

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE PSICOLOGIA**

**ESTILOS DE AFRONTAMIENTO Y PODER EN JOVENES
UNIVERSITARIOS CON RESPECTO A LA ANSIEDAD Y LA
TOLERANCIA A LA FRUSTRACION.**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN PSICOLOGIA

PRESENTA:

PAOLA BERENICE CASTAÑEDA TRUJILLO

DIRECTORA: SOFIA RIVERA ARAGON

REVISOR: ROLANDO DIAZ LOVING

SINODALES: LIDIA FERREIRA NUÑO
SAMUEL JURADO CARDENAS
MIRIAM CAMACHO VALLADARES

PROYECTO PAPIIT IN305706-3



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Vive tu tiempo

Date tiempo para trabajar, es el precio del triunfo.

Date tiempo para pensar, es la fuente de poder.

Date tiempo para jugar, es el secreto de la eterna juventud.

Date tiempo para leer, es el fundamento de la sabiduría.

Date tiempo para ser amigo, es el camino a la felicidad.

Date tiempo para soñar, es atar tu carreta a una estrella.

Date tiempo para mirar alrededor, el día es corto.

Date tiempo para reír, es la música del alma.

AGRADECIMIENTOS.

Doy gracias a dios, por permitirme vivir y despertar cada día, llena de fuerza y energía. Dándome la oportunidad de crecer como persona y como profesionalista.

A mis padres, por que desde el primer momento de mi existencia me apoyaron y creyeron en mí. Gracias por sus desvelos, cariño y confianza que permitieron alentarme a cumplir todos mis sueños y metas. A mi abue Chuchita, por su cariño, paciencia y dulzura que han marcado mi vida desde pequeña. A Dani, por ser siempre honesto, hacerme crecer con tus valiosos consejos y observaciones.

A Sofi, por ser una gran maestra y guía, sin su confianza y paciencia no hubiera sido posible realizar este trabajo. Gracias por darme la oportunidad de crecer a tu lado y ser una mejor persona y aprender tanto de ti.

A Patricio, Héctor, Rene, Daniel y Alma, por todos los momentos que compartí con ustedes, gracias por su amistad, cariño, sinceridad y apoyo en todo momento.

A Juan, Arturo, Lucero, Noemí y a la “Tribu”, por hacerme crecer tanto, permitiéndome pasar tantas tardes en la explanada conviviendo con ustedes, en un momento dado se volvieron como mi familia.

A Paty, por ser una de mis mejores amigas, gracias por permitiéndome conocerte, gracias por tu complicidad, por tu tiempo, por comprenderme; Gaby, gracias por tu experiencia, calidez e iniciativa, por llevarme aprender nuevas cosas; Blanca gracias por tu alegría y consejos; Tere, gracias por tu sinceridad y amistad incondicional; Beto gracias por ser mi amigo.

A Rebeca, por ser una amiga y una gran maestra, que me ha permitido desarrollarme como profesionalista; a Marina, por ser una amiga tan dulce y tan fuerte a la vez; Jocelin, por ser una amiga de la que puedo aprender mucho tanto en lo personal como en lo profesional y Javier, por enseñarme tantas cosas y descubrir otras con tu ayuda, gracias por ser una persona tan importante en mi vida.

Al grupo PAEA, que colaboro en esta investigación en el 2007, permitiendo terminar este trabajo.

INDICE

	Página
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1. ESTILOS DE AFRONTAMIENTO	5
1.1 Definición	5
1.2 Evaluación cognoscitiva	24
1.3 Emociones	28
CAPITULO 2. ANSIEDAD Y ESTRÉS	47
2.1 Ansiedad	47
2.2 Estrés	61
CAPITULO 3. TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	70
3.1 Teoría General de la Frustración	70
3.2 Tolerancia a la frustración	74
CAPITULO 4. PODER	78
4.1 Definición	78
4.2 Postulados generales	80
4.3 Modelos psicosociales del poder	82
4.4 El significado del poder personal	93
4.5. Estilos de poder	94
CAPITULO 5. METODOLOGÍA	99
CAPITULO 6. RESULTADOS	116
CAPITULO 7. DISCUSIÓN	128
BIBLIOGRAFÍA	137
ANEXOS	142

INTRODUCCIÓN

A continuación se presenta el trabajo de investigación, que da a conocer la relación existente entre los estilos de afrontamientos, el poder, la ansiedad y la tolerancia a la frustración al momento de expresarse ante un público y cómo influyen en las relaciones interpersonales.

El hablar en público ha sido un fenómeno interesante de estudiar, ya que es un proceso social que empieza en casa, y se ve más claramente en la escuela, donde primero el niño y luego el joven van eligiendo herramientas y desarrollando capacidades para expresarse ante otros. Además hay otros factores que influyen en la forma de afrontar un problema así como creencias, autoestima, negación y apoyo social.

A través de los años se ha encontrado que los estilos de afrontamiento están muy relacionados con la salud mental de las personas, considerando tres tipos de afrontamiento focalizados en la evaluación de la situación, dirigido al problema o a la emoción (Moos y Billings, 1986; Moos, Cronkite, Billings y Finney, 1986); poniendo de manifiesto el papel de la evaluación ante una situación de amenaza, constituyendo en sí misma un foco sobre el cual se centra una forma de afrontamiento (Díaz, 1997).

La relevancia de este tipo de estudio, es entender cómo los jóvenes universitarios viven este proceso de hablar público, como lo enfrentan, y que emociones despierta el exponerse a esta situación, además de saber que efectos tiene esto en su salud de los jóvenes y que rasgos predominan en esta población.

En cuanto a los estilos de afrontamiento, son un factor que influye en la salud de las personas, permitiendo describir como las personas que eligen el enfrentamiento dirigido a la emoción, suelen enfrentar la amenaza por un corto tiempo, pero si la amenaza se repite o persiste deja de ser efectiva y no son capaces de enfrentarse a amenazas futuras y no hacen suficientes esfuerzos para manejar problemas posteriores. Mientras las personas que eligen el enfrentamiento dirigido al problema, tienen la habilidad para manejar los eventos

amenazantes por largo tiempo, pero suelen ponerse ansiosos después de haberse enfrentado con el estresor (Miller y Mangan, 1983; Suls y Fletcher, 1985; Taylor y Clark, 1986).

Por otra parte existen factores cognoscitivos que influyen nuestras acciones, como son las creencias, los compromisos y apoyo social; y las cuales permiten afrontar adaptativamente, la novedad, la ambigüedad y la incertidumbre de una situación estresante, en este caso el hablar en público.

En cuanto a la ansiedad esta una emoción que causas reacciones afectivas y defensivas amenazantes causando una desintegración cognoscitiva (Spielberger, 1966). La ansiedad puede deberse al miedo; a la muerte, mutilación, separación, culpa, vergüenza y ansiedad difusa (Gottschalk y Gleser, 1969). Por otra parte pueden tener consecuencias para nuestra salud es el principal síntoma en las neurosis en nuestra sociedad (Peláez, 1974), en la evaluación de la ansiedad se ha considerado los tres aspectos fundamentales de la ansiedad: cognoscitivo, fisiológico y conductual (Miguel-Tobal y Casado, 1999).

Por otro lado, se investigó la tolerancia a la frustración, permitiendo encontrar que una mayor tolerancia a la frustración, permite disminuir la ansiedad al momento de expresarse ante un publico. Identificando dos caminos para afrontar la frustración, una es el ataque (donde se usan mas estilos de afrontamiento dirigido al problema), la cual va dirigida a modificar la situación frustrante aunque nos sea una conducta deseable, es decir si ira y el enojo se dirigen hacia fuera, mientras que la huida (donde se usan más estilo de afrontamiento dirigido a la emoción) es cuando una conducta no es dirigida hacia nadie o nada, y no se está resolviendo el obstáculo (Pérez, 2000). La tolerancia a la frustración, es un proceso de desarrollo de la personalidad es, en gran parte, una cuestión de aprendizaje perceptual. La percepción implica la interacción entre signos externos y el organismo. Para cada individuo sus percepciones son realidades que determinan sus respuestas (Vigano, 1986).

Por último explicamos el poder como una forma de interacción donde el poder está relacionado con los conceptos de posición, jerarquía, privilegios, estatus, diferencias

explícitas e implícitas y prestigio entre otras cosas. Es fundamental en la relación del hombre con su medio, consigo mismo y en su desarrollo interpersonal (Rivera, 2002). Todos esos poderes se adquieren mediante una compleja variedad de procesos de aprendizaje que duran toda la vida, o por lo menos hasta que se olvida más de lo que se aprende (Ball, Cowan y Ciwabm (1995, en Rivera, 2000). Por ende en este estudio adquiere importancia, vincular estas cuatro variables en jóvenes, con la finalidad de conocer los rasgos de personalidad de esta población. Además el poder se relaciona en como enfrentamos y que emociones nos despierta y como nos relacionamos con otras personas.

De esta forma en el primer capítulo de la tesis, se hace una revisión teórica de las principales perspectivas de los estilos de afrontamiento y su funcionamiento, así como de sus estrategias; permitiendo explicar los recursos con que cuentan las personas al enfrentarse a un evento estresante. Así como también la revisión de las teorías y tipos de evaluación cognoscitiva que permiten darle sentido a las teorías de las emociones, y las emociones básicas que dan color a nuestras relaciones interpersonales.

El segundo capítulo empieza con una breve descripción del concepto de ansiedad, seguido de los modelos principales que la explican, permitiéndonos vislumbrar desde el aspecto clínico, los distintos trastornos de ansiedad y los síntomas que los secundan. Por último se hace una revisión de diferentes instrumentos que se utilizan para medir la ansiedad. Asimismo se aborda el estrés como una consecuencia de la ansiedad, describiendo sus fases y modelos que permiten explicar las fuentes del mismo.

En el tercer capítulo, se realiza una revisión teórica de las definiciones de frustración y la teoría general que la explica, así como los factores que se relacionan con su intensidad, describiendo los tipos de frustración y sus respectivas respuestas, desde los mecanismos de defensa, para terminar este capítulo se hace una revisión teórica del concepto de tolerancia a la frustración.

El cuarto capítulo, comienza con revisión teórica del concepto de poder y sus características, para seguir con los postulados generales, los modelos de que los explican,

así como los aspectos negativos y positivos del poder y el significado que se le da en las relaciones interpersonales, así como la evolución de este entre los sexos y como cada uno de ellos utiliza los estilos de poder en forma diferenciada.

En el quinto capítulo, se presenta la metodología empleada para la investigación, donde se hace el planteamiento del problema, se describen tanto las preguntas de investigación como las hipótesis, se describe la muestra empleada y las variables utilizadas, así como los instrumentos que se aplicaron.

En el sexto capítulo se presentan los resultados obtenidos a través del estudio, es decir, tablas descriptivas de los factores así como de las correlaciones encontradas. Donde se describen los estilos de afrontamiento, siendo el estilo autoplaneado es el más usado y el estilo evitativo menos usado; en cuanto al factor de ansiedad, los jóvenes tienden a ser más ansiosos porque presentan más ansiedad estado, que ansiedad rasgo.

De acuerdo con los factores de tolerancia a la frustración podemos decir, que el factor de riesgo está encaminado a afrontar positivamente una situación frustrante, por consiguiente la intolerancia a la frustración, intolerancia a la ambigüedad y búsqueda de seguridad están enfocados a ser de carácter evitativo. Por otro lado, al explorar los estilos de poder, permite abrir el panorama sobre estilos más usuales en la población universitaria; donde se encontró que usan más el estilo afectuoso al enfrentar un problema, seguida del tranquilo-conciliador. Por otra parte las formas de poder menos usadas por los jóvenes son el estilo autoritario y agresivo-evitativo.

Y en el último capítulo se presenta la discusión de los resultados y conclusiones de la investigación, con investigaciones encontradas hasta la fecha. A la luz de los resultados podemos encontrar que los estilos de afrontamiento son importantes para la salud mental de los jóvenes ya que de esto dependen las evaluaciones y las emociones que esto despierta.

CAPITULO 1

ESTILOS DE AFRONTAMIENTO

1.1. Definición

El estilo de afrontamiento, se define como un mecanismo interno de la persona, que permite negociar con los eventos estresantes. Los sistemas de enfrentamiento al estrés basados en la psicología psicoanalítica se refieren a una jerarquía de estrategias que van desde mecanismos inmaduros o primitivos hasta mecanismos más evolucionados (López, 1999).

El enfrentamiento se define como aquellos esfuerzos cognoscitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para manejar las demandas específicas externas y / o internas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo (Lazarus y Folkman, 1984 en López, 1999)). Es importante resaltar que una persona varía en la manera de afrontar una situación de estrés debido a que intervienen las creencias, autoestima, negación y apoyo social. Por lo tanto una persona con una autoestima alta, tendrá un estilo de enfrentamiento muy efectivo en un caso específico (Lazarus y Folkman, 1987, en López, 1999)).

El enfrentamiento sirve para dos funciones primordiales: 1) manipular o alterar el problema con el entorno causante de perturbación (enfrentamiento dirigido al problema); estos esfuerzos enfocados al problema son intentos por hacer algo de forma activa concerniente a las condiciones de mucha tensión y 2) regular la respuesta emocional que aparece como consecuencia (enfrentamiento dirigido a la emoción) (Lazarus y Folkman, 1984, en López, 1999)).

El enfrentamiento se define, como un proceso a través del cual el individuo maneja las demandas de la relación individuo-ambiente que evalúa como estresantes y las emociones que ello genera (López, 1999), también afrontamiento se define, como esforzarse o contener exitosamente o en igualdad de condiciones (Webster's New Universal Unabridged Dictionary, 1983) tratar e intentar atacar o arriesgarse para vencer los problemas y las dificultades (Webster's Ninth New Collegiate Dictionary, 1986). En el caso del Webster's II, New Riverside University (1994) se entiende como entender o esforzarse, especialmente en igualdad de circunstancias o con el éxito.

Existen modos de afrontamiento, una de esas formas es el enfrentamiento dirigido a la emoción, el cual se encarga de disminuir el grado de trastorno emocional e incluye estrategias como evitación, minimización, el distanciamiento, la atención selectiva, las comparaciones selectivas y la extracción de valores positivos a los acontecimientos negativos. En cambio el enfrentamiento dirigido al problema, está dirigido a la definición del problema, a la búsqueda de soluciones alternativas con base en su costo / beneficio y elección.

Existen diferencias individuales de personalidad en los sujetos que escogen una u otra forma de enfrentar las situaciones estresantes. Las personas que eligen el enfrentamiento dirigido a la emoción, suelen enfrentar la amenaza por un corto tiempo, pero si la amenaza se repite o persiste deja de ser efectiva y no son capaces de enfrentarse a amenazas futuras y no hacen suficientes esfuerzos para manejar problemas posteriores. Mientras las personas que eligen el enfrentamiento dirigido al problema, tienen la habilidad para manejar los eventos amenazantes por largo tiempo, pero suelen ponerse ansiosos después de haberse enfrentado con el estresor (Miller y Mangan, 1983; Suls y Fletcher, 1985; Taylor y Clark, 1986).

Los estilos de afrontamiento se refieren a predisposiciones personales para hacer frente a las situaciones y son los responsables de las preferencias individuales en el uso de unos u otros tipos de estrategia de afrontamiento, así como de su estabilidad temporal y situacional. Mientras que las estrategias de afrontamiento son los procesos concretos que se utilizan en cada contexto y pueden ser altamente cambiantes dependiendo de las condiciones desencadenantes (Fernández-Abascal, 1997).

En los estilos de afrontamiento, una de las primeras aportaciones fue la de Díaz (1997) quien propuso una categorización del afrontamiento en dos dimensiones básicas: el "*método utilizado*", según el cual el afrontamiento puede ser activo o de evitación y la "*focalización de la respuesta*" que da lugar a tres tipos de afrontamiento focalizado en la evaluación de la situación, dirigido al problema o a la emoción (Moos y Billings, 1986; Moos, Cronkite, Billings y Finney, 1986). Estos autores consideran un nuevo modo de afrontamiento centrado en la evaluación y ponen de manifiesto la importancia del papel que juega esta variable ante una situación de amenaza, constituyendo en sí misma un foco sobre el cual se centra una forma de afrontamiento

Existen distintos estilos de afrontamiento enfocados uno hacia la emoción y otro hacia la tarea, de acuerdo con algunas investigaciones, se menciona que el estilo de afrontamiento hacia la emoción, tanto hombres como mujeres lo prefieren, aunque cuando nos enfrentamos a variables negativas como la ansiedad, la depresión, pobre recuperación o la enfermedad crónica, estas variables no se relacionan con el tipo de afrontamiento hacia la tarea (Eldler y Parker, 1990, 1992; Suls y Fletcher, 1984)

El enfrentamiento surge como respuesta a problemáticas de la vida, por ejemplo a conflictos y frustraciones que el individuo percibe como amenazantes. Por lo que los mecanismos que se utilizan para enfrentar dichas situaciones actúan como una defensa altamente individualizada en contra de las amenazas que provienen de situaciones que están fuera del control de las personas. Díaz-Loving y Sánchez Aragón (2002) consideran necesarios estos estilos para evitar, o controlar, así como prevenir cualquier situación que surge del exterior y que cause estrés emocional.

Las contribuciones de las estrategias de **afrontamiento** a la salud, sugiere que los patrones de afrontamiento pueden ser más importantes que cualquier estrategia en particular. Es una forma de entender las formas en que el individuo enfrenta el estrés (Aldwin, 1994).

Diferencia entre afrontamiento y enfrentamiento

Según el Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española (1992, en López, 1999):

Afrontar. 1) Poner una cosa frente a otra; 2) Poner cara a cara; 3) Hacer frente al enemigo; 4) Hacer cara a un peligro, problema o situación determinada.

Confrontar. 1) Carear un persona con otra; 2) Cotejar una con otra y especialmente escritos; 3) Confinar o lidiar; 4) Estar o ponerse una cosa frente a otra; 5) Parecerse una cosa a la otra; 6) Congeniar una persona con otra.

Enfrentar. 1) Afrontar, poner frente a frente; 2) Hacer frente a alguien o algo.

1.1.2. Modelos de estilos de afrontamiento

Existen varios modelos teóricos que han explicado el afrontamiento, a continuación se describen algunos de ellos.

1. Menninger (1963, López, 1999)) establece un modelo jerárquico de cinco grados en el proceso de afrontamiento: 1) Recursos de afrontamiento: autocontrol, el humor y el llanto, 2) Recursos reguladores: narcolepsia, amnesia y despersonalización, 3) Conductas explosivas episódicas: crisis de pánico, agresiones violentas. 4) aumento de desorganización y 5) desintegración total del ego.
2. Shapiro (1965, en Aldwin, 1994) Propone en cuatro estilos. El obsesivo-compulsivo caracterizado por la rigidez, la distorsión de la experiencia de autonomía, la pérdida de realidad. El paranoide también sufre de pérdida de realidad, su principal característica es el pensamiento suspicaz. El estilo histérico, se caracteriza por la represión y la hipersensibilidad. El impulsivo, es caracterizado por hacer las cosas sin pensar y falta de planeación.
3. Freud (1966, en Aldwin, 1994) plantea que el estudio de las estrategias de afrontamiento es la raíz de la descripción psicoanalítica de los mecanismos de defensa, los cuales están dirigidos principalmente hacia los conflictos internos. Los mecanismos de defensas son manifestados principalmente como síntomas caracterizados como automáticos y rígidos. Además de identifico la mayoría de los mecanismos de defensa como supresión, proyección, formación reactiva, negación, conductas obsesiva compulsiva y sublimación.
4. Vaillant (1977, en Aldwin, 1994) identifica cuatro niveles de mecanismos de defensa, Mecanismos proyectivos (negación, distorsión); mecanismos inmaduros (fantasía, proyección, hipocondriasis, conducta pasiva-agresiva, *acting out*); mecanismos neuróticos (intelectualización, represión, formación reactiva, desplazamiento, disociación); y mecanismos maduros (Sublimación, supresión, anticipación y humor).

5. Haan (1977) propone tres recursos que dependen del apego a la realidad que utiliza la persona: afrontamiento, defensa y fragmentación.
6. Perlin, Lieberman, Menagham y Mullan (1981) y Pearlín y Schooler, (1978) plantean que el enfrentamiento es considerado como una conducta que protege al individuo de un daño psicológico derivado de experiencias sociales problemáticas. Plantean tres estilos determinados, dadas por la eliminación o modificación de las condiciones del problema, por el control perceptual del significado de la experiencia como una manera de neutralizar su carácter problemático y las consecuencias emocionales derivadas del problema, manteniéndolo dentro de los límites manejables o tolerables por el individuo. Pearlín y Schooler (1968) hacen una distinción fundamental entre recursos sociales, recursos psicológicos o respuestas específicas de enfrentamiento.
7. Moos, Cronkite, Billings y Finney (1983, en García y Orozco, 2004) mencionan que la persona cuenta con dos sistemas para enfrentarse a situaciones estresantes: 1) el sistema ambiental, el cual se conforma por todo lo que nos rodea y 2) el sistema personal, que conforma su personalidad, su salud y su auto concepto (Ver figura 1).

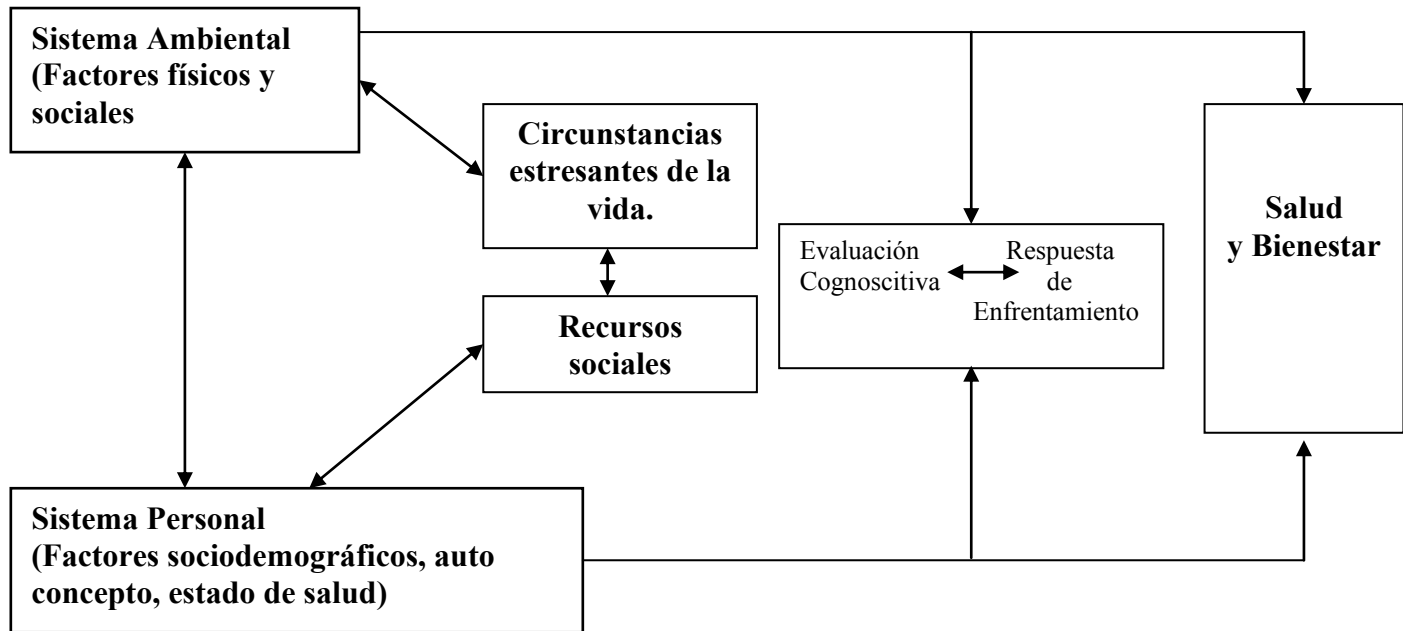


Figura 1. Modelo propuesto por Moos et al. (1983, en López, 1999).

También diseñaron y adaptaron un instrumento que evalúa el método y el enfoque de afrontamiento que caracterizaron de la siguiente forma:

Método de afrontamiento:

1. Cognitivo activo
2. Conductual activo
3. Evitativo

Enfoque de afrontamiento:

1. Análisis lógico
2. Búsqueda de información
3. Resolución del problema
4. Regulación afectiva
5. Descarga emocional

De acuerdo con estos autores, se plantea que el sistema ambiental y el sistema personal influyen no solo en la relación de la evaluación cognoscitiva de una circunstancia estresante de vida y las

respuestas de enfrentamiento, sino también como antecedente de la relación entre las circunstancias estresantes de vida y los recursos de apoyo social (López, 1999).

8. Cervantes y Castro (1985, en Ortega, 2005) plantean un modelo multivariado de estrés, cuya aplicabilidad se restringe a la población de inmigrantes de EE.UU. Los sujetos cuentan con recursos internos como evaluación del estrés y respuestas de enfrentamiento. En la investigación del estrés y sus consecuencias ha hecho que el paradigma estrés-mediadores-consecuencias (el apoyo social, los recursos internos, la evaluación del estrés y las respuestas de afrontamiento) sea más sensible para detectar las diferencias individuales y grupales, los componentes de este modelo son:

- I.** Estresores potenciales: Pueden ser de dos tipos, los estresores universales (como los terremotos o accidentes que son inherentemente estresantes) y los estresores simbólicos (como la baja autoestima o la pérdida de objeto, cuyo estrés depende del significado personal o cultural aprendido y sus implicaciones).
- II.** Evaluación del estrés potencial: Se refiere al significado cognoscitivo que delimita los eventos o situaciones que genera mayor estrés en determinadas personas o grupo; las situaciones que generan mayor o menor estrés en las diferentes áreas de la vida.
- III.** Mediadores internos: Factores de personalidad o factores internos (los rasgos de personalidad, actitudes, valores, capacidad de adaptación, creencias culturales, apoyo social, anticipación de eventos estresantes, etc.) que median en la experiencia del estrés, ya sea reduciendo o incrementando el significado estresante de una condición/ situación/ evento de la vida.
- IV.** Redes de apoyo social o mediadores externos: Las fuentes de información ambientales o retroalimentación afectiva que afectan la habilidad de una persona para enfrentar el estrés.
- V.** Respuestas de afrontamiento: Estas respuestas pueden ser conductuales o cognitivas, y tienen la finalidad de reducir el significado estresante de un evento, ya sea de manera consciente o inconsciente, el motivo de poner en práctica un tipo particular de estas respuestas depende de alguna medida de las experiencias previas del individuo.

- VI. Consecuencias a corto plazo en el plano emocional y/ o físico: Las diversas formas de desórdenes mentales están derivadas de respuestas inefectivas de afrontamiento ante estresores (Ver figura 2).
- VII. Consecuencias a largo plazo en el plano emocional y/ o físico. Están relacionados con los diversos desordenes mentales desencadenantes del afrontamiento inefectivo.

En la figura 2 se presenta el esquema del modelo.

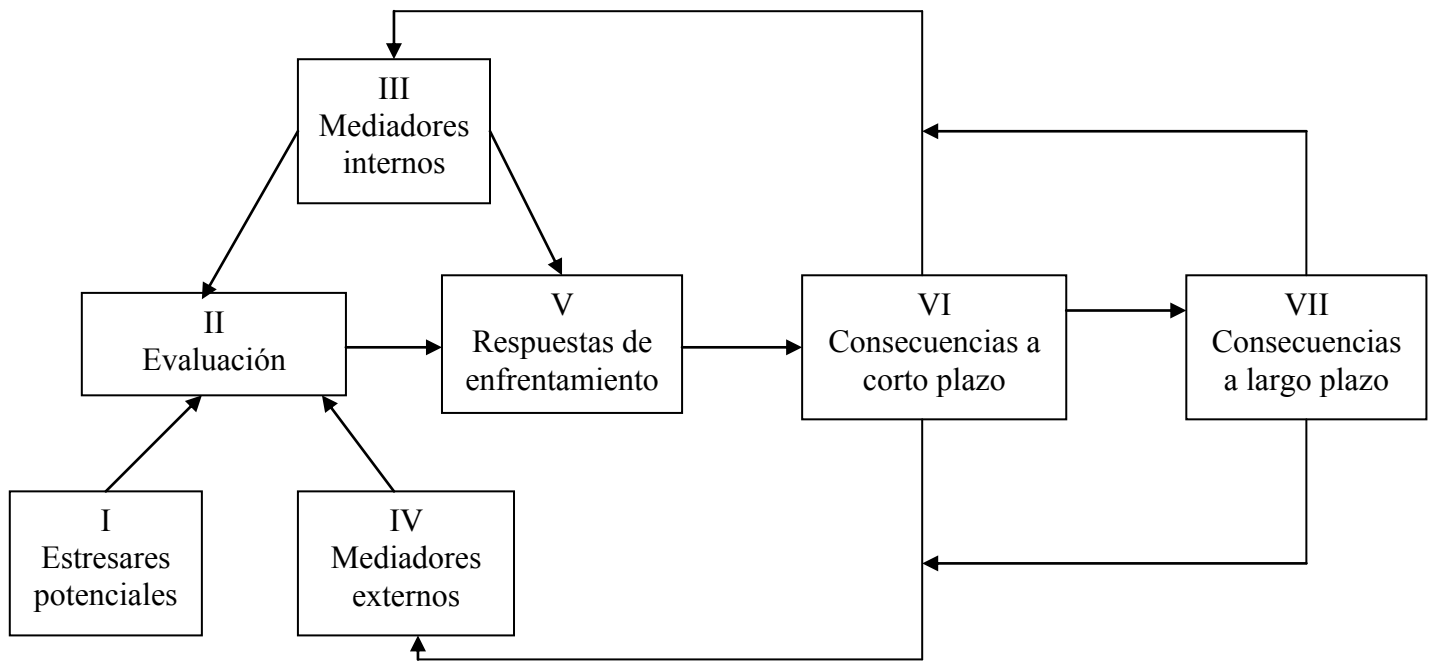


Figura 2. Modelo propuesto por Cervantes y Castro (1985, en López, 1999)

9. Lazarus y Folkman (1984). Lazarus, define al estrés psicológico, como una relación particular entre el individuo y el entorno que evaluado por este como amenazante o desbordante de sus recursos y que ponen en peligro su bienestar. Este modelo está fundamentada en dos procesos, la evaluación cognitiva y el enfrentamiento.

La evaluación cognoscitiva, es un proceso evaluativo que determina porque y hasta que punto determina una serie de relaciones entre el individuo y el entorno estresante además refleja determinadas características del sujeto como valores, compromisos, estilos de pensamiento y de percepción.

Lazarus y Folkman (1980) clasifican al enfrentamiento en: 1) afrontamiento conductual activo: el cual hace referencia a los intentos conductuales que manejan de manera directa el problema y los efectos de este; 2) afrontamiento cognitivo activo, que se refiere a los intentos de la persona para controlar en evento estresante (ver el lado positivo de la situación) y 3) afrontamiento de evitación: hace referencia a los intentos para evitar confrontarse al problema, lo cual puede tomarse como un intento para reducir de manera indirecta la tensión emocional.

10. Evitación vs Confrontación (López, 1999).

Las personas quienes enfrentan minimizando o evitando cuando aparece el estrés, enfrentan efectivamente la amenaza por corto tiempo. No obstante si la amenaza se repite o persiste más tiempo la evitación puede no ser exitosa. Los evitadores son incapaces de negociar con las posibles amenazas futuras y pueden no hacer suficientes esfuerzos para anticipar y manejar problemas subsecuentes. En contraste los individuos que se enfrentan con los eventos amenazantes a través de la confrontación pueden manejar efectivamente las amenazas por largo tiempo, pero al poco tiempo ellos pueden estar más ansiosos para tratar directamente con el estresor (Millar y Mangan, 1983, Suls y Fletcher, 1985; Taylor y Clark, 1986, en Sears, Peplau y Taylor, 1991).

11. Miller, Brody y Summerton (1988) presentan el paradigma del monitor / blunting. Este estilo categoriza a los individuos en monitores, es decir, vigilantes y buscadores de información y a los blunters caracterizados por bloqueadores, embotados o distraídos sobre la base de cómo tratan con las señales relacionadas con la amenaza.

12. Nolen-Hoeksema, (1994, en Salovey, 1999) plantean un tipo de enfrentamiento centrado en la emoción que se le llama estilo rumiativo, caracterizado por centrarse de una manera crónica y pasiva en las emociones negativas y en lo que significan estas emociones. Este estilo de respuesta sugiere que las personas establecen patrones de respuesta, que determinan los sucesos con los cuales enfrentan los síntomas.

13. Plutchik (1980 y 1989) propone que hay 8 estilos básicos de enfrentamiento y señala que una transformación de las defensas inconscientes en maneras conscientes de interactuar con los mecanismos de defensa. 1) Supresión, 2) búsqueda de ayuda, 3) reemplazo, 4) Reproche, 5) Substitución, 6) Delinear mapas, 7) Inversión y 8) Minimización.

14. Kronhe (1989) distingue dos tipos principales de estrategias de afrontamiento: la vigilancia y la evitación o prevención cognoscitiva.

- a. Vigilancia: Se caracteriza por una aproximación y un procedimiento intensificado de los rasgos de información relevante, su propósito general en el sujeto, es ganar control y protegerse de la amenaza.
- b. Evitación o prevención cognitiva: Se refiere a la retirada o replégue de la información amenazante, su propósito general es reducir la excitación fisiológica generada por la confrontación con el evento amenazante.

15. Modelo multifactorial del control percibido de Bryant (1989, en Ortega, 2005). Este modelo tiende a explicar las distintas formas en que una persona evalúa su control sobre los eventos y los sentimientos referidos, y las experiencias positivas o negativas. Se supone que el sujeto hace al menos cuatro tipos distintos de auto evaluaciones acerca de su habilidad para controlar:

- a. Evitar los resultados negativos.
- b. Soportar los resultados negativos
- c. Conseguir o lograr resultados positivos
- d. Gozar y disfrutar de los resultados positivos

De estos cuatro tipos de creencias de control, las de “evitación” y “conseguir”, aparecen fuertemente correlacionados. Las relativas a “soportar” y “gozar” involucran diferentes conjuntos de estilos conductuales y cognitivos. A su vez, las creencias de “evitar” y “soportar” que están más relacionadas con una apreciación subjetiva del estrés, en tanto que las creencias de gozar y conseguir estarían frecuentemente correlacionadas con medidas subjetivas de bienestar (Ortega, 2005).

16. Modelo Díaz-Guerrero, (1967,1994). De acuerdo con las investigaciones transculturales hechas entre México y Estados Unidos, se encontró las diferentes formas de enfrentar el estrés. Uno de ellos se denomina como síndrome activo, y es la mejor manera de enfrentar el estrés en la vida, se refiere a la tendencia de los individuos a resolver los problemas de la vida haciendo algo en el medio para modificarlo y el síndrome pasivo, se refiere a la tendencia a no actuar sobre el medio ambiente sino aceptar al estrés de vida modificándose fundamentalmente así mismo. De acuerdo al autor el afrontamiento pasivo es el más funcional en la población mexicana. Menciona que los individuos constantemente se enfrentan a los problemas de dos maneras: pasiva y activa. En el primer estilo la persona que resuelve un problema a si mismo, y en la segunda modifica al ambiente físico o social (Ver figura 3).

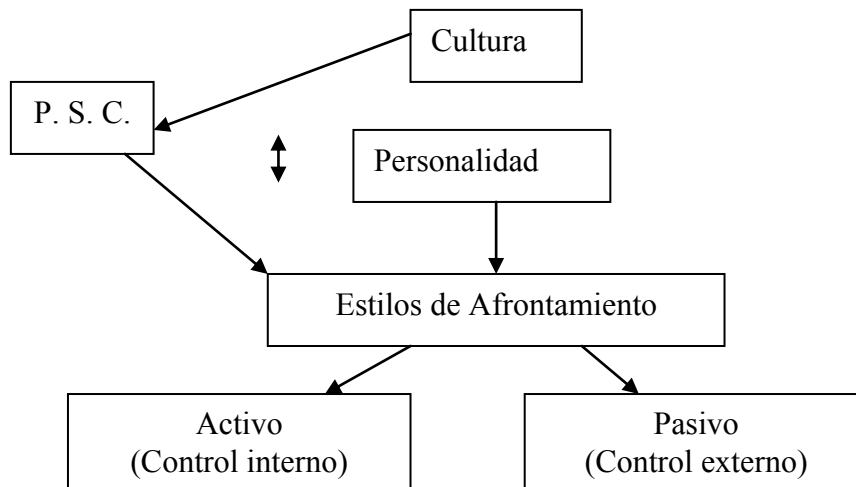


Figura 3. Díaz Guerrero (1994, en Góngora, 2000).

17. Góngora (2000), describe el proceso de afrontamiento al estrés, donde empieza con un evento estresante, identificando la naturaleza y grado de riesgo (evaluación primaria), para después utilizar los recursos de afrontamiento (evaluación secundaria), tiene una etapa de confianza en lo que puede hacer (autoeficacia), en esta parte del proceso se decide si lo que va hacer depende o no de las propias acciones (locus de control), si se intenta modificar la situación o modificarse a si mismo (control interno-externo), aunque también depende de las presuposiciones y características de personalidad que se hallan formado a través de su desarrollo por su ambiente (cultura y personalidad), lo que determinara la forma en que

responde que puede ser de actividad-pasividad, de aproximación-evitación o alguna dirigida al problema o la emoción (estilos de afrontamiento), y de entre este rasgo amplio de estilos, elegirá ciertas estrategias y conductas, para enfrentar el problema específico en cuestión (rasgo-estado) y si no encuentra los resultados deseados se siente desmoralizado y su respuesta disminuye (Ver figura 4).

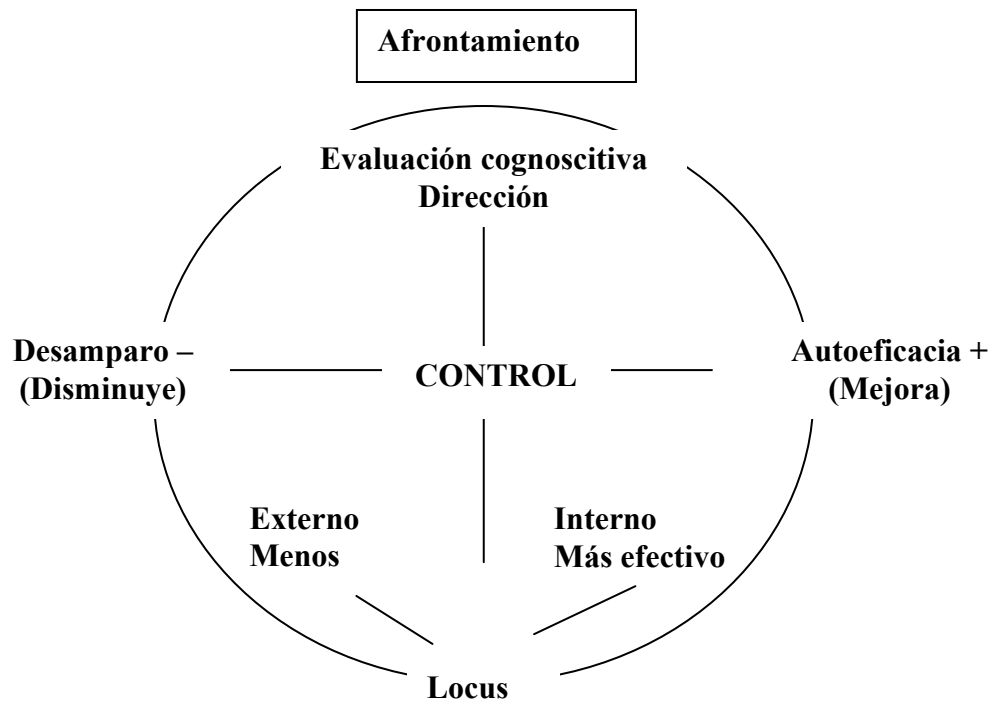


Figura 4. Modelo afrontamiento y control (Góngora, 2000).

1.1.3 Medición de estilos de afrontamiento.

A través del desarrollo de instrumentos de estilos de afrontamiento se permitieron encontrar distintos estilos y estrategias de la personalidad relacionadas con la salud mental

- 1 Lazarus y Folkman, (1980) crearon el instrumento de modos de enfrentamiento, el cual consta de 66 reactivos, los cuales se agrupan en ocho escalas: 1) Afrontamiento dirigido al problema; 2) Pensamiento mágico; 3) Distanciamiento; 4) Búsqueda de apoyo social; 5) Dirigirse a lo positivo; 6) Autocrítica; 7) Reducción de la tensión y 8) Introyección.

 - 2 Góngora y Reyes Lagunes (1998) construyeron la Escala Multidimensional-Multisituacional de Estilos de Enfrentamiento, midiendo al enfrentamiento como rasgo y estado, encontrando los siguientes factores: 1) Directo-Reevaluativo; 2) Emocional-Negativo; 3) Evasivo; 4) Directo; y 5) Reevaluativo.

 - 3 López Becerra (1999) describe 7 estilos de enfrentamiento en adolescentes de 15 a 19 años; siendo estos: 1) la autoafirmación planeada, 2) el apoyo social, 3) no afirmativo, 4) apoyo informativo, 5) el emocional positivo, 6) el afirmativo y 7) el evitativo.
- El estilo autoafirmación planeada describe esfuerzos sistemáticos para la solución de problemas en el que se contempla el análisis de la situación y la información, asumiendo la responsabilidad y encarando los problemas.
 - El estilo de apoyo social se refiere a la solución de problemas fortaleciéndose con la ayuda emocional de personas cercanas.
 - El estilo no afirmativo manifiesta la imposibilidad de expresar directa y claramente los sentimientos.
 - El estilo apoyo informativo resalta la búsqueda de apoyo con personas que posean información para la solución del problema.
 - El estilo emocional positivo hace referencia a los esfuerzos para darle un significado positivo a los eventos resaltando un crecimiento personal.
 - El estilo evitativo se muestran los esfuerzos por evitar pensar en el problema.

- El estilo afirmativo Describe la posibilidad personal de expresar abiertamente a los demás los sentimientos sin herir los derechos de los demás.

1.1.4 Factores que afectan el afrontamiento (Lazarus 1986, en Ortega 2005).

Existen factores cognitivos que están relacionados en como afrontamos las situaciones en nuestra vida cotidiana. Permittiéndonos conocer tanto los factores personales y situacionales.

Factores personales: Entre estos se encuentran los compromisos y las creencias del individuo que pueden afectar la evaluación que se hace.

a) Compromisos: Es todo aquello importante para el individuo, que puede determinar sus decisiones, los compromisos pueden afectar la evaluación cognoscitiva, ya que acercan o alejan al individuo de las situaciones que pueden representar amenaza, desafío o beneficio. La intensidad del compromiso puede llevar a desplegar acciones adaptativas que le darán esperanza, ya que mientras más comprometido, mayor es la posibilidad de amenaza y desafío.

b) Creencias: Son los esquemas cognoscitivos formados individualmente o compartidos culturalmente, que puedan establecer la forma en la que una persona evalúa lo que ocurre o lo que a su alrededor ocurrirá. Existen creencias específicas que pueden ser importantes para la evaluación como son las existenciales y las referidas al control personal, ya sea del entorno o de si mismo.

Factores situacionales: Una situación puede ser una fuente de estrés para el individuo según la forma en que se interprete; pueden ser características formales de una situación que originan la posibilidad de amenaza o daño. Estas situaciones pueden ser:

- a. Novedad de la situación: Una situación novedosa provocará amenaza en el individuo solo si algunos aspectos de esta se han relacionado con algún daño o experimentado con anterioridad.

- b. Incertidumbre: La incertidumbre temporal genera una actividad de afrontamiento encaminado a reducir las reacciones de estrés.

- c. Ambigüedad: Cuanto más ambigua es una situación intervienen más factores personales, los cuales determinaran la importancia que esta tiene para el individuo.

1.1.5 Etapas de afrontamiento

De acuerdo con Lazarus, 1986 en Ortega, 2005. Describe las etapas de afrontamiento donde la evaluación en cada etapa es diferente, dando lugar a diversas formas de afrontamiento.

Las etapas de afrontamiento son anticipación, impacto y posimpacto. Las funciones del afrontamiento son manejar o alterar el problema que está causado por el daño y regular la respuesta emocional. El primer paso corresponde el afrontamiento dirigido al problema, y el segundo el afrontamiento dirigido a la emoción (Reidl, 2005).

1. Anticipación. (Lazarus, 1986, en Ortega, 2005).

En este momento el suceso no ha ocurrido, por lo que se evalúan aspectos que incluyen la posibilidad de que este ocurra o no, su naturaleza y el momento en que ocurrirá. La evaluación que se realiza es secundaria, ya que se valora la forma en que se manejará la amenaza.

2. Periodo de impacto (Lazarus, 1986, en Ortega, 2005).

En este periodo se pierde el control de los pensamientos y acciones ya que el acontecimiento amenazante ha comenzado o ha terminado, por lo que individuo comenzará a comprobar si es este es ó fue igual o peor a lo que anticipaba, en que aspectos lo fue y dándose la reevaluación a la importancia del acontecimiento.

3. Posimpacto (Lazarus, 1986, en Ortega, 2005).

Se forman nuevas consideraciones a pesar de que el acontecimiento estresante ha terminado, suscitando un nuevo conjunto de procesos anticipatorios, así los procesos de evaluación y de afrontamiento están dirigidos no solo al pasado y al presente, sino también al futuro.

1.1.6 Funcionamiento del afrontamiento

El afrontamiento cubre varias funciones, entre ellas las importantes son:

1. Afrontamiento a la solución de problema:

Esta función es dirigida a manipular o alterar el problema / acontecimiento, a la búsqueda de soluciones alternativas, a la consideración de tales alternativas, a su elección y aplicación. Dentro de este tipo de afrontamiento, hay estrategias que hacen referencia al entorno (están dirigidas a

modificar las presiones ambientales, los recursos y procedimientos), así como hay estrategias dirigidas al sujeto (que se encargan de cambio motivacionales o cognoscitivos). Ambos tipos de estrategias pueden coexistir ya que son utilizadas con el fin de afrontar demandas internas como externas que se originan con una situación estresante. Estas estrategias tienen mayor efectividad cuando el sujeto tiene el control y si tiene una mayor cantidad de recursos dirigidos (Lazarus, 1986, en Ortega, 2005).

2. Afrontamiento a las emociones:

Esta función está dirigida a regular la respuesta emocional a la que el problema da lugar, disminuyendo el trastorno emocional. Incluye estrategias como la evitación, la minimización, el distanciamiento, la atención selectiva, las comparaciones positivas y la extracción de valores positivos a los acontecimientos negativos. Algunos tratan de modificar la forma de vivir la situación sin cambiarla, es decir, lo que buscan es un cambio en la forma en que el individuo vive la situación ya que no existe nada que pueda modificarla. Estas estrategias tienen mayor efectividad cuando la situación estresante se encuentra fuera de control del individuo y se puede resistir. (Lazarus, 1986, en Ortega, 2005).

1.1.7 Recursos para el afrontamiento.

De la misma manera que las funciones, también existen diversas herramientas que permiten afrontar de manera más eficaz y exitosamente los problemas (Ortega, 2005).

1. Recursos físicos y de la salud. Cuando hay que resistir problemas e interacciones que exigen movilización de recursos, el papel del bienestar físico es evidente, ya que es más fácil confrontar situaciones cuando se encuentra bien de salud que cuando se encuentra mal.
2. Recursos psicológicos. Hacen referencia a las creencias en general y a las creencias específicas que sirven de base para la esperanza, y que favorecen el afrontamiento en las condiciones más adversas. La esperanza puede ser alentadora por la creencia de que la situación pueda ser controlable, de que uno tiene la fuerza para cambiarla, etc., la esperanza existirá solo cuando las creencias hagan posible un recurso positivo por lo menos probable.

3. Recursos de solución de problemas. Incluye las habilidades para conseguir información que ayude a analizar situaciones, a examinar las posibilidades alternas, a predecir las opciones útiles para obtener los resultados deseados, así como elegir un plan de acción adecuado.
 4. Recursos sociales. Son las habilidades sociales que hacen referencia a la capacidad de comunicarse y actuar con los demás en una forma socialmente adecuada y efectiva. Estas habilidades facilitan la resolución de problemas en cooperación con otras personas.
 5. Recursos de apoyo social. Se refiere a la importancia que el afrontamiento posee al contar con alguien para recibir apoyo emocional, informativo y/ o tangible. Además el soporte social sirve como mediador entre el estrés y la salud o el hacer frente de los resultados (Underwood, 1999).
 6. Recursos materiales. Hace referencia al dinero y a los bienes o servicios que pueden adquirirse con él; los recursos económicos pueden aumentar de forma importante las opciones de afrontamiento en la mayoría de las situaciones estresantes, ya que pueden proporcionar un acceso fácil y efectivo a la asistencia legal, médica, financiera o de cualquier otro tipo, reduciendo de forma importante la amenaza y la vulnerabilidad del individuo. Factores que realzan el proceso de afrontamiento (Mann, 2001).
- ☞ Obteniendo soporte social: comúnmente implica que la información de otras personas acerca de valores o importancia en una red de personas.
 - ☞ Encontrando re-significados: permite que la persona se reajuste ante eventos negativos.
 - ☞ El uso del humor: hace que el estresor disminuya en su intensidad, permita afrontar a la persona de mejor manera.
 - ☞ Comparación con otros: es un proceso cognoscitivo de comparación que permite a la persona verse reflejado en otra persona.
 - ☞ Revelar secretos: reduce el estrés causado por abrigar secretos.

Estrategias de afrontamiento.

Lazarus y Folkman 1986, en Pereyra, 2004, identificaron dos modos diferentes de afrontar el estrés uno dirigido a manipular o alterar el problema y el afrontamiento dirigido a regular la respuesta emocional que el problema da lugar, es decir, al afrontamiento al problema. Posteriormente (Lazarus y Folkman, 1985; 1988), fue sistematizado y evaluado en ocho estrategias específicas, tres correspondientes al modo centrado en el problema (Confrontación, búsqueda de apoyo social y búsqueda de soluciones) y cinco referidas al modo centrado en la emoción (Autocontrol, distanciamiento, reevaluación positiva, autoinculpación y escape / evitación. Mientras el modelo de las ocho estrategias, que describe 12 patrones (McCubbin, 1987); por otra parte Carver identificó 13 categorías diferentes, correspondientes a sendas dimensiones de afrontamiento o de manejos posibles del estrés (Tabla 1).

Tabla 1. Tabla de comparación de estrategias de afrontamiento

Lazarus y Folkman (1985, 1988)	McCubbin (1987)	Carver (1989)
Estrategias centradas en el problema	<ul style="list-style-type: none"> Ventilando sentimientos: Es la expresión de tensiones y las frustraciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Afrontamiento activo
<ul style="list-style-type: none"> Confrontación: Acciones directas para alterar la situación. 	<ul style="list-style-type: none"> Buscando diversiones: Escapar de las fuentes de tensión. 	<ul style="list-style-type: none"> Planificación
<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de apoyo social: Acciones para buscar consejo, información o simpatía o comprensión. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollando la autoconfianza y el optimismo: Los esfuerzos por ser más organizados. 	<ul style="list-style-type: none"> Suprimiendo la competencia de actividades.
<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de soluciones: Acciones orientadas a buscar las posibles alternativas de solución. 	<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de apoyo social: Focalizado en conectarse con otra gente a través de la expresión de afectos y la resolución mutua de problemas. 	<ul style="list-style-type: none"> Restringiendo el afrontamiento
Estrategias centradas en la emoción	<ul style="list-style-type: none"> Resolviendo los problemas familiares: Hablando con los padres o buscando entrar en razones con ello. 	<ul style="list-style-type: none"> Buscando apoyo social por razones instrumentales
<ul style="list-style-type: none"> Autocontrol: Esfuerzos para regular los sentimientos y acciones. 	<ul style="list-style-type: none"> Evitando problemas: Usando sustancias como un camino de escape para no enfrentar las dificultades personales. 	<ul style="list-style-type: none"> Buscando apoyo por razones emocionales.
<ul style="list-style-type: none"> Distanciamiento: Esfuerzos para separarse de la situación. 	<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de apoyo espiritual 	<ul style="list-style-type: none"> Reinterpretación positiva y crecimiento
<ul style="list-style-type: none"> Reevaluación positiva: Esfuerzos para crear un significado positivo centrándose. 	<ul style="list-style-type: none"> Búsqueda de ayuda profesional: Acudiendo a un consejero profesional. 	<ul style="list-style-type: none"> Aceptación
<ul style="list-style-type: none"> Autoinculpación: Verse como responsable de los problemas por medio de autoreproches o auto castigos. 	<ul style="list-style-type: none"> Integrándose a actividades: Trabajando en proyectos, poniéndose logros, metas u objetivos. 	<ul style="list-style-type: none"> Volviendo a la religión
<ul style="list-style-type: none"> Escape / Evitación: Evitación de la situación de estrés. 	<ul style="list-style-type: none"> Teniendo buen humor: Buscando el sentido del humor y siendo divertido. Relajación: Orientado a aliviar las tensiones, comiendo, durmiendo de día, conduciendo el automóvil y otras conductas por el estilo. 	<ul style="list-style-type: none"> Focalizando en la ventilación de emociones. Negación. Desvinculación conductual. Desvinculación mental.

1.2 Evaluación cognoscitiva.

La evaluación cognoscitiva es definida como “Un proceso evaluativo que determina por qué y hasta que punto de la relación determinada o una serie de relaciones entre el individuo y el entorno estresante” (Lazarus, 1986). Además refleja determinadas características del sujeto como valores, compromisos, estilos de pensamiento y de percepción. Se denomina evaluación al proceso que el individuo realiza para determinar las consecuencias que un acontecimiento dado tendrá sobre este (Ortega, 2005).

La actividad cognoscitiva es un prerequisite necesario para la emoción (Reeve, 1997). El proceso que genera emoción comienza no con el acontecimiento mismo ni con la subsecuente relación biológica personal, sino con la valoración cognitiva de su significado (Reeve, 1997).

El proceso de valoración no termina con una evaluación de la relevancia persona. Las habilidades percibidas de enfrentamiento y solución continúan alterando la manera en que la gente interpreta o valora las situaciones (Lazarus 1991; Folkman y Lazarus, 1990; en Reeve, 1997).

1.2.1 Teorías de evaluación cognoscitiva.

El proceso de cognición uniéndose a la experiencia emocional como valoración cognoscitiva. Lazarus ha agregado el proceso de afrontamiento y la valoración como aspectos desplegados de la experiencia de vida (Lazarus y Folkman, 1984). Las emociones son patrones de eventos que se desarrollan de la situación de valoración y los recursos, los esfuerzos a afrontar esas situaciones y la revaloración continua y afrontamiento (Edward, 1999).

1.2.2 Tipos de evaluación

Existen dos tipos de evaluación:

- ❖ **Primaria:** A través de la cual la persona evalúa el significado de una relación específica con respecto al bienestar y percibe un suceso como amenaza a sus metas personales (Lazarus, 1991, en Larsen, 2005)

Los diferentes acontecimientos pueden ser evaluados como:

- a) **Irrelevantes:** Son evaluados así cuando el contacto con el entorno no tiene implicaciones para el individuo, no hay interés por las consecuencias ya que no se involucran valores ni compromisos (Larsen, 2005). Cuando el encuentro con el ambiente no trae ninguna implicación para individuo, se cae dentro de la categoría de irrelevante (Reidl, 2005).
 - b) **Benignos-positivas:** Son evaluados así cuando el contacto con un estímulo valorada como positiva, manteniendo o logrando el bienestar; se caracterizan por generar emociones placenteras (Larsen, 2005). Ocurren si el resultado de un encuentro es visto como positivo; es decir, si preserva o incrementa el bienestar o promete hacerlo (Reidl, 2005).
 - c) **Estresantes:** Entre estas pueden evaluarse aquellas que impliquen daño / pérdida, alguna amenaza o desafío para el sujeto. Siendo que la amenaza, daño o pérdida aún no ocurran, pero es previsto y aunque no han tenido lugar sigue siendo amenazador por las consecuencias negativas que ello implica. El desafío es evaluado por las fuerzas necesarias para poder vencer en la confrontación y que generan emociones placenteras, tanto la amenaza como el desafío pueden existir paralelamente (Larsen, 2005).
-
- ❖ **Secundaria:** Es aquella evaluación que está dirigida a determinar qué es lo que se puede hacer frente al acontecimiento al que nos enfrentamos, no solo reconoce aquellos recursos que pueden aplicarse en una situación determinada sino también, se trata de un complejo proceso evaluativo, sobre aquellas opciones afrontativas por medio de las cuales se obtendrá la seguridad de que una opción cumplirá con lo que se espera, así como la aplicación efectiva de las estrategias de afrontamiento y la evaluación de las que surgen de utilizar determinado afrontamiento (Larsen, 2005). Cuando el individuo se encuentra en desventaja o peligro, se tiene que hacer algo para controlar la situación: la evaluación que se hace respecto a que se puede y debe hacer se denomina evaluación secundaria (Reidl, 2005). Las evaluaciones secundarias de las opciones de afrontamiento y las evaluaciones primarias de lo que está en juego, interactúan entre sí modelando el grado de estrés y la intensidad y cualidad de la reacción emocional.

- ❖ La reevaluación o interpretación se refiere a un cambio en la evaluación sobre la base de nueva información proveniente del ambiente, que puede resistir o alimentar presiones provenientes de la persona, y/o información de las propias reacciones de la persona (Reidl, 2005).

En términos generales, la forma en que la persona evalúa un encuentro influye de forma determinante sobre el proceso de afrontamiento y la forma en que reacciona emocionalmente (Reidl, 2005).

Existen diferentes factores que influyen en la evaluación, y que se pueden clasificar en dos grandes tipos: Factores personales y Factores situacionales. Entre los factores personales existen dos que son muy importantes para la evaluación: los compromisos y las creencias. Estos influyen en la evaluación de la siguiente manera: 1) Determinando lo que es importante para el bienestar en un encuentro dado; 2) modelando la forma en que la persona entiende al evento y en consecuencia sus emociones y esfuerzos de afrontamiento; y 3) proveyendo la base para evaluar los resultados (Reidl, 2005).

Lazarus (Lazarus, 1984, en Reeve, 1997) señala que la gente evalúa si la situación que enfrenta tiene relevancia personal para su bienestar. Cuando el bienestar se pone en riesgo, el individuo evalúa el daño, la amenaza o el beneficio personal que enfrenta (Ver tabla 2).

Tabla 2. Categorías de la Valoración.

Categoría de valoración primaria	Emoción
Tipo de daño:	
❖ Ser humillado por una ofensa personal	Ira
❖ Transgredir un imperativo moral	Culpa
❖ Fracasar en estar a la altura de un ego ideal	Venganza
❖ Experimentar una pérdida irreversible	Tristeza
❖ Tomar o estar cerca de un objeto o idea difícil de dirigir	Repugnancia o asco

<p>Tipo de amenaza:</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Enfrentar una amenaza incierta, no específica ❖ Afrontar un peligro físico abrumador inmediato ❖ Querer lo que alguien tiene ❖ Rencor hacia un rival 	<p>Ansiedad</p> <p>Susto</p> <p>Envidia</p> <p>Celos</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Tipo de beneficio: ❖ Realizar progresos hacia una meta ❖ Recibir el reconocimiento por un logro ❖ Mejorar una condición aflictiva ❖ Sentirse confiado de un resultado deseado ❖ Compartir afecto ❖ Conmoverse por el sufrimiento de otra persona y querer ayudar 	<p>Felicidad</p> <p>Orgulloso</p> <p>Alivio</p> <p>Esperanza</p> <p>Amor</p> <p>Compasión</p>

Fuente: Tomado de Emotion and Adaptation, R.S. Lazarus, 1991, New Cork; Oxford University Press, en Reeve, 1997.

.3 Emociones

Las emociones son sentimientos subjetivos, ya que nos hacen sentir de una manera particular como irritada o alegre. Las emociones también son reacciones biológicas, respuestas que movilizan energía, la cual alista al cuerpo para adaptarse a cualquier situación que se enfrente. Las emociones también son agentes de propósito (Reeve, 1997). La emoción es un proceso de percepción e interpretación del flujo de eventos medioambientales (1980).

Existen cuatro dimensiones para entender las emociones o componentes de la emoción. El componente subjetivo le da a la emoción un sentimiento, una experiencia subjetiva que tiene significancia y significado personal. La emoción se siente a un nivel subjetivo, tanto en intensidad como en calidad. El componente biológico incluye a actividad de los sistemas autónomo y hormonal, ya que participan en la emoción para preparar y regular la conducta de enfrentamiento adaptativo. El componente funcional tiene que ver con la cuestión de cómo una emoción, una vez experimentada, beneficia al individuo. El componente expresivo es el aspecto comunicativo, social de la emoción. Mediante posturas, gestos, vocalizaciones y expresiones faciales en particular, nuestras experiencias privadas se expresan y comunican a otros (Reeve, 1997).

En la emoción hay que considerar tres aspectos o componentes: a) la experiencia o conciencia del sentimiento de la emoción, b) los procesos que ocurren en el cerebro y el sistema nervioso y los patrones expresivos de las emociones, particularmente en la cara (Izard, 1978), produciendo cambios corporales, sobre todo en el sistema nervioso, y estos producen cambios asociados con la respiración, el ritmo cardíaco, la tensión muscular, la química sanguínea y las expresiones faciales y corporales y c) las emociones están acompañadas por tendencias a la acción distintas, o incrementos en las probabilidades de ciertos comportamientos (Larsen y Boss, 2005).

Tomkins e Izard (1971, en Izard, 1978) enfatizan la importancia de la percepción y la cognición en el inicio de la emoción, pero además enfatizan 2 maneras de interacciones entre la cognición y la emoción y los efectos importantes de la emoción.

Los términos estado y rasgo se distinguen principalmente en términos de tiempo, la duración de la experiencia emocional. El estado y el rasgo no implican diferencias en la cualidad de la experiencia.

El estado emocional llega a durar unos pocos segundos hasta algunas horas su intensidad. El término rasgo emocional se refiere a la tendencia del individuo a la experiencia particular de la emoción con frecuencia el día a día.

Las emociones como estados transitorios, tienen una causa específica, y esa causa por lo general se origina fuera de la persona. En cambio los rasgos emocionales son consistentes en la vida emocional de un individuo, por consiguiente los rasgos son considerados internos en las personas, y pensamos en estos como causantes de que las personas se comportan o se sientan de determinadas formas (Larsen y Boss, 2005).

¿Cómo nos afectan las emociones?

Las emociones afectan a las personas de diferentes formas. La misma emoción tiene efectos diferentes en la gente, efectos diferentes en las mismas personas en situaciones diferentes (Izard, 1978).

Las emociones y el cuerpo. Ocurren cambios electrofísicos en los músculos y en la cara durante las emociones (Rusolova, Izard y Simonov, 1975; Schwartz, Fair, Greenburg, Freedman, y Klerman, 1974), ocurren cambios en la actividad eléctrica del cerebro, en el sistema circulatorio y en el sistema respiratorio (Simonov, 1975) hay cambios drásticos en las funciones corporales durante la emoción fuerte, lo que sugiere que los sistemas neurofisiológicos y los subsistemas del cuerpo están envueltos en grados en los estados emocionales (Izard, 1978).

Las emociones y la percepción. Las emociones son como estados motivacionales influenciados por la percepción.

Las emociones y la cognición. La emoción afecta los procesos del cuerpo y el proceso perceptivo, así como también la memoria, el pensamiento y la imaginación.

Las *emociones y las acciones*. Los patrones emocionales que las personas experimentan y que influencia tienen.

Las *emociones y el desarrollo de la personalidad*. Existen dos tipos de factores importantes, el primer factor es que la dotación genética de la persona en la esfera de las emociones. El segundo factor es la experiencia individual y el aprendizaje relacionado a la esfera de las emociones, particularmente la forma de expresión emocional y la emoción relacionada con la conducta social. (Izard, 1978). El rasgo emocional individual también está influenciado por el desarrollo social, especialmente en la infancia y niñez.

1. 3.1. Teorías de las emociones.

Aproximación evolucionista (Charles Darwin, 1872).

Darwin propone que la función de las emociones son de supervivencia. Además de concluir que las expresiones emocionales se derivan de largos hábitos que son dados por la evolución o pasa del individuo.

Las expresiones emocionales discutidas por Darwin (1972), usando sistemas corporales y el tipo de expresión usada (Oatley, 2006).

Aproximación psicofísica (William James, 1890).

Está basado en el punto de vista de la emoción, el cual desarrolla que todos los actos son instintivos (Edwards, 1999).

Según William James, la emoción es formada de una respuesta instintiva en el cuerpo al instigar las causas. Los actos producidos por el cuerpo y las respuestas emocionales con llamados instintos.

La teoría de James, está centrada en el modelo del sistema nervioso.

Aproximación psicoanalítica (Sigmund Freud, 1895, en Oatley, 2006).

Propone que ciertos eventos, usualmente de tipo sexual, afectan psicológicamente nuestras vidas. Donde argumenta que las emociones son el centro de las patologías.

Emociones como juicio (Robert Solomon, 1976,1979, en Edwards, 1999).

El juicio es una reflexión que no necesariamente se ha deliberado o articulado. El juicio es construido en la medida, no solo en la interpretación si no también en la definición de nuestra

experiencia emocional. Enfatiza que las emociones son parte del sistema de los juicios y que pregunta como los juicios emocionales son diferentes otros tipos de pensamientos y contenido mental.

Expresiones humanas (Paúl Ekman, 1977, en Edwards, 1999).

Las respuestas emocionales ocurren rápidamente pero difícil de comprender debido a su compleja organización. Habla acerca de los programas utilizados, los cuales se dan genéticamente, hay varias piezas de movimientos, respuestas faciales, sonidos y cambios en el sistema nervioso. El mecanismo de valoración, es la raíz de la respuesta natural de la emoción. Haciendo uso de la memoria e imaginación y prevé posibles salidas de situaciones. Los estimuladores, son estímulos específicos, emociones diferentes que son valorados. Las reglas de despliegue, son reglas sociales regulatorias que permite el control de la respuesta emocional.

Emociones fundamentales (Carroll Izard, 1971,1977, 1984, 1993, en Edwards, 1999).

Cada emoción es potencialmente activada por cuatro sistemas: neuronal, sensomotor, motivacional y cognitivo. En el sistema neuronal, patrones neuronales de transmisión y estructuras cerebrales que están envueltos en cada emoción. Los sistemas psicomotor, incluye retroalimentación de la postura de los músculos y de la acción. Los sistemas motivacionales, incluyendo drives emocionales o estados emocionales y sensaciones directas; y los sistemas cognitivos, incluyen valoraciones, evaluaciones, comparaciones, juicios, atribuciones, memorias y anticipaciones.

Modelo de la valoración de la emoción (Komaka, 1993, en Reeve, 1997).

El individuo primero hace una valoración primaria relacionada con su significado e importancia personal, en términos de bienestar físico, psicológico y social. Los sucesos significativos para la persona se evalúa como amenaza, daño o beneficio, lo cual causa que el sistema nervioso autónomo (SNA) se descargue en forma de activación simpática, conforme el individuo se prepara para adaptarse al estímulo (Komaka,1993; en Reeve,1997). La activación simpática, a su vez, propicia una valoración secundaria. Las valoraciones secundarias causan respuestas de

enfrentamiento voluntario. Si las respuestas de enfrentamiento tienen éxito, el suceso generador de la emoción pierde su estatus como una amenaza o un daño potencial (Reeve, 1997) (Ver figura 5).

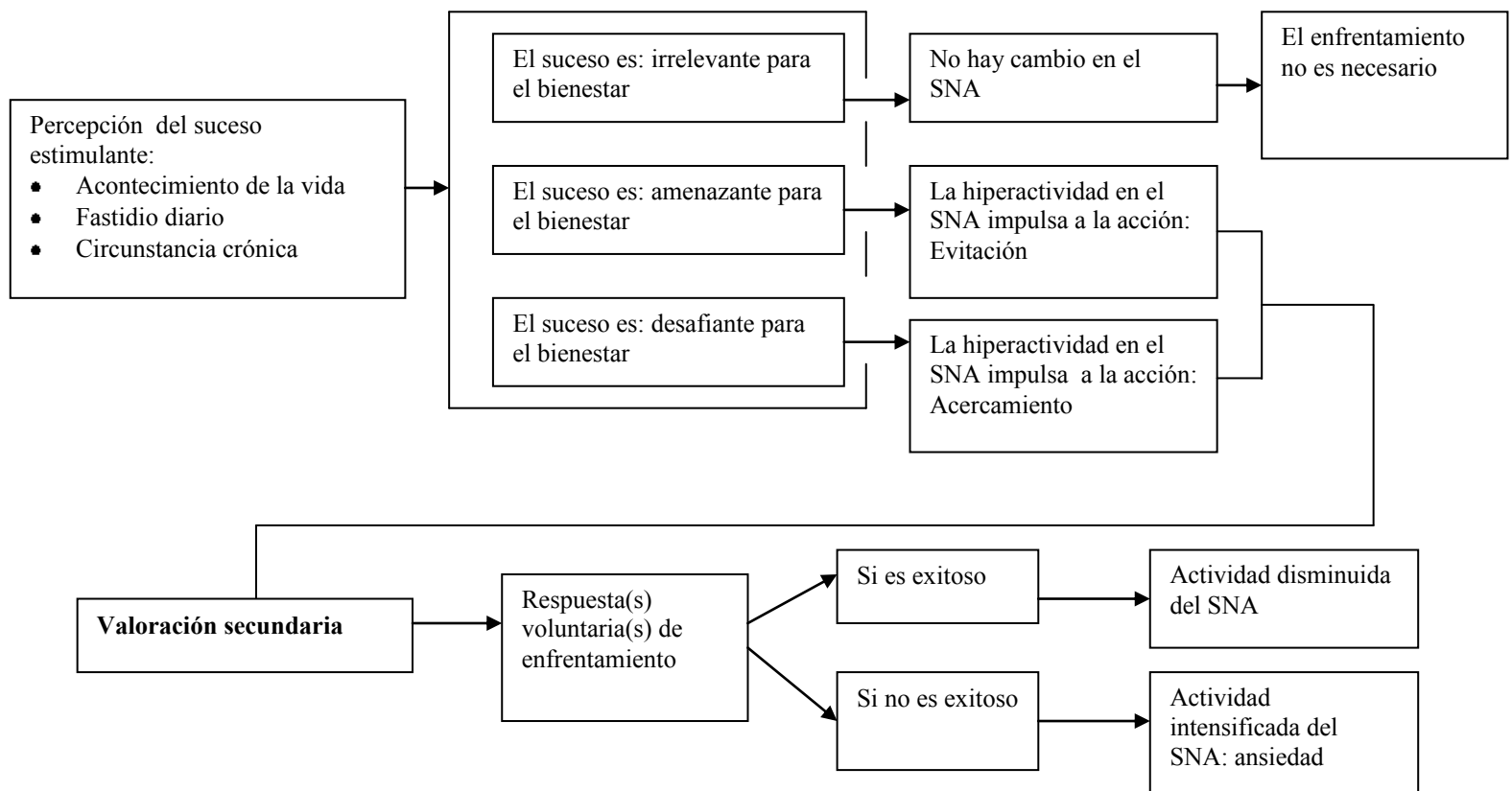


Figura 5. Conceptualización de Lazarus de la emoción como proceso (Reeve, 1997)

Cognición y excitación (Schachter y Singer, 1962, en Edward, 1999)

La emoción conduce a mostrar la intensidad y el etiquetamiento de la experiencia emocional, es el resultado de una valoración cognoscitiva de la experiencia y que el mismo sistema nervioso simpático se presenta como una valoración emocional.

Un estado de excitación fisiológico por el cual el individuo no tiene una explicación inmediata, donde se describe este estado los sentimientos en términos de la cognición disponibles. Los factores cognitivos son potenciadores determinantes de los estados emocionales (Edward, 1999).

Dando las mismas circunstancias, el individuo reacciona emocionalmente o describe los sentimientos como emociones solo en la extensión la experiencia a un estado de excitación fisiológico (Edward, 1999).

De acuerdo a algunos experimentos se mostró que el etiquetamiento de la emoción y su percepción dependen de la excitación general del sistema nervioso simpático.

Las reglas de Aproximación de James Averill (1980, 1982 y 1984, en Edward, 1999)

Averill propone tres tipos de reglas las cuales son constitutivas, regulativas y heurísticas; existen otras reglas que se derivan llamadas alcances de reglas las cuales son valoración, conducta, pronóstico y atribución.

Las reglas constitutivas, son las reglas del juego que establecen desde principio y que no se pueden cambiar. Por consiguiente las reglas constitutivas de la emoción se forman a conveniencia de la experiencia en una situación.

Las reglas regulatorias, son relativamente permanentes de actividad, solo cambia la forma en que se interacciona.

Las reglas heurísticas, son planes o esquemas en que se desenvuelven los procesos.

Las mujeres emocionales y los hombres estoicos (Shields, 1987) Se cree que las mujeres son mas emocionales. Es que las emociones de las mujeres son primariamente pasivas, reactivas y dependen de la forma. Las emociones típicas de las mujeres son retirarse, el perder el control y soportando la ruptura.

El hombre tiende ser mas frío. El hombre puede expresar sentimientos negativos como enojo o coraje (Shields, 1987).

Teoría de George Mandler (1976, en Reidl, 2005).

Desde el punto de vista de Madler, considera la interpretación cognoscitiva estructuras que promueven reacciones innatas ante los eventos, más las evaluaciones de la percepción de sí mismo. Los movimientos expresivos producen reacciones cognoscitivas automáticas que se ven alteradas por la reinterpretación. Por lo que Madler argumenta que la experiencia emocional ocurre de manera consciente, y las salidas de esta son codificadas apropiadamente por el lenguaje convencional (Reidl, 2005).

Teoría de Ira Rosenman (1979, 1991. en Reidl, 2005).

Las dimensiones evaluativas necesarias para explicar la existencia de las diferentes emociones eran las siguientes:

- a) Estado motivacional: Es el motivo dominante operativo en un sujeto en una situación dada, y queda representado como apetencia o aversión, una recompensa que se busca conseguir o un castigo que se desea evitar.
- b) Estado situacional: Este estado se refiere al hecho de si el estado motivacional está presente o ausente en la situación ante la cual esta reaccionando el individuo.
- c) Probabilidad: Esta se refiere al juicio sobre si un resultado dado es probablemente cierto o incierto.
- d) Legitimidad: Esta se refiere a si la persona cree que merece un resultado positivo o negativo de esa situación.
- e) Agencia: Esta se refiere a si el resultado es visto como causado por circunstancias interpersonales, otra persona, o la persona misma.

El sistema de relaciones entre combinaciones particulares de evaluaciones y las emociones discretas resultantes conforman la teoría estructural de las emociones.

Teoría de Andrew Ortony, Gerald L. Clore y Allan Collins (1988,1996, en Reidl, 2005).

Las emociones tienen muchas facetas; involucran sentimientos y experiencias, fisiología y conducta, así como cogniciones y conceptualizaciones.

Las emociones son muy reales e intensas, pero surgen de las interpretaciones cognoscitivas impuestas sobre la realidad externa, más que de la realidad externa. El que las emociones siempre involucren algún grado de cognición no es lo mismo que decir que la contribución de la cognición es necesariamente conciente. El plantear que las emociones surgen de las cogniciones significa decir que están determinadas por la estructura, contenido, y organización de las representaciones del conocimiento y los procesos que operan sobre ellas, donde la evaluación cognoscitiva de una persona de una situación inductora de emociones se basa en tres variables centrales de la teoría: “Deseabilidad”, “Valor o valía” y “Atractivo”, que se aplica a las emociones basadas en los eventos, en los agentes y en los objetos respectivamente.

La deseabilidad de un evento se evalúa en términos de que tanto facilita o interfiere con esta meta focal y las submetas que la apoyan; el valor o valía de las acciones de un agente se evalúan respecto a una jerarquía de estándares, y lo atractivo de un objeto se evalúa respecto a las actitudes de la persona. Se distingue a las metas de los estándares en términos de lo que uno quiere ver, lo que uno cree que debe ser. Se distinguen tres tipos de metas: a) metas que se buscan activamente, son las que la persona trata de obtener; b) metas de interés, son la que por lo general no se persiguen porque uno tiene poco control sobre su realización y c) metas de reabastecimiento, aquellas que aumentan y disminuyen.

Teoría basada en la supervivencia (Robert Plutchik, 1980, 1984, en Edwards, 1999).

Sugiere que las emociones se derivan de una función de supervivencia. La teoría de las emociones usa una lógica evolutiva, asumiendo que el desenvolvimiento de las emociones son una parte de las experiencias naturales que ayudan al desarrollo del individuo. Su teoría tiene 10 postulados los cuáles cimientan su teoría; estos son los siguientes 1) El concepto de emoción es aplicable a todos los niveles de evolución; las emociones tienen una historia evolutiva y la

evocación de varias formas de expresiones en diferentes especies; 3) las emociones sirven como un rol adaptativo para los organismos, 4) los patrones emocionales que se identifican; 5) existen prototipos de emociones; todas las emociones son mixtas o derivaciones de estados; 7) las emociones primarias son constructos hipotéticos; 8) las emociones primarias se conceptualizan como pares opuestos; 9) todas las emociones tienen grados similares y 10) la emoción tiene diferentes grados de intensidad y nivel de activación (Ver tabla 2).

Tabla 2. Las teorías a través de la historia (Edwards, 1999).

<u>Darwin</u>	<u>James</u>	<u>Ekman</u>	<u>Izard</u>	<u>Plutchick</u>	<u>Watson</u>	<u>Panksepp</u>
Vergüenza	Miedo	Miedo	Miedo	Miedo	Miedo	Miedo
Afecto	Rabia	Enojo	Enojo	Enojo	Enojo	Enojo
Enojo	Pesar	Tristeza	Tristeza	Tristeza		Pánico
Tristeza		Disfrute	Disfrute	Disfrute		
Enojo	Amor			Aceptación	Amor	
Frustración			Interés	Anticipación		Expectativa
Placer		Sorpresa	Sorpresa	Sorpresa		
Dolor		Disgusto	Disgusto	Disgusto		
Resignación			Desprecio			
Desprecio			Vergüenza			
Miedo			Culpa			

1.4 Emociones básicas

Enojo.

Esta correlacionado con la supervivencia, con la autodefensa, mantenimiento de la integridad de la persona (Lorenz, 1966, en Izard, 1978).

El enojo es una de las emociones más poderosas, se considera que tiene un profundo impacto en las relaciones sociales como en la experiencia emocional de la persona.

La combinación o patrones de los componentes de valoración distinguen al enojo como una emoción negativa (Lazarus, 1991).

El patrón de valoración en el enojo con componentes de valoración primaria, la meta relevante, es crucial para todas las emociones. La emoción es generada si la meta no es activa. La meta congruente, es crucial si la emoción es generada puede ser positiva o negativa, o en al meta incongruente, es alguna emoción negativa, incluyendo el enojo, esto depende de tres componentes de la valoración secundaria. La implicación del ego, en donde la persona se siente amenazado, o insultado, es una de las condiciones para que ocurra y el potencial de afrontamiento, el cual permite atacar el problema de manera mas efectiva y eficiente y expectativas futuras, se refiere al costo / beneficio del ataque.

Ira.

La ira surge de la experiencia de la restricción, como en la interpretación de que los planes o metas de uno fueron obstaculizados por cierta fuerza externa (barreras, obstáculos, interrupciones). La ira también surge por la traición de la confianza, al ser amado (Reeve, 1997).

Miedo.

Surge de la interpretación del individuo de una situación como potencialmente amenazante o peligrosa. La percepción de que uno frena su acción al enfrentar la amenaza o el peligro

ambiental es como fuente de miedo al menos tan importante como cualquier característica real de miedo / peligro por si misma (Bandura, 1983, en Reeve, 1997)

La huida pone distancia física o psicológica entre el yo y lo que es temido. Si no se puede huir, el miedo motiva el enfrentamiento, ya sea mediante el silencio y la espera, o acaso a través de la actuación valiosa.

De forma mas positiva, el miedo ofrece el apoyo motivacional para aprender nuevas respuestas de enfrentamiento que eviten que la persona se tope con el peligro, en primera instancia (Reeve, 1997). Esta correlacionado con la supervivencia aunque junto con la vergüenza, ayuda a regular la agresión destructiva (Reeve, 1997).

El miedo es una de las emociones más primitivas. Se relaciona al peligro de un daño inminente, donde se refiere a algo en específico, a un daño social y el relato de las consecuencias aunque en algún momento se concretaba el peligro físico (Lazarus,1991). El potencial de afrontamiento del miedo se puede dar de manera corta, ya que se puede abortar o mitigar rápidamente, si se previene o supera la amenaza (Lazarus, 1991).

El miedo surge de la interpretación del individuo de una situación como potencialmente peligrosa y amenazante. Los signos y amenazas percibidos pueden ser psicológicos o físicos. Motiva la defensa, funciona como una señal de advertencia para los daños físicos o psicológicos por venir, que se manifiesta en una excitación del sistema nervioso autónomo. Ofrece apoyo motivacional para evitar huir, aprender nuevas respuestas de enfrentamiento, evitar que la persona se tope con el peligro (Estevez, 2006).

Los efectos subjetivos: Sensación de tensión, activación, desasosiego, malestar, preocupación y recelo por la propia seguridad o la salud, y frecuentemente sensación de pérdida de control.

La actividad fisiológica: Sistema nervioso autónomo; la activación del sistema nervioso autónomo en la emoción del miedo tiene dos funciones:

1. Inmovilidad defensiva, quedarse helado, organismo pasivo pero preparado para responder.

2. Acción defensiva o preparatoria de las respuestas de ataque/huída.

- ☞ Cuando la emoción de miedo se produce por un estímulo que permite el Escape, la respuesta psicofisiológica es, frecuencia cardiaca, y facilitación de los reflejos de defensa.
- ☞ Cuando el estímulo que produce el miedo no hace necesario el escape o inmovilización corporal y hay una disminución de la tasa cardiaca.
- ☞ En general los efectos sobre el sistema nervioso autónomo son la tasa cardiaca, salida cardiaca, fuerza de contracción del corazón, presión arterial, conductancia de la piel, sequedad de boca, dilatación pupilar, pilo erección, micción y excreción, vasoconstricción periférica, disminución de la temperatura, liberación de péptidos opiáceos que bloquean la sensación de dolor hipoalgesia (CEFIRE, 2007).

Sistema nervioso somático produce:

- ☞ tensión muscular, frecuencia respiratoria, respiración superficial e irregular, sensación de agarrotamiento o paralización seguida de un aumento de la actividad somática que facilitaría la huída o el ataque.
- ☞ También se produce un reflejo de sobresalto después de estímulos inesperados e intensos no es necesario que se produzca miedo para que se presente este reflejo.

EXPRESIÓN CORPORAL

- ☞ Estremecimiento, reflejo de sobresalto, inmovilidad durante unos segundos, tendencia a enmudecer o a dar gritos.
- ☞ Expresión facial, ojos y boca muy abiertos y cejas elevadas en su parte inferior, desplazamiento de la comisura de los labios hacia atrás; músculos que intervienen: frontal, superciliar, piramidal, zigomático mayor, risorio, cuadrado de la barba, borla de la barba y orbicular de los labios.

AFRONTAMIENTO

- ☞ Cuatro estrategias defensivas a retirarse, inmovilizarse, amenazar o atacar, y tratar de inhibir o desviar el ataque del otro.

Ansiedad.

La ansiedad es como la llave que lleva tanto a la adaptación saludable como a la patología, especialmente esta última. La ansiedad es la única emoción que se relaciona con la ambigüedad o incertidumbre (Lazarus, 1991).

La ansiedad se presenta cuando hay una ruptura significativa como resultado de una deficiencia psicológica, drogas, conflictos intrapsíquicos y dificultades de interpretación.

La vulnerabilidad a la ansiedad consiste en la existencia de la relación a la vida y al mundo. La presencia de la ansiedad sugiere un miedo existencial que no ha sido controlado cognitivamente (enfocado al estilo de afrontamiento de la emoción), es decir, la actividad de afrontamiento (Lazarus, 1991). La ansiedad es una fuente de interferencia en cuanto a funcionamiento experto (Lazarus, 1991).

Culpa.

La culpa es cuando uno cree que actuó de manera ineficiente moralmente. No hay necesidad de trasgresión, pero en la fantasía de la persona puede producirse. Enfatizan tres enfoques diferentes principales (Zahn-Waxler y Kochanka, 1990, en Reidl 2005) los cuales son los siguientes: a) Desde un punto de vista analítico los sentimientos de culpa, son concebidos como una reacción a los impulsos inaceptables hacia uno mismo, esto remonta a la hostilidad y a los impulsos sexuales de la infancia que son reprimidos como resultado de miedo o castigo o ser menos amados por los padres; b) los sentimientos de culpa se dice que son la base de los sentimientos prosociales y empáticos; y c) los sentimientos de culpa son cogniciones primarias por lo que no están presentes en la primera infancia, pero en la niñez se aprende a percibir y a entender el significado social de las violaciones de los estándares de conducta (Lazarus, 1991). Las personas que sienten culpa también experimentan dolor, que tiene que ver con el objeto del daño que se ha hecho o con las causas de la acción realizada. La persona tiende a moverse inquieta por el espacio, como si se tratara de ver qué puede hacer para reparar su acción (Cefire, 2007).

Vergüenza.

Es cuando se siente desagrado o humillación, especialmente si la opinión viene de una persona que es importante como los padres o sustitutos, los cuales demandan un ego ideal (Lazarus, 1991). Deseo de esconderse, de desaparecer. Estado muy desagradable, que provoca la interrupción de la acción, una cierta confusión mental y cierta dificultad, cierta torpeza, para hablar (Cefire, 2007).

Tristeza.

La tristeza acarrea inactividad y retirada y resulta efectiva cuando a uno lo provoca la renuncia a brindar esfuerzos de enfrentamiento en situaciones en las que uno no puede huir (Reeve, 1997). Surge sobre todo de experiencias de separación, fracaso y pérdida. Motiva al individuo a iniciar cualquier conducta que sea necesaria para aliviar las circunstancias productoras de la aflicción, antes que ocurra de nuevo. Un aspecto benéfico de la tristeza es que en modo indirecto facilita la cohesión de los grupos sociales (Averill, 1968, en Reeve, 1997). Como la separación de las personas importantes causa tristeza, motiva que la gente permanezca unida con sus seres queridos (Averill, 1979, en Reeve, 1997).

Envidia.

Es una de las emociones que mejor ejemplifica a las emociones llamadas de comparación social (Tesser y Collins, 1988). En el núcleo de la envidia se encuentra la comparación social, una influencia común y poderosa sobre el autoconcepto, ya que mucha de la autoestima proviene de la forma en que una persona se compara con otra (Reidl, 2005).

Entre los efectos de la envidia se tienen: devaluar con alguien se compara (Sabini y Silver, 1978); pensar negativamente de ella (Savoley y Rodin, 1984), y el deseo de ponerse a mano (Bryson, 1977 en Reidl, 2005).

La clave de la envidia es el carácter insoportable de una diferencia del ser. Se sufre por una carencia de ser, una carencia evocada por la presencia del otro. La superioridad del otro, el valor

del otro, el valor del otro es lo que mueve la envidia. A la envidia se refiere tanto a lo que se tiene como a lo que se es, a los objetos como la calidad, las posesiones como los conocimientos. (Reidl, 2005).

Celos.

Los celos son una emoción mixta o mezclada constituida por otras dos emociones básicas: enojo y miedo (Plutchick, 1987, en Reidl, 2005) donde se pueden presentar diversas reacciones afectivas o sentimientos, juntos o en consecuencia, casi siempre referidos a emociones básicas como miedo, enojo, tristeza (Reidl, 2005).

Owsley (1981) caracteriza la estructura de los celos señalando que consiste de cuatro aspectos: 1) es una relación tripartita que involucra a un sujeto, un objeto y una tercera persona por la cual se siente celos; 2) comprende un arreglo peculiar de igualdad y desigualdad; 3) el progreso de los celos procede de un sí mismo que se enfrenta a un objeto completamente valioso y a un rival totalmente desarrollado hasta una posición donde el objeto se vuelve cuestionable y se desagrada al rival; 4) este progreso se ve tanto facilitado como obstaculizado por un tipo específico de reflexión (Reidl, 2005).

La teoría cognoscitiva de los celos (Mathes, 1991, en Reidl, 2005) indica que probablemente lo que se califica como celos es una situación en la que la evaluación primaria de la misma en relación con la persona, su pareja y el rival es negativa; y donde las reacciones emocionales más comunes son depresión y angustia ante la posible pérdida de la relación, y enojo hacia el rival. Ante la infidelidad de la pareja se siente dolor emocional, y este provoca enojo y deseo de venganza.

Alegría.

Los acontecimientos que provocan alegría incluyen resultados deseables, como el éxito en una tarea, el logro personal, el progreso hacia una meta, la obtención de lo que queremos, lograr estima, ganar respeto, recibir amor o afecto, tener una sorpresa maravillosa o experimentar sensaciones placenteras (Ekman y Friesen, 1975; Izard, 1991; Shaver, 1987; en Reeve, 1997). La

función de la alegría es bipartita, las sonrisas de alegría facilitan la interacción social (Haviland y Lelivica, 1987), y si las sonrisas continúan, entonces ayudan a que se formen y fortalezcan las relaciones (Langsdorf, 1983, en Reeve, 1997). Además facilitan una buena disposición a involucrarnos en actividades sociales, ya que pocos estímulos sociales son tan poderosos y gratificantes como la sonrisa y la inclusión personal. Un segundo beneficio de la alegría es su función tranquilizadora (Leveson, 1971, en Estevez, 2006). La alegría es un sentimiento positivo que hace placentera la vida, tiene una forma de deshacer los efectos aflictivos de las emociones.

La alegría es el sentimiento positivo, que surge cuando la persona experimenta una atenuación en su estado de malestar, cuando consigue alguna meta u objetivo deseado (cuyo logro no necesariamente tiene que ser esperado, puede tener un cariz inopinado) o cuando tenemos una experiencia estética. Emociones del bienestar (Cefire, 2007).

Surge cuando la persona evalúa el objeto o acontecimiento como favorable a la consecución de sus metas particulares: atenúan o eliminan contingencias negativas y aquellos relacionados con la ocurrencia de acontecimientos positivos. Un carácter extrovertido y la jovialidad se asocian frecuentemente con una mayor experiencia de afecto positivo. Por último, la manifestación de alegría está sujeta a normas culturales estrictas, adquiridas durante el proceso de socialización del individuo y que determinan cuándo, dónde y con quién puede expresarse esta emoción.

Orgullo.

Es una emoción competitiva porque esta centrada en el ego, y protege la identidad (Lazarus, 1991). La experiencia de la persona que siente orgullo por algo es de alegría, satisfacción por ello. Al ser un estado positivo, placentero, el sujeto va a tratar de reproducirlo (Cefire, 2007).

Amor.

Es fácilmente considerable una emoción problemática. Es un proceso o estado emocional. Más bien haciendo un análisis del amor y la atracción se refiere a relación interpersonal y no a la emoción. Es un proceso o estado momentáneo a las reacciones (Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2002).

Hay diferentes tipos de amor:

El amor romántico: es en cual hay atracción física y sexual fuerte; y el amor de amigo, lo que implica intimidad y compañía sin pasión sexual (Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2002).

Sternberg (1986, 1987, en Lazarus, 1991) presenta la teoría triangular del amor, los cuales son la intimidad, la pasión y la y la decisión de estar juntos.

El amor romántico y el amor de “amigo”, se distingue en que el segundo no cuenta con el componente erótico.

Los dos tipos de amor, ofrecen un alto nivel social, es una respuesta positiva y una sensación de confianza acerca de las relaciones genuinas y mutuas de amor, por que se desarrolla la intimidad psicológica y los sentimientos de afecto (Lazarus, 1991).

Sorpresa (Cefire, 2007).

Es la única emoción que es indeterminada (sin valencia positiva o negativa). Evaluación de un estímulo como inesperado. La sorpresa es la emoción más breve. Se produce en una situación novedosa o extraña y desaparece con rapidez. Incrementa la sensibilidad de los órganos sensoriales, para mejorar la receptibilidad del organismo. Es una evaluación rápida de la situación, no consciente, automática y predominantemente afectiva.

Esta emoción surge como consecuencia de: 1. Estímulos novedosos de intensidad débil o moderada, 2. Acontecimientos inesperados, 3. Aumentos bruscos de intensidad en los estímulos, 4. Interrupción de una actividad en curso. Prepara al individuo para afrontar de forma efectiva los sucesos inesperados y sus consecuencias tienen una función adaptativa. Facilita la aparición de una reacción emocional y conductual apropiada ante situaciones nuevas o inesperadas.

Produce un bloqueo de otras actividades y concentra los esfuerzos en el análisis del evento sorprendente. También puede producirse incertidumbre por lo que va a suceder a continuación. Se produce pues una emoción secundaria: la incertidumbre.

- ☞ Facilita los procesos atencionales y conductas exploratorias.
- ☞ Facilita la aparición de la reacción emocional y conductual apropiada a la situación nueva.
- ☞ Elimina del sistema nervioso central la actividad residual que pueda interferir en el procesamiento de la situación nueva.

La sorpresa es seguida por otra emoción, sorpresa más alegría si la evaluación es positiva, o sorpresa mas ira si la evaluación es negativa. La sorpresa tiene como finalidad la eliminación de la discrepancia del esquema buscando la causa del suceso.

Interés.

El interés crea el deseo de explorar, investigar, buscar, manipular y extraer información de los objetos que nos rodean.

Es la emoción más común del funcionamiento cotidiano de los seres humanos (Izard, 1991). Surge de aquellas situaciones que involucran las necesidades o el bienestar de la persona (Deci, 1992, en Izard, 1991). El aumento o disminución de este a menudo implica desplazamiento de interés desde un suceso, pensamiento o acción hacia otro. Por lo general no perdemos el interés, sino que lo que encausamos a otro objeto o acontecimiento. Crea el deseo por explorar, investigar, buscar, manipular, extraer información de los objetos que nos rodean, ser creativos, aprender y desarrollar las competencias y habilidades (Renninger, Hidi y Krapp, 1992, en Estévez, 2006).

CAPITULO 2

ANSIEDAD Y ESTRÉS

2.1 Definición

La ansiedad es un estado que está asociado con los sentimientos de incertidumbre, impotencia y amenaza al centro o ser de personalidad (May, 1950, en Peláez, 1974).). La ansiedad es caracterizada por un sentimiento displacentero (Sullivan, 1953 en Peláez, 1974).). La ansiedad, es definido “el tiempo del estado emocional” (Funk y Wagnalls, 1963, en Peláez, 1974).). La ansiedad como un concepto de cambio y posibilidad, en especial este último que da la posibilidad de libertad (Kierkegard, 1966, en Peláez, 1974).

La ansiedad se refiere a la variedad de reacciones afectivas y defensivas amenazantes de la desintegración cognoscitiva (Spielberger, 1966, en Peláez, 1974). La palabra ansia se refiere a un choque sensorial frecuentemente experimentado por individuos ansiosos (Lewis, 1970). La clasificación de ansiedad, según la observación clínica, existen seis subtipos: muerte, mutilación, separación, culpa, vergüenza y ansiedad difusa (Gottschalk y Gleser, 1969, en Peláez, 1974).

La ansiedad es una experiencia dramática que generalmente eclipsa otros componentes de la respuesta de amenaza (Beck, 1985). El explicar la ansiedad de es del modelo medico, se que se trata de entidades clínicas, epidemiología y biológicamente diferenciadas que comparten características comunes en relación con su origen, curso y tratamiento (Noyes y Hoenh-Saric, 1998).

De acuerdo con la evolución de la definición de ansiedad, en el DSM- I, la ansiedad se engloba en un término amplio de reacciones. Mientras que en el DSM-II, fue sustituido el término de neurosis; el DSM-III, se cambio el término por trastorno, la ansiedad es un exceso de una reacción emocional normal (Barlon, 2002).

La conceptualización de la ansiedad no es desde la emoción sino de los modelos cognitivos puros, marca una aproximación radical en relación con el lenguaje (Barlow, 2002). La ansiedad

es el fenómeno psicológico más penetrante de nuestro tiempo y que es el principal síntoma en las neurosis (Peláez, 1974).

La ansiedad como un estado transitorio del organismo y como tal varía en intensidad a través del tiempo, tiene el objetivo de delinear las propiedades del estado de ansiedad e identificar las condiciones estimulantes que lo evocan; mientras la ansiedad como rasgo de personalidad, se refiere al nivel de ansiedad de una persona ante los diferentes estímulos amenazantes y su tendencia a responder a ellos con reacciones de ansiedad, o sea una excesiva sensibilidad en el sistema nervioso autónomo (Peláez, 1974).

2.1.1 Los modelos psicológicos.

Modelos biológicos.

Los modelos biológicos buscan las causas a nivel bioquímico, psicofisiológico y neuroanatómico. Algunos de los autores plantean que determinados sistemas de neurotransmisión funcionan inadecuadamente, ya sea por exceso o por defecto (Gutiérrez, 2004, en Barajas, 2006).

En niveles psicofisiológicos y neuroanatómicos, se ha buscado la implicación de determinadas áreas del cerebro en las respuestas de ansiedad. La amígdala, por ejemplo, parece estar en su base, así como en el sistema límbico y el sistema hipocámpico. Estas estructuras tienen que ver con las emociones en general y con la ansiedad en particular. Algunas teorías proponen que en las personas que sufren trastornos de ansiedad, estas estructuras entran en funcionamiento con umbrales de estimulación menores que en personas mayores (Gutiérrez, 2004, en Barajas, 2006).

Al ser un trastorno que involucra una respuesta generalizada, es muy difícil determinar qué vías son las que intervienen con mayor fuerza e importancia en la gestión de este fenómeno. Sin embargo, un avance importante en este sector se presentó al descubrirse sitios de unión para las benzodiazepinas de alta afinidad y esteroes específicos para estas sustancias (Herrera, 2001, en Zizumbo, 2007).

Modelo psicoanalítico

Freud (1975) en su teoría explicaba la ansiedad como una libido reprimida, después modifico su punto de vista explicando la ansiedad como causa de la represión cuando había una señal indicadora de peligro para el ego. En relación a este punto hizo énfasis en los orígenes de la ansiedad diferenciando lo que llamó: a) Ansiedad objetiva y que considero sinónimo de miedo como reacción (Peláez, 1974)

Freud (1975) identificó 2 tipos de ansiedad: 1) la primera es la represión del libido, que no es más que un incremento fisiológica que conlleva a una representación mental de este hecho, en términos freudianos la descarga de este tipo de ansiedad es el acto sexual y su represión deriva en una neurosis de ansiedad. Las condiciones de ansiedad excesiva relacionadas con el bloqueo libidinal incluyen neurastenia, hipocondriasis y la neurosis de ansiedad todas ellas descritas por Freud con base biológica, es decir las neurosis actuales. 2) El otro tipo de ansiedad se describe como una sensación difusa de preocupación o temor, que se origina de un pensamiento reprimido. Este es el responsable de las psiconeurosis-histeria, fobias y neurosis obsesivas. Para Freud el conflicto intrapsíquico es el responsable de la ansiedad y la neurosis. De lo anterior Freud postulo una nueva teoría sobre la ansiedad que describía la ansiedad externa real y la ansiedad interna neurótica como respuesta a una situación peligrosa (Kaplan, 1999, en Trejo, 2006).

Modelo conductual.

Los enfoques conductistas ponen de manifiesto la conducta externa y observable, así como los efectos el aprendizaje del condicionamiento. Se supone que la sintomatología de ansiedad se aprende como otras conductas. Los ataques de ansiedad pueden reflejar respuestas emocionales condicionadas que se generalizan a otras situaciones. Esto empieza con el aprendizaje, o lo que es lo mismo cuando una conducta demora o impide la aparición de un estímulo doloroso (Conn, 2004).

Ansiedad y el modelo de aprendizaje.

Algunos de los principios más sólidos en la psicología se han encontrado al estudiar el aprendizaje. Procesos tales como el condicionamiento operante, el condicionamiento clásico y el aprendizaje por observación se encuentran en la base de muchos modelos que explican formas de comportamiento normal o patológico. Es así que desde esta perspectiva, la ansiedad se explica como el resultado de la formación de hábitos desadaptativos y conductas aprendidas que resultan ineficaces o perjudiciales (Gutiérrez, 2004; Barajas, 2006)

Modelos cognoscitivos

Modelo de ansiedad rasgo y ansiedad estado

Spielberger y Díaz Guerrero (1975), definen y dividen a la ansiedad en 2 componentes, el estado y el rasgo; en lo que refiere al estado que conceptualiza como una condición o estado emocional transitorio del ser humano que conceptualiza por sentimientos de tensión y de aprensión subjetivos conscientemente percibidos, y por un aumento en la actividad del sistema nervioso autónomo. Los estado de ansiedad pueden variar en intensidad y fluctuar a través del tiempo; en el caso de la ansiedad rasgo se refiere a las diferencias individuales relativamente estables, en la propensión a la ansiedad, es decir, a las diferencias entre las personas en la tendencia a responder a situaciones percibidas como amenazantes con elevaciones en la dimensión de ansiedad estado.

Modelo cognitivo- conductual

Según Beck (1985) propone que la ansiedad no es solo un estímulo que le permite, al sujeto, prepararse psicológicamente para combatir un amenaza, sino mas bien este autor cuestiona si la ansiedad es una condición indispensable para que se den las respuestas de emergencia y retoma a Levetthal (1969), quien propone la siguiente relación que va del peligro a la acción:

Amenaza externa-evaluación de la amenaza-comportamiento de afrontamiento.

Según este modelo, la ansiedad es experimentada después de analizar un amenaza y es concomitante y no antecedente del comportamiento adaptativo esto es, y/o contribuye a la secuencia adaptativa por lo que define a la ansiedad como un estado emocional displacentero caracterizado por adjetivos como tenso, nervioso, asustado revuelto por dentro, etc.

Teorías situacionistas.

Mischel en 1966, en Miguel-Tobal y Casado (1999) señala que, argumentaba que la respuesta de ansiedad depende directamente de las características de la situación, mas que las variables de personalidad del sujeto y señalan que el aprendizaje, ya sea por condicionamiento clásico u operante así como el vicario son los responsables del desarrollo y mantenimiento de las repuestas de ansiedad, así, esta teoría supone el estudio de las variables ambientales como determinantes de la conducta y plantea que esta solo se puede predecir y explicar a través de las condiciones antecedentes y consecuentes que se dan en la situación en la que se emite dicha conducta.

Teorías interactivas.

Bowern, Endler (1973) y Eldler y Magnusson (1974,1976, en Miguel-Tobal y Casado (1999) mencionan que fueron postuladas por y proponen que la conducta ansiosa se explica a partir de la interacción entre las características de la personalidad y las condiciones situacionales, es decir ningún factor personal ni situacional determinan la conducta de forma aislada. Es así como la ansiedad pasa de ser un concepto unitario a ser entendida de forma multidimensional. Defendiendo la existencia de áreas situacionales específicas ligadas a las diferencias en cuanto al rasgo de ansiedad, y es así como se postula la teoría interactiva multidimensional en donde el rasgo de ansiedad es concebido como multidimensional, y señala que para la interacción rasgo por situación provoque un estado de ansiedad, es necesario que el rasgo sea congruente con la situación amenazante.

La ansiedad desde el punto de vista social.

Diferentes estudios han encontrado una relación entre acontecimientos vitales y los trastornos ansiosos y depresivos (Brown, 1992, en Díaz, 2004). También se ha sugerido que el fracaso en la redes de apoyo social constituye un factor de riesgo importante para la aparición de las neurosis (Henderson, 1977, en Díaz, 2004).

La postura de que es la sociedad la que neurotiza al individuo, es un planteamiento muy antiguo y desde la experiencia de nuestra vida cotidiana difícilmente refutable. La cuestión por supuesto, es que el cambio social es algo que está mucho más allá de las tareas y capacidades del médico (Díaz, 2004) (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Principales propuestas para entender la ansiedad según los diferentes enfoques (Díaz, 2004)

Modelo	Propuestas
Médico	Una vulnerabilidad genética asociada a factores inespecíficos de estrés provoca cambios neuroquímicos en determinados circuitos cerebrales, desencadenando una elevación patológica del estado de alerta.
Psicodinámica	La ansiedad es fruto de un conflicto sexual reprimido no resuelto
Conductual	La ansiedad es consecuencia de un aprendizaje de estímulos ansiógenos
Cognitivo	La ansiedad es resultado de un procedimiento erróneo de la información, en concreto de una interpretación catastrofista de los síntomas físicos de alerta o de una anticipación exagerada de los peligros potenciales
Constructivista	La ansiedad es una metáfora que el sujeto ha construido para explicarse una serie de acontecimientos externos y experiencias personales
Social	La ansiedad es un producto final de un cúmulo de acontecimientos vitales unido a la falta de red y apoyo social.

La ansiedad como Multiplicador de la fuerza del hábito.

De acuerdo con la teoría creada por Madler y Saranson (1963, en Peláez, 1974), se considera que la ansiedad tiene sus mayores efectos, no como parte del *drive*, sino que hacen énfasis en que la existencia o instigación de ansiedad conduce al sujeto a dos clases de respuesta que ha adquirido en su experiencia previa como medio de reducir la ansiedad. Un tipo de respuesta se relaciona con la terminación de tareas, y en caso de que esta respuesta se relaciona con la terminación de tareas, y en el caso de que esta respuesta ocurra, el sujeto podría completar la tarea efectivamente. El otro tipo, sin embargo, consiste en respuestas no conectadas a relevantes a la tarea, como son los sentimientos de inadecuación, incapacidad, anticipación de castigo o pérdida de estatus o estima y atentados de abandonar la situación de prueba. Puede decirse que estas respuestas están más centradas en la tarea que en el individuo.

Así la concepción de Madler y Saranson (1963, en Peláez, 1974) considera la ansiedad como impulsión o *drive* en el sentido de un estímulo fuerte, pero hace énfasis en el tipo de respuesta previamente asociada con el estímulo y que este evoca, más que en las consecuencias energizantes de la impulsión. La interpretación general es que sujetos con alto nivel de ansiedad reaccionan a la evaluación con respuestas que, al menos inicialmente interfieren en el rendimiento; los grupos de baja ansiedad reaccionan a la evaluación con aumento de energía, en lugar de remitir respuestas que interfieran (Peláez, 1974).

La función evolutiva de la ansiedad.

Es importante establecer una diferencia entre lo que es la ansiedad y el miedo. La primera es un proceso emocional, mientras que el miedo es un proceso cognitivo. El miedo involucra una evaluación intelectual de un estímulo amenazante, la ansiedad en cambio, es una respuesta emocional resultante de esta evaluación (Zepeda, 2003, en Barajas, 2006).

El miedo se presenta cuando la persona se expone física o psicológicamente a la situación que considera amenazante. Cuando se activa, se experimenta ansiedad. Por lo tanto, el miedo es una evaluación de peligro y la ansiedad es un estado emocional desagradable que surge cuando este es estimulado. Podríamos decir entonces que la reacción de ansiedad se convierte en parte

del miedo cuando el individuo se da cuenta del estímulo que provoca su ansiedad (Beck, 1985; Zumaya, 1990, en Barajas, 2006).

Desde el punto de vista, evolutivo, el miedo juega un papel importante en el proceso de conocer el mundo. Si bien, existe necesidad de explorar, cuando esta deviene excesivamente, se da una reacción de miedo que promueve la cohesión de grupo (Beck, 1985, en Zizumbo, 2007). Sin embargo, en la actualidad sentimos miedo y nos ponemos ansiosos en muchos contextos en los que no se está en riesgo. En nuestra vida pues los miedos operan como avisos de la vulnerabilidad del individuo tanto a sanciones sociales como a daño físico (Beck, 1985, en Zizumbo, 2007).

La ansiedad por sí misma es una respuesta adaptativa, pues el ser humano está diseñado para sentir esta emoción intensamente displacentera (Beck, 1985, en Zizumbo, 2007).

Beck afirma que la ansiedad tiene tres funciones:

1. Concentra a la atención desde otras partes hacia esta experiencia subjetiva displacentera.
2. Provoca un cambio de estrategia mediante la que el individuo tratara de reducirla
3. Es una alerta que dice al individuo que puede ser lastimado.

2.1.2 Clasificación de la ansiedad

1. Ansiedad adaptativa. Es una respuesta al peligro o una amenaza. Científicamente, la ansiedad inmediata o corto plazo es denominada respuesta de lucha /huida. Esto se llama así por que todos los efectos están dirigidos a la lucha, o de evitar el peligro. Por lo tanto, el primer propósito de la ansiedad es proteger al organismo. Desde esta perspectiva, la existencia de respuestas de la ansiedad es más un signo de salud que un signo de enfermedad (Alejos, Chávez y Castañeda, 2005; Usdin, 1983; Rojas, 1998; Baeza, 2005, en Páez, 2006). Al igual que el resto de las emociones, la ansiedad va acompañada de manifestaciones fisiológicas dice Cannon (en Coderech, 1991). Además dice él, representan una preparación para la acción, desde esta perspectiva, la ansiedad no debe ser juzgada como patológica, sino como una respuesta apropiada a una situación de emergencia y esfuerzo, a la anticipación de dicha

situación, a través de la cual el organismo se prepara para una eficaz adaptación a la situación.

2. **Ansiedad patológica.** Se puede considerar a la ansiedad como una reacción normal, adaptativa y común de todos los individuos que tiene lugar cuando el sujeto percibe algún tipo de peligro o amenaza, tanto concreta como difusa, sin embargo, un desajuste en cuanto a la frecuencia, intensidad, duración de la ansiedad pueden provocar un alteración de carácter psicopatológico, dando lugar a los trastornos de ansiedad (Fernández-Abascal, Palmero y Brevia; 2002). Si la ansiedad supera la normalidad en cuanto a los parámetros de intensidad, frecuencia o duración, o bien se relaciona con estímulos amenazantes para el organismo, provoca manifestaciones patológicas en el individuo, tanto a nivel emocional como funcional (Villa, 1984).

La ley de Yerkes-Dobson (1908, en De Carlo, 1997) explica el aumento de la ansiedad ante determinado problema, aumenta también la eficacia y el rendimiento de la respuesta en un principio.

2.1.3 Clasificación de los trastornos de ansiedad de acuerdo con el DSM-IV (2002, p. 477).

- a. **Trastorno de pánico.** Se caracteriza por la aparición súbita de síntomas de aprensión, miedo pavoroso o temor, acompañados habitualmente de sensaciones de muerte inminente. Durante estas crisis también aparecen síntomas como falta de aliento, palpitaciones opresión o malestar torácico, sensación de atragantamiento o asfixia y miedo a “volverse loco” o perder el control. La característica principal de una crisis de angustia es la aparición aislada y temporal de miedo y malestar de carácter intenso, en ausencia de peligro real, que se acompaña de al menos 4 de un total de 13 síntomas somáticos o cognoscitivos. La crisis se inicia de forma brusca y alcanza su máxima expresión con rapidez, acompañándose a menudo de una sensación de peligro o de muerte inminente y de una urgente necesidad de escapar. Los 13 síntomas somáticos o cognoscitivos vienen constituidos por palpitaciones, sudoración, temblores, sacudidas, sensación de falta de aliento o ahogo, sensación de atragantarse, opresión o malestar torácico, náuseas o molestias estomacales, inestabilidad o

mareo, desrealización/despersonalización, miedo a perder el control, miedo a morir, parestesias y escalofríos o sofocaciones.

- b. Trastorno fóbico. La característica esencial de la fobia específica es un miedo intenso y persistente a objetos o situaciones claramente discernibles y circunscritos. La exposición al estímulo fóbico provoca casi invariablemente una respuesta inmediata de ansiedad, esta respuesta puede adquirir la forma de una crisis de angustia situacional o más o menos relacionada con una situación determinada. Las fobias específicas también pueden hacer referencia a la posibilidad de perder el control, angustiarse, sufrir manifestaciones somáticas de ansiedad y miedo y desmayarse al exponerse al objeto temido. Pueden especificarse los siguientes subtipos para indicar el objeto del miedo o evitación en la fobia específica.

- c. Trastorno de ansiedad generalizada. La característica esencial del trastorno de ansiedad generalizada es la ansiedad y la preocupación excesivas que se observan durante un periodo de seis meses y que se centran en una amplia gama de acontecimientos y situaciones. El individuo tiene dificultades para controlar este estado de constante preocupación. La ansiedad y la preocupación se acompañan de la menos otros tres síntomas de los siguientes: inquietud, fatiga precoz, dificultades para concentrarse, irritabilidad, tensión muscular y trastornos del sueño. Aunque los individuos con trastorno de ansiedad generalizada no siempre reconocen que sus preocupaciones resultan excesivas, manifiestan una evidente dificultad para controlarlas y les provocan malestar subjetivo o deterioro social, laboral o de otras áreas importantes de actividad. La intensidad, duración o frecuencia es aparición de la ansiedad y de la preocupación son claramente desproporcionadas con las posibles consecuencias que pueden derivarse de la situación o el acontecimiento temidos. Los adultos con trastornos de ansiedad generalizada acostumbran a preocuparse por las circunstancias normales de la vida diaria, como las posibles responsabilidades laborales, temas económicos, la salud de la familia, los pequeños fracasos de sus hijos y los problemas de carácter menor. A la tensión muscular, pueden añadirse temblores, sacudidas, inquietud motora y dolores o entumecimientos musculares. Además que este trastorno suele existir con otros trastornos del estado de ánimo.

- d. Trastorno por estrés post traumático. La característica esencial del trastorno por estrés postraumático es la aparición de síntomas característicos que sigue a la exposición a un acontecimiento estresante y extremadamente traumático, y donde el individuo se ve envuelto en hechos que representan un peligro real para su vida o cualquier amenaza para su integridad física; el individuo es testigo de un acontecimiento donde se producen muertes, heridos o existe una amenaza para la vida de otras personas. El cuadro sintomático característico secundario a la exposición al intenso trauma debe incluir la presencia de reexperimentación persistente del acontecimiento traumático, de evitación persistente de los estímulos asociados a él y embotamiento de la capacidad de respuesta del individuo y síntomas persistentes de activación. Entre los acontecimientos traumáticos que pueden originar un trastorno por estrés postraumático se incluyen los combates en el frente de guerra, ataques personales violentos, ser secuestrado, ser tomado como rehén, torturas, encarcelamientos como prisionero de guerra o internamientos en campos de concentración, desastres naturales o provocados por el hombre, accidentes automovilísticos graves, o diagnóstico de enfermedades potencialmente mortales. Los estímulos asociados al acontecimiento traumático acaban siendo persistentemente evitados. El individuo suele hacer esfuerzos deliberados para evitar caer en pensamientos, sentimientos o mantener conversaciones sobre el suceso.
- e. Trastorno obsesivo-compulsivo. La característica esencial del trastorno obsesivo-compulsivo es la presencia de obsesiones o compulsiones de carácter recurrentes. Lo suficientemente graves como para provocar pérdidas de tiempo significativas o un acusado deterioro de la actividad general o un malestar clínicamente significativo. Las obsesiones más frecuentes son las ideas recurrentes que versan sobre temas como la contaminación, necesidad de disponer las cosas según un orden determinado, impulsos de carácter agresivo u horroroso y fantasías sexuales. Las compulsiones se definen como comportamientos o actos mentales de carácter recurrente, cuyo propósito es prevenir o aliviar la ansiedad o el malestar, pero proporcionar placer o gratificación. En el transcurso del trastorno, y después de repetidos fracasos al intentar resistir las obsesiones o compulsiones, el individuo puede claudicar ante ellas, no volver a desear combatir las nunca más e incorporar estas compulsiones a sus actividades diarias.

2.1.4 Síntomas generales de la ansiedad

Las manifestaciones sintomatológicas son muy variadas y pueden clasificarse en diferentes grupos, Baeza 2005 en Trejo, 2006) los agrupa y menciona los más importantes:

- Físicos. Taquicardia, palpitaciones, opresión en el pecho, falta de aire, temblores, sudoración, molestias digestivas, alteraciones en la alimentación, tensión y rigidez muscular, cansancio, hormigueo, mareo e inestabilidad.
- Psicológicos. Inquietud, agobio, sensación de amenaza o peligro, ganas de huir o atacar, inseguridad, sensación de vacío, sensación de extrañeza o despersonalización, temor a perder el control, celos, sospechas, incertidumbre y dificultad para tomar decisiones.
- Conductuales. Estado de alerta o hiperactividad, torpeza o dificultad para actuar, impulsividad, inquietud motora, dificultad para estar quieto y en reposo. Estos síntomas vienen acompañados de cambios en la expresividad corporal y el lenguaje corporal: rigidez, movimientos torpes con las manos y brazos, tensión en los músculos, cambios en la voz y en las expresiones faciales.
- Cognitivos. Dificultades de concentración, atención y memoria, preocupación excesiva, expectativas negativas, rumiación, pensamientos distorsionados e inoportunos, sensación de confusión, tendencia a recordar sobre todo cosas negativas, sobrevalorar detalles pequeños, interpretaciones inadecuadas y susceptibilidad.
- Sociales. Ensimismamiento, dificultades para hincar o mantener una conversación, irritabilidad, verborrea, bloqueo, dificultad para expresar las propias opiniones, hacer valer los propios derechos, temor excesivo a posibles conflictos.

2.1.5 Evaluación de la ansiedad

La evaluación de la ansiedad se ha considerando los tres aspectos fundamentales de la ansiedad: cognitivo, fisiológico y conductual, donde retomaremos la parte cognitiva (Miguel-Tobal y Casado, 1999, en Trejo, 2006).

Los cuestionarios son el método de medida más frecuente en la evaluación de la ansiedad, esta vez se divide en categorías dependiendo el enfoque con el cual fueron construidos (Miguel-Tobal y Casado, 1999, en Trejo, 2006).

- ☞ Enfoque de los rasgos: La ansiedad es evaluada como una variable intrapsíquica y relativamente estable, que explica y predice el comportamiento del individuo. Los reactivos se refieren a respuestas del sujeto, sin considerar los factores situacionales e interpretan la respuesta de los participantes como una manifestación de rasgo de ansiedad.
- ☞ Enfoque conductual: Principalmente se consideran los factores situacionales para explicar y predecir la conducta de un sujeto. El tipo de reactivos incluyen situaciones o estímulos que el sujeto debe valorar, señalando en que medida le producen un respuesta de miedo, temor o ansiedad, o la frecuencia o intensidad con la que el sujeto responde ante situaciones o estímulos concretos. Este tipo de cuestionarios la respuesta de los sujetos son consideradas como muestras de conducta y no como signo e una disposición interna o rasgo.
- ☞ Enfoque interactivo: Utiliza cuestionarios denominados S-R (Situación-Respuesta), en los que los elementos describen una serie de situaciones y respuestas a las que el sujeto debe contestar señalando la frecuencia o intensidad con las que dichas respuestas aparecen ante las situaciones propuestas. Este tipo de cuestionarios permite la evaluación de las propuestas como de las situaciones y especialmente en interacción entre ambas. Los datos obtenidos aportan información de los componentes situacionales y del de respuesta así como su interacción.

2.1.6 Inventarios de ansiedad

A través del tiempo se han ido construyendo distintos instrumentos que han permitido evaluar la variable de ansiedad, dando un panorama más amplia, ya que son respaldados por diversas investigaciones.

- ☞ Escala de ansiedad manifiesta de Taylor (1953). Janet Taylor creó la primera escala para medir ansiedad (TMAS), la cual tenía como principal interés medir la intensidad rasgo de los individuos.
- ☞ El cuestionario de 16 factores de la personalidad (16 PF) de Cattell evalúa la ansiedad dentro de sus factores tanto la ansiedad rasgo y estado.
- ☞ La escala de ansiedad rasgo y estado (IDARE) de Charles Spielberger y Díaz Guerrero, esta ofrece una evaluación de ansiedad de ambas dimensiones.
- ☞ El cuestionario de la personalidad de Eysenck mide ansiedad por medio de su escala de neurotismo, ofrece la medida de la ansiedad rasgo.
- ☞ Cuestionario rasgo estado STAI. (Spielberger, Gorsuch y Lushene, 1970) es un inventario de auto evaluación de la ansiedad como un estado transitorio (ansiedad estado) y como rasgo latente (ansiedad rasgo). Consta de 40 ítems, los cuales son contestados en una escala tipo likert.
- ☞ Cuestionario de ansiedad cognitiva-somática de Schwartz, Davison y Goldman (1978), evalúa la ansiedad en su dimensión de estado. El cuestionario consta de 14 ítems, de los cuales 7 son de índole cognitivo (Subescala cognoscitiva) y 7 de tipo somático (subtest somático) se contesta en una escala tipo likert graduada de 1 a 5.
- ☞ Índice de sensibilidad a la ansiedad (Peterson y Reiss, 1987). El cuestionario está construido por 16 ítems y pretende medir el miedo a las síntomas de ansiedad. Cada ítem expresa una creencia acerca de las consecuencias negativas de la experiencia de los síntomas de ansiedad. Se contesta con una escala likert de 5 puntos.
- ☞ El inventario de ansiedad de Beck (1988) mide la ansiedad estado.
- ☞ Inventario de situaciones y respuestas de ansiedad (ISRA) elaborado por Miguel-Tobal y Cano Videl (1994) lo elaboraron mediante el enfoque situación respuesta en donde se consideran 3 dimensiones de la ansiedad: cognoscitiva, fisiológica y conductual.

☞ Las escalas multidimensionales de la ansiedad de Endler (Endler, Edward y Viteli, 1991) que evalúa los componentes de la ansiedad por separado dentro del enfoque situación/respuesta.

2.2 Estrés

La ansiedad y el estrés; se pueden considerar como dos fases, la ansiedad como un rasgo relativamente estable, del cual se desprende un sentimiento de aprehensión o miedo, cuya fuente no siempre se conoce o se reconoce, mientras que el estrés puede ser considerado como un estado transitorio que se puede deber cualquier situación o pensamiento que lo haga sentir a uno frustrado, furioso, nervioso o incluso ansioso y lo que es estresante para una persona no necesariamente es estresante para otra.

2.2.1 Definición

El estrés es una reacción común de la vida de las personas, está producido por el instinto del organismo a protegerse de los agentes agresores físicos y/o emocionales en situaciones de peligro. El estrés es la respuesta del cuerpo a condiciones externas que perturban el equilibrio emocional de la persona como motor de la vida y de la evolución, se daba desde la antigüedad, sin embargo, jugado un papel decisivo en la historia de la vida, Achim afirma que es la nueva enfermedad del siglo (Selye 1977, Troch 1982, en Pereyra, 2004).

Es un síndrome compuesto por todas las variaciones no específicas que se dan en un sistema biológico, son estímulos que se manifiestan trastornando el equilibrio personal (Valdez, 1995).

El estrés se ha involucrado en su estudio de participación de disciplinas médicas, biológicas y psicológicas con la aplicación de técnicas para su manejo (Valdez, 1995).

Se desarrolla en tres fases, una de alarma, una de resistencia y una de agotamiento, por consiguiente, cuando el cuerpo debe acomodarse a una situación nueva necesita de mayor energía para poder llevar a cabo la exigida acomodación, poder atacar, resistir o emprender la huida (Selye, 1977).

2.2.2 Fases básicas del estrés

La descripción del síndrome general de adaptación al estrés, el cual está constituido por tres fases básicas y son las siguientes:

- ☞ **Reacción de alarma:** El organismo, amenazado por las circunstancias se altera fisiológicamente debido a la activación de una serie de glándulas, especialmente en el hipotálamo y las glándulas suprarrenales, localizadas sobre los riñones en la zona posterior de la cavidad abdominal. El cerebro, al detectar la amenaza, estimula al hipocampo, el cual produce factores liberadores que constituyen sustancias específicas que actúan como mensajeros para zonas corporales tanto específicas. Una de estas sustancias es la hormona denominada ACTH que funciona como un mensajero fisiológico que viaja en el torrente sanguíneo hasta la corteza de la glándula suprarrenal, la cual, bajo el influjo de tal mensaje produce cortisona u otras hormonas llamadas corticoides. A su vez otro mensaje que viaja por la vía nerviosa desde el hipotálamo hasta la medula suprarrenal activa la secreción de adrenalina. Estas hormonas son las responsables de las reacciones orgánicas en toda la economía corporal (Pereyra, 2004).

- ☞ **Estado de resistencia.** Cuando un individuo es sometido en forma prolongada a la amenaza de agentes lesivos físicos, químicos, biológicos o sociales, el organismo no puede sostener indefinidamente la reacción original, por lo cual prosigue su adaptación a dichas demandas de manera progresiva, en una nueva fase de adaptación o resistencia. Durante esta fase suele ocurrir un equilibrio dinámico u homeostasis entre el medio ambiente interno y externo del individuo. A diferencia de la primera fase, que es breve, la segunda es más prolongada, duración que depende de la resistencia del agente estresor y la capacidad del organismo para resistir. Cuando esa capacidad disminuye o se agota, comienza la fase siguiente (Pereyra, 2004).

- ☞ **Fase de agotamiento.** Selye observó que después de una prolongada exposición a cualquiera de los agentes nocivos, esta adaptación adquirida finalmente se perdía. Al sobrevenir el

agotamiento, el sujeto suele sucumbir ante las demandas, pues se reducen al mínimo sus capacidades de adaptación e interrelación con el medio (Pereyra, 2004).

2.2.2.1 Modelos de estrés.

a. Modelo basado en la respuesta (Teoría fisiológica).

La teoría fisiológica desarrollada por Seyle (1960, 1975, en Pereyra, 2004) define el estrés como una respuesta inespecífica del organismo ante la demanda de un agente nocivo (estresor y alarmador) que atenta contra el equilibrio homeostáticos del organismo (Cannon, 1952). Es una respuesta orgánica normal ante situaciones de peligro. En estas circunstancias, el organismo se prepara para combatir o huir, mediante la secreción de sustancias como la adrenalina, producida por las glándulas suprarrenales. Esta sustancia disemina por toda la sangre y es percibida por receptores especiales en distintos lugares del organismo, que responden para prepararse para la acción. En estas circunstancias, el corazón late más fuerte y rápido, aumenta la irrigación, los órganos menos críticos se contraen para disminuir la pérdida de sangre en caso de heridas, para dar prioridad al cerebro y los órganos más críticos para la acción. Los sentidos se agudizan y la mente entra en todo de alerta. Todos estos estímulos inducen la misma respuesta del organismo: la activación del eje hipotálamo-hipofiso-suprarrenal. Sin embargo, los estudios experimentales de Mason (1971) y Weiss (1971), demostraron que la respuesta del organismo esta generada mas por un estímulo emocional que por el físico, ya que los animales bajo los mismos estímulos reaccionaron fisiológicamente diferente según la percepción emocional que el estímulo presentaba para ellos.

b. Modelo basado en el estímulo (Teoría de los sucesos vitales). (Pereyra, 2004)

c.

Los principales responsables de esta teoría fueron dos psiquiatras, Colmes y Rahe, los cuales observaron cuidadosamente los acontecimientos vitales que habían precedido a la enfermedad en 5,000 pacientes hospitalizados. En su investigación encontraron evidencias significativas de que los cambios ocurridos en la vida de estas personas incrementaron la posibilidad de contraer la enfermedad, al cabo de uno o tres años. Así, como cuando se producen acontecimientos negativos, que pueden provocar activar las hormonas y la fisiología del estrés, disminuir la eficacia defensiva del sistema inmunológico e incrementar la vulnerabilidad a la enfermedad.

Aunque sorprende porque no siempre son acontecimientos negativos, sino positivos que requieren un ajuste para el cambio. En síntesis los autores señalaron que a) la magnitud del cambio vital esta alta y magnificativamente relacionada con la aparición de la enfermedad; b) cuanto mayor sea el cambio vital o crisis, mayor es la probabilidad de que este cambio se asocie con la aparición de la enfermedad en la población de riesgo y c) existe una fuerte correlación positiva entre la magnitud de cambio vital y la gravedad de la enfermedad crónica experimentada (González, 1987).

d. Modelo interactivo del estrés. (Lazarus y Folkman ,1986 en Escalante, 2007).

Esta perspectiva atribuye a la persona la acción decisiva en el proceso, pues especifica que el estrés se origina en la evaluación cognoscitiva que hace el sujeto al intermediar las relaciones particulares entre los componentes internos y los provenientes del entorno. El modelo de Lazarus considera que el estrés es el resultado de una evaluación de daño / pérdida, de amenaza o de desafíos. En el primer caso, el sujeto evalúa hechos consumados, en el segundo se anticipa y el tercero, se mueve entre la posibilidad de perder o ganar. Muchos factores personales influyen en esa evaluación, pero quizás el trabajo más importante de Lazarus haya sido el definir con particular precisión los factores situacionales que hacen probablemente una evaluación estresante. De acuerdo con Lazarus y Folkman (1986) definen al estrés como una relación particular entre el individuo y el entorno que es evaluado por este como amenazante o desbordante de sus recursos y pone en peligro su bienestar. La clave de la psicología del estrés son los actos de evaluación cognoscitiva que determinan el valor de la amenaza. Lazarus distingue tres tipos de evaluación, la primaria, la secundaria y la reevaluación.

Una vez que se ha realizado la acción evaluativa, las manifestaciones de estrés van a ocurrir en la medida de la eficacia que tengan las actuaciones que ponga en marcha el sujeto para hacer frente a la amenaza. A estas acciones se les denomina estrategias de afrontamiento.

d. Modelo Disestres – Euestres (Folkman y Lazarus, 1991, en Escalante 2007).

Hans Selye distingue dos tipos de estrés, el disestres que implican dolor y angustia, es destructivo y perjudicial para la salud y el segundo es disestres que se distingue como cognitivo y asociado con las emociones y con esfuerzos por empatizar y es un protector a la salud. Se resume esta perspectiva cuando se afirma que es posible diseñar una formulación del proceso general de estrés que module tanto los sucesos negativos como los positivos (disestres y distres); las variables ambientales y recursos (distresores y eustresores), las características de la persona (nocivas y saludables), experiencias subjetivas (apreciaciones cognitivas), respuestas del individuo en casos de lustres (satisfacción, mejora y acumulación de estrategias) y disestres (estrategias de afrontamiento, resultados y consecuencias) y posibilidades de transformación (generación de lustres a partir del disestres).

e. Modelos integradores multimodales. (Pereyra, 2004).

Se trata de un conjunto complejo de variables de interacción a lo largo de procesos temporales. Por lo tanto, para dar cuenta del significado del concepto de estrés es necesario recurrir a modelos explicativos lo suficientemente globales que abarquen los diferentes componentes intervinientes, pero a la vez, lo suficientemente específicos para precisar y focalizar las acciones concretas.

Los múltiples modelos existentes, por lo general parten de una concepción que reconoce la definición de estrés como transacción entre el sujeto y el ambiente, a la vez que otorgan la debida importancia los procesos cognitivos implicados, las demandas psicosociales, los recursos materiales, sociales y personales, las variables disponibles de personalidad, las estrategias de afrontamiento y las respuestas del sujeto en todos los niveles.

De acuerdo con el modelo de Sandín (1993). Abarca siete etapas que comprenden otros tantos principios implicados; ellos son: 1) las demandas psicosociales, comprende lo que comúnmente se llama estrés psicosocial o los extrusores ambientales; 2) evaluación cognoscitiva: incluye los niveles de evaluación primaria y secundaria, así como los posteriores procesos de reevaluación;

3) respuesta de estrés, incluye el complejo de respuestas filológicas y las respuestas psicológicas, tanto emocionales como el nivel cognitivo y motor; 4) estrategias de afrontamiento: los esfuerzos conductuales y cognitivos que emplean el sujeto para enfrentar tanto las demandas externas como internas; 5) apoyo social: disponibilidad de personas de confianza, lazos sociales, contacto social significativo, pertenencia a una red social, apoyo personal; 6) variables disposicionales: incluye los tipos de personalidad, los factores hereditarios, el sexo, la raza y otro por el estilo; 7) estado de salud: aunque esta variable depende de todas las anteriores, hay ciertas conductas relacionadas con la salud que pueden facilitar o inhibir los efectos del estrés (Ver figura 6).

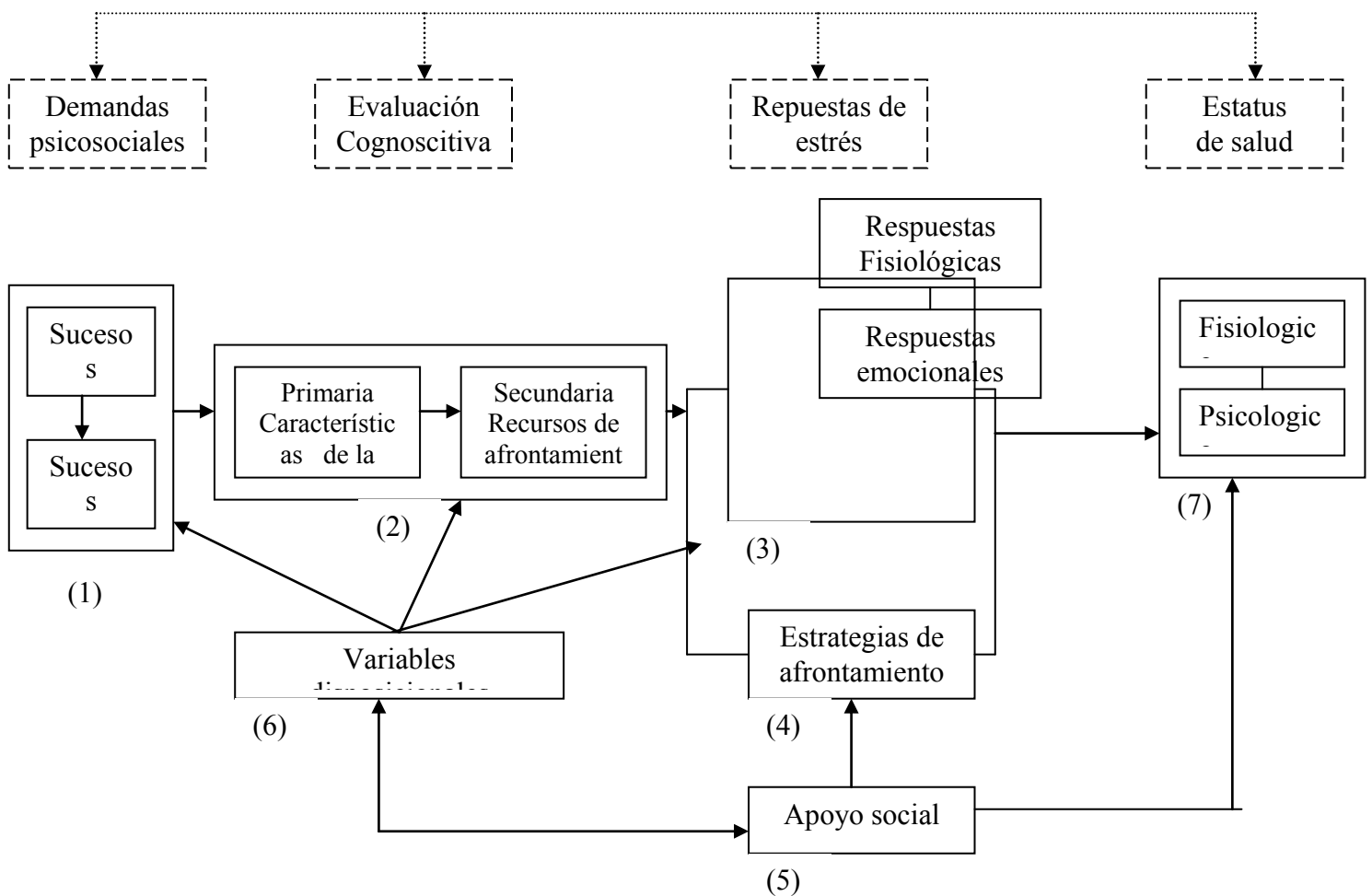


Figura 7. Modelo de Sandín (1995, en Pereyra, 2004).

López (1999) menciona la estrecha relación entre estresores, la evaluación cognoscitiva de nivel de estrés, las características de la personalidad y las respuestas de enfrentamiento y se puede

resaltar en primer término que estas son un proceso personal (cognitivo-conductual), que además de verse afectado por las características propias es afectado por la situación ambiental dichas respuestas son esfuerzos de la persona para negociar los eventos estresantes.

Se ejemplifica de la siguiente manera al considerar una situación de riesgo para la salud (probabilidad de se infectado de SIDA), como una amenaza, es decir como un evento estresante que demanda recursos para regular (dominar, controlar o disminuir), este evento que pone en peligro su bienestar, se ve la necesidad de entender como las personas manejan la situación (probabilidad de se infectado de SIDA) y que recursos de afrontamiento para manipular o alterar el problema en el entorno causante de perturbación (Afrontamiento dirigido al problema) o como han regulado la respuesta emocional que aparece como consecuencia (afrontamiento dirigido a la emoción).

2.2.3 Fuentes de estrés

A continuación se presenta las distintas fuentes de estrés, las cuales se dividen en internas, externas y moduladoras.

Fuentes de estrés (Pereyra, 2004).

Factores internos de estrés. Incluye variables del propio sujeto directamente relacionadas con la respuesta de estrés.

Factores externos de estrés. Hacen referencia a los estresores medioambientales que pueden sobrecargar los mecanismos de defensa y la regulación homeostática o de ajuste del individuo. Ejemplos característicos de estos factores lo constituyen el índice de los sucesos vitales (Colmes y Rahe, 1987) y los handless (fastidios) de la vida cotidiana, inclusive los eventos interpersonales (Maybery y Graham, 2001, en Pereyra, 2004).

Factores moduladores. Están constituidos por variables tanto del medio ambiente como del propio individuo que no están relacionados directa con la respuesta del estrés, pero actúan como condicionadores, moduladores o modificadores de la interacción entre los factores internos y

externos de estrés. De entre los factores moduladores se pueden señalar variables como el apoyo social, determinados estilos afectivos y características de personalidad o cualidades atribucionales o manejo de las situaciones adversas como la resiliencia.

A continuación se describirán estos últimos factores:

☞ Apoyo social.

Los roles que juega el apoyo social como amortiguador del impacto del estrés y como variable asociada con la salud son cuestiones ampliamente estudiada desde varios años atrás (Broadhead., 1983 en Pereyra, 2004). El apoyo social es un factor moderador del efecto del estrés en la medida en que la persona tenga una alta predisposición a buscar ese apoyo en situaciones estresantes.

Cuando se analizan los contenidos del apoyo social (Payne y Sandín, 1995 en Pereyra, 2004); detectan cinco elementos básicos, a saber: 1) Dirección, según el apoyo social sea proporcionado, recibido, o ambas cosas a la vez; 2) disposición de recursos y su utilización; 3) descripción y evaluación de la naturaleza del apoyo social; 4) contenido, según sea emocional, instrumental, informativo o valorativo; 5) redes sociales de que dispone el sujeto, familia, amigos, vecinos, compañeros de trabajo y otros por el estilo.

Diferencias de género con respecto a los modos de afrontar el estrés, observándose que las mujeres buscaban en mayor medida que los hombres el apoyo social, manifiestan más sus emociones en relación con el evento estresante y ocupan mayor parte de su tiempo en la realización de actividades distractoras para evitar pensar en las situaciones problemáticas (Crespo y Cruzado, 1997; en Pereyra, 2004).

☞ Personalidad.

En primer lugar es necesario distinguir dos aspectos básicos en cómo cada uno enfrenta una situación estresante:

1. la forma personal de recibir o evaluar el estímulo, y
2. las condiciones del organismo o estado general de salud, que depende de factores genéticos, ambientales y del estilo de vida.

Kobasa (1982, 1983, en Pereyra, 2004) descubrieron un tipo de personalidad fuerte, resistente, dura a situaciones de alto nivel estrés, que se denominaron con el termino ingles Hardiness (dureza). Esto se encontró en grupo de hombres ejecutivos, con un alto grado de inmunidad de enfermedades, a pesar de las fuertes presiones que soportaban, se encontraron tres características comunes:

1. Compromiso con ellos mismos y con quienes compartían las tareas; se trata de una fuerte convicción en si mismo en si mismo y en lo que hacen; es un sentimiento de adhesión al trabajo o tarea porque se identifica con sus objetivos y prioridades de vida. La gente comprometida sabe en lo que esta involucrada y lucha por ello.
2. Sentido de control en el manejo de las experiencias y eventos; es la creencia de que uno puede influir en el curso de los acontecimientos o ser responsable de las experiencias propias.
3. Desafío, consiste en la idea de que los problemas y las dificultades en lugar de ser una amenaza son una oportunidad par el cambio o la posibilidad de experimentar situaciones nuevas.

☞ Resiliencia.

Es la capacidad humana para enfrentar, sobreponerse y ser fortalecido o transformado por experiencias adversas (Grotberg, 2000, en Pereyra, 2004). Chok Hiew (2000), descubrieron que las personas resilientes enfrentaban a los estresares y a las adversidades de forma tal que reducían la intensidad del estrés y lograban el decremento de los signos emocionales negativos, tales como la ansiedad, la depresión y la ira, a la vez aumentaban la salud emocional. Las conclusiones que extrajeron es que la resiliencia promueve la salud mental y emocional, además de ser un buen modulador del distres (Pereyra, 2004).

CAPITULO 3

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

3.1 Teoría General de la Frustración.

La frustración es el bloqueo o impedimento de la conducta dirigida hacia determinado objetivo, que da como resultado la perturbación interna, conocida con el nombre de ansiedad o tensión psicológica (Pérez, 2000).

Las fuentes de frustración pueden encontrarse en el medio externo, ya sea en forma de obstáculo o dentro del individuo en forma de deficiencias o defectos (Pérez, 2000).

Las reacciones de frustración pueden ser orientadas hacia la realidad y en forma de mecanismos de defensa del yo. La primera consiste en intentos de modificar, cambiar o eliminar la situación de frustración, por el contrario, los mecanismos de defensa tienen como finalidad de frenar el yo contra la ansiedad, pero no se orientan directamente a alterar o eliminar la situación de frustración (Pérez, 2000).

3.1.2 Tipos generales de reaccionar ante la frustración.

Existen distintas formas de reaccionar ante la frustración, donde hablaremos mas adelante como afrontamos el momento del ataque o la huida.

Existen dos tipos generales de reaccionar ante la frustración (Pérez, 2000):

- a) Ataque o agresión. La respuesta de conducta agresiva, se da cuando va dirigida a modificar la situación frustrante aunque nos sea una conducta deseable, es decir si la ira y el enojo se dirige hacia fuera, también se le denomina extrapunitiva y egodefensiva.
- b) Huída o retirada. Es observado con frecuencia cuando una conducta no es dirigida hacia nadie o nada, al decirlo se da una respuesta hacia el obstáculo y no se está resolviendo nada, se dice que es una respuesta impunitiva. En muchos casos las situaciones de frustración no son vencidas ni por el ataque de agresión ni por la huida o retirada y ante tales situaciones se dan las componendas o sustituciones.

Los factores que se relacionan con la intensidad de la frustración son: (Pérez, 2000):

- a) La fuerza del motivo. En general cuanto más fuerte es el motivo más intensa es la frustración cuando se impide satisfacer el motivo.
- b) Tipo de barrera y obstrucción. La satisfacción de un motivo es impedida por alguna barrera u obstrucción que puede ser fácilmente superada, esto hace que la frustración probablemente sea mas intensa, pero cuando tenemos ante nosotros alguna barrera que no podemos superar, tal como un voto en contra cuando tratamos de formar parte de un grupo en particular, la tensión resultante es mas intensa, además si la barrera u obstrucción parece arbitraria o sin razón, es probable que experimentemos frustración más intensa.
- c) Disponibilidad de metas sustantivas. Si se dispone de metas substitutivas de igual a casi igual atracción, entonces experimentamos menos frustración.
- d) Experiencia previa. Supongamos que un hecho frustrante "X" grado de frustración, si este hecho va precedido de otro como el de frustración, será más intensa, de algún modo la frustración tiende a ser acumulativa.
- e) Estabilidad personal. La estabilidad personal o emocional se relaciona con la intolerancia a la frustración. En general, el individuo con una historia de inestabilidad emocional es menos probable que soporte los efectos de la frustración. La persona inestable tiene potencial para reaccionar a cualquier situación de frustración con mayor inestabilidad que un individuo emocionalmente estable.
- f) Participación del yo. Las frustraciones que ofrecen amenazas directas a la concepción que tenemos de nosotros mismos es probable que sean sentidos intensamente (McHase y Ludvigson, 1964, en Pérez, 2000)

3.1.3 Tipos de frustración

Se distingue dos tipos de frustración (Pérez, 2000):

- a) Frustración primaria o privación: Se caracteriza por la tensión y la insatisfacción subjetivas que se deben a la ausencia de una situación final necesaria.
- b) Frustración secundaria: Se caracteriza por la presencia de obstáculos en la vía que conduce a la satisfacción de una necesidad.

Las presiones (“stress”) pueden clasificarse según dos perspectivas. Por un lado, en pasivas, y por otro lado, en externas e internas.

La combinación de estos cuatro tipos permite distinguir cuatro direcciones de la presión;

1. Presión pasiva externa. Objetos no amenazantes que se encuentran entre el sujeto y la meta. Por ejemplo: sería cuando la puerta que conduce a los alimentos esta cerrada con llave y la persona que tiene que tiene hambre no tiene la llave (Yépez, 2000).
2. Presión activa externa. Objetos dañinos que se encuentra entre el objeto y la meta. Un ejemplo sería cuando al persona cierra el acceso hacia los amentos a un individuo con hambre (Yépez, 2000).
3. Presión pasiva interna. Implica la impotencia del individuo para responder a la frustración debido a sus límites físicas personales (Yépez, 2000).
4. Presión activa interna. Este tipo es el origen de los conflictos que estudia en particular el psicoanálisis freudiano. El conflicto clásico resulta del encuentro entre dos necesidades de tendencias opuestas y de intensidad igual que constituyen la presión activa e interna (Yépez, 2000).

3.1.4 Respuestas a la frustración.

Las respuestas a la frustración pueden verse desde tres perspectivas principales y diferentes (Pérez, 2000).

1. Tipos de respuestas según la economía de las necesidades frustradas. Se distinguen dos tipos:
 - a. respuestas de persistencia de la necesidad. Este tipo no tiene en cuenta sino el destino de la necesidad segmentaría frustrada. Corresponde más o menos a la presión pasiva.
 - b. Respuesta de defensa del yo. Este tipo de la personalidad completa, no se da más que en ciertas condiciones especiales de amenaza contra el yo. Corresponde más o memos a la presión activa.
2. Respuestas de defensa del yo. Rosenzweig (1934) propuso una división en tres grupos. Esta división es la base de la interpretación del Test de Frustración.

- a. Respuestas extrapunitivas. Son aquellas en las que el individuo atribuye agresivamente la frustración a personas o cosas exteriores. Las emociones asociadas con las respuestas extrapunitivas son la cólera y la irritación.
- b. Respuestas intrapunitivas. Son las respuestas en las cuales el individuo atribuye agresivamente la frustración a sí mismo. las emociones que se asocian con las respuestas intrapunitivas son la culpabilidad y los remordimientos. Los mecanismos psicoanalíticos que corresponden son: el desplazamiento y el aislamiento. El aspecto patológico de las respuestas intrapunitivas se ilustra por la psicastenia y en particular por los comportamientos obsesivos.
- c. Respuesta impunitiva. Difieren de las dos precedentes en el sentido de que la agresión no se encuentra como fuerza generadora. Hay en ellas el ensayo de evitar formular un reproche tanto a los otros como a sí mismos y encarar la situación frustradora en forma conciliadora. El mecanismo psicoanalítico que corresponde es la represión, el aspecto patológico lo representan ciertas manifestaciones histéricas.

Respuestas de persistencia de la necesidad.

Con meta más limitada que las reacciones de defensa del yo, estas tienen por fin satisfacer la necesidad específica frustrada por algún medio. Su naturaleza la ilustra los conceptos analíticos de sublimación y conversión.

- a. Tipos de respuesta según su actitud. Esta perspectiva permite encarar las diversas respuestas repartiéndolas en forma continua entre dos extremos.
 - Respuestas directas, las cuales se hallan estrechamente adaptadas a la situación frustrante en la prolongación de la necesidad inicial.
 - Respuestas indirectas, más o menos sustitutivas y cuyo máximo entra en el dominio del simbolismo.
- b. Tipo de respuestas según su carácter más o menos adecuado. Toda respuesta a la frustración desde el punto de vista biológico es adaptativa. El organismo trata en todos los casos de restaurar su funcionamiento integrado restableciendo su equilibrio si se contempla el problema en el plano temporal puede decirse que las repuestas son adecuadas en la medida en que representan tendencias progresivas de la personalidad. Las respuestas que tienden aligar al sujeto de modo indebido a su pasado o a interferir con las reacciones posteriores con

menos adecuadas que aquellas que lo dejan libre para resolver una situación nueva cuando sobrevenga. En la práctica puede definirse con cierta precisión este carácter para las respuestas de persistencia de la necesidad y las respuestas de la defensa del yo.

- Respuestas de persistencia de la necesidad. Pueden individualizarse dos tipos extremos:
 - ❖ Persistencia adaptativa. El comportamiento persiste en línea recta hacia su fin sin despecho de los obstáculos.
 - ❖ Persistencia no adaptativa. El comportamiento se repite indefinidamente y sin sentido.
- Respuestas de defensa del yo.
 - ❖ Respuesta adaptativa. Se halla justificada por las condiciones existentes por ejemplo, un individuo que no tiene aptitudes necesarias fracasa en una empresa. Si el esta consciente y responsable de su fracaso, la respuesta es adaptativa.

Respuesta no adaptativa. La respuesta no está justificada por las condiciones existentes: por ejemplo, aquel que se acusa de un fracaso que en realidad se debe a las faltas de otras personas ya que tienen una respuesta no adaptativa.

Tolerancia a la frustración.

El proceso de desarrollo de la personalidad es, en gran parte, una cuestión de aprendizaje perceptual. La percepción implica la interacción entre signos externos y el organismo. Para cada individuo sus percepciones son realidades que determinan sus respuestas (Vigano, 1986).

Entre los signos externos y el organismo se encuentran innumerables informaciones o situaciones que son ambiguas, es decir, que no pueden ser adecuadamente estructuradas o categorizadas por falta de suficiente información (Bubner, 1962, en Vigano 1986) o por ser cognoscitivamente inconscientes (Festinger, 1957; Norton, 1975, en Vigano 1986).

Frente a estas situaciones, los organismos reaccionan de diferentes maneras; cada individuo, según su estilo, se caracteriza como más o menos tolerante a la ambigüedad (Vigano, 1986).

Frenkel–Brunswik (1948,1943) define la tolerancia a la ambigüedad como una tendencia a recurrir a soluciones de tipo blanco-negro, a llegar al cierre prematuro en aspectos evaluativos

descuidando a veces la realidad, y a buscar la aceptación o rechazo incondicional y no ambiguo de las otras personas.

Según Budner (1962, en Vigano, 1986), “la tendencia a percibir (interpretar) las situaciones ambiguas como fuentes de amenaza” y la intolerancia a la ambigüedad como “La tendencia a percibir las situaciones ambiguas como deseables”.

De acuerdo con McDonald (1970) dice que la intolerancia a la ambigüedad es una tendencia a percibir o interpretar a la información señalada como vaga, incompleta, fragmentada, múltiple, probable, inestructurada, incierta, inconsistente, contradictoria, contraria o con sentidos no definidos como una actual o potencial fuente de desaliento o amenaza.

La tolerancia frente a la ambigüedad, es la capacidad para aceptar el conflicto y la tensión que surgen de la polaridad, tolerar las incoherencias y contradicciones, aceptar lo desconocido, no sentirse incomodo frente a lo ambiguo, a lo no del todo exacto o a lo inseguro.

Bochner (1965) presenta un conjunto de características de la intolerancia a la ambigüedad, las cuales considera como implicaciones de la teoría de Frenkel-Bunswick:

1. características primarias: La intolerancia a la ambigüedad es caracterizada por: a) dicotomización rígida en categorías fijas (necesidad de categorización); b) búsqueda de seguridad y evitación de la ambigüedad; c) incapacidad de admitir la coexistencia de características positivas y negativas en el mismo objeto; d) aceptación de manifestaciones actitudinales que representan una visión blanco-negra de la vida; e) preferencia de lo familiar sobre lo no familiar; f) rechazo a lo diferente y lo no usual; g) resistencia a estímulos-contrarios y aparentemente fluctuantes; h) selección temprana y mantenimiento de una solución en una situación percibida como ambigua; i) cierre prematura.
2. características secundarias: las personas intolerantes a la ambigüedad serán a) autoritarias, b) dogmáticas, c) rígidas, d) de mente cerrada, e) étnicamente prejuiciosa, f) no creativas, g) ansiosas, h) punitivas y i) agresivas.

Se define por la actitud de un individuo para soportar una frustración sin pérdida e su adaptación psicobiológica, es decir, sin recurrir a tipos de respuestas inadecuadas (Velásquez, 2001).

El concepto de tolerancia debe compararse también con dos principios psicoanalíticos (Velásquez, 2001):

1. El principio del placer y de la realidad. Poco a poco el individuo va tomando conciencia de la realidad y su conducta tiene en cuenta también las consecuencias más lejanas posibles, además de la satisfacción inmediata. Esta noción esencial de la capacidad para retardar la satisfacción se halla implícita en el concepto de la tolerancia a la frustración.
2. El principio de la debilidad del yo. Desde el punto de vista psicoanalítica, el placer está jugando un papel muy importante cuando el sujeto adapta reacciones inadecuadas de la defensa del yo, pues estas son los medios para proteger la personalidad de displacer asociado con la frustración. Pues que solo un yo débil necesita defenderse por métodos tan inadecuados, el concepto analítico de debilidad del yo se presenta, evidentemente, relacionado con la noción de tolerancia a la frustración.

El concepto de tolerancia a la frustración tiene dos ventajas sobre los conceptos psicoanalíticos precedentes: en primer lugar, puede expresarse en forma cuantitativa. Por otra parte implica la existencia de diferencias individuales en lo que se refiere a ciertos umbrales de tolerancia a la frustración. Estos pueden completarse, por untado, según la gravedad de la presión (existe para cada sujeto una zona comprendida entre dos intensidades de la presión dentro de la cual la respuesta del sujeto a la frustración adecuada) (Velásquez, 2001).

Por otro lado puede admitirse que existen diferencias en el grado de tolerancia a la frustración según los diversos aspectos de la misma personalidad. Estas zonas de baja frustración corresponderían a los complejos de la teoría psicoanalítica. Los individuos neuróticos y psicóticos serían, desde ese punto de vista, los que tendrían muchas zonas de poca tolerancia, mientras que el sujeto normal estaría caracterizado por un alto grado general de tolerancia a la frustración (Velásquez, 2001).

Esta aptitud de tolerancia a la frustración implica evidentemente la existencia de un proceso inhibitorio puesto que, como ya se indicó, la frustración se acompaña de un aumento de la tensión y la satisfacción de una descarga de tensión. La inhibición que es la base de la tolerancia a la frustración dependería de la capacidad para mantener esta tensión y para evitar una descarga de la misma (Velásquez, 2001).

Según Velásquez, 2001 menciona el concepto de tolerancia a la frustración tiene implicaciones en la esfera intelectual. Así como en la esfera afectiva, la tolerancia a la frustración implica la capacidad para aplazar su satisfacción inmediata, del mismo modo en la esfera intelectual.

El pensamiento simbólico o abstracto, envuelve la capacidad de organismo para retener ciertas impresiones después de que el estímulo se ha suprimido y para responder de modo selectivo después de cierto lapso. Por este medio, del pensamiento puede elevarse desde el plano concreto inmediato al plano abstracto, al plano simbólico o conceptual. En los dos casos hay cierta capacidad para la respuesta no inmediata. Y esta capacidad en ambos casos, por otra parte, se desarrolla con la maduración (Velásquez, 2001).

Los individuos difieren considerablemente en sus reacciones a la frustración y al estrés. Algunas personas tienen poca capacidad para superar aun la más trivial de las frustraciones de la vida, mientras que otras parece que tiene una capacidad casi ilimitada para superar todos los obstáculos. El término de tolerancia a la frustración se aplica al grado y la duración de estrés que un individuo tolera sin sufrir desorganización de su personalidad (Trejo, 2000).

CAPITULO 4

PODER

4.1 Definiciones.

Una de las razones que se tiene para estudiar el poder con relación a los estilos de afrontamiento, ansiedad y tolerancia a la frustración.

Los estilos de afrontamiento están altamente relacionados con los estilos de poder, ya que permiten ver las distintas formas de enfrentar un problema. Mientras que altos niveles de ansiedad, son producidos por estilos de poder negativo.

Mientras que los estilos de poder negativos, aumentan la intolerancia a la frustración, dando como resultado la disolución de las relaciones.

En el *Oxford English Dictionary*, se define el poder de la siguiente manera (Boulding, 1990):

- I. Como una cualidad o propiedad:
 1. La capacidad para hacerlo efectuar algo o influir sobre una persona o cosa; b) con una o varias facultades. Facultad particular del cuerpo o de la mente; c) a veces el plural no implica facultades diferentes, sino que el poder se aplica en varias direcciones o en varias ocasiones.
 2. La capacidad para influir en algo o afectarlo profundamente; fuerza, vigor, energía física y mentales, fuerza de carácter, fuerza eficaz, efecto; fuerza política o nacional.
 3. De cosas inanimadas: propiedad activa; capacidad de producir algún efecto; el principio activo o la virtud de una hierba, etc.; b) el sonido que se expresa mediante una palabra o frase en un contexto particular, c) minería.
 4. Posesión de autoridad o mando sobre otros; dominio, autoridad, gobierno, dominación, predominio, mando, dirección, influencia y autoridad; b) autoridad o contraída; por lo tanto, a veces libertad o permiso de actuar; c) los límites dentro de los que se ejerce el poder

administrativo; d) la influencia, ascendientes políticos en el gobierno de un país o estado.

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

II. Como una persona, grupo o cosa:

6. Persona o cosa que posee o ejerce poder, influencia o autoridad; persona, grupo o cosa influyente o dirigente; alguien con autoridad, soberano, gobernante, b) estado o nación considerados desde el punto de vista de su autoridad o influencia internacionales.
7. Un gran número, una multitud, un hueste de personas; b) un gran número, cantidad o suma de cosas; abundancia, mucho, un montón.

El poder puede ser definido como la habilidad de una persona para influenciar a que otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se hagan (Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988).

El poder que está necesariamente relacionado con los conceptos de posición, jerarquía, privilegios, estatus diferencias explícitas e implícitas y prestigio entre otras cosas, es fundamental en la relación del hombre con su medio, consigo mismo y en su desarrollo interpersonal (Rivera, 2002).

El poder es la capacidad potencial para influenciar eventos, a los otros, o consecuencias, su uso no es intrínsecamente bueno o malo pero se pueden obtener buenas consecuencias de él, cuando se desarrolla abiertamente, y surge de alguna forma de acuerdo grupal (Farré, La Sheras y Casas, 1999, en Montero, 2003).

Yulk y Wexley (1990, Montero, 2003), definen al poder como el potencial de influencia sobre personas y hechos, en un contexto específico se tiene mayor influencia potencial sobre algunas personas, eventos premisas, o decisiones. El poder es dinámico cambia según las condiciones, la cantidad de poder puede aumentar o disminuir drásticamente en un periodo relativamente corto de tiempo; tiene una naturaleza recíproca, un agente tiene la capacidad para influir sobre la

conducta del otro, usualmente la persona objetivo tiene cierto poder en sentido contrario, se trata de una diada reciproca que se puede aplicar en cualquier dirección de la jerarquía organizacional.

Sobre el poder, Robbins (1987, en Gerardo, 2005) señala que los que lo tienen lo niegan; los que quieren tratan de aparentar que lo buscan; y los que saben cómo conseguirlo no quieren revelar como lo conquistaron.

El poder es el más necesario y al mismo tiempo el más dudoso elemento de los que intervienen en el progreso humano, el poder es la energía básica que se necesita para iniciar y mantener la acción o, dicho de otro modo, la capacidad para convertir la intención en la realidad y conservarla (Jeffrey, 1993, Warren y Burt, 1985; en Gerardo, 2005).

4.2 Postulados generales.

El concepto de poder según Bouling (1994), es en que las diferentes fronteras de posibilidades de una persona están donde están debido a las decisiones y al poder que ejercen otras personas u organizaciones (Rivera, 2000).

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

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

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

La manera como los individuos juzgan el poder y el bienestar de los otros constituye un elemento importante en la estructura total de poder; cabe distinguir ante todo, una escala donde: A es el sujeto poderoso

B es el otro (Se refiere al bienestar adquirido = \uparrow)

BENEVOLENTE	EGOISTA	MALEVOLENTE
A \uparrow → B \uparrow	A \rightleftharpoons → B \uparrow	A \downarrow → B \uparrow

Existen dos clases de poder, el poder absoluto y el relativo el poder relativo es siempre circunstancial, depende del momento y es inestable pues suele basarse en la fuerza bruta y depende del temor y de la impotencia del otro, el cual al menor descuido y a la primera oportunidad, intentara invertir el rol. En el lado opuesto, se encuentra el poder absoluto, que goza de solidez y estabilidad, pues suele basarse en el reconocimiento que le tienen a sus capacidades, habilidades y derechos propios, de tal forma que aunque se resistan a su mandato, eventualmente se acepta su poderío pues lo posee genuinamente (Rivera, 2000).

4.2.1 Características del poder.

Building (1994, Manrique, 2000), ha imputado una serie de características al poder en general que proporcionara una guía sobre las redes que tejen su significado en la vida del hombre:

- ❖ Transciende todos los actos humanos.
- ❖ Multidisciplinario.
- ❖ Poseemos simultaneidad (somos objetos y sujetos).
- ❖ Solo se puede ejercer el poder si existe el objeto sobre el cual se ejerza.
- ❖ Su ejercicio está sujeto a la legitimidad.
- ❖ Multiorganizacional.
- ❖ No es posible ejercer el poder sin provocar transformación.
- ❖ No utilizar, o utilizar mal el poder, le destruye a si mismo.
- ❖ Una parte importante del proceso para mantenerse en el poder consiste en saber como y cuando utilizarlo.
- ❖ Al perder el sentido del objeto del poder se destruye el poder mismo.
- ❖ Incluye un proceso bilateral.
- ❖ El poder no se concibe en función de los fin es que ha de cumplir, sino de la posición relativa, es una especie de escala.
- ❖ Las habilidades que ayudan a subir al poder no son las mismas que ayudan a ejercer el poder.

- ❖ Su ejercicio conlleva derechos y obligaciones.
- ❖ Se desarrolla en una estructura social implícita.
- ❖ Establece una estructura social implícita.
- ❖ Establece una estructura dinámica que evoluciona y cambia.

4.3 Modelos psicosociales del poder

Thibaut y Kelley (1959, en Rivera, 2000)

Se apoya en las teorías del reforzamiento y el hombre económico para organizar la teoría de intercambio. Especifican que en toda interacción social existe un intercambio implícito o explícito de recompensas o costos, describieron las estrategias de poder como una forma de lograr el resultado en situaciones interpersonales a través de dos procesos:

1. Aumentar. Una persona poderosa provee recompensas para inducir a otra o ejecutar comportamientos deseables.
2. Reducir. El poder aplica sanciones negativas en cualquier caso en que la otra persona tiene un comportamiento distinto al deseado.

Cartwright y Alvin (1959, en Rivera, 2000).

Le da al poder una relación simétrica donde A influye en B, pero B también en A. El poder produce cambios aunque no este relacionado con la influencia, menciona una serie de recursos cuando alguien los tiene deriva poder de ellos son: Riqueza, prestigio, habilidad, información, fuerza física, capacidad de gratificación. En tales relaciones se observan sentimientos profesitos de frustración y desesperanza en los dos participantes o en uno de ellos.

Homans (1961, en Rivera, 2000).

Se refiere al poder definido en dos términos:

Justicia Distributivo: Relación entre lo que una persona obtiene en términos de recompensas y lo que ella incurre en términos de los costos, aquí y ahora.

Congruencia de estatus: Se refiere a la impresión que dicha persona causa sobre otras, de los estímulos que la misma les presenta a otras personas, lo que podrá afectar su conducta ulterior, y en relación a las consecuencias futuras

Etzioni (1961, en Rivera, 2000).

Distingue tres tipos de poder básicos:

1) El poder “coercitivo” se refiere a medios físicos tales como restricciones y control sobre necesidades básicas; 2) Poder remunerativo: Que esta basado en la satisfacción de necesidades materiales tales como vivienda y otras propiedades y 3) El poder normativo que descansa en la manipulación de recompensas y privaciones simbólicas, tales como la estimulación y la desaprobación.

Rodean (1972, en Rivera, 2000).

Describe cuatro estados generales del poder:

Autoritario: Uno de los miembros tiene las herramientas necesarias que se desarrollan en la funcionalidad de la relación.

Modificación de autoridad: Ambos miembros tienen recursos igualmente importantes y valiosos.

Igualitarismo Transaccional: No existe una clara definición sobre cuáles son los recursos en los que está identificado el poder y ello lo distribuye indistintamente. “Se define por la distribución equitativa y compartida del poder”

Safilios-Rothschild (1976, en Rivera, 2000).

Esquematiza el poder personal derivado de los recursos e incluye: socio económico, amor y afecto, expresiones de comprensión y apoyo, compañía, sexo y servicios.

Kenneth (1983, en Rivera, 2000).

Clasifica el poder de tres categorías, a las que denomina Poder “condigno”, “compensador” y “condicionado”, su principal planteamiento se refiere a las repercusiones generales del crecimiento del condicionamiento y las habilidades del hombre sobre las complejidades de la estructura del poder.

Lewin (1985, en Rivera, 2000).

Su teoría de campo, explica la influencia y el poder de una relación funcional de A y B. el poder se clasificar de acuerdo a su naturaleza al tomar en cuanto a motivaciones, intensidad de las fuerzas de resistencia y grado de vigilancia, para lo cual sugiere tres categorías:

1. Acciones positivas y negativas: resistencia y vigilancia de la autoridad.

2. Internalización de valores y comportamientos de la autoridad.
3. Basado en la legitimidad, en la jerarquía y en el reconocimiento de sus superiores de poder influir mediante la asimilación

Boulding, (1994, en Rivera, 2000).

Distingue tres clasificaciones del poder que denomina: a) poder amenazador, b) poder económico, y poder integrador, menciona que están estrechamente relacionados con otra división tripartita del poder de destruir, el poder de producir y de intercambiar amor, respeto, amistad, y legitimidad.

En conclusión las teorías del poder se apoyan en tres tipos de poder en el poder económico, físico y social. El poder es un recurso personal tripartita que puede ser usado directa o indirectamente a través de acciones positivas y negativas, internalizado valores, jerarquía y reconocimiento de los superiores.

4.3.1 Tipos de poder

Tipos de poder de Frieze (1978, en Rivera, 2000)

- a. Poder de recompensa. Es un poder basado en el dar a otra persona algo valioso a cambio de una complacencia o sumisión. Así, para emplear efectivamente este tipo de poder, quien influencia debe tener recursos y la confianza de usarlos. Es una base efectiva de poder la cual puede ser usada en forma directa o indirecta (Frieze 1978, en Rivera, 2000).
- b. Poder coercitivo. Incluye toda gama de amenazas de castigo ante la ausencia de sumisión o complacencia. Este tipo de poder es efectivo solo si la persona intenta llevar a cabo una amenaza y tiene el poder, es una estrategia frecuentemente usada por los esposos sobre sus esposas (Frieze, 1978, en Rivera, 2000).
- c. Poder referencial. Es cuando dos personas que tienen similitudes y se gustan, pueden compartir sentimientos de identidad común que uno puede influenciar al otro apelando a esta identidad. Este poder está basado en el proceso psicológico de identificación o un sentido de unidad, entre dos personas o entre una persona y un grupo. Diversos hallazgos de distintos de estudios han demostrado que el poder

referente es una base probablemente femenina (Centers, Raven y Rodríguez, 1971, en Rivera, 2000).

- d. Poder legítimo. Esta forma de poder es la más compleja ya que esta basada en el aprendizaje previo de uno sobre las normas de influencia. Frecuentemente, la influencia legítima está determinada por la posición que una persona tiene socialmente, como es el caso de la superioridad del hombre sobre la mujer. La mujer tiene menos acceso a esta base de poder ya que no mantiene una posición formal en la cual puede influir, además, una mujer que usa esta base de poder a partir de la posición de autoridad se estima altamente agresiva por sus compañeros. Sin embargo, uno de los papeles en los cuáles las mujeres tiene poder legítimo es el papel de madre, pero aun aquí, el padre puede tener la última palabra en la familia. (Frieze 1978, en Rivera, 2000).
- e. Poder experto. Esta es la base de poder, se usa al acontecimiento o habilidades para provocar un cambio en los demás, es una base principalmente masculina (Frieze 1978, en Rivera, 2000).
- f. Poder informacional. Se basa en explicar la razón por la cual sería beneficioso para otra persona cambiar, someterse o aceptar algo. Si la información parece verdadera, y quien influencia es creíble, entonces ellos pueden ser persuadidos. Quien influencia intenta usar recompensa o la coerción informado al otro acerca de las ganancias o pérdidas que puede obtener siguiendo o no el consejo que le da. No obstante, la gente que usa este poder también tiene un control directo sobre recursos relevantes. (Frieze 1978, en Rivera, 2000).

Shimanovich (1984, en Rivera, 2000).

1. Explorador. Es cuando una persona somete a otra para su beneficio. Esta clase de poder se identifica con la fuerza bruta, y lo que ejerce aquel que ha sido tan rechazado a lo largo de su vida, que no conoce otra forma de relacionarse con los demás excepto explotándolos.
2. Manipulador. Es aquel que pudo ser originalmente inducido o provocado por el que se somete debido a su propia desesperación y angustia.
3. Competitivo. Es cuando se compite por el poder. El autor aclara que esta clase de poder puede adoptar tanto una forma positiva como una negativa. Es decir, será

positiva cuando da vitalidad y estimula a las relaciones humanas y será negativa cuando la persona adquiere poder no por sus propios méritos y logros sino aprovechando la caída del contrincante.

4. Nutriente. Es cuando el poder se ejerce para satisfacer las necesidades del otro y no las propias.
5. Integrativo. Es aquel en el que el poder de uno, apoya y favorece el poder del otro.

Safilios –Rothschild (1990, Rivera, 2000).

- a. Poder legitimo o autoridad. Este tipo de poder se encuentra en uno de los miembros de la pareja asignado a este por norma cultural o social que se designan como el poseedor.
- b. Poder de toma de decisiones. Este tipo de poder puede ser subdividido en poder de toma de decisiones importantes y poder de toma de decisiones cotidianas, el primer tipo afecta y determina el estilo de vida familiar y cada hecho importante para la familia; mientras que el segundo determina el rasgo de variación en el marco de la familia establecida.
- c. Poder de influencia. Se refiere al grado formal o informal en el cual se ejerce o se está bajo la presión de algún tipo, y que es ejecutado exitosamente por un miembro de la pareja sobre el otro. Así, con respecto al poder familiar, las esposas manejan secretamente la ejecución del poder bajo la condición de que ellas no se manifiestan abiertamente delante de los maridos o terceras personas.
- d. Los hombres tienden a depender mucho más de las mujeres de técnicas directas verbales, esto es, discusión y persuasión, mientras que las mujeres dependen mucho más de las técnicas indirectas, a veces no verbales, tales como hablar suavemente y afectuosamente, como enojo, llorando, etc.
- e. Probablemente hay dos tipos diferentes de poder de influencia: 1) el poder de influencia verbal y puede darse solo cuando quien influye y el influenciado disfrutan de un poder casi igual, de dos iguales que abiertamente tratan de convencerse, o cuando uno trata de persuadir al otro y 2) El poder de influencia no verbal, es obtenido por medio de técnicas emocionales y sexuales y al parecer es el único tipo de influencia que puede ser usado cuando quien influye está lejos del influenciado en términos de posesión de poder.

- f. Poder de recursos. Es el poder en el cual un miembro de la familia es vestido porque él o ella ofrece al otro recursos escasos, deseables o absolutamente necesarios.
- g. Poder experto. Es el poder que un miembro de la pareja demanda y concede sobre la base de su capacidad de experto, conocimientos especiales, habilidades y experiencias en áreas particulares.
- h. Poder afectivo. Es el poder que es dado a un miembro de la pareja por el otro, quién está más afectivamente involucrado. En otras palabras, el miembro que esta más enamorado(a) del otro o quién tiene mayor debilidad por el otro, tiende a dar un considerable poder afectivo al miembro menos involucrado afectivamente. El amor puede así, ser disfuncional para el miembro que no puede vivir sin el otro, quien necesita mas expresiones de amor del otro, quien no puede tolerar o permitirse disgustar al otro de ninguna manera. Así que el miembro más enamorado puede ser fácilmente manipulado por el otro por medio del control, dando y quitando afecto, ternura, calidez y sexo.
- i. Poder de dominio. Es el poder que tiene un miembro de la pareja y con el cual domina, usurpa, demanda o forza al otro miembro para producir con tales técnicas coerción física, violencia y amenaza de violencia.
- j. Poder de la manejo de la tensión. Es el poder que un miembro de la pareja puede tener gracias a su talento en el manejo de tensiones y desacuerdos existentes así que el matrimonio puede más o menos caminar cuando los conflictos básicos pueden ser enteramente resueltos.
- k. Poder moral. Se refiere al poder que un miembro de la pareja puede demandar por los recursos para una serie de normas legítimas y responsables, que indican la justicia o conveniencia de su demanda de poder.

Building (1994, en Rivera, 2000) plantea que existen tres clases de poder:

- a) Destructivo: implica amenazar y herir, es el poder de destruir la cosas, creare enemigos, de reñir con la gente.
 - i) Sumisión: Subordinación y obediencia que unas personas tienen respecto a otras (Diccionario Enciclopédico Grijalbo, 1991). Por ejemplo: “B hace lo que pide A y la amenaza no se cumple”.

- ii) Desafío. Acción y efecto de desafiar (Diccionario Enciclopédico Grijalbo, 1991). Por ejemplo: B dice a A (No haré lo que quieres), acto seguido la pelota vuelve a estar en manos de amenazador, quien ha de decidir si cumple o no la amenaza y hacer sufrir al desafiador.
 - iii) Contra amenaza. En este caso la parte amenazada debe tener medios de destrucción, o fingir de modo conveniente que los tienen, las dos actitudes originaran una serie de consecuencias sutiles y a menudo imprevisibles relacionadas también con la disuasión.
 - iv) Huída. Por ejemplo: “ B piensa que cuanto más lejos más difícil será que cumpla la amenaza”
 - v) Conducta desarmadora. (Se trata de una respuesta flexible que desactiva la ira. El amenazado es capaz de integrarse con el amenazador en algún tipo de asociación o así con integradora, es decir, siente que ambos buscan las mismas metas y no percibe mando en quien con cierto carisma puede lograr sus fines.
- b) Productivo. Exige como mínimo dos partes porque implica el intercambio y abarca un conjunto de actividades, desde el comercio formal (materiales), y contra conductual, hasta la reciprocidad informal. El intercambio empieza cuando A dice a B: Haz algo que quiero y yo haré algo que quieres. Si B puede elegir entre aceptar o rechazar la invitación, al aceptar se produce al intercambio, es decir, cuanto da uno por unidad de lo que le da el otro, constituye una cualidad importante de la transacción, comprende cosas como la conversación, los servicios, etc. Una complicación puede ser si B acepta el intercambio pero luego no queda satisfecho lo que le da A, se pueden cambiar los términos en que se hagan otros intercambios en el futuro.
- c) Integrativo. El poder social es la característica principal de las instituciones integradoras, el poder social es la capacidad de hacer que la gente se integre en alguna organización a la que entrega la lealtad. Existen relaciones que se pueden definir con la palabra amor, en la relación amorosa, esencialmente, A dice a B: haz algo por mi porque me amas, y si suena demasiado fuerte, se puede sustituir por respeto. El amor también está estrechamente relacionado con las estructuras integradoras de orgullo, de vergüenza y quizá también culpa. El amor desde luego, tiene sus aspectos negativos en el odio, y la capacidad de crear emociones.

Niveles del uso del poder Safilios–Rothschild (1990, en Rivera, 2000). Existen varios niveles, que permiten ejercer cada base de poder a diferentes niveles o grados y para esto hay tres clasificaciones.

- a) Niveles de instrumentación o establecimiento de reglas. Este nivel, las decisiones son hechas en función de la persona a quien se va a investir con determinado tipo de poder, determinada cantidad, etc. En este nivel, se establecen claramente las reglas con respecto a la distribución de poder en una familia en particular. El miembro que tiene un nivel considerable de poder es quien establece el estilo de vida para todos y este es quien en ocasiones relega cierto poder de toma de decisiones a otro miembro en lo que toca a diferentes áreas, para que este otro funcione como complemento.
- b) Nivel de implementación. En este nivel, se toman ciertas decisiones acerca de temas específicos, o se presenta una competencia entre los miembros de la pareja, un miembro gana sobre el otro gracias a un argumento o desacuerdo en particular. El miembro que tiene más poder que otro en este nivel, puede tener menos poder en general si el otro es más poderoso en el nivel de instrumentación. Después de todo, quien implementa no puede ir más allá de los límites establecidos por el instrumentador, quien ha determinado el rasgo de libertad y poder del miembro que implementa.
- c) Nivel de toma de decisiones. Aquí se toma y verbaliza una decisión particular por un miembro de la pareja aparentemente es aceptada por el otro. Sin embargo, el hecho de que haya tomado una decisión en particular, no necesariamente garantiza que será llevada a cabo en una forma exacta en la cual se formulo o bien, que será llevada a cabo totalmente. La forma de desempeño de la decisión depende del grado de oposición del miembro en desacuerdo, del grado de poder que tiene y de la extensión en la cual puede influir el desempeño.
- d) Nivel de realización. En este nivel, una decisión se lleva a cabo después de que se ha decidido un problema en particular. La realización de una decisión requiere la cooperación de los miembros de la familia. Algunas veces la persona que tomo las

decisiones es quien la realiza. Y en otras tantas, quien toma la decisión es la persona más poderosa a nivel instrumentación y la realización de la decisión es dejado en manos otro miembro de la familia. La forma en la cual se realiza la decisión y extensión en la cual puede ser modificada o su dirección, así como la probabilidad de su realización total, depende de los sentimientos del miembro que realiza la decisión, esposo poderoso apoya la decisión, las sanciones potenciales que pueden imponer en caso de desviaciones de la formulación original y el balance de poder entre los esposos.

- e) Nivel de apertura. Es este nivel, los diferentes tipos de poder, pero especialmente el de la toma decisiones, son expresados abiertamente, verbalizados y reconocidos.
- f) Nivel de cobertura. En este nivel, los diferentes tipos de poder no son admitidos abiertamente. La mayor parte de las bases de poder son ejercidos a este nivel, puesto que el otro miembro de la pareja no desafía abiertamente, ni tiende a revelarse en contra de la figura de poder.

En conclusión podemos identificar los tipos de poder en dos: positivo y negativo: el tipo de poder positivo como prestigio, recompensa, referencia positiva, posición social, habilidades de cambio, autoridad y afecto. Mientras el poder negativo se caracteriza por la amenaza, el castigo, la manipulación y la sumisión.

4.3.2. Fuentes de poder.

Estas son de donde proviene el poder, también se refiere a los medios para obtener el poder, dentro de estas se encuentran: poder de posición que se refiere al lugar o puesto que ocupa, poder personal, basado en las características de personalidad, poder de experto, basado en los conocimientos y experiencia que posee y poder de oportunidad el cual se refiere al control de la información.

Existen dos tipos fundamentales del origen del poder:

- ☞ De posición: Basado en el cargo, el puesto y este fue otorgado desde arriba por alguien con poder social superior.

☞ Personales: Su poder es basado en el reconocimiento de determinadas personas y/o grupos, con reacción a sus cualidades y objetivos de promoción social.

4.3.3 Los objeto del poder.

Willer, Lovaglia y Markovky (1997) clasifica de dos formas el objeto de poder; donde el poder se puede clasificar entre el poder sobre los objetos materiales, poder sobre los animales y los demás seres vivos, y el poder sobre las personas.

El poder sobre los objetos materiales abarca cosas como cavar con una azada, extraer piedras, detonar explosivos, disparar una pistola, sacudir una alfombra, lavar vestidos, trasladar muebles, conducir un coche y cosas por el estilo (Manrique, 2000). Todo ello son actividades que se hacen con frecuencia y requieren siempre el uso de la energía, el transporte y la transformación de materiales, que a pesar de ser simples, requieren información y cálculo humano; como es evidente, el poder que se ejerce sobre las cosas proporciona la capacidad de modificarlas, utilizarlas, consumirlas o destruirlas.

El poder según Manrique (2000) sobre otros seres humanos es muy complejo porque pone en juego relaciones entre individuos, los otros seres humanos pueden replicar, defenderse, huir, obedecer o desobedecer, discutir e intentar ejercer el poder sobre nosotros, en términos más generales, se derivan de un conjunto de acciones que se inducen y se siguen unas de otras.

4.3.4 Aspectos positivos y negativos del poder.

Un elemento que complica la relación en el poder basado en afectos positivos, es el papel del sufrimiento y del sacrificio de los cuales resulta difícil admitir que se hacen en vano y se continúan haciendo, hasta que finalmente el sacrificio acumulado es demasiado grave y de repente se produce una reacción en contra, aunque a veces tarda mucho tiempo (Rivera, 2000).

El aspecto negativo del poder es caracterizado por la modalidad someter – sumisión, “si yo gano, tu pierdes”, es difícil confrontar nuestra carencia de poder, admitir la poca influencia que tenemos sobre otros, y que somos insignificantes, es ciertamente difícil de aceptar ya que hiere nuestro narcisismo (Rivera, 2000).

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

1. Cuando el ejercicio del poder no aumenta u obstaculiza las posibilidades de gratificar las necesidades más fundamentales de la supervivencia y la satisfacción.
2. Cuando el ejercicio del poder es ambiguo, fortuito, arbitrario, regresivo, despreocupadamente intenso y rígido a pesar de las consecuencias.
3. Cuando el ejercicio de poder se hace tan funcionalmente autónomo externo en intensidad que pervierte las facultades críticas, racionales y morales en las relaciones interpersonales.
4. Cuando el poder ocasiona un sentimiento de futilidad y tedio que deriva en la incapacidad de usar el poder creador (Boulding, 1994, en Rivera, 2000).

Para terminar la parte positiva del poder deberíamos observar que el amor y el poder se sobreponen; es decir, la persona que ama a otra, se deja fluir y trata de hacer y satisfacer los deseos de aquel a quien ama, esto sucede entre los amantes, matrimonios, padres e hijos y amistades en general, pero esta claro que cuando se lleva al extremo en el que una de las partes tiene la necesidad compulsivo de someterse a todas las necesidades, caprichos y deseos del otro, tendríamos que buscar la explicación en otros factores distintos al amor, como serian el miedo, la pasividad, masoquismo (Rivera y Díaz Loving, 2002).

Halloran (1998, en Rivera, 2000) visualiza la búsqueda de poder y actitud dominante como un apoyo ante la ansiedad y como una válvula de seguridad a través de la cual un cierto montaje de hostilidad puede ser descargado en forma menos destructiva, es decir, el poder permite la expresión atenuada de hostilidad.

4.3.5 Las patologías del poder

Las patologías de la estructura del poder son sutiles y complejas, pero han dado origen a instituciones ideadas para modificarlas o corregirlas, son una parte importante de los controles y contrapesos que impiden los abusos del poder (Boulding, 1994, en Rivera, 2000).

Con frecuencia el ejercicio del poder tiene repercusiones y consecuencias más allá de quien lo ejerce y de los súbditos inmediatos debido a que se forma un ecosistema con influencias reciprocas. (Boulding, 1994, en Rivera, 2000).

Muchas de las patologías del poder, el instinto de ejercer que no se tiene conduce fácilmente al desastre tanto de quien ejerce el poder como de las personas sobre las que se ejerce (Boulding, 1994). Otro fenómeno ocurre con las jerarquías, en las que se suben los peldaños del poder complaciendo a los superiores, habilidad que sirve como factor que crea incompetencia en el ejercicio.

4.4 El significado del poder personal.

De acuerdo con Ball, Cowan y Ciwabm (1995, en Rivera, 2000). El poder empieza con el poder sobre el medio físico: el poder de caminar y correr; el poder hacer las cosas con las manos; el poder de hablar, cantar y silbar; el poder de servirse del martillo y la sierra; de utilizar un avión, trabajar con un ordenador o leer un libro. Todos esos poderes se adquieren mediante una compleja variedad de procesos de aprendizaje que duran toda la vida, o por lo menos hasta que se olvida más de lo que se aprende.

Para casi todo el mundo la primera experiencia de aprendizaje tiene lugar en el seno de la familia o del grupo que la sustituye donde se haya distribuido el poder, y se producen influencias recíprocas muy complejas entre los medios o procesos del poder.

4.4.1 Características del poder interpersonal

Características del poder interpersonal (Manrique, 2000).

- ☞ Poder manifiesto se refiere a la estructura de poder representada por la recompensa. En las relaciones, las probabilidades asociadas con ganar son relativamente estables. El poder se manifiesta en dos formas:
 - 1) Noción del estímulo y
 - 2) recompensa de privación (Smoreda, 1995).
- ☞ La relación entre estructura de poder y proceso de poder, está sujeta tanto en el medio como en la forma de ejercitarlo (Jacobson, 1985; Instone, 1983).
- ☞ El poder es un sistema propio, más que el atributo personal de un individuo (Boulding 1994; Foucault, 1983).

- ☞ El poder es dinámico, mas que estático, y en consecuencia, involucra una acusación recíproca (Kenneth, 1983).
- ☞ El poder no es una función puramente negativa (Foucault, 1983).
- ☞ El poder es una relación y no un atributo o una cosa (Foucault, 1983).
- ☞ El poder es socialmente productivo y constitutivo del conjunto de relaciones sociales plural y multiforme (Christensen y Heavey, 1990; Sagrestano, 1998).
- ☞ El poder está en todas partes, es intencional y no subjetivo (Foucault, 1983).
- ☞ Poder es el nombre que se presta a una situación estratégica compleja en una situación dada (Foucault, 1983).
- ☞ El poder es amoral, puede ser utilizado con fines constructivos (Boulding, 1994).
- ☞ El constructo del poder y el control, son conceptos importantes solo cuando existe un conflicto (Rollins y Bahr, 1973).

4.4.2 Poder entre los sexos.

Antes de que se diera el patriarcado existió el matriarcado en la sociedad primitiva. Se afirma que el estatus de las mujeres fue más visible, la mujer era elevada por su capacidad de procreación, existiendo un culto a la fertilidad, y se cree que aunque los cargos importantes de la comunidad eran asignados a los varones, la mujer tenía una considerable influencia sobre las decisiones de estos (Rollins y Bahr, 1976). Las mujeres no estuvieron siempre sujetas a los maridos y a los padres; antes que existiera el matrimonio y la familia, sus colaboradores eran sus hermanos y los hermanos de las madres del clan (Galindo, 1996).

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

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

Según Vives (1985) menciona que aquellas actividades consideradas adecuadas para las mujeres fueron dispuestas por los hombres quienes por su parte tenían acceso al conocimiento y a ciencia; las mujeres eran enseñadas con las lecturas extraídas de las sagradas escrituras, implantando en ellas fervor y bondad.

Las actividades sociales y económicas que habían sido reservadas para los varones y que han tenido el significado de las funciones instrumentales tal como el sustento alimenticio, la lucha por la supervivencia, el intercambio sexual, al jerarquía social y la territorialidad, dejan de ser exclusivas y se acepta con menosprecio, baja estimación y límites la incorporación de la mujer inicialmente en el sector laboral (Noyola, 1990, en Manrique, 2000).

Por otro lado uno de los poderes, es el de las funciones naturales de engendrar. De dar a luz y criar y que no pueden ser substituidos por el hombre dada la dotación natural; y ello constituye una fórmula extraordinariamente importante para ejercer el poder, sentir la supremacía de dar la vida (López, 1990, en Manrique, 2000)

La lucha de la mujer por su liberación es una lucha por ascender al poder de los órdenes del hacer de la especie. Para esta lucha en particular, el hablar de igualdad no se refiere al reparto de poder en partes iguales, sino la búsqueda del acceso a los terrenos de los cuales no le era posible luchar por el liderazgo, y por otra parte, desembarazarse de algunas tareas socialmente propias de ellas, encargando cuando menos parcialmente al hombre, habiéndose así el sentido de libertad económica y política justa; esto sin embargo tal como lo menciona López (1990) representa una vía de conflicto en las relaciones conyugales. Al manifestar sus demandas por igualdad abierta y decididamente y al negarse a seguir sujetas a la voluntad de los hombres, las mujeres dirigieron su ataque a un estatus que parecía haber existido desde siempre; con el pasar de los años, las mujeres han ido socavando la posición de los hombres hasta el punto de que ahora un número creciente de hombres han dejado de creer que las mujeres deben continuar siendo un grupo de ciudadanos de segunda clase, recluidas en trabajos mal remunerados y sin posibilidades de progreso, violadas, maltratadas o reducidas a máquinas de hacer niños.

El nivel de escolaridad aun juega un fuerte papel debido a la información adquirida, pues entre las personas que cuentan con nivel escolar bajo, se manifiestan más las actitudes de dominio y

poder por parte del hombre, y por parte de la mujer, se encuentran presentes la sumisión y la abnegación; contrario a lo que sucede en un nivel elevado de educación cuyos objetivos promueven la disposición al cambio y a considerar a la mujer con mayor igualdad.

Sagrestano (1998) plantea que el estudio del género y del poder se relacionan simultáneamente, y que los atributos de los estereotipos de masculinidad y femineidad en las parejas heterosexuales dependen de las percepciones de la posición del poder que hay o que exista en la relación, más que del sexo. En otras palabras, las creencias acerca del género el cual crea expectativas acerca de las posiciones jerárquicas apropiadas que pueden generar significados diferentes de la distribución típica y atípica del poder en la relación de pareja.

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

- ☞ Definición de masculinidad y femineidad
- ☞ Legitimidad y rol
- ☞ El concepto judío-cristiano
- ☞ Comparación de los recursos socioeconómicos

4. 5. Estilos de poder.

La descripción de los distintos estilos de poder, muestra cada uno de ellos una forma de ser de los miembros de la pareja.

En primer lugar se encuentra el autoritarismo, el cual refleja la forma más común de definir el poder, que la mayoría de las investigaciones revisadas recibe una acepción negativa. En segundo lugar se encuentra el estilo afectuoso, la forma más común en el mexicano (Díaz Guerreño, 1984, en Rivera y Díaz Loving, 2002); el estilo democrático, se refleja, directa, sugerente, equitativo, el tercer estilo es el estilo democrático, el cual refleja una forma de ser seguro, directo, sugerente, equitativo, donde uno de los miembros de la pareja permite que el otro tome decisiones y comparta con él o ella los acuerdos. El estilo de tranquilo-conciliador, se manifiesta como una forma de ser calmado, amable, accesible y flexible, es decir, un temperamento sosegado; el estilo negociador, indica una forma empática, recíproca, negociadora y tolerante, este tipo de

estilo implica una forma de intercambio en la toma de decisiones. Mientras que el “estilo agresivo evitativo”, el cual refleja el lado oscuro de la relación, ya que se caracteriza por ser superficial, confuso, inaccesible, esta forma rechazante de la relación genera cambios a corto plazo, pues a la larga producen insatisfacción en la relación. El estilo laissez faire, implica una forma de ser permisivo, liberador y abierta. Y por último el estilo sumiso, es antónimo del autoritarismo.

Definiciones de los estilos de poder y sus indicadores (Rivera y Díaz Loving, 2002).

Estilo	Definición	Indicadores
1. Autoritario	Persona que hace uso de las conductas directas, autoafirmativas, tiranas, controladoras, inflexibles y hasta violentas; intenta mantener sometido bajo el yugo de su dominio.	Áspero, violento, brusco, explosivo, estricto.
2. Afectuoso	El sujeto se dirige a su pareja con comportamiento social, emocional y racionalmente aceptables siendo amable, respetuoso y cariñoso.	Cariñoso, tierno, cordial, expresivo, comprensivo.
3. Democrático	Existe un compromiso con la pareja que trae beneficios mutuamente aceptables.	Seguro, directo, sugerente, comunicativo y equitativo.
4. Tranquilo-conciliador	Es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro.	Amable, accesible, flexible, paciente, conciliador.

5. Negociador	La forma de pedir a la pareja se entiende como una decisión de dos, en intercambio en la posesión de la influencia.	Recíproco, controlado, empático, tolerante, negociante.
6. Agresivo-evitativo	El sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente.	Superficial, confuso, irresponsable, inaccesible.
7. Laissez – faire	Otorga la libertad y permisión al dominado.	Permisivo, libertado, comprometido, abierto.
8. Sumiso	Es una forma de resistencia pasiva, se basa en el descuido, desgano, y la necesidad y el olvido, sin que se dé jamás el enfrentamiento directo.	Callado, distraído, desordenado, indirecto.

CAPÍTULO 5

MÉTODO

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

JUSTIFICACIÓN

En las relaciones interpersonales, la comunicación es un factor importante, pero la forma en que uno **enfrenta** un problema es aun más, ya que de acuerdo con Lazarus(1984) los estilos de afrontamiento son aquellos esfuerzos cognoscitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para manejar las demandas específicas externas y / o internas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo, de estos dependen la evaluación que le demos al hablar en público y por consiguiente las emociones que despiertan.

López (1999) menciona la estrecha relación entre estresantes, la evaluación cognoscitiva de nivel de estrés, las características de la personalidad y las respuestas de enfrentamiento, lo que hace que se pueda resaltar en primer termino que estas son un proceso personal (cognitivo-conductual) que además de verse afectado por las características propias es afectado por la situación ambiental, dichas respuestas son esfuerzos de la persona para negociar los eventos estresantes.

Góngora (2000) describe el proceso de afrontamiento al estrés, donde empieza con un evento estresante, identificando la naturaleza y grado de riesgo (evaluación primaria), para después utilizar los recursos de afrontamiento (evaluación secundaria), tiene una etapa de confianza en lo que puede hacer (autoeficacia), en esta parte del proceso se decide si lo que va hacer depende o no de las propias acciones (locus de control), si se intenta modificar la situación o modificarse a si mismo (control interno-externo), aunque también depende de las presuposiciones y características de personalidad que se hallan formado a través de su desarrollo por su ambiente (cultura y personalidad), lo que determinara la forma en que responde, que puede ser de actividad-pasividad, de aproximación-evitación o alguna dirigida al problema o la emoción (estilos de afrontamiento), y de entre este rango amplio de estilos, elegirá ciertas estrategias y conductas, para enfrentar el problema específico en

cuestión (rasgo-estado) y si no encuentra los resultados deseados se siente desmoralizado y su respuesta disminuye.

Así el problema con esta investigación es identificar como enfrentan los jóvenes el exponerse ante un público, tomando en cuenta la forma en que se comunican, la ansiedad y la tolerancia a la frustración que sienten.

Pregunta de investigación

a) General.

- ¿Cuál es la relación entre los estilos de afrontamiento y poder de los jóvenes universitarios con respecto a la ansiedad y la tolerancia a la frustración al hablar en público?

b) Especifica.

- ¿Cuales son los estilos de afrontamiento entre hombres y mujeres universitarios al hablar en público?
- ¿Cuál es el nivel de ansiedad en hombres y mujeres al hablar en público?
- ¿Cuál es la relación entre los estilos de afrontamiento y los estilos de poder al hablar en público?
- ¿Cuál es la relación entre los niveles ansiedad y los estilos de afrontamiento al hablar en público?
- ¿Cuál es la relación entre los estilos de afrontamiento y los niveles de tolerancia a la frustración al hablar en público?
- ¿Existen diferencias en los estilos de afrontamiento al hablar en público entre hombres y mujeres?

Objetivo General

- Identificar los estilos de afrontamiento y poder de los jóvenes universitarios con respecto a la ansiedad y la tolerancia a la frustración al hablar en público.

Objetivos específicos

- Identificar los estilos de afrontamiento entre hombres y mujeres universitarios al hablar en público
- Observar el nivel de ansiedad en hombres y mujeres al hablar en público
- Observar la relación entre los niveles ansiedad y los estilos de afrontamiento al hablar en público
- Observar la relación entre los estilos de afrontamiento y los niveles de tolerancia a la frustración al hablar en público
- Conocer las diferencias por sexo en los estilos de afrontamiento al hablar en público entre hombres y mujeres

Hipótesis.

1) Hipótesis conceptual.

- Habrá diferencias en relación con la percepción entre hombres y mujeres al enfrentarse cognoscitiva y conductual a la ansiedad como una experiencia dramática y a la tolerancia a la frustración al hablar en público (Beck, 1985; Lazarus y Folkman, (1984); Rosenzwaig, (1934)

2) Hipótesis de trabajo.

- Habrá diferencias estadísticamente significativas en la percepción de los jóvenes de acuerdo a los estilos de afrontamiento al hablar en público, con respecto al sexo
- Habrá diferencias estadísticamente significativas en la percepción de los jóvenes en los niveles de ansiedad que manifiesten al hablar en público con respecto al sexo.
- Habrá diferencias estadísticamente significativas en la percepción de los jóvenes en los niveles de tolerancia a la frustración de los sujetos, con respecto al, sexo.

- Habrá diferencias estadísticamente significativas en la percepción de los jóvenes de acuerdo a los estilos de poder de los sujetos, con respecto al, sexo.

3) Hipótesis nula.

No habrá diferencias significativas en relación con la percepción de los jóvenes a los estilos de afrontamiento, la ansiedad el poder y la tolerancia a la frustración al hablar en público de acuerdo al sexo.

Identificación de variables.

Variable de Clasificación

Sexo

Variables Intervinientes

Ansiedad

Estilos de Poder

Tolerancia a la Frustración

Estilos de Afrontamiento

Hablar en público

Definición de Variables

Definición conceptual

a) Estilos de afrontamiento.

El enfrentamiento se define como aquellos esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente cambiantes que se desarrollan para manejar las demandas específicas externas y /o internas que son evaluadas como excedentes o desbordantes de los recursos del individuo (Lazarus y Folkman, 1984).

b) Ansiedad.

La ansiedad es un estado de desintegración cognitiva, la ansiedad rompe con sistemas cognitivos y esta relacionado con la identidad personal (Averill, 1976).

c) Tolerancia a la frustración

La tolerancia a la frustración es la aptitud de un individuo para soportar una frustración sin pérdida de su adaptación psicobiológica, es decir, recurrir a un tipo de respuestas inadecuadas (Rosenzwaig, 1934).

d) Estilos de poder. Es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se haga (Díaz Guerrero y Díaz Loving, 1988, en Rivera y Díaz Loving, 2002).

e) Hablar en público. Es un proceso de comunicación oral transaccional, debido a que tanto el orador como el público comparte la responsabilidad para hacer efectivamente la comunicación (McEntee, 1996).

Definición operacional de las variables dependientes.

a) Estilos de afrontamiento. Es la forma de enfrentar de los individuos las situaciones estresantes y desbordantes. Es el puntaje obtenido del instrumento Cuestionario de estilos de afrontamiento (López, 1999)

b) Ansiedad. Se obtendrá del puntaje obtenido a través de una escala que mide la ansiedad rasgo-estado, en el inventario de ansiedad: rasgo y estado IDARE (Spielberger y Díaz Guerrero, 1975).

c) Tolerancia a la frustración. Se obtendrá del puntaje obtenido a través de una escala que mide la tolerancia a la frustración el cual es Cuestionario de tolerancia / Intolerancia a la ambigüedad (Díaz Loving, Vigano, 1986).

d) Estilos de poder. Se obtendrá el puntaje a través de una escala que mide los estilos de poder, en la escala estilos de poder (Rivera, 2000).

e) Hablar en público. El hablar en público, es la forma de expresarse de las personas a través de los instrumentos, mencionando si tienen habilidad o no.

Control de variables:

- ❑ Sector de trabajo: estudiantes universitarios
- ❑ Edad: 18 a 25 años
- ❑ Lugar de aplicación:
 - Campus Universitario.

Muestra.

Tipo de muestreo.

Fue proporcional de acuerdo a la cantidad de sujetos en cada facultad

El tipo de muestreo fue estratificado simple en su primera etapa y posteriormente fue accidental, aquel estudiante que quisiera participar.

Participantes

Las características de la muestra fueron las siguientes:

Se aplicó a un total de 394 personas, de las cuales el 41.6% eran hombres y el 58.4% mujeres (Ver tabla 1).

Tabla 1. Distribución por sexo

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombres	164	41.6
Mujeres	230	58.4
	394	100.0

En referencia a la edad se observó un rango de 17 a 29 años, con una media de 21.4 y una desviación estándar de 2.02, la mayoría de los estudiantes tuvieron 21 años (ver tabla 2).

Tabla 2. Rango de Edad.

Edad	Frecuencia	Porcentaje
17	2	.5

18	33	8.4
19	40	10.2
20	49	12.4
21	85	21.6
22	58	14.7
23	63	16.0
24	38	9.6
25	22	5.6
26	3	.8
29	1	.3
Total	394	100.0

La totalidad de la población tiene la ocupación de estudiante (Ver Tabla 3).

Tabla 3. Ocupación

	Frecuencia	Porcentaje
Estudiante	386	100.0
Sin Respuesta	8	
	394	

Con referencia al trabajo, se observó que el 34.6 % trabaja fuera de casa, el 65.5 % no trabaja. (Ver tabla 4).

Tabla 4. Trabajan fuera de casa

	Frecuencia	Porcentaje

	si	120	34.5
	no	228	65.5
	Total	348	100.0
Sin Respuesta		46	
		394	

Por otra parte se encontró que la mayoría reporta tener habilidad para hablar en público (Ver Tabla 5).

Tabla 5. Habilidad para hablar en público

	Frecuencia	Porcentaje
si	241	68.9
no	109	31.1
Total	350	100.0
Sin respuesta	44	
		394

Se encontró que la muestra se compone de 38 carreras universitarias (Ver tabla 6)

Tabla 6. Carrera

	Frecuencia	Porcentaje
Antropología	1	.3
Bibliotecología	1	.3
Ciencias	1	.3
Comercio	1	.3
Enfermería	1	.3

Estudios mesoamericanos	1	.3
Finanzas	1	.3
Licenciatura en educación especial	1	.3
Matemáticas	1	.3
Técnica	1	.3
Trabajo social	1	.3
Actuaría	2	.5
Biomédicas	2	.5
Ciencias políticas	2	.5
Cine	2	.5
Mercadotecnia	2	.5
Economía	3	.8
Gastronomía	3	.8
Turismo	3	.8
Veterinaria	3	.8
Pedagogía	4	1.1
Relaciones internacionales	4	1.1
Musical	5	1.3
Comunicación	6	1.6
Diseño grafico	7	1.9
Química	7	1.9
Arquitectura	8	2.2
Letras hispánicas	8	2.2
Filosofía	9	2.4
Administración	10	2.7
Biología	11	3.0
Contaduría	11	3.0
Historia	11	3.0
Odontología	20	5.4
Derecho	28	7.5

Ingeniería	36	9.7
Medicina	38	10.2
Psicología	115	31.0
Total	371	100.0
Sin respuesta	23	
	394	

Tipo de Estudio

De campo evaluativo, pues no se hará ninguna intervención.

Descripción y características de los instrumentos

Para llevar a cabo esta investigación se utilizaron 4 instrumentos:

El primero fue Instrumento de Estilos de Afrontamiento desarrollado por López Becerra (1999) que consta de 108 reactivos en escala tipo lickert y evalúa estilos de afrontamiento del 1 al 5, donde 1 equivale a nunca y 5 a siempre (ver anexo).

El cuestionario de estilos de afrontamiento esta conformada por 108 reactivos que evalúa los tipos de afrontamiento. Se realizo un análisis factorial con rotación oblicua, al cual entraron 85 de los 108 reactivos originales para obtener la validez de instrumento del instrumento, que arrojó 7 factores con un valor propio mayor de 1 los cuales explican el 36.1 de la varianza total. Los factores son autoafirmación planeada (14.6), apoyo social (22.4), no afirmativo (26.0), apoyo informativo (29.0), emocional positivo (31.6), afirmativo (34.1) y evitativo (36.1).

El instrumento fue resultado de un estudio piloto con 540 adolescentes (235 hombres y 305 mujeres), estudiantes de bachillerato (entre 15 y 19 años). (López, 1999).

El segundo fue el Inventario de Ansiedad Rasgo- Estado (IDARE) desarrollado por Spielberger (1975) que consta de 40 reactivos en escala tipo liker y evalúa la ansiedad rasgo-estado del 1 al 4, donde 1 equivale a no en absoluto y 4 a mucho (ver anexo).

El inventario de ansiedad: Rasgo-Estado actual, esta conformada por 40 reactivos, mide la ansiedad en dos partes rasgo y estado. Se comenzó a realizar el instrumento con 124 reactivos, que median tanto rasgo como estado, después que hubo una primera validación se descartaron reactivos que no superan el .35, por lo que se eliminan algunos reactivos quedando 66 reactivos y después se realizó otra validación se eliminaron por quedar por debajo de 0.30 por lo quedaron 44 reactivos, de donde salieron 33 reactivos que obtuvieron correlaciones iguales o superiores significativas a 0.24, por último se prepararon 80 reactivos, la mitad para medir ansiedad-estado y la otra mitad ansiedad-rasgo, de los cuales la mitad de cada grupo fue eliminado quedando 40 reactivos actualmente. Donde la validez es superior a 0.50 y la confiabilidad es de 0.92.

La prueba fue creada en la universidad Vanderbilt, en donde se aplicó la forma A y a más de 3000 estudiantes universitarios, 600 pacientes neuro-psiquiátricos y médicos, además de 200 reclusos jóvenes (Spielberger y Díaz Guerrero, 1975)

El tercero fue cuestionario de tolerancia / intolerancia a la ambigüedad desarrollado por Vigano (1986) que consta de 42 reactivos en escala tipo liker y evalúa intolerancia a la ambigüedad del 1 al 5, donde 1 equivale a Completamente en desacuerdo y 5 a Completamente de acuerdo (ver anexo).

Tolerancia a la frustración / a la ambigüedad esta conformada por 42 reactivos, que evalúan la tolerancia a la ambigüedad. Se realizó un análisis factorial con rotación Varimax reportó 11 factores, de estos factores, los tres primeros explican el 28.3% de la varianza total. Miden estos tres factores, Intolerancia a la ambigüedad cuenta con 11 reactivos, riesgo cuenta con 9 reactivos y búsqueda de seguridad cuenta con 8 reactivos con una Alfa de confiabilidad de 0.79, 0.75 y 0.64 respectivamente.

Se realizó en diversas facultades de la UNAM, con una muestra de 331 sujetos: 151 hombres (45.6%) y 178 mujeres (53.8%). Las edades de los sujetos fluctuaban entre los 19 y 84 años, siendo la media de 26.66 años. La muestra fue seleccionada de forma probabilística (Vigano, 1986)

El cuarto fue el cuestionario de estilos de poder desarrollado por Rivera, Díaz Loving (2000), consta de 92 reactivos en escala pictórica y evalúa estilos de poder del 1 al 7, donde 1 equivale a nunca y 7 a siempre (Ver anexo).

Estilos de poder, esta conformada por 92 reactivos, que evalúan los estilos de poder. A continuación se realizó la prueba del alfa de Cronbach con el fin de conocer la consistencia interna de la prueba en su totalidad, resultando un alfa total de .9082. Además de conocer como correlacionaba cada uno de los reactivos con la escala total.

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

Procedimiento

Se aplicaron los cuestionarios a la muestra elegida que consta de 4 instrumentos con el fin de medir Ansiedad-Estado, Ansiedad-Rasgo, Tolerancia a la Frustración, Estilos de Afrontamiento y Estilos de poder. Se eligió a la UNAM por tener diversas carreras en el mismo espacio.

CAPITULO 6

RESULTADOS

A continuación se describirán los resultados obtenidos de las diversas variables, así como de los diferentes escalas de los instrumentos aplicados, en segundo lugar se encuentran las correlaciones obtenidas de los estilos de afrontamiento, poder, ansiedad y tolerancia a la frustración/ambigüedad. Para finalmente plantear las diferencias encontradas entre los grupos.

A) Análisis descriptivos de las escalas.

Con respecto a la escala de afrontamiento, se observa que los participantes dentro de los factores que la componen, reportan usar mas la autoplaneación al enfrentar un problema, seguida del enfrentamiento emocional positivo. Por otra parte las formas de enfrentamiento menos usadas por los jóvenes son la no afirmación y el evitar el problema (Ver tabla 1).

Tabla 1. Tabla descriptiva de los estilos de afrontamiento

Factores	Rango Mínimo	Rango Máximo	Media	Media Teórica	Desviación estándar
Auto planeado	1.05	5.00	3.8062	2.5	.63176
Emocional positivo	1.71	5.00	3.5980	2.5	.74383
Afirmativo	1.50	4.60	3.3912	2.5	.47340
Apoyo social	1.13	4.80	3.2951	2.5	.68955
Apoyo informativo	1.00	5.00	3.0832	2.5	.62757
No afirmativo	1.50	4.10	2.8111	2.5	.43090
evitativo	1.00	4.17	2.3302	2.5	.67614

En cuanto a la escala de ansiedad, se observa que los participantes dentro de los factores que la componen, reportan usar mas la ansiedad estado (situacional) que la ansiedad rasgo (Ver tabla 2).

Tabla 2. Tabla descriptiva de ansiedad

Factores	Rango Mínimo	Rango Máximo	Media	Media Teórica	Desviación estándar
Ansiedad - Estado	2.00	2.95	2.3982	2	.16379
Ansiedad - Rasgo	1.90	2.95	2.3832	2	.17617

Para la escala de tolerancia a la ambigüedad / frustración, se observa que los participantes dentro de los factores que la componen, reportan que las más usadas son actuar hacia el riesgo, seguida por la intolerancia a la indeterminación. Por otra parte los factores menos usados son la búsqueda de seguridad y la tolerancia a la ambigüedad (Ver tabla 3).

Tabla 3. Tabla descriptiva de tolerancia a la ambigüedad / frustración.

Factores	Rango Mínimo	Rango Máximo	Media	Media Teórica	Desviación estándar
Riesgo	1.00	5.00	3.4463	2	.85905
Intolerancia a la indeterminación	1.00	5.00	3.2427	2	.75261
Búsqueda de seguridad	1.00	5.00	3.1085	2	.82214
Tolerancia a la ambigüedad	1.00	5.00	2.7538	2	.92039

En la escala de poder, se observa que los participantes dentro de los factores que la componen, reportan usar más el estilo afectuoso al enfrentar un problema, seguida del tranquilo-conciliador. Por otra parte las formas de poder menos usadas por los jóvenes son la son el estilo autoritario y agresivo-evitativo (Ver tabla 4).

Tabla 4. Tabla descriptiva de los estilos de poder.

Factores	Rango Mínimo	Rango Máximo	Media	Media Teórica	Desviación estándar
Estilo afectuoso	1.00	7.00	5.7700	5	.97473
Estilo Tranquilo-conciliador	1.00	7.00	5.7476	5	.97901
Estilo democrático	1.00	7.00	5.6303	5	.90447
Estilo Laissez-Faire	1.00	7.00	5.4946	5	1.11282
Estilo Negociador	1.00	7.00	4.9554	5	1.10418
Estilo Sumiso	1.00	5.71	2.8540	5	1.14587
Estilo Autoritario	1.00	6.10	2.7646	5	1.16877
Estilo Agresivo-Evitativo	1.00	6.83	2.3819	5	1.23185

B) Análisis de Correlación entre afrontamiento y poder para Hombres

- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan **la autoplaneación**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- Con respecto a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder se observa que cuando los jóvenes usan **el apoyo social**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- Con respecto a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **estilo no afirmativo**, utilizan más estilos autoritarios, agresivos y sumisos y menos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores.
- Con respecto a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **apoyo informativo**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- Con respecto a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **estilo emocional positivo**, utilizan más estilos democráticos, afectivos y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- Con respecto a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **afirmativo**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, y menos autoritarios y sumisos.
- Con respecto a las correlaciones encontradas para los hombres, entre afrontamiento y poder se observa que cuando los jóvenes usan el **estilo evitativo**, utilizan más estilos autoritarios, agresivos y sumisos y menos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores (Ver tabla 5).

Tabla 5. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento y de Poder en hombres.

	Autoplaneado	Apoyo social	No afirmativo	Apoyo informativo	Emocional positivo	Afirmativo	Evitativo
Estilo Autoritario	-.191(*)	.021	.372(**)	.046	-.084	-.016	.437(**)
Estilo afectuoso	.375(**)	.207(*)	-.080	.323(**)	.170(*)	.311(**)	-.134
Estilo democrático	.478(**)	.168(*)	-.104	.276(**)	.215(**)	.291(**)	-.173(*)
Estilo Tranquilo conciliador	.324(**)	.102	-.133	.202(*)	.158	.193(*)	-.142
Estilo Negociador	.236(**)	.109	-.014	.224(**)	.048	.151	-.023
Estilo Agresivo Evitativo	-.181(*)	.033	.362(**)	.106	-.036	.024	.414(**)
Estilo Laissez-Faire	.317(**)	.009	-.148	.116	.214(*)	.134	-.144
Estilo Sumiso	-.222(*)	.078	.404(**)	.087	-.032	-.022	.426(**)

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

A) Análisis de correlación entre afrontamiento y poder para mujeres.

- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan **la autoplaneación**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder se observa que cuando los jóvenes usan el **apoyo social**, utilizan más el estilo liberador y menos autoritarios, agresivos y sumisos.

- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **estilo no afirmativo**, utilizan más estilos autoritarios, agresivos y sumisos. y menos afectivos, democráticos y liberadores.
- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **apoyo informativo**, utilizan más estilos liberadores afectivos, democráticos, conciliadores y negociadores y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan **estilo el emocional positivo**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos.
- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan **el estilo afirmativo**, utilizan más estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos
- De acuerdo a las correlaciones encontradas entre afrontamiento y poder, se observa que cuando los jóvenes usan el **estilo evitativo**, utilizan más estilos autoritarios, agresivos y sumisos y menos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores (Ver tabla 6)

Tabla 6. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento y de Poder en mujeres.

	Autoplaneado	Apoyo social	No afirmativo	Apoyo informativo	Emocional positivo	Afirmativo	Evitativo
Estilo Autoritario	-.243(**)	.119	.239(**)	.086	-.064	-.088	.330(**)
Estilo afectuoso	.321(**)	.106	-.061	.255(**)	.273(**)	.291(**)	-.105
Estilo democrático	.318(**)	.115	-.086	.215(**)	.293(**)	.338(**)	-.140(*)
Estilo Tranquilo conciliador	.379(**)	.036	.001	.217(**)	.286(**)	.313(**)	-.111
Estilo Negociador	.225(**)	-.025	.016	.133	.164(*)	.194(**)	-.060
Estilo Agresivo Evitativo	-.359(**)	.096	.293(**)	.069	-.204(**)	-.145(*)	.381(**)
Estilo Laissez-	.182(*)	.263(**)	.046	.295(**)	.196(**)	.278(**)	.010

Faire							
Estilo Sumiso	-.312(**)	.113	.305(**)	.074	-.136	-.145(*)	.396(**)

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

B) Análisis de correlación entre afrontamiento y ansiedad en hombres.

- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento y ansiedad, que los jóvenes cuando muestran estados estables de **ansiedad (rasgo)**, utilizan más estilos el apoyo informativo y menos el autoplaneado.
- observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento y ansiedad, que los jóvenes cuando muestran **ansiedad (estado)**, los estilos más utilizados son el no afirmativo seguida del evitativo y los menos utilizados son el autoplaneado, el de apoyo social y emocional positivo (Ver tabla 7).

Tabla 7. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento y Ansiedad en hombres

	Ansiedad rasgo	Ansiedad estado
Autoplaneado	-.036	-.170
Apoyo social	.077	-.024
No afirmativo	.079	.216(**)
Apoyo informativo	.101	.042
Emocional positivo	.063	-.042
Afirmativo	.029	.021
Evitativo	.083	.273(**)

** $p \leq 0.01$

C) Análisis de correlación entre afrontamiento y ansiedad para mujeres.

- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento y ansiedad, que los jóvenes que tienen **ansiedad (rasgo)**, utilizan más estilos evitativo y menos el afirmativo, emocional positivo y autoplaneado.

- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento y ansiedad, que los jóvenes que tienen **ansiedad (estado)**, utilizan mas los estilos evitativo seguida del no afirmativo y menos el autoplaneado, emocional positivo y el afirmativo (Ver tabla 8).

Tabla 8. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento y Ansiedad en mujeres.

	Ansiedad rasgo	Ansiedad estado
Autoplaneado	-.132	-.194(**)
Apoyo social	-.076	.059
No afirmativo	.030	.176(*)
Apoyo informativo	-.070	.042
Emocional positivo	-.151(*)	-.055
Afirmativo	-.196(**)	-.035
Evitativo	.184(**)	.290(**)

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

Análisis de correlación entre afrontamiento y tolerancia a la frustración en hombres.

- De acuerdo con las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, que los jóvenes que usan el **riesgo**, utilizan mas estilos positivos, liberadores. Mientras que a mayor riesgo menos utilizan los estilos evitativos y poco expresivos.
- De acuerdo con las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes tienen **intolerancia a la ambigüedad**, utiliza mas estilos evitativos y poco expresivos y menos los planeados y emocionales.
- De acuerdo con las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes tienen **intolerancia a la indeterminación**, utiliza mas estilos evitativos, poco expresivos y búsqueda de apoyo.
- De acuerdo con las correlaciones encontradas en hombres, entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes en la **búsqueda de seguridad**, utiliza mas estilos evitativos, poco expresivos y los menos son los planeados y emocionales (Tabla 9).

Tabla 9. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento e Intolerancia a la frustración / ambigüedad en hombres.

	riesgo	Intolerancia a la ambigüedad	Intolerancia a la indeterminación	Búsqueda de seguridad
Autoplaneado	.156	-.053	.000	-.069

Apoyo social	.025	.093	.179(*)	.108
No afirmativo	-.058	.236(**)	.202(*)	.341(**)
Apoyo informativo	.040	.123	.067	.002
Emocional positivo	.222(* *)	.014	.030	-.126
Afirmativo	.157	.012	.054	.019
Evitativo	-.072	.275(**)	.202(*)	.291(**)

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

D) Análisis de correlación entre afrontamiento e intolerancia a la frustración en mujeres.

- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, que los jóvenes al enfrentar el **riesgo**, utiliza mas estilos planeados, informativos, afirmativos, positivos, liberadores y menos los estilos evitativos y poco expresivos.
- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes al enfrentar la **intolerancia a la ambigüedad**, utiliza mas estilos evitativos y poco expresivos y menos el planeado.
- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes al enfrentar la **intolerancia a la indeterminación**, utiliza mas estilos evitativos, poco expresivos y menos el planeado.
- Se observa en las correlaciones encontradas entre afrontamiento e intolerancia a la frustración / ambigüedad, donde se observa que los jóvenes en la **búsqueda de seguridad**, utilizan más estilos evitativos, poco expresivos y menos planeados y emocionales (Tabla 10).

Tabla 10. Correlaciones sobre los Estilos de Afrontamiento e Intolerancia a la frustración / ambigüedad en mujeres.

	riesgo	Intolerancia a la ambigüedad	Intolerancia a la indeterminación	Búsqueda de seguridad
Autoplaneado	.236(**)	-.033	-.014	-.118

Apoyo social	.071	.038	.188(**)	.217(**)
No afirmativo	.007	.224(**)	.313(**)	.308(**)
Apoyo informativo	.217(**)	.090	.127	.123
Emocional positivo	.234(**)	.071	.025	-.024
Afirmativo	.227(**)	.084	.113	.039
Evitativo	-.027	.222(**)	.347(**)	.381(**)

** $p \leq 0.01$

E) Diferencias en los Estilos de Poder por sexo

Con referencia a los estilos de poder, se encontraron diferencias significativas en el estilo autoritario, y el estilo agresivo-evitativo, encontrando que los hombres presentan una media más alta comparativamente con las mujeres. En los estilos restantes, no se encontraron diferencias significativas (Ver tabla 11).

Tabla 11. Diferencias en los estilos de poder por sexo a través de la prueba t.

Factor	Media		Media Teórica	t	p
	Hombre	Mujer			
Estilo autoritario	2.97	2.61	4	2.86	0.004**
Estilo afectuoso	5.67	5.83	4	-1.60	0.109
Estilo democrático	5.57	5.66	4	-.92	0.356
Estilo Tranquilo conciliador	5.69	5.78	4	-.793	0.428
Estilo Negociador	4.86	5.01	4	-1.31	0.190

Estilo Agresivo Evitativo	2.55	2.25	4	2.31	0.021*
Estilo Laissez-Faire	3.01	2.74	4	1.19	0.232

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

F) Diferencias en los Estilos de afrontamiento por sexo

Con referencia a los estilos de afrontamiento, se encontraron diferencias significativas en el estilo no afirmativo y el estilo evitativo, encontrando que los hombres presentan una media más alta comparativamente con las mujeres. En los estilos restantes, no se encontraron diferencias significativas (Ver tabla 12).

Tabla12. Diferencias en los estilos de afrontamiento por sexo a través de la prueba t.

Factor	Media		Media teórica	t	p
	Hombre	Mujer			
Auto planeado	3.76	3.83	2.5	-1.08	0.279
Apoyo social	3.22	3.34	2.5	-1.50	0.133
No afirmativo	2.86	2.77	2.5	2.01	0.045*
Apoyo informativo	3.07	3.08	2.5	-.127	0.899
Emocional positivo	3.58	3.60	2.5	-.195	0.845
Afirmativo	3.39	3.39	2.5	-.011	0.991

Evitativo	2.43	2.25	2.5	2.52	0.012**
-----------	-------------	------	-----	------	---------

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

G) Diferencias en Ansiedad por sexo.

Con referencia a la ansiedad rasgo-estado, no se encontraron diferencias significativas (Ver tabla 13).

Tabla 13. Diferencias en ansiedad rasgo-estado por sexo a través de la prueba t.

Factor	Media		Media teórica	t	p
	Hombre	Mujer			
Ansiedad rasgo	2.38	2.38	2	-.212	.832
Ansiedad estado	2.40	2.38	2	.919	.359

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

J) Diferencias en la Tolerancia a la frustración por sexo

Con referencia a la tolerancia a la frustración, se encontraron diferencias significativas en los factores intolerancia a la ambigüedad e indeterminación, encontrando que los hombres presentan una media más alta comparativamente con las mujeres. En los estilos restantes, no se encontraron diferencias significativas (Ver tabla 14).

Tabla 14. Diferencias en tolerancia a la frustración por sexo a través de la prueba t.

Factor	Media		Media Teórica	t	p
	Hombre	Mujer			
Riesgo	3.45	3.44	2.5	.075	.941
Intolerancia a la ambigüedad	2.86	2.67	2.5	1.912	.057*
Intolerancia a la indeterminación	3.15	3.30	2.5	-1.970	.050*
Búsqueda de seguridad	3.09	3.11	2.5	-.201	.841

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

K) Diferencias en los Estilos de afrontamiento por la habilidad de hablar en público.

De acuerdo con las correlaciones encontradas entre estilos de afrontamiento y el hablar en público, podemos observar que el estilo autoplaneado es usado por las personas que tienen habilidad para hablar en público que los que no lo tienen. Los demás estilos no tuvieron diferencias significativas (Ver tabla 15).

Tabla 15. Diferencias en estilos de afrontamiento al hablar en público a través de la prueba t.

Factor	Si	no	Media Teórica	t	p
Autoplaneado	3.88	3.73	2.5	1.98	0.048*
Apoyo social	3.32	3.29	2.5	0.54	0.726
No afirmativo	2.77	2.86	2.5	-1.673	0.95
Apoyo informativo	3.13	3.01	2.5	1.580	0.115
Emocional positivo	3.43	3.35	2.5	1.142	0.254
Evitativo	2.27	2.35	2.5	-0.924	0.356

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

L) Diferencias en los Estilos de poder por la habilidad de hablar en público

De acuerdo con las correlaciones encontradas, entre los estilos de poder y la habilidad al hablar en público, se observó que el estilo de poder democrático, suele ser más usado, en las personas que tienen la habilidad para hablar en público. En los otros estilos no hay diferencias significativas (Ver tabla 16).

Tabla 16. Diferencias en estilos de Poder al hablar en público a través de la prueba t.

Factor	Si	no	Media Teórica	t	p
Autoritarismo	2.79	2.66	4	.876	.382

Afectivo	5.84	5.60	4	1.80	.073
Democrático	5.73	5.37	4	2.95	0.004**
Tranquilo conciliador	5.80	5.58	4	1.75	0.082
Negociador	5.03	4.78	4	1.75	0.081
Agresivo evitativo	2.37	2.41	4	-0.328	0.743
Estilo Laissez- Faire	5.54	5.34	4	.724	1.468
Sumiso	2.80	2.99	4	-1.333	0.183

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

M) Diferencias en Ansiedad por la habilidad de hablar en público.

De acuerdo con los resultados encontrados, se muestra que las personas con ansiedad rasgo, tienen poca habilidad para hablar en público, mientras que los que presentan ansiedad estado tienden a tener mayor habilidad para hablar en público (Ver tabla 17).

Tabla 17. Diferencias en ansiedad al hablar en público a través de la prueba t.

Factor	Si	no	Media Teórica	T	p
Ansiedad rasgo	2.37	2.41	2	-2.224	0.027**

Ansiedad estado	2.40	2.37	2	1.106	0.269
-----------------	------	------	---	-------	-------

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

M) Diferencias en Tolerancia a la frustración por la habilidad de hablar en público.

De acuerdo con los resultados encontrados, las personas que tienen mayor tolerancia a la frustración, imprevistas tienen mayor habilidad al hablar en público. Debido a que enfrentan de manera más positiva nuevas situaciones (Ver tabla 18).

Tabla 18. Diferencias en tolerancia a la frustración al hablar en público a través de la prueba t.

Factor	Si	No	Media Teórica	T	p
Riesgo	3.55	3.21	2.5	3.309	0.001**
Intolerancia a la ambigüedad	2.72	2.75	2.5	-0.321	0.748
Intolerancia a la indeterminación	3.23	3.24	2.5	-0.018	0.986
Búsqueda de seguridad	3.06	3.20	2.5	-1.424	0.155

* $p \leq 0.05$ ** $p \leq 0.01$

CAPITULO 7

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

A la luz de los resultados se puede observar, que los jóvenes universitarios pueden enfrentar situaciones estresantes en diferentes maneras y como estas ocurren en hombres y mujeres. De acuerdo con Porhola (1999) hay cuatro estilos diferentes de hablar en público; los cuales son “el estilo de confrontación”, “el estilo inflexible”, “el estilo insensible” y “el estilo promedio”; esto depende de varios factores de personalidad, ambientales, culturales; como los estilos afrontamiento, poder, ansiedad y tolerancia a la frustración.

De acuerdo con los resultados encontrados en otros estudios con respecto a las distintas variables, se plantará de inicio la ansiedad, en una investigación acerca de los patrones de ansiedad que tienen los jóvenes universitarios al hablar en público. Se realizaron estudios comparativos en dos grupos de estudiantes universitarios, después de pasar por las distintas etapas del hablar en público (etapa de anticipación, confrontación, adaptativo y liberación), se dice que después del primer minuto del estar hablando empieza a disminuir la ansiedad mientras se habla en público (Sawyer y Behnke, 2002). Se encontró otro estudio, en donde se muestra que los estudiantes que hablan durante su primer minuto se muestran más ansiosos mientras que existe un periodo de tres minutos en donde la actividad decrece, y en el cuarto minuto se vuelve a acelerar (Finn, Sawyer, Behnke, 2003).

Otro estudio encontrado acerca de los patrones de ansiedad de los jóvenes al hablar en público, se encontraron patrones de ansiedad de acuerdo a la aplicación del Inventario STAI, donde se encontró que existen dos patrones: uno de habituación y otro de sensibilización (Sawyer y Behnke, 2001).

De la misma forma que en las investigaciones anteriores se encontró en los resultados de esta investigación, que los jóvenes sienten más ansiedad situacional (estado) al momento de enfrentarse a un público, que normalmente no tienen en su vida cotidiana (Ansiedad-Rasgo).

Con respecto a los estilos de afrontamiento que se refieren a predisposiciones personales para hacer frente a las situaciones y son los responsables de las preferencias individuales en el uso de unos u otros tipos de estrategia de afrontamiento, así como de su estabilidad temporal y situacional (Fernández-Abascal, 1997), los estilos de afrontamiento más usados por los jóvenes universitarios en este estudio, fueron el estilo autoplaneado, el cual se caracteriza por hacer esfuerzos sistemáticos para solucionar problemas en el que se contempla el análisis de la situación y la información, asumiendo la responsabilidad y encarando los problemas (López, 1999); y el estilo emocional positivo hace referencia a los esfuerzos para darle un significado positivo a los eventos resaltando un crecimiento personal (López, 1999). Por otra parte los estilos menos usados fueron: el no afirmativo, el cual manifiesta la imposibilidad de expresar directa y claramente los sentimientos; y el evitativo, muestran los esfuerzos por evitar pensar en el problema (López, 1999). Esto muestra que entre más seguro, y confianza haya, más estructurada será la respuesta y menos ansiedad habrá en el momento de enfrentarse a un público.

Es importante considerar que la edad y el grado escolar de los jóvenes, en este caso el estar cursando una carrera, permite observar en los hombres el uso de estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores: y menos autoritarios, agresivos y sumisos, al igual que en las mujeres. En esta investigación se encontró que los estilos de afrontamiento usados por los universitarios van de los estilos dirigidos al problema hasta los estilos que van a la emoción.

En lo que respecta a la relación que hay entre ansiedad estado-ansiedad rasgo, muestra que la ansiedad estado, es mayormente reportada que la ansiedad rasgo. De acuerdo con los resultados encontrados, los jóvenes tienen más ansiedad estado, es decir, tienen un estado emocional transitorio, con sentimientos de tensión y de aprensión subjetivos concientemente percibidos, y por un aumento en la actividad del sistema nervioso autónomo (Spielberger y Díaz Guerrero, 1975), al momento de expresarse ante un público. Por otro lado se encuentra la ansiedad rasgo la cual se refiere a las diferencias individuales, relativamente estables, en la propensión a la ansiedad, es decir, a las diferencias entre las personas en la tendencia a responder a situaciones percibidas como amenazantes con elevaciones en la dimensión de ansiedad estado (Spielberger y Díaz Guerrero, 1975).

De acuerdo con los resultados obtenidos, se reporta que los factores más usadas son actuar hacia el riesgo, es decir, que se tiene la capacidad o deseo de “salir” hacia situaciones nuevas y/o de consecuencias imprevisibles (Vigano, 1986); seguida por la intolerancia a la indeterminación, la cual establece la necesidad de fijar límites de los conceptos y/o dar respuestas tempranas y definidas a los problemas (Vigano, 1986). Por otra parte los factores menos usados son la búsqueda de seguridad, la cual es la tendencia a repetir experiencias anteriormente vividas por el temor a lo desconocido y a lo ambiguo (Vigano, 1986) y por último la tolerancia a la ambigüedad; falta de habilidad para jugar con los elementos del conjunto y de establecer relaciones incluso entre puntos considerados extremos. Dicotomía rígida en categorías fijas (Vigano, 1986). Con respecto a la muestra de esta investigación se puede decir, que primero utilizan el factor de riesgo, como una forma de afrontar los problemas y los tres factores los cuales son la intolerancia a la ambigüedad, a la indeterminación y a la búsqueda de seguridad los utilizan como una estrategia para evitar los problemas.

Para la descripción encontrada entre los estilos de poder, la muestra de este estilo reporta que los más usados es el estilo afectuoso, el cual se describe como el comportamiento social, emocional y racionalmente aceptables siendo amable, respetuoso y cariñoso; y en seguida del tranquilo-conciliador se manifiesta como una forma de ser calmada, amable, accesible y flexible, es decir, un temperamento sosegado (Rivera y Díaz-Loving, 2002). Por otra parte las formas de poder menos usadas por los jóvenes son el estilo autoritario y el agresivo-evitativo. Permittiéndonos ver como se relaciona la persona en pareja, explorando sus características de personalidad, y recursos de afrontamiento ante los problemas.

En relación a los estilos de afrontamiento y los estilos de poder, se pudo observar que los hombres muestran tener más estrategias instrumentales, directas, activas y que se relacionan con el problema o con la tarea (Góngora, 2000), permitiendo mostrar más los estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores (Rivera y Díaz Loving, 2002), esto se puede deber a creencias, autoestima, negación y apoyo social (Lazarus y Folkman, 1987) y menos autoritarios, agresivos y sumisos.

Aunque también son usados por los hombres, el estilo no afirmativo y el evitativo, con estilos autoritarios, agresivos y sumisos, los cuales se caracterizan por disminuir el grado de trastorno emocional que incluyen estrategias como evitación, minimización, el distanciamiento, la atención selectiva, las comparaciones selectivas (Lazarus y Folkman, 1987) y menos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores.

Por su parte las mujeres muestran más estrategias emocionales, expresivas o pasivas y que tiene relación con una orientación a la persona (Góngora, 2000), permitiendo mostrar más los estilos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores (Rivera y Díaz Loving, 2002), esto se puede deber a creencias, autoestima, negación y apoyo social (Lazarus y Folkman, 1987) y menos autoritarios, agresivos y sumisos.

Aunque también las mujeres usaron el estilo no afirmativo y el evitativo, con estilos autoritarios, agresivos y sumisos, los cuales se caracterizan por disminuir el grado de trastorno emocional que incluye estrategias como evitación, minimización, el distanciamiento, la atención selectiva, las comparaciones selectivas (Lazarus y Folkman, 1987) y menos afectivos, democráticos, conciliadores, negociadores y liberadores. Se ha encontrado evidencia que las mujeres usan más estrategias pasivas más frecuentemente que los hombres (Billings y Moos, 1981; Díaz Guerrero, 1994; Holtzman et al., 1975; Pearlin y Schooler, 1978; Weiser, Endler y Parker, 1991) y también se han encontrado diferencias en dirección opuesta entre hombres y mujeres, respecto a sus estilos de enfrentamiento y una actitud optimista y el humor y relaciones parcialmente diferentes entre el enfrentamiento y los estilos de atribución (Rim, 1990 citado en Góngora, 2000). Dando un peso importante a la evaluación cognoscitiva, de la cual se desprenderá la emoción que perciba el sujeto en el momento de enfrentarse a un público.

Los estilos de poder más positivos, permiten dar mayor libertad a las personas por consecuencia adoptan estrategias más eficaces para afrontar situaciones estresantes y mantener buena salud mental.

Con respecto a la evaluación cognoscitiva y la emoción se observa que las relaciones encontradas entre estos factores muestran que entre más positivos sean los estilos de afrontamiento mejor evaluación cognoscitiva habrá, la cual es definida como un proceso evaluativo que determina por qué y hasta que punto de la relación determina una serie de relaciones entre el individuo y el entorno ambiente (Lazarus, 1986).

Se denomina evaluación al proceso que el individuo realiza para determinar las consecuencias que un acontecimiento dado tendrá sobre este (Ortega, 2005). El proceso que genera la emoción comienza no con el acontecimiento mismo ni con la subsecuente relación biológica personal, sino con la valoración cognoscitiva de su significado (Reeve, 1997). Esta evaluación adopta dos tipos de perspectivas: la cognoscitiva (una evaluación de riesgos que una persona sufre en un enfrentamiento específico) y la emocional (la persona evalúa la confrontación como perjudicial, amenazante, desafiante, benigna e irrelevante).

Dando la posibilidad de explorar, como se relacionan los estilos de afrontamiento y poder con respecto a la evaluación cognoscitiva, el evento estresante en este caso el presentarse en un público, se puede abordar la evaluación primaria, la cual evalúa tres categorías: tipo de daño (emociones negativas es decir, Ira, Culpa, Vergüenza, Tristeza, Repugnancia o asco); tipo de amenaza (emociones como: ansiedad, susto, envidia y celos) y tipo de beneficio (Felicidad, Orgulloso, Alivio, Esperanza, Amor, Compasión; de las cuales se desprenden las emociones (Lazarus, 1991, en Reeve, 1997). Las mujeres emocionales y los hombres estoicos (Shields, 1987). Se cree que las mujeres son más emocionales. Las emociones de las mujeres son primariamente pasiva, reactiva y dependen de la forma. Las emociones típicas de las mujeres es retirarse, el perder el control y soportar la ruptura. El hombre es quien a tiende ser mas frío. El hombre puede expresar sentimientos negativos como enojo o coraje.

En lo que respecta a los estilos de afrontamiento y la ansiedad rasgo en los hombres, podemos identificar que la búsqueda de apoyo con personas que poseen información para la solución del problema (**apoyo informativo**) (López, 1999); y la **ansiedad (rasgo)**, refleja el patrón comportamental que tiene una persona y que es relativamente estable

intraindividualmente y variable interindividualmente. En la propensión a la ansiedad, es decir, a las diferencias entre las personas en la tendencia a responder a situaciones percibidas como amenazantes con elevaciones en la dimensión de ansiedad estado (Spielberger y Díaz guerrero, 1975), y el **autoplaneado**, hay menos esfuerzos sistemáticos para la solución de problemas en el que se contempla el análisis de la situación y la información, asumiendo la responsabilidad y encarando los problemas (López, 1999).

Por otro lado en las mujeres se encuentra, que usan más el estilo evitativo, el cual se caracteriza por hacer esfuerzos por evitar pensar en el problema (López, 1999) y buscan menos el apoyo social, al dar l un significado positivo y esfuerzos sistemáticos.

La ansiedad es una variable importante al explicar los estilo de afrontamiento, ya que entre mayor ansiedad, menos estructura cognoscitiva hay y por consiguiente los estilos son mas evitativos y evasivos.

Relacionando los estilos de afrontamiento con la ansiedad, se encontró que los hombres sienten más ansiedad estado, el no afirmativo seguida del evitativo y los menos utilizados son el autoplaneado, el de apoyo social y emocional positivo. Estas diferencias son observables en el momento de enfrentarse a un publico, donde los hombres tienen mas habilidades para enfrentar situaciones estresantes cotidianas; y las mujeres tienden a evitar constantemente las situaciones estresantes, en este caso el hablar en publico, ya que no desean sentir; taquicardia, palpitaciones, opresión en el pecho, falta de aire, temblores, sudoración, molestias digestivas, alteraciones en la alimentación, tensión y rigidez muscular, cansancio, hormigueo, mareo e inestabilidad.

En relación con los resultados sobre Estilos de afrontamiento y Ansiedad Estado, se puede observar que los hombres con ansiedad (estado) o un estado emocional transitorio que se caracteriza por sentimientos de tensión y de aprensión subjetivos concientemente percibidos, y por un aumento en la actividad del sistema nervioso autónomo. Los estados de ansiedad pueden variar de la intensidad y fluctuar a través del tiempo (Spielberger y Díaz guerrero, 1975), los estilos más usados son el no afirmativo en el cual se manifiesta la imposibilidad de expresar directa y claramente los sentimientos (López, 1999); seguida del

evitativo muestran, los esfuerzos por evitar pensar en el problema y los menos utilizados son el autoplaneado, el de apoyo social y emocional positivo.

A diferencia las mujeres, cuando presentan una alta ansiedad (estado) utilizan mas los estilos evitativo muestran los esfuerzos por evitar pensar en el problema (López, 1999); seguida del no afirmativo manifiestan la imposibilidad de expresar directa y claramente los sentimientos (López, 1999) y menos el autoplaneado, emocional positivo y el afirmativo.

Como se puede ver, la ansiedad estado, tiene diferentes reacciones, tanto en hombre como en mujeres, ya que los hombres evitan la situación estresante en cambio las mujeres enfrentan el evento estresante, pero no lo expresan,

De acuerdo con los estilos de afrontamiento y la intolerancia a la frustración / ambigüedad, en los hombres usan el **riesgo**, es decir, que se tiene la capacidad o deseo de “salir” hacia situaciones nuevas y/o de consecuencias imprevisibles (Vigano, 1986), utilizan mas estilos positivos, liberadores. Mientras que a mayor riesgo menos utilizan los estilos evitativos y poco expresivos. Mientras que en las mujeres el **riesgo**, utiliza mas estilos planeados, informativos, afirmativos, positivos, liberadores y menos los estilos evitativos y poco expresivos. Por consiguiente tratan de evitar el riesgo, planear las tareas a realizar

De acuerdo con los resultados, los estilos de afrontamiento y la **intolerancia a la indeterminación**, la cual establece la necesidad de fijar limites de los conceptos y/o dar respuestas tempranas y definidas a los problemas (Vigano, 1986) los hombres utiliza mas estilos evitativos, poco expresivos y búsqueda de apoyo. En comparación las mujeres enfrentan a la **intolerancia a la indeterminación**, utilizado mas estilos evitativos, poco expresivos y menos el planeado.

Con relación a los resultados sobre los estilos de afrontamiento e intolerancia a la ambigüedad, muestra que los hombres tienen **intolerancia a la ambigüedad**, lo que significa; la falta de habilidad para jugar con los elementos del conjunto y de establecer relaciones incluso entre puntos considerados extremos. Dicotomía rígida en categorías fijas

(Vigano, 1986). Utiliza más estilos evitativos y poco expresivos y menos los planeados y emocionales. Mientras que las mujeres enfrentan la tolerancia a la ambigüedad con estilos más evitativos, poco expresivos y menos planeados.

De acuerdo con los resultados en referencia a los estilos de afrontamiento y la búsqueda de seguridad, en los hombres, es la **búsqueda de seguridad** es la tendencia a repetir experiencias anteriormente vividas por el temor a lo desconocido y a lo ambiguo (Vigano, 1986), utilizan más estilos evitativos, poco expresivos y los menos relacionados son los planeados y emocionales y en las mujeres en la **búsqueda de seguridad**, utilizan más estilos evitativos, poco expresivos y menos planeados y emocionales.

De acuerdo con los resultados se encontró que las personas que presentan un estilo de **afrontamiento autoplaneado** al hablar en público, presentan características del comunicador eficaz, cuentan con habilidades para canalizar el nerviosismo de manera positiva, relajarse, comprometerse con sus ideas y cultivar una actitud receptiva. (Baird y Knower, 1960, Bettinghaus, 1973, McEntee, 1996, White, 1960).

Con respecto a los resultados se encontró que los participantes que presentan **ansiedad (rasgo)** como característica de personalidad, tienen menor habilidad para hablar en público, ya que tienen una interpretación catastrófica de los síntomas físicos de alerta o de una anticipación exagerada de los peligros potenciales (Díaz, 2004).

De acuerdo con los resultados el estilo democrático es el más usado por los sujetos que tienen mayor habilidad para hablar en público, ya se caracterizan por ser seguros, directos y equitativos al momento de tomar decisiones (Díaz Guerrero, 1984, en Rivera y Díaz Loving, 2000).

Con respecto a los resultados, podemos decir que las personas que tienen mayor habilidad para hablar en público, que tienden a enfrentar situaciones de **riesgo** y potencialmente peligrosa, lo que trae como consecuencia el riesgo de perder la aprobación social, lo cual influye en la percepción que el público tiene de nosotros, y de nuestro mensaje es el

nerviosismo que todos sentimos al enfrentarnos con un auditorio (Baird y Knower, 1960, Bettinghaus, 1973, McEntee, 1996, White, 1960).

Sugerencias y limitaciones.

Existen algunos comportamientos específicos que se realizan antes y durante el discurso, como escoger un tema con el que se sienta a gusto, tómesese el tiempo necesario para preparar el discurso y practique arduamente, prepárese psicológicamente para el discurso, practique visualizando discursos exitosos, controle su alimentación, evite estimulantes como cafeína, azúcar, lácteos, es preferible consumir agua (Verderber, 2000).

Algunas de las limitaciones encontradas, en esta investigación fue la poca información acerca de la variable de tolerancia a la frustración. Además de que ha sido poco estudiado el tema de hablar en público en México

Después de realizar esta investigación, sugeriría la implementación de talleres para hablar en público, y complementar talleres existentes que permitan el crecimiento de los estudiantes universitarios desde los primeros semestres de la carrera.

En futuras investigaciones me gustaría que se investigara más acerca de la tolerancia a la frustración y sus implicaciones en la vida cotidiana de los estudiantes universitarios.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, J, Coelho G, & Hamburg D. (1974). *Coping and adaptation*, Basic books publishers, New York. 249-315 y 403-440.
- Aldin, M. C. (1994). *Conceptual Issues in Coping Research. Stress, coping and development. An integrative perspective*. Ed. Guilford press.
- Aldin, M. C. (1994). *Statistical Issues in Coping Research. Stress, coping and development. An integrative perspective*. Ed. Guilford press.
- Aldin, M. C., (1994). *The coping and health. Stress, coping and development. An integrative perspective*. Ed. Guilford press.
- Aldin, M. C., (1994). *Theoretical Approaches to Coping . Stress, coping and development. An integrative perspective*. Ed. Guilford press.
- Aldwin, C. M. (1994). *Stress, coping and development. An integrative perspective*. Guilford Press. Nueva York. 71-169, 191-239.
- Finn, A. N, Sawyer Ch. R, Behnke, R. R. (2003). *Audience-Perceived Anxiety Patterns of Public Speakers Communication Quarterly*. University Park: Fall., 470-481.
- Arla, L Day, Holly A Livingstone (2003). *Gender differences in perceptions of stressors and utilization of social support among university students*. Canadian Journal of Behavioral Science. Ottawa: Apr 2003. (2), 73-83.
- Ayres, J. (1989). *The impact of communication apprehension and interaction structure on initial interactions*. Communication Monographs, 56, 75-87.
- Barajas, M. M. W. (2006). *Estilos de amor y su relación con la depresión, enojo y ansiedad*. Tesis de Licenciatura. UNAM.
- Beck, A. & Emeryt G. (1985). *Anxiety disorders and phobias. A cognitive perspective*. Basic Books.
- Beck, A & Emery G. (1985). *Turning Anxiety ON Its Head: An Overview. Anxiety disorders and phobias. A cognitive perspective*. Basic Books.
- Beck, A.T. E. (1985). *Anxiety Disorders and phobias*. Basic Book.
- Behnke, R. R., Beatty, M. J., & Kitchens, J. T. (1978). *Cognitively-experienced speech anxiety as a predictor of trembling*. Western Journal of Speech Communication, 42, 270-275.
- Behnke, R. R., Sawyer, C. R., & King, P. E. (1994). *Contagion theory and the communication of public speaking state anxiety*. *Communication Education*, 43(3), 246-251.
- Boulding, K. H.(1990). *Las tres caras del poder*. Barcelona, México, Paídos.
- Bryant, F. B. (1989). *A four-factor model of perceived control: Avoid, coping, obtaining and savoring*. Journal of Personality, 57(4), 126-135.
- Burgoon, J. K., & Koper, R. L. (1984). *Nonverbal and relational communication associated with reticence*. Human Communication Research, 10, 601-626.
- Burgoon, J. K., Pfau, M., Birk, T., & Manusov, V. (1987). *Nonverbal communication performance and perceptions associated with reticence: Replication and classroom implications*. Communication Education, 36, 119-130.
- Castillo, R. M. E. y Navarro P. C. A. (1990). *Nivel de tolerancia a la frustración en terapeutas físicos, ocupacionales y de lenguaje*. Tesis de licenciatura Facultad de Psicología UNAM.
- Cefire (2007) . www.universodelasemociones.com/

- Cervantes, R. C. & Castro F. G.(1985). Stress coping and mexican american mental health: A systematic review. *Hispanic journal of Behavioral Science*, 7 (1), 1-73
- Clevenger, T. & King, T. R. (1961). *A factor analysis of the visible symptoms of stage fright*. Speech Monographs, 28, 245-247.
- Clevenger, T. (1959). *A synthesis of experimental research in stage fright*. Quarterly Journal of Speech, 45, 134-145.
- Clevenger, T. (1984). An analysis of research on the social anxieties. In J. A. Daly & J. C. McCroskey (Eds.), *Avoiding communication: Shyness, reticence, and communication apprehension* (pp. 219-236). Beverly Hills, CA: Sage.
- Conn, D (2004). Psicología. México, 10ª edición, Thomson.
- Cooper, C., L, Payne R.. *Personality and stress individual differences in the stress process*. England, 1993. 205-233.
- Díaz Guerrero, R. y Spielberger Ch. (1975). *Inventario de ansiedad rasgo- estado. IDARE*. Manual moderno, California. 28.
- Díaz-Guerrero, R. (1967). The active and passive syndromes. *Revista Interamericana de psicología*, 8 (3) 263-272.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). *Psicología del mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*. 6ta. Ed. Mexico: Trillas.
- Díaz-Loving, R. y Sánchez Aragón, R.(2002). *Psicología del amor: Una vision integral de la pareja*. Facultad de Psicología. UNAM. Mexico: Miguel Angel Porrua.
- Diez Quevedo, C., Menchón Magriña, Sánchez Plannel Luis, Vallejo Ruiloba Julio (2003). *La neurosis de angustia en el siglo XXI*. Psiquiatría editores.
- Edwards, C.E. (1999). Anxiety. *Motivation and Emotion*. Sage Publication. California USA
- Edwards, C.E. (1999). Emotion *Motivation and Emotion*. Sage Publication. California USA
- Edwards, C.E. (1999). Stress. *Motivation and Emotion*. Sage Publication. California USA
- Endler, N.S., & Parker, J.D.A. (1990). Multidimensional assessment of coping: A critical evaluation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 844 - 854.
- Endler, N.S., & Parker, J.D.A. (1992). Toward a reliable and valid method for the multidimensional assessment of coping with health problems, *Paper presented at the annual meeting of the Canadian Psychological Association*, Quebec City, Quebec, Canada, June.
- Estévez, C. M. (2006). *Estudio descriptivo de la Ira - Hostilidad, Ansiedad y Depresion en el ciclo de vida*. Tesis de Licenciatura. UNAM
- Fernández-Abascal, E. G. (1997). El estrés. En E. G. Fernández-Abascal (Coordinador), *Psicología general: Motivación y emoción*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces, 250-283.
- Fernández-Abascal, E.G. (1997). *Estilos y Estrategias de Afrontamiento*. En E.G. Fernández-Abascal, F. Palmero, M. Chóliz y F. Martínez (Eds.), *Cuaderno de Prácticas de Motivación y Emoción*. Madrid: Pirámide.
- Flores, N. (2004). *Análisis comparativo del apoyo social y tipos de afrontamiento*. México. Facultad de Psicología.

- Folkman, S. (1994). Personal control and stress and coping process: A theoretical analysis. *Journal Personality and Social Psychology*, 46 (4), 839-852.
- García C. M. E. (2004). *Relación de la inteligencia emocional con los estilos de enfrentamiento que utilizan los estudiantes universitarios*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Gerardo, P., M. C. (2005) *Liderazgos y estilos de poder*. Tesis de maestría. Facultad de Psicología UNAM.
- Góngora, C. E. (2000). *El enfrentamiento a los problemas y el papel del autocontrol*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- González, M., M. C., *Soledad y estilos de afrontamiento en mujeres receptoras de violencia* (2006). Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Garduño, Z. P. (1996). *Tolerancia a la frustración en adolescentes con diagnostico de lupus eritematoso sistémico*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Gutiérrez, C. M., y García, G. M. D. (2000). Ansiedad y cognición: un marco integrador. *Revista electrónica de motivación y emoción*.
- Gutierrez, J. (2004). Ansiedad. *Psicología social y Calidad de vida*. Oblitas, L., Mexico: Thompson
- Hamburg, D.A., Coelho G.V., Adams J.E. (1974) Coping and Adaptation: Steps toward a Synthesis of Biological and Social Perspectives. *Coping and adaptation*. Coelho G., Hamburg D, Adams J. Ed. Publishers New York.
- Haviland-Jones, J., M, Lewis M. & Miller, S., Schnoll, R.. *When Seeing: A cognitive-emotional Approach to coping with Health Stress*. Handbook of emotions. Editors Guilford Press, 2000, Nueva York. 538-557.
- Henderson, S. (1977) *The social network, support an neurosis. The function of attachment in adult life*. Br. J Psychiatry
- Herrera, F (2001). *Nivel de depresión, ansiedad y atención en una población de alcohólicos y pacientes psiquiátricos*. Tesis de licenciatura. UNAM
<http://reme.uji.es/articulos/aceauj7542404101/texto.html>
<http://reme.uji.es/articulos/agarce4960806100/texto.html>
<http://reme.uji.es/articulos/agutim660131299/texto.html>
<http://reme.uji.es/articulos/agutim660131299/texto.html>
- Izard, C. E.(1978) Human emotions. Ed. Plenum Press, New York.
- Izard, C.E. (1978). The emotions in the life and science. *Human Emotions*. Plenum Press. Nueva York.
- Jenkins, J. M., Oatley, K. (1996). *Understanding emotions*. Edition Blackwell Publishing.
- Jenkins, J. M., Oatley, K. (2006). *Understanding emotions*. Edition Blackwell Publishing. Second Edition..
- Kaplan, J. et al. (1999). *Sinopsis de psiquiatria, Ciencias de la conducta*. Mexico: 8ª edición, Panamericana.
- Krohne, H.W. (1989). *The concept of coping modes: Relating cognitive person variables to actual coping behavior*. Advances in Behavioral research therapy, 11, 235-248
- Larsen, Randy J. y Boss (2005). *Psicología de la personalidad*. Mc Graw Hill, Mexico.
- Lazarus, R. S. (1991). Cognition and emotion. *Emotion and adaptation*. Editor, Oxford University Press.

- Lazarus, R. S. (1991). The person-environment, relationship, motivation and coping. *Emotion and adaptation*. Editor, Oxford University Press.
- Lazarus, R.L., Averill, J, Opton (1974) E.M. The psychology of coping: Issues of Research and Assesment. *Coping and adaptation*. Coelho G., Hamburg D, Adams J. Ed. Publishers New York
- Lazarus, R.S. (1994). *Emotion and adaptation*. Oxford: Oxford University Press
- Lazarus, S.R.(1986). *Estrés y procesos cognitivos*. México, Martínez Roca
- López, B. C. (1999). *Estilos de enfrentamiento y percepción de riesgo hacia el SIDA en adolescentes*. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología UNAM.
- Mann, P. K. & Snyner C. R. Copers (2001). Coping with Stress: Two Against One. *Coping with stress effective people and process*. Snyder C.R. ED. Oxford University Press.
- Manrique, M., L. L. (2000). *Estrategias de poder o tácticas de influencia que se utilizan en las relaciones intimas*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Díaz, M. D., Sánchez M. P., Jiménez Fernández-Abascal, E. G. (1997). Estudio sobre la escala de estilos y estrategias de afrontamiento *Revista electrónica de motivación y emoción*. (3), 4.
- Miguel- Tobal, J. J., y Casado M. L. (1999). *Ansiedad: aspectos básicos y de intervención*. In G. G. Fernandez Abascal y F. Palmero (Eds) emociones y salud. Barcelona: Ariel, P.
- Miller, S. M., Schnoll, S.M. (2000) When Seeing Is Feeling: A cognitive- emotional approach to coping with health stress. *Handbook of emotions*. Levis, M., Haviland-Jones, J.M. Editors, Guilford Press, New York
- Montero, S. N. (2003). *Estrategia de poder: su uso en escenarios laborales del D.F.* Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Moos, L.H., Cronkite, R.C., Billings, A.G. y Finney, J.W. (1986). *Health and Daily Living Form*. Social Ecology Laboratory, Veterans Administration of Stanford University Medical Centers.
- Moos, R.H. & Billings, A.G. (1986). *Conceptualizing and measuring coping resource and processes*. En L. Goldberger y S. Breznitz (Eds.), *Handbook of Stress: Theoretical and Clinical Aspects*. New York: Free Press.
- Mulac, A., & Sherman, A. R. (1974). *Behavioral assessment of speech anxiety*. Quarterly Journal of Speech, 60, 134-143.
- Ohman, A. (2000). *Fear and Anxiety: Evolutionary, cognitive, and clinical Perspective*. Handbook of emotions. Editors Guilford Press, Nueva York. 573-592.
- Ortega, A., M, (2005). *Estilos de afrontamiento en pacientes fumadores que concluyen su tratamiento y pacientes fumadores desertores*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Páez, M. L. A. (2006). *La presencia de la ansiedad en la personalidad antisocial*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Pearlin, L.I. & Schooler, C.(1978). *The structure of coping*. Journal of Health and social Behavior.
- Peláez, B. M. C. (1974). *Teorías de la ansiedad*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM
- Pereyra, M. (2004). Estrés y salud. *Psicología de la salud y calidad de vida*. Coordinador Oblitas Luis A.

- Pérez, T. F. (2000). *Rendimiento escolar y el manejo de la frustración en estudiantes de una carrera técnica*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM
- Piavio, A. (1965). *Personality and audience influence*. In *Progress in experimental personality research*. (Ed.), B. Maher, New York: Academic Press.
- Porhola, M. (1999, November). *Arousal styles during public speaking*. Paper presented at the annual convention of the National Communication Association, Chicago, Illinois.
- Behnke, Ralph R., Sawyer C. R. (2001). *Patterns of psychological state anxiety in public speaking as a function of anxiety sensitivity*. *Communication Quarterly*. University Park: Winter.49, 1, 84.
- Reeve, J. (1997). *Motivación y emoción*. Ed. McGraw Hill. 3ra edición, México.
- Reidl, L.M. (2005). *Envidia y Celos: Emociones humanas*. Ed. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rivera, A.S. y Diáz Loving (2002). *La cultura del poder en la pareja*. ed. Porrúa.
- Salovey, P., Bedell, B.T., Detweiler J.B., & Mayer J.D. (1999). *Coping Intelligently. Coping : The Psychology of what works*. Ed. Oxford University Press
- Scheck, C. L., Kinicki, A. J., & Davy, J. A. (1997). Testing the mediating processes between work Stressors and subjective well-being. *Journal of Vocational Behavior*, 50, 96-123.
- Sears, D. O., Peplau, L. A. & Taylor, S.E. (1991). *Social Psychology*. Ed. Prentice Hall, séptima edición.
- Spielberger, C. D. (1972). Anxiety: A Variable Combination of emotion. *Anxiety, Current Trends in Theory and Research*. Academic Press New York. Vol. I
- Spielberger, C. D y Díaz-Guerrero, R. (1975) *Inventario de Rasgo-Estado*, México, Manual Moderno.
- Spielberger, C., Zuckerman M. (1976). *Emotions*. Emotions and anxiety. Lawrence Erlbaum associates publisher., 118-127.
- Spielberger, Ch. (1972). *Anxiety, current trends in theory and research*. Vol. I, Academic Press, Nueva York and London.54-106.
- Stephens, A. (1993). *Psychological Coping, Individual Differences and Physiological Stress Responses*. Personality and stress individual differences in the stress process. Edited Cooper Cary L & Payne. England.
- Sullivan, (1947), "Conceptions of Modern Psychiatry" The foundation. Washington D.C.
- Suls, J., & Fletcher, B. (1985). *The relative efficacy of avoidant and nonavoidant coping strategies: A meta-analysis*. *Health Psychology*, 4, 249 - 288.
- Trejo, P. E. (2006). *La hostilidad y su relación con el constructo de ansiedad*. Tesis de Licenciatura. UNAM.
- Underwood, P.W. (1999). Social Support. *Handbook of stress, coping, and health: implications for nursing research, theory, and practice*. Virginia Hill Rice, Thousand Oaks, California.
- Velásquez, R. L. (2001). *Comparación de las respuestas ante la frustración en niños con problemas de aprendizaje y niños sin problemas de aprendizaje mediante el P.F.T*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.
- Vigano, L. R., D. L. (1986). *Autoritarismo e intolerancia a la ambigüedad*. Tesis de maestría. Facultad de Psicología.
- Yépez, G. N. J. (2000). *Estudio de validación del test de tolerancia a la frustración para adolescencia*. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología UNAM.

- Zizumbo, C. D. (2007). *La disolución de la pareja: La relación con los celos, ansiedad y depresión*. Tesis de Licenciatura. UNAM
- Zuckerman, M. (1976). *Emotions and Anxiety*. *Emotions and Anxiety*. Lauren and Spielberger. Erlbaum Associates Publisher.

ANEXOS

Escala de Estilos de Afrontamiento (López, 1999)

Instrucciones

Escriba por favor los datos que se le piden en los espacios indicados en la parte superior de la hoja de respuestas. Lea cuidadosamente y conteste la forma a través de la cual usted resuelve los problemas. No hay respuestas buenas ni malas porque cada quién puede poseer sus propios puntos de vista. Para que pueda obtener la mayor cantidad de información de

sus resultados, usted deberá tratar de responder sinceramente. No deje afirmaciones sin contestar.

Hay cinco respuestas posibles para cada afirmación:

- 5= Siempre
- 4= Generalmente
- 3= Algunas veces
- 2= Espontáneamente
- 1= Nunca

1.	Hago ejercicio para tranquilizarme	1	2	3	4	5
2.	Medito sobre la mejor solución	1	2	3	4	5
3.	Me pongo a llorar	1	2	3	4	5
4.	Actuó impulsivamente	1	2	3	4	5
5.	Me involucro en muchas actividades para distraerme	1	2	3	4	5
6.	Con le tiempo se resuelvan las cosas	1	2	3	4	5
7.	Pienso que puedo hacer para reducir el riesgo de volver a tener problemas	1	2	3	4	5
8.	Trato de sentirme mejor bebiendo	1	2	3	4	5
9.	Trato de conseguir información con personas de confianza para resolver las cosas	1	2	3	4	5
10.	Tomo las cosas con calma	1	2	3	4	5
11.	Pienso que los problemas me hacen madurar	1	2	3	4	5
12.	Acudo a personas especialistas para que me brinden información	1	2	3	4	5
13.	Trato de verle el lado positivo a los problemas	1	2	3	4	5
14.	Les pregunto a las personas allegadas que harían ellas	1	2	3	4	5
15.	Los momentos problemáticos me preparan para el futuro de la vida	1	2	3	4	5
16.	Expreso con mayor facilidad mi opinión a quien causo el problema por teléfono que personalmente	1	2	3	4	5
17.	Me responsabilizo si la situación la ocasiono yo	1	2	3	4	5
18.	Organizo un plan de acción para solucionarlo	1	2	3	4	5
19.	Busco el entendimiento de un amigo	1	2	3	4	5
20.	Analizo el problema buscando la mejor solución	1	2	3	4	5
21.	Consigo ayuda profesional	1	2	3	4	5
22.	Asumo mi responsabilidad y trato de dar una solución	1	2	3	4	5
23.	Actuó sin pensar	1	2	3	4	5
24.	Hago como si nada pasara	1	2	3	4	5

Siempre (5)
 Generalmente(4)
 Algunas veces(3)
 Espontáneamente(2)
 Nunca(1)

25.	Busco a las personas con quienes tengo problemas y hablo con ellas	1	2	3	4	5
-----	--	---	---	---	---	---

26.	Hablo con alguien sobre como me siento	1	2	3	4	5
27.	Le doy la cara a la situación	1	2	3	4	5
28.	Busco el sentirme apoyado moralmente	1	2	3	4	5
29.	Pienso que los problemas me dan la capacidad para disfrutar mejor la vida	1	2	3	4	5
30.	Busco el apoyo de alguna persona cercana	1	2	3	4	5
31.	Estas situaciones me confirman lo inútil que es luchar	1	2	3	4	5
32.	Pienso que los conflictos me permiten revalorar la vida	1	2	3	4	5
33.	Recurso a alguien que pueda hacer algo sobre el problema	1	2	3	4	5
34.	Trato de mantener una actitud positiva ante los problemas	1	2	3	4	5
35.	Platico mucho para no pensar	1	2	3	4	5
36.	Pregunto si hay alguien que me ayude a resolver las cosas	1	2	3	4	5
37.	Sigo como si nada pasara	1	2	3	4	5
38.	Aunque yo no haya sido el causante del problema me responsabilizo	1	2	3	4	5
39.	Busco la ayuda de otras personas para resolver el problema	1	2	3	4	5
40.	Trato de controlarme	1	2	3	4	5
41.	Prefiero no hablar con quienes tengo problemas	1	2	3	4	5
42.	Recurso a mis amigos para que me ayuden	1	2	3	4	5
43.	Me enojo	1	2	3	4	5
44.	Utilizo soluciones directas	1	2	3	4	5
45.	Procuro verle el lado positivo	1	2	3	4	5
46.	Evito deprimirme	1	2	3	4	5
47.	Los problemas me hacen ver la vida de otra manera	1	2	3	4	5
48.	Me desespero	1	2	3	4	5
49.	Busco la mejor solución	1	2	3	4	5
50.	El tener problemas me hace ver lo incapaz que soy	1	2	3	4	5
51.	Trato de solucionarlos lo más rápido posible	1	2	3	4	5
52.	Busco ayuda personal	1	2	3	4	5
53.	Me duermo	1	2	3	4	5
54.	Analizo las cosas buscando una solución a largo plazo	1	2	3	4	5
55.	Me distraigo asistiendo a muchas fiestas	1	2	3	4	5
56.	Llevo a cabo acciones directas para resolverlos	1	2	3	4	5
57.	Echando a perder se aprende	1	2	3	4	5

Siempre (5)

Generalmente(4)

Algunas veces(3)

Espontáneamente(2)

Nunca(1)

58.	Ingiero alguna droga para olvidarme	1	2	3	4	5
-----	-------------------------------------	---	---	---	---	---

59.	Agarro el toro por los cuernos y soluciono el problema	1	2	3	4	5
60.	Deseo que el problema se aleje	1	2	3	4	5
61.	El vivir esta situación me permite redescubrir lo que es importante en la vida	1	2	3	4	5
62.	Veo el problema desde diferentes ángulos	1	2	3	4	5
63.	Trato de no pensarlo en ello	1	2	3	4	5
64.	Elijo el plan de acción más apropiado	1	2	3	4	5
65.	Hablo con alguien que me pueda dar mas información sobre la situación	1	2	3	4	5
66.	Los problemas tienden a resolverse solos	1	2	3	4	5
67.	Examino diversas opciones de solución	1	2	3	4	5
68.	Me hago cargo de la situación y trato de resolverla	1	2	3	4	5
69.	Pienso porque sucedió y hago algo para resolverlos	1	2	3	4	5
70.	Platico con mis amigos para que me den su opinión	1	2	3	4	5
71.	No soy capaz de expresar abiertamente mi opinión a quien ocasiono el problema	1	2	3	4	5
72.	Busco a alguien que me ayude a resolver la situación	1	2	3	4	5
73.	Pienso con cuidado las cosas antes de tomar una decisión	1	2	3	4	5
74.	Hago todo lo que esta en mis manos para resolver el problema	1	2	3	4	5
75.	Por más esfuerzos que hago no veo el lado positivo de la situación	1	2	3	4	5
76.	Hablo con las personas involucradas en el problema	1	2	3	4	5
77.	Analizo la situación antes de resolverla	1	2	3	4	5
78.	No me responsabilizo de que el problema no se resuelva	1	2	3	4	5
79.	Alejo de mi mente la posibilidad de que el problema no se resuelva	1	2	3	4	5
80.	Me da pena hablar con las personas involucradas en el problema	1	2	3	4	5
81.	Busco el apoyo y comprensión de la gente	1	2	3	4	5
82.	Analizo los pros y los contras de la situación	1	2	3	4	5
83.	Platico con las personas con quien tengo problemas	1	2	3	4	5
84.	Les pregunto a las personas que están cerca de mi opinión sobre como resolver el problema	1	2	3	4	5
85.	Pienso en diferentes alternativas para resolver el problema	1	2	3	4	5

Siempre (5)
 Generalmente(4)
 Algunas veces(3)
 Espontáneamente(2)
 Nunca(1)

86.	Los momentos dificiles me permiten darme cuenta de	1	2	3	4	5
-----	--	---	---	---	---	---

	mis fortalezas					
87.	Acepto el problema y lo enfrento	1	2	3	4	5
88.	Construyo un plan de acción y lo sigo paso a paso	1	2	3	4	5
89.	Me responsabilizo de la situación y tomo cartas en el asunto	1	2	3	4	5
90.	Platico con mi familia para ver que puedo hacer	1	2	3	4	5
91.	Al mal tiempo buena cara	1	2	3	4	5
92.	Les pido su consejo a personas de mi confianza	1	2	3	4	5
93.	Pienso que después de pasar esta situación voy a salir enriquecido	1	2	3	4	5
94.	Estudio la situación desde diferentes ángulos	1	2	3	4	5
95.	Me armo de valor y los enfrento	1	2	3	4	5
96.	Estudio la forma de resolver el problema	1	2	3	4	5
97.	Procuro no pensar mucho en ellos	1	2	3	4	5
98.	Medito la situación y de acuerdo con la conclusión a la que llegue doy tiempo para obtener una solución definitiva	1	2	3	4	5
99.	Me es difícil darle la cara a los problemas	1	2	3	4	5
100.	Me deprimó	1	2	3	4	5
101.	Medito el problema y busco la mejor solución	1	2	3	4	5
102.	Pienso que los problemas me dan la capacidad de disfrutar mejor la vida	1	2	3	4	5
103.	Me cuesta trabajo expresar lo que pienso al causante del problema	1	2	3	4	5
104.	Analizo la situación para entenderla mejor	1	2	3	4	5
105.	Le expreso mi opinión a la persona que ocasiono el problema	1	2	3	4	5
106.	Me rehusó a pensar en serio en el problema	1	2	3	4	5
107.	Pienso en que estuve mal y trato de cambiarlo	1	2	3	4	5
108.	No dejo que el problema interfiera en mis actividades	1	2	3	4	5

Inventario de ansiedad Rasgo – Estado

Instrucciones: Algunas expresiones que la gente usa para describirse aparecen abajo. Lea cada frase y marque con una X el número que indique como se siente ahora mismo, o sea, en este momento. No hay contestaciones buenas o malas. No emplee mucho tiempo en cada frase, pero trate de dar la respuesta que mejor describa sus sentimientos ahora.

Hay cuatro respuestas posibles para cada afirmación:

4= Mucho
 3= Bastante
 2= Un poco
 1= No en lo absoluto

1	Me siento calmado	1	2	3	4
2	Me siento seguro	1	2	3	4
3	Estoy tenso	1	2	3	4
4	Estoy contradictorio	1	2	3	4
5	Estoy a gusto	1	2	3	4
6	Me siento alterado	1	2	3	4
7	Estoy preocupado actualmente por algún posible contratiempo	1	2	3	4
8	Me siento descansado	1	2	3	4
9	Me siento ansioso	1	2	3	4
10	Me siento cómodo	1	2	3	4
11	Me siento con confianza en mi mismo	1	2	3	4
12	Me siento nervioso	1	2	3	4
13	Me siento agitado	1	2	3	4
14	Me siento “a punto de explotar”	1	2	3	4
15	Me siento reposado	1	2	3	4
16	Me siento satisfecho	1	2	3	4
17	Estoy preocupado	1	2	3	4
18	Me siento muy excitado y aturdido	1	2	3	4
19	Me siento alegre	1	2	3	4
20	Me siento bien	1	2	3	4
21	Me siento bien	1	2	3	4
22	Me canso rápidamente	1	2	3	4
23	Siento ganas de llorar	1	2	3	4
24	Quisiera ser tan feliz como otros parecen serlo	1	2	3	4
25	Pierdo oportunidades por no poder decidirme rápidamente	1	2	3	4
26	Me siento cansado	1	2	3	4
27	Soy una persona “tranquila, serena y sosegada”	1	2	3	4
28	Siento que las dificultades se me amontonan al punto de no poder superarlas	1	2	3	4

Mucho (4)
 Bastante(3)
 Un poco(2)
 No en lo absoluto(1)

29	Me preocupo demasiado por cosas sin importancia	1	2	3	4
----	---	---	---	---	---

30	Soy feliz	1	2	3	4
31	Tomo las cosas muy a pecho	1	2	3	4
32	Me falta confianza en mi mismo	1	2	3	4
33	Me siento seguro	1	2	3	4
34	Trato de sacarle el cuerpo a las crisis y dificultades	1	2	3	4
35	Me siento melancólico	1	2	3	4
36	Me siento satisfecho	1	2	3	4
37	Algunas ideas poco importantes pasan por mi mente y me molestan	1	2	3	4
38	Me afectan tanto los desengaños que no me los puedo quitar de la cabeza	1	2	3	4
39	Soy una persona estable	1	2	3	4
40	Cuando pienso en los asuntos que tengo entre manos me pongo tenso y alterado	1	2	3	4

Escala de tolerancia a la frustración

Completamente de acuerdo (5)
Parcialmente de acuerdo(4)
Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)
Parcialmente en desacuerdo(2)
Completamente en desacuerdo(1)

1.	Un experto que no da respuestas definitivas probablemente no sabe mucho	1	2	3	4	5
2.	Me gustan las situaciones desconocidas	1	2	3	4	5
3.	Me desagradan los problemas para los cuales no existen soluciones claras	1	2	3	4	5
4.	Aunque signifique un riesgo, busco cambiar mis métodos de trabajo	1	2	3	4	5
5.	Me es agradable enfrentar situaciones nuevas	1	2	3	4	5
6.	Me molestan las situaciones que no pueden resolver por falta de suficiente información	1	2	3	4	5
7.	Me angustian los problemas que no se pueden resolver	1	2	3	4	5
8.	Soy del tipo de gente que ve las cosas en termino de blanco y negro, es decir, no me gustan los grados intermedios	1	2	3	4	5
9.	No tolero la indecisión	1	2	3	4	5
10.	Me siento más tranquilo enfrentando situaciones anteriormente vividas	1	2	3	4	5
11.	Prefiero soluciones tradicionales a respuestas inusitadas	1	2	3	4	5
12.	Creo que todas las cosas o son verdaderas o son falsas	1	2	3	4	5
13.	Me gusta arriesgarme intentando formas desconocidas de hacer las cosas	1	2	3	4	5
14.	Me angustio cuando algo inesperado	1	2	3	4	5
15.	Creo que hay una clara diferencia entre lo bueno y lo malo	1	2	3	4	5
16.	Me gusta cambiar la manera de hacer las cosas por métodos nuevos	1	2	3	4	5
17.	Acepto los riesgos de nuevos proyectos	1	2	3	4	5
18.	Mas vale malo conocido que bueno por conocer	1	2	3	4	5
19.	Me molesto cuando no doy una respuesta definitiva al problema	1	2	3	4	5
20.	Juzgo a la gente basado (a) en estereotipos	1	2	3	4	5
21.	Estoy rígido(a) en mi manera de clasificar las personas o casos	1	2	3	4	5
22.	Me es difícil estar tranquilo(a) frente a una situación no del todo definida	1	2	3	4	5
23.	Me parece estimulante lo novedoso	1	2	3	4	5
24.	Me gustan las respuestas determinantes	1	2	3	4	5

Completamente de acuerdo (5)

Parcialmente de acuerdo(4)

Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3)

Parcialmente en desacuerdo(2)

Completamente en desacuerdo(1)

25.	Soy del tipo de persona que le gustan las cosas precisas y exactas	1	2	3	4	5
26.	Acostumbro hacer mis trabajos mas o menos de la misma manera	1	2	3	4	5
27.	Me da pena decir que no se ciertas cosas que otros piensan que sé	1	2	3	4	5
28.	Me gusta hacer el trabajo en donde se dice claramente lo que debo hacer y como hacerlo	1	2	3	4	5
29.	Cuando coordino un trabajo, no acepto métodos inusitados de solución	1	2	3	4	5
30.	Me desagradan las decisiones extremas	1	2	3	4	5
31.	Me chocan las contradicciones	1	2	3	4	5
32.	Prefiero encontrar un viejo amigo a iniciar una nueva amistad	1	2	3	4	5
33.	Difícilmente acepto respuestas que me parecen ilógicas	1	2	3	4	5
34.	La inseguridad de lo desconocido es un reto placentero para mí	1	2	3	4	5
35.	La rutina de lo planeado me da seguridad	1	2	3	4	5
36.	Prefiero discutir los problemas cuya solución conozca de antemano	1	2	3	4	5
37.	Me siento incomodo cuando un experto acepta públicamente que no sabe contestar a una pregunta	1	2	3	4	5
38.	Cuando hago una respuesta, me desagrada que la respuesta no sea definitiva	1	2	3	4	5
39.	Me gusta que me contesten sí o no; los términos medios me molestan	1	2	3	4	5
40.	Me alegra permitir que otros experimenten con situaciones nuevas	1	2	3	4	5
41.	Una persona o es buena o es mala	1	2	3	4	5

Verifique si contesto todo el cuestionario

Escala de Estilos de Poder

Ahora, marque con una “x” la opción que describe mejor la manera como usted se comunica con su pareja, según la siguiente aseveración:

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

1. Conflictivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
2. Irresponsable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
3. Agresivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
4. Superficial	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
5. Rebuscado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
6. Confuso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
7. Inaccesible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
8. Dominante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
9. Gritón(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
10. Explosivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
11. Seco(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
12. Frío(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
13. Amable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
14. Calmado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
15. Accesible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

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

16. Conciliador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
17. Afectuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

18. Cortés	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
19. Distráido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
20. Débil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
21. Respetuoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
22. Sumiso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
23. Represivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
24. Posesivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
25. Manipulador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
26. Violento(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
27. Pasivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
28. Controlador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
29. Amoroso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
30. Comunicativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
31. Abierto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
32. Razonable	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

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

33. Liberador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
34. Permisivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

35. Comprometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
36. Tranquilo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
37. Sometido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
38. Cruel	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
39. Hostil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
40. Callado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
41. Cerrado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
42. Caprichoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
43. Defensivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
44. Competitivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
45. Cooperativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
46. Equitativo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
47. Rígido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
48. Seguro(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
49. Estricto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

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

50. Consistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
51. Destructivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

52. Negociador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
53. Comprensivo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
54. Sutil	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
55. Exigente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
56. Sugerente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
57. Apático	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
58. Justo	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
59. Colaborador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
60. Flexible	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
61. Inconsistente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
62. Desordenado	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
63. Reparador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
64. Impositivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
65. Empático (Me pongo en su lugar)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
66. Impulsivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

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

67. Reflexivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
68. Chocante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
69. Tierno(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
70. Dulce	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
71. Directo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
72. Indirecto(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
73. Activo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
74. Negociador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
75. Controlado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
76. Tolerante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
77. Paciente	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
78. Cuidadoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
79. Atento(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
80. Cordial	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
81. Expresivo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
82. Cariñoso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
83. Conformista	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre

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

84. Cálido(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
85. Facilitador	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
86. Voluntarioso(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
87. Brusco(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
88. Tajante	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
89. Aspero(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
90. Severo(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
91. Dejado(a)	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre
92. Optimista	Nunca	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Siempre