal of Family Therapy*, 18, 65 - 79.
- Mead, G. (1990) *Espíritu, persona y sociedad*. (Desde el punto de vista del Conductismo Social). Argentina: Paidós.

- Montgomery, B. M. (1994). *Communication in Close relationships*. In A. L. Weber & J. Harvey (Eds.), *Perspectives on close relationships* (pp. 67 - 87). Boston: Allyn & Bacon.
- Newcomb, Theodore M. (1950). *Manual de Psicología Social*. Eudeba, Buenos Aires, Argentina.
- Noller, P., Feeney, J. A., Sheenan, G., & Peterson, C. (2000). Marital conflict patterns: Links with family conflict and family members' perceptions of one another. *Journal of the International Society for the Study of Personal Relationships*, 7(1), 79-94.
- Perlman, D., & Fehr, B. (1987). The development of intimate relationships. En D. Perlman & S. Duck (Eds.), *Intimate Relationships: Development, dynamics, and deterioration* (pp. 13 - 42). Newbury Park, California: Sage.
- Perlman, D. (1987). *Psicología Social*, McGraw-Hill., Interamericana de México, S. A. de C.V.
- Peterson, D. R. (1983). Conflict. En H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson. *Close relationships* (pp. 360 - 396). New York: W. H. Freeman.
- Pick, S., Y López, A. L. (1986). *Cómo investigar en las ciencias sociales*. México: Trillas.
- Rausch, H. L., Barry, W. A., Herfel, R. K., & Swain, M. A. (1974). *Communications, Conflict, and marriage*. San Francisco: Jossey - Bass.
- Ridley A. C., Mari S. Wilhelm & Catherine A. Surra. (2001). Married couples' Conflict responses and marital quality. *Journal of Social and Personal Relationships*, 18, 517 - 532.
- Rodríguez, E. (1993). *Autoestima: Clave del Éxito Personal*. México: Manual Moderno.
- Rogers, C. (1987). *El camino del ser*. España: Kairos.
- Rogers, C. (1988). *El proceso en convertirse en persona*. México: Paidós.
- Rogers, C. (1989). *La persona como centro*. México: Paidós.
- Rubin, J. Z., Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (1994). *Social Conflict: Escalation, stalemate, and settlement*. New York: McGraw-Hill.
- Rusbult, C. E., Verette, J., Whitney, G. A., Slovick, L. F., & Lipkus, I. (1991). Accommodation processes in close relationships: Theory and preliminary empirical evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 53 - 78.
- Salazar J. M. (1979) *Psicología Social*: Trillas, México.
- Sánchez Aragón, R. (2000). *Validación empírica de la Teoría Bio-Psico-Social-Cultural de la Relación de Pareja*. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sánchez Aragón, R. (1995). *El amor y la cercanía en la satisfacción de pareja a través del ciclo de vida*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Sandy, V. S., Boardman, K. S., Deutsch, M. (2000). *Personality and conflict*. The Handbook of conflict Resolution, Theory and Practice New York: Jossey Bass 4, 289 - 313.
- Stodol, F. P. y Backman W.C. (1979) *Social Psychology*, Mc. Graw-Hill Book Company.

- Steven, J. H., Shinobu, K., Darrin, R. (2001). Cultural Differences in Self-evaluation.. Japanese Readily Accept Negative Self-Relevant Information. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 32, 434 – 441.
- Straus, M. A. (1979). Measuring intrafamily conflict and violence: The Conflict Tactics(CT) Scales. *Journal of Marriage and the Family*, 41, 75 – 88.
- Sullivan(1953). *Conceptions of Modern Psychiatry*. The first William Alonson Wite memorial Lectures., W.W. Norton & Company. Inc. New York.
- Ting - Toomey, S. (1983). Coding conversation between intimates: A validation study of the intimate negotiation coding system (INCS). *Communication Quarterly*, 31, 68 – 77.
- Triandis, H. (1994). *Culture and Social Behavior*. EUA. McGraw-Hill, Inc. Series in Social Psychology.
- Valdez (1994). *El autoconcepto del Mexicano estudio de validación*, Tesis de Doctorado, Facultad de Psicología, México: UNAM.
- Vicent, J. P., Weiss, R. L., & Bircher, G. R. (1975). A behavioral analysis of problem solving indistressed and nondistressed married and stranger dyads. *Behavior Therapy*, 6, 475 – 487.
- Weiss, R. S. (1973) *Loneliness: The experence of emotional and social isolation*. Cambridge. Ma: MIT Press.
- Wylie, Ruth C. (1974). *The Self-Concept*. Lincoln: University of Nebraska.
- Yovetich, N. A., & Rusbult, C. E. (1994). Accommodative behaviors in close relationships: Exploring transformation of motivation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 30, 138 – 164.
- Zillmann, D. (1990). The interplay of cognition and excitation in aggravated conflict. In D. D. Cahn (Ed.), *Intimates in Conflict: A communication perspective* (pp. 187 – 208).

ANEXO 1

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"/>

YO SOY

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"/>

Anexo 2

Escala de Estrategias del manejo del Conflicto

Por favor mencione qué es lo que usted hace cuando surgen problemas con su pareja.

	NUNCA (5)				
	RARA VEZ (4)				
	ALGUNAS VECES (3)				
	FRECUENTEMENTE (2)				
	SIEMPRE (1)				
1. Hago cosas que molestan a mi pareja	1	2	3	4	5
2. Me preocupo porque se conserve la relación	1	2	3	4	5
3. Pido consejo a alguien que considero experto como un psicólogo, un sacerdote, etc.	1	2	3	4	5
4. No le hablo	1	2	3	4	5
5. Dejo pasar un tiempo	1	2	3	4	5
6. Me alejo	1	2	3	4	5
7. Hablo las cosas abiertamente	1	2	3	4	5
8. Le pido que entre los dos lleguemos a una solución	1	2	3	4	5
9. Lo(a) acaricio	1	2	3	4	5
10. Soy cariñoso(a)	1	2	3	4	5
11. Dejo que se desahogue	1	2	3	4	5
12. No le presto atención a nuestras diferencias	1	2	3	4	5
13. Me muestro amoroso(a)	1	2	3	4	5
14. Trato de aumentar la comunicación	1	2	3	4	5
15. Soy paciente	1	2	3	4	5
16. Acepto mis errores	1	2	3	4	5
17. Lo(a) ignoro	1	2	3	4	5
18. Me baso en mi religión	1	2	3	4	5
19. Me salgo	1	2	3	4	5
20. Me alejo de ella	1	2	3	4	5
21. Platico con mi pareja hasta llegar a un acuerdo	1	2	3	4	5
22. Buscamos el arreglo más conveniente para los dos	1	2	3	4	5
23. Inicio una plática	1	2	3	4	5
24. Me muestro indiferente	1	2	3	4	5
25. Le hago sentir que lo(a) amo	1	2	3	4	5
26. Le hago ver sus errores	1	2	3	4	5
27. Lo(a) escucho	1	2	3	4	5
28. Cada quien cede un 50% y gana un 50%	1	2	3	4	5
29. Reflexiono sobre lo que sucedió	1	2	3	4	5
30. Trato de no causar los problemas	1	2	3	4	5
31. Lo(a) dejo hablar	1	2	3	4	5

NUNCA (5)
RARA VEZ (4)
ALGUNAS VECES (3)
FRECUENTEMENTE (2)
SIEMPRE (1)

32. Trato de darle tiempo	1	2	3	4	5
33. Cambio mis actos que pudieran estar causando los problemas	1	2	3	4	5
34. No le doy importancia	1	2	3	4	5
35. Busco las causas de las discusiones	1	2	3	4	5
36. Le doy mi apoyo	1	2	3	4	5
37. Cedo en algunas ocasiones	1	2	3	4	5
38. Ignoro lo que me molesta en mi pareja	1	2	3	4	5
39. Le impongo lo que yo pienso	1	2	3	4	5
40. Llego a un acuerdo con mi pareja	1	2	3	4	5
41. Salgo con otras personas	1	2	3	4	5
42. Reflexiono sobre los motivos de cada uno	1	2	3	4	5
43. Acepto que quien está mal soy yo	1	2	3	4	5
44. Espero el momento oportuno para hablar	1	2	3	4	5
45. Acepto que yo tuve la culpa	1	2	3	4	5
46. Hago lo que mi pareja quiere	1	2	3	4	5
47. Trato de mantenerme calmado(a)	1	2	3	4	5
48. Busco que estemos solos	1	2	3	4	5
49. Me voy	1	2	3	4	5
50. Le doy una explicación de lo que sucedió	1	2	3	4	5
51. Busco el consejo de un amigo	1	2	3	4	5
52. Busco una solución	1	2	3	4	5
53. Espero a que las cosas se calmen	1	2	3	4	5
54. Analizo las razones de cada uno	1	2	3	4	5
55. Procuro ser prudente	1	2	3	4	5
56. Trato de no agredir	1	2	3	4	5
57. Entiendo que tenemos muchas diferencias	1	2	3	4	5
58. Utilizo palabras cariñosas	1	2	3	4	5
59. Trato de entablar un diálogo con mi pareja	1	2	3	4	5
60. Soy accesible	1	2	3	4	5
61. Le exijo que discutamos lo que nos molesta	1	2	3	4	5
62. Me pongo a la defensiva	1	2	3	4	5
63. Lo(a) comprendo	1	2	3	4	5
64. Le pido que escuche lo que tengo que decirle	1	2	3	4	5
65. Tomo en consideración su forma de pensar	1	2	3	4	5
66. Termino cediendo sin importar quien se equivocó	1	2	3	4	5
67. Trato de comprender su punto de vista	1	2	3	4	5
68. Le digo como me siento	1	2	3	4	5
69. Le pido que me dé tiempo	1	2	3	4	5
70. No discuto nada inmediatamente	1	2	3	4	5
71. Trato de ponerme en su lugar	1	2	3	4	5
72. Le digo lo que pienso	1	2	3	4	5

NUNCA (5)
RARA VEZ (4)
ALGUNAS VECES (3)
FRECUENTEMENTE (2)
SIEMPRE (1)

73. Muestro deseos de solucionar los problemas	1	2	3	4	5
74. Discuto el problema hasta llegar a una solución	1	2	3	4	5
75. Hablo con mi pareja	1	2	3	4	5
76. Cambio de tema	1	2	3	4	5
77. Soy más comprensivo	1	2	3	4	5
78. Evito hablar de los temas en que tenemos diferencias	1	2	3	4	5
79. Trato de entender lo que está sucediendo	1	2	3	4	5