



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

**EL CONFLICTO Y SU VINCULACION CON EL
ENFRENTAMIENTO Y PODER
EN LA RELACION DE PAREJA**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO
EN PSICOLOGÍA**

PRESENTA

JORGE ALBERTO GARCIA BARRAGAN

Proyecto PAPIIT No. IN301207.

JURADO DE EXAMEN

**TUTORA: DRA. MIRNA GARCÍA MÉNDEZ
COMITÉ: LIC. SARA GUADALUPE UNDA ROJAS
LIC. EDUARDO ARTURO CONTRERAS RAMÍREZ
LIC. JORGE IGNACIO SANDOVAL OCAÑA
LIC. NORMA MARTINEZ LIMA**



MÉXICO, D. F.

2010



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.

Agradesco:

A mí mamá:
Carmen Barragán Ibarra

Quien con su apoyo, comprensión y ejemplo ha forjado y armado cada una de las piezas que hoy en día me conforman, por la fortaleza, amor, paciencia que me transmite y a tenido conmigo, por enseñarme que a lo largo de la vida *“uno es el que crea y forma su presente, pasado y futuro”*; por apoyar y fortalecer cada uno de los sueños y proyectos que he tenido, por creer en mí, por aceptarme y dejarme de herencia el hermoso arte del saber, ¡Te amo ma’!

A mi hermana:
Blanca del Carmen García Barragán

¡Gracias! por cuidarme, por cada risa y por cada lágrima compartida, por ser un ejemplo de fortaleza en mi vida, por festejar mis logros, por apoyarme y en ocasiones darme consuelo, por ser mi amiga, en especial, por crecer junto a mí.
¡Te adoro mi hermanita rojita!

A:
“Tía Tere”

Tu vida es un ejemplo de lucha y transformación en la mía, porque a pesar de que ya son cerca de 8 años de tu ausencia aún sigues presente en esencia, ¡gracias! por cada una de tus enseñanzas y por fin comprendo totalmente lo orgullosa que estabas de ser “universitaria” y orgullosamente U.N.A.M. como te lo prometí *“voy a hacer de mi vida un sueño y mis sueños los transformaré en realidad”*, para ello me cuidaré y amaré cada instante de esta vida que amaste, siempre vivirás a través de mis actos.

A la **Dra. Mirna García Méndez**

Por darme la oportunidad de pertenecer a su grupo de investigación, por la orientación, apoyo y aprendizaje que me transmite, por impulsar mis pasos para seguir, por demostrarme que la investigación es arte en la cual *“sólo basta una idea para que por medio de la imaginación y la creatividad ésta tome forma y se convierta en realidad”*, por fortalecer y disciplinar mi *“espíritu puma”*
¡Que así sea por mucho tiempo más!

A mis amigos
“Mi familia extensa”

Cada consejo, cada palabra, cada broma, cada salida, cada regaño, cada cariño, cada discrepancia, cada reconciliación, días, semanas, meses, años momentos que la vida nos da y que por causalidad nos llevo a encontrarnos en el maravilloso camino de ésta, gracias por ser presente, pasado y futuro en mi vida, por apoyarme y no dejarme caer y mucho menos salirme del camino:

Luisa, gracias por compartir 11 años de tu vida y por darme una de las dichas más grandes en la mía.

INDICE

Resumen.....	i
--------------	---

Introducción.....	1
-------------------	---

Capitulo 1: Pareja

1.1. Antecedentes.....	4
1.2. Concepto de pareja.....	7
1.3. Elección de pareja.....	12
1.4. Algunas aportaciones teóricas sobre la atracción interpersonal	
1.4.1. Teoría de los opuestos.....	19
1.4.2. Teoría de la atracción de los iguales-semejantes.....	20
1.4.3. Teoría de la atracción interpersonal por proximidad.....	20
1.4.4. Teoría de la atracción interpersonal por le físico.....	21
1.4.5. Teoría de la atracción interpersonal por intercambio.....	21
1.4.6. Teoría interpersonal del amor.....	22
1.4.7. Teoría de la atracción interpersonal por reciprocidad.....	22
1.4.8. Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural.....	23

Capitulo 2: Conflicto

2.1. Antecedentes.....	27
2.2. Concepto de conflicto.....	27
2.3. Orígenes del conflicto.....	31
2.4. Componentes del conflicto.....	32
2.5. Niveles del conflicto.....	33
2.6. Tipos del conflicto.....	34
2.7. Efectos del conflicto.....	36
2.8. Factores del conflicto.....	37
2.9. Personalidades conflictivas.....	40
2.10. Formas alternativas de resolución del conflicto.....	41

Capitulo 3: Poder

3.1. Antecedentes.....	45
3.2. Concepto de poder.....	46
3.3. Características del poder.....	50

3.4. Tipos de poder.....	52
3.5. Estrategias del manejo del poder.....	55

Capitulo 4: Enfrentamiento

4.1. Antecedentes.....	64
4.2. Modelos del enfrentamiento.....	64
4.3. Concepto de enfrentamiento.....	65
4.4. Etapas.....	69
4.5. Estilos y recursos.....	70
4.6. Estrategias de enfrentamiento.....	73

Capítulo 5: Método

5.1. Pregunta de investigación.....	82
5.2. Objetivos.....	82
5.3. Hipótesis.....	83
5.4. Variables dependientes e independientes.....	83
5.5. Tipo de investigación.....	85
5.6. Diseño.....	85
5.7. Participantes.....	85
5.8. Instrumentos	
5.8.1 Escala de conflicto.....	85
5.8.2. Escala de poder.....	87
5.8.3. Escala multidimensional y multisituacional de enfrentamiento.....	87
5.9. Procedimiento.....	88
10. Resultados.....	89
10.1 Discusión.....	102

Referencias.....	103
------------------	-----

RESUMEN

El manejo del conflicto, las estrategias de poder y de enfrentamiento se vinculan con factores socioculturales y personales, en los que intervienen las reglas impuestas por la sociedad en que se vive o nace, lo que involucra conductas positivas y negativas relacionadas a experiencias y/o vivencias que fortalecen o deterioran la relación (García-Méndez, 2007). Debido a los patrones de interacción negativos que pueden derivar de la relación de las variables citadas, el objetivo de esta investigación fue indagar las diferencias en el manejo del conflicto, las estrategias de poder y enfrentamiento que utilizan hombres y mujeres. Una muestra no probabilística de 294 participantes del Distrito Federal, respondieron de manera voluntaria tres escalas: de conflicto (Rivera, Cruz, Arnaldo y Díaz-Loving, 2004), de estrategias de poder versión corta (Rivera, 2000) y multidimensional multisituacional de enfrentamiento (Reyes-Lagunes y Góngora, 1998). Para identificar las diferencias en hombres y mujeres, se realizaron pruebas *t* de Student para muestras independientes. Se obtuvieron diferencias significativas en el manejo del conflicto y en las estrategias de enfrentamiento. Estos resultados sugieren que a los hombres les genera mayor conflicto tareas relacionadas con las actividades de pareja y al orden/responsabilidad, mientras que las mujeres tienden a emplear estrategias de enfrentamiento evasivas y emocional negativas. Con la finalidad de obtener las correlaciones de cada una de las variables, se procedió a realizar la prueba producto momento de Pearson en las dimensiones de conflicto con las estrategias de enfrentamiento y poder. Los datos mostraron que a mayor conflicto mayor uso de estrategias emocional-negativo y evasivo, que emplearán las personas ante una situación que les sea estresante. Por otra parte en la dimensión de poder se observa que a mayor conflicto habrá mayor uso de autoritarismo y descalificación en la relación de pareja. Se aplicó un análisis de varianza simple (ANOVA) para obtener las diferencias significativas entre los años de la relación vinculadas con las variables de estudio (conflicto, enfrentamiento y poder). Se obtuvieron diferencias en el área de conflicto de relación de pareja [$F(5,282) = 2.77, p < .05$]. Con la prueba Post Hoc de Tukey, se obtuvo que el conflicto aumenta ($M = 3.98$) conforme se incrementan los años en la relación (de 26 a 30 años).

Palabras Clave: Pareja, Conflicto, Enfrentamiento, Poder, Tiempo en la relación.

ABSTRACT

Conflict management, strategies of power and coping are linked with cultural and personal factors, which are involved in the rules imposed by the society where we live or born, and that traduces in positive and negative behaviors related to experiences that reinforce or deteriorate the relationship (García-Méndez, 2007). Owing to negative interaction patterns that may arise from the relationship between these variables, the objective of this research was to investigate the differences in handling conflict, coping and power strategies that use men and women. A probabilistic sample of 294 participants in Mexico City, D.F. answered voluntarily three scales: conflict (Rivera, Cruz, Arnaldo and Diaz-Loving, 2004), short version power strategies (Rivera, 2000) and multidimensional and multisituational coping scale (Reyes-Lagunes and Gongora, 1998). To identify the differences between men and women in the study, we performed Student's t-test for independent samples. We obtained significant differences in conflict management and coping strategies. These results suggest that men generate greater conflict in couple activities, and the order / responsibility, while women tend to use evasive coping strategies and negative emotions. In order to obtain the correlations of each of the variables, we proceeded to perform the Product Moment of Pearson test with the conflict, coping strategies and power dimensions. The data showed that at a higher coping, the greater use of emotionally-negative and evasive conflict strategies, which people use in a stressful situation. Moreover, in the power dimension we observed that with more conflict, there will be greater use of authoritarianism and disqualification in the relationship. We applied a simple analysis of variance (ANOVA,) to obtain the significant differences between the years of relationship with the study variables (conflict, coping and power). We obtained significant differences in the conflict area of relationship [$F(5.282) = 2.77, p < .05$]. With the Tukey Post Hoc test, we found that conflict increases ($M = 3.98$ as the years of relationship increases (from 26 to 30 years).

Keywords: couple, conflict, coping, power, relationship time.

INTRODUCCIÓN

El tema de pareja en la actualidad es un aspecto que pudiera no presentar o manifestar mayor complejidad, pero hoy en día es central dentro del campo de las relaciones interpersonales, es en este contexto donde nacemos, crecemos, nos desarrollamos y envejecemos ya que en la pareja se encuentran comúnmente elementos que dan la pauta para referirse a ella como una unidad o estructura con alto grado de especificidad; es decir, considerada como el origen de la familia desde un punto de vista evolutivo.

Este tema a adquirido importancia y fuerza durante el tiempo y a sido tema de debate desde diferentes corrientes como el psicoanálisis, en donde Freud explica que las experiencias primarias que se tienen en la niñez, influirán en su desarrollo posterior guardando contenidos inconcientes de la madre y el padre los cuales buscaran después a la pareja. Desde la postura sistémica, la pareja es un sistema, que se compone de varios otros subsistemas para, a su vez, verse compuesto por suprasistemas, en donde todos influirán en él. Finalizando, la corriente cognitivo-conductual, refiere que en la relación de pareja se manifestarán una serie de intercambios de conductas gratificantes y reforzantes mediatizadas por las expectativas que se cumplen y satisfacen, que se revaloran o reacomodan para buscar la óptima interacción.

Es en la relación de pareja en donde también se viven y manifiestan emociones desde la felicidad hasta la desesperación y es en ésta donde conceptos como conflicto, enfrentamiento y poder toman sentido con mayor fuerza, porque, pone a prueba a cada uno de los miembros, ya que cada uno proyecta los sucesos que han vivido, las responsabilidades que han tenido para enfrentarlos, las habilidades que han adquirido para conocer sus sentimientos y poderlos expresar, la capacidad para adaptarse, aceptar, negociar, escuchar al otro; reflejándolo en el éxito o fracaso de la relación (Guzmán, 1998).

Cuando hay conflicto en la relación de pareja, las estrategias de enfrentamiento empleadas tienden a ser emocionales negativas y evasivas, lo que puede generar un manejo del poder caracterizado por el autoritarismo y la descalificación y a mayor tiempo en la relación de pareja se observa un incremento en el conflicto, en específico en tareas relacionadas con la pareja. Si estas pautas de relación se vuelven repetitivas, es probable que la relación se deteriore, lo que puede provocar múltiples problemas, uno de los más graves sería la separación, sobre todo cuando hay hijos.

Debido a las implicaciones negativas de las variables de estudio, el propósito de esta investigación fue indagar sobre las diferencias en el manejo del conflicto, las estrategias de enfrentamiento y de poder en hombres y mujeres. Esto con la finalidad de apoyar programas de prevención e intervención sobre los temas de estudio.

CAPÍTULO 1

“Pareja”

En la vida, la pareja unida no tiene que formar más que una sola persona moral, animada y gobernada por el entendimiento y por el gusto....

Immanuel Kant

1.1. Antecedentes

Más allá de las características y estructura de cada sociedad, al organizarse el hombre en comunidad a partido de un grupo primario y esencial: La pareja es uno de los resultados de la necesidad de vivir y sobrevivir en sociedad y por si sola constituye una unidad fundamental de la organización social, ya que será el primer pasó en la construcción de la familia.

La pareja es una unidad que se compone por dos individuos que se encuentran unidos por lazos afectivos y/o materiales. Es así que se puede decir que la pareja constituye una institución que de acuerdo con su cultura regula las conductas intergeneracionales, así mismo tiene una función como organismo social, ya que reflejará las transformaciones sociales de cada época, esto de acuerdo a los diferentes contextos y momentos históricos del pensamiento humano. Así mismo se le considera una de las instituciones más antiguas, ya que ha existido siempre pero en distintas formas, en las cuales se desarrolla y adapta de acuerdo a las condiciones de vida dominantes en un determinado tiempo y lugar.

De acuerdo a esto, Linton (1970) menciona que la formación de una pareja y una familia es muy antigua en la historia humana por el hecho del periodo del ciclo reproductivo y el de la dependencia de los hijos, siendo periodos muy largos, en donde para sobrevivir es necesario la organización de las funciones de la mujer y el hombre y que de no haber existido relaciones permanentes y de organizaciones, hubiera sido más difícil la supervivencia.

El paso del hombre a la civilización significó la entrada en escena de la pareja; es decir ésta fue una condición indispensable para que la

sobrevivencia se lograra, frente a un ambiente en dónde las condiciones eran de constante asechanza. Cohen y Cohen (1973), refieren que en el proceso de generar su vida, empiezan a relacionarse y vincularse entre sí, con un propósito en común: producir bienes necesarios para su supervivencia.

Cuando surge la magia, surge un intento de manejar eventos necesarios para la existencia ya que, ésta se practica inicialmente para controlar la caza y la reproducción, marcando una evolución en el pensamiento del hombre, porque cuando inventa la magia, el hombre ha logrado percibir el mundo natural. Cuando el hombre se adueña del fuego, deja de ser nómada y se convierte en agricultor y pastor, es aquí donde el hombre empieza a formar los primeros vínculos con su entorno contextual el cual lo llevara más a evolucionar sus relaciones interpersonales dando como producto de esto la pareja. Con el inicio de los oficios (uno de los más antiguos la cacería y después la recolección), el trabajo se empieza a individualizar, se diferencia, lo cual produce en el plano social a la propiedad privada, ya que ha mediado que la riqueza del grupo crece, va quedando en manos de familias aisladas.

Paulatinamente, las relaciones entre las personas se van diferenciando, la pareja se consolida en la medida que permite asegurar por una parte la permanencia de la especie y por otra como una forma de organización socio-económica. Es así que bajo esta estructura se empiezan a formar las clases sociales; a la par de esto surgen dos clases de hombres los “libres” y los “esclavos”, cuyas influencias psicológicas van ir diferenciando y modificando las estructuras sociales que se tienen en este momento, entre ellas las relaciones interpersonales y las uniones que se van a generar entre individuos, esto de acuerdo con su distinta condición social.

Apoyando esto, Elías (1987) y Stone (1989) mencionan que en la edad media, a pesar de la consideración del matrimonio, su significado era totalmente diferente al de la actualidad, pues las parejas y los matrimonios eran por interés, es decir, era una relación sin amor. Claro ejemplo era el caso de los nobles por la obtención de un rango y prestigio, mientras la clase social de

los pobres por supervivencia. Todo esto reflejo de un sistema patriarcal, pues a pesar de que había ciertas libertades en las mujeres aristócratas, en general se le daba más libertad al hombre.

Es así como las cualidades del grupo extenso (como la familia) y del grupo pequeño (llámese en este caso pareja) fueron conocidas desde la época esclavista. Este conocimiento se incremento durante el periodo feudal, en donde la estructura social tenía como base la servidumbre. En esta época el señor feudal es dueño de la tierra y del trabajo pero “no” de la vida del siervo, aunque eso fuera más teórico que real haciendo que los esclavos libertos se trasformaran en siervos y artesanos.

Por otra parte en la edad media el cristianismo y la iglesia católica, se caracterizaron por generar hostilidad hacia el sexo y fortalecieron la concepción de matrimonio, en donde la fuente de unión y de amor era Dios, y el sexo, el Diablo, en el caso de la mujer se presenta con el antifeminismo la postura más radical, donde la mujer es subordinada totalmente por el hombre (Díaz-Loving y Sánchez, 2002).

En el siglo XVIII, el matrimonio se vuelve una unión, que significó para la mujer, el ser un individuo al igual que el hombre, pero sólo dentro del matrimonio, pues socialmente y políticamente seguían sin derechos. La servidumbre de la sociedad fue reemplazada por el trabajo asalariado y la “Revolución Industrial” de principios del capitalismo cambió por completo la actitud y la forma de pensamiento del hombre hacia su vida y su entorno. Las relaciones románticas e ideales fueron reemplazadas por las relaciones mercantiles. Con esto desaparece la pareja de “producción” y apareció la pareja de “grupo”.

En la actualidad en países capitalistas, la vida se ve conformada por un proceso de modernización que impactará y repercutirá directamente las costumbres de las personas. Goode (1974) habla de una crisis y decadencia

de las familias consanguíneas y por lo tanto en los valores de la relación de pareja.

En síntesis, Meler y Burin (1998) refieren que en un inicio la familia, se centra principalmente, en torno a la pareja y la felicidad individual de los cónyuges, que la familia de la modernidad lo hace en torno a los hijos, y la de los tiempos posmodernos en torno al linaje o de la propiedad.

Por lo tanto al cambiar las condiciones materiales de existencia cambian también la ideología del hombre, cambia su manera de percibir el mundo, la manera de relacionarse y de crear lazos o vínculos con otras personas, de enfocar los problemas sociales y así mismo los psicológicos de la humanidad. La pareja nuevamente cambia de estructura, ahora la unión se logra a partir de una división adecuada de responsabilidades y actividades ajustadas, para responder las necesidades que les imponga su nuevo ambiente.

La pareja, a lo largo del tiempo ha sido pieza fundamental en la evolución del pensamiento humano, ya que es uno de los elementos que permiten conocer y comprender el grado de avance de las relaciones sociales y o interpersonales que se han establecido en la historia.

1.2. Conceptuación de la pareja

Se partirá de la concepción en la cual la pareja es considerada como un sistema en el que dos individuos se unen; ya que la pareja es uno de los resultados de la necesidad de vivir y sobrevivir en sociedad y por si sola constituye una unidad fundamental de la organización social, ya que será el primer paso en la construcción de la familia.

La unión trae consigo un conjunto de valores y de expectativas tanto implícitas como explícitas que van desde el valor que atribuye la independencia, la idea de compartir con alguien las responsabilidades y

necesidades que ayudarán en la consolidación y permanencia del vínculo creado.

La literatura muestra como relaciones interpersonales han sido un campo prolifero de estudio para las diferentes teorías de la psicología como el psicoanálisis, la teoría interaccional o sistémica y la cognitivo-conductual; en donde se explica que el aprendizaje y la manera de actuar de los individuos será adquirida a partir de sus experiencias y el medio social en que se desarrollan, teniendo así que las ideas y expectativas que se ha formado es lo que determinará su accionar y sentir para tratar de entablar una relación de pareja, mantenerla e incluso terminarla.

Döring (1995) refiere que mucha gente tiene la idea de que la felicidad con la pareja, el conquistar a una persona, el enamorarse o el fracaso en la relación es mero producto de la casualidad; quienes no lo han logrado argumentan que no existe, otros, quienes sí, mencionan que lo han encontrado en el momento menos esperado de sus vidas; pero en realidad no es producto casual ni regalo del destino, ni nada que se le parezca; la felicidad con la pareja, el conquistar a una persona, el enamorarse, el mantenerse enamorado o la adaptación ante una separación es el producto de un esfuerzo continuo que se tiene que elaborar, construirse y compartirse.

Neville (1986) menciona que la relación de pareja es considerada como la unión social psicológica y emocional que existe entre un hombre y una mujer con frecuencia orientada al matrimonio, en donde los miembros expresan una actitud de amor mutuo y tratan de conseguir objetos determinados. Puget y Bernstein (en Reséndiz, 2003) mencionan que el término de pareja designa una estructura vincular entre dos personas de diferente sexo desde un momento dado, es decir, desde el momento en que sus miembros adquieren el compromiso de entenderla en toda su amplitud.

En la pareja se encuentran comúnmente elementos que dan la pauta para referirse a ella como una unidad o estructura con alto grado de

especificidad; es decir, considerada como el origen de la familia desde un punto de vista evolutivo.

Bueno (1985) la define como la relación de un individuo con otro en la que se establece un comportamiento de estar unidos, con el fin de apoyarse para su mutuo desarrollo y superación, en diferentes actividades que realizan. Menciona el autor, que “la relación de la pareja es un factor importante para la estabilidad emocional, tanto de sus miembros como del entorno social del que es parte” (p. 42).

Cuevas y Morales (en Döring, 1995) mencionan “que es una relación que se funda entre dos personas basada en un sentimiento amoroso y que tiene intenciones de ser duradera “(p.75). Costa y Serrat (1982), definen el amar como el intercambio de conductas gratificantes tanto en sus dimensiones motoras como cognitivas y emocionales.

Martínez (en Escobar y Rodríguez, 2003) definen la relación de pareja como una necesidad de estar acompañado y de llegar a compartir intereses, gustos, afinidades, deseos y afectos, entre otros, en otras palabras, los seres humanos interactúan y se vinculan o se unen con una persona para llegar a satisfacer sus necesidades de diferente índole: biológicas, sociales, afectivas, económicas, psicológicas, etc., esto con el objetivo de dirigir sus acciones a la realización de sus metas.

Castro (en García-Méndez 2007) define la pareja como dos personas procedentes de familias distintas, generalmente de diferente género, que deciden vincularse afectivamente para compartir un proyecto común, lo que incluye apoyarse y ofrecerse cosas importantes mutuamente, en un espacio propio que excluye a otros pero que interactúan con el entorno social.

Para Avelarde, Rivera y Díaz Loving, (en Nava, 2004) la pareja es la unión de dos seres completos, con los componentes físicos y químicos de sus

respectivos sexos, los cuales portan no solo un sexo genético, anatómico y fisiológico, sino también un sexo psíquico, familiar, social y cultural.

De acuerdo a esto la pareja es una relación que implica una cualidad de exclusividad, por lo tanto suele ser un espacio cerrado del cual deberían quedar excluidos los otros y al mismo tiempo es uno de los vínculos más intensos en los que se involucran los seres humanos, después de sus propias familias de origen, es una unidad de gran complejidad, en donde dos personas con sus propias historias de vida se unen aportando un enorme potencial de pensamientos, emociones y acciones, que no sólo interactúan entre sí en el presente, sino que sus propios pasados los influyen e impactan en la construcción de su proyecto de futuro.

Es así que la relación de pareja pone a prueba a cada uno de los miembros, ya que proyectan los sucesos que han vivido, las responsabilidades que han tenido para enfrentarlos, las habilidades que han adquirido para conocer sus sentimientos y poderlos expresar, la capacidad para adaptarse, aceptar, negociar, escuchar al otro; por lo general esto se refleja en el éxito o fracaso de la relación (Guzmán, 1998).

Cuando dos personas deciden conformar una pareja, se inicia el proceso de conocimiento e intercambio mutuo en el que cada uno es un ser individual con ideas, gustos, conductas y valores propios de lo que han aprendido y vivido, es decir de su propia historia.

Por tanto podremos ver a la pareja como una entidad emocional cuya misión será el transformarse y colocarse como una institución social basada en normas específicas (esto de acuerdo a sus usos y costumbres), mismas que serán proporcionadas por las familias de origen, que a su vez se harán presentes por medio de las personas involucradas en esta unión.

Castro (en García-Méndez, 2007) refiere que se pueden distinguir dos modelos fundamentales de “ser pareja”. En primer lugar la pareja patriarcal, ésta es la de los tiempos pre-modernos ó época de matrimonios concertados por las familias, de corte desigual, donde la división del trabajo estaba rígidamente regida por el género. El marido en esta pareja ocupa un lugar de superioridad era la “cabeza de familia”. Mientras que la mujer ocupa una posición jerárquica inferior, sus responsabilidades son la gestión cotidiana de los asuntos domésticos y especialmente la crianza y educación de los hijos.

Con la incorporación de la mujer al mercado del trabajo, aparece el segundo modelo que transformó la estructura y visión de pareja. Denota que hombres y mujeres progresivamente son considerados iguales en derechos, y pueden mirarse como iguales. La base del vínculo es el “enamoramamiento”, la pasión, que apuntan a una fusión total en los primeros momentos de la pareja. El género pierde su papel regulador de la división de las responsabilidades, lo que abre el campo a la negociación, las responsabilidades son compartidas (económicas, tareas domésticas y crianza de los hijos) y tienden a convivir en espacio diferenciados al resto de su familia extensa.

Al abordar este tema es importante partir de la forma en que se les enseña a construir relaciones íntimas a hombres y mujeres, se consideran que determinadas actitudes, conductas y sentimientos son exclusivos de uno de los sexos: al hombre se le coloca en una posición dominante y a la mujer en una posición subordinada, lo que se asume como algo ya establecido, estas pautas de comportamiento son transmitidas por la familia y la sociedad y pueden dar lugar a actitudes y expectativas contradictorias que hace que surjan conflictos cuando ambos tratan de consolidar una relación, debido a que tanto hombres y mujeres son socializados de tal forma que resulta difícil lograr dicho propósito (Rampage, Ellman y Halstead, 1989; Walters, Carter, Papp y Silverstein, 1991 en García-Méndez, 2007).

En su conformación surge un proceso que disuelve una trampa social y reconstruye otra, entran en un nuevo sistema de relaciones sociales de valores, lo cual logran a través de cambios cualitativos de la experiencia y de la relación con los demás, a esta situación Alberoni (1992) la ha llamado estado naciente y consiste en la salida de la vida cotidiana y el ingreso a un estado en el que rigen otras leyes y otras lógicas para ser después modificado y remodelado gradualmente.

Con esto se entiende que los ensayos y errores a partir de los cuales se construye el nuevo sistema no surgen de la nada, sino que tienen que ver con el sistema de cual provienen ambos integrantes de la pareja.

1.3. Elección de pareja

Los hombres y mujeres tienen formas diferentes de percibir el noviazgo, parece ser que los hombres están más preocupados por la relación corporal y por la atracción física, tanto en él, como en su pareja; inclinándose a aspectos de autoafirmación o seguridad, a conductas destinadas a la ejecución y logro de metas y a lo racional o analítico. Mientras que las mujeres tienden a dar mayor importancia a las características de orden socioeconómico, intelectual, expresivo, a la preocupación por el bienestar de otros y a las relaciones interpersonales afectivas (Nogués, 2003). Haciendo que la elección de la pareja sea una de las decisiones más importantes en la vida de los seres humanos; ya que es esta una decisión con múltiples direcciones: dolor, tristeza, alegría y satisfacción. En la antigüedad, el hecho de que dos personas unieran sus vidas, era porque tenían un compromiso ya planeado por parte de los padres de los cónyuges para favorecer sus intereses personales y económicos. Fue a partir del siglo XIX que los individuos decidían elegir con quien querían pasar el resto de sus vidas (Valdez, González, López y Sánchez, 2005).

Algunos de los aspectos relacionados entre sí, que llevan a elegir la pareja se encuentran los siguientes:

- Ψ Una de las más influyentes es la experiencia que se da dentro del núcleo familiar, es decir, la que se encuentra en la relación con los padres y con uno mismo.

- Ψ Los modelos de conductas impuestos según el sexo (hombre o mujer) (Novatli, 2005). Los estudios de género llevados a cabo en las últimas décadas muestran que los estereotipos culturales, atribuyen más valor a lo masculino que a lo femenino, ubicando a varones y a mujeres en distintos valores jerárquicos dentro de la organización social y familiar (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

- Ψ Rivera y Díaz-Loving, 2002 mencionan que la socialización tradicional del rol sexual propicia la aparición de conductas violentas en la relación de pareja. Las mujeres aprenden que haga lo que haga siempre estará bajo el control del hombre y éste aprende que siempre tiene que estar luchando con los demás y las demás para no perder su lugar en el contexto social de jefe de familia. Las mujeres son criadas para dar amor, para ser buenas esposas, buenas madres y buenas amas de casa. Los hombres son criados para mantener, para ser independientes, duros y competitivos. Butterfield (2006), refiere que el papel del rol en las parejas puede determinar ciertos patrones o comportamientos sanos que ayuden a la forma en al que se relacionan las personas. El estudio que se realizó en parejas muestra una fuerte correspondencia entre los patrones de comportamientos que se manifiestan con acciones desinteresadas encaminadas a mejorar la continuación de su relación en ambos integrantes de la relación. A su vez la motivación tanto en la vida en pareja como personalmente juega un papel importante ya que ésta se transformará y se verá reflejada

por un interés en si mismo (centrándose en la persona misma), adoptando comportamientos de cooperación.

Por otra parte Casado (1991), refiere que en la elección de pareja se conoce primeramente como son las personas, ya que la complementariedad a la que se ha aludido repetidas veces se establece, en el nivel psicológico entre dos personas que buscan en el otro su complemento. Apoyando esto, Aguilar (en Valadez Poblete y Vara, 2003) refiere que es una experiencia que pone a los individuos totalmente a prueba: en ésta se proyectan, tanto su historia como la capacidad que poseen para adaptarse, negociar y escuchar al otro, así como la habilidad de comunicar y conocer sus sentimientos.

Linton (en Martín, 1993) menciona que la elección de pareja en algunas sociedades es completamente libre, sin embargo, el interés viene por parte de la familia, que sólo permite una elección reducida entre los pretendientes considerados deseables para ella.

Block (citado en Streat, 1986) enfatiza que las elecciones de pareja son un proceso complejo en el cual pocos lo hacen con madurez, y otros con la esperanza de ver cumplidas sus fantasías. Aclara que soñar es una cosa pero desarrollar una relación amorosa es otra muy distinta.

Kuri (citado en Flores y Shueke, 1999) refiere que la elección de pareja es el resultado de una madurez psicológica y biológica ya que marca una etapa de crecimiento y evaluación, en la cual se inicia un compromiso en el que se comparten valores y expectativas; la felicidad de adaptarse al otro.

En una relación de pareja que crece y se desarrolla, las personas van cambiando, como la relación. Esto hace que la relación de pareja sea algo que se va actualizando a través de tiempo, supone optar y comprometerse por y con el otro permanentemente a través del ciclo de vida de la pareja; por eso es necesario considerar la elección de pareja como un proceso, en el cual es importante la evaluación de lo que ha significado la vida en común

(Elsner, 2005). Ciarrochi (2008), en un estudio realizado a parejas casadas en los cuales se rastreó rasgos de inteligencia emocional y patrones de comunicación en los conflictos, durante un año (ya que se realizó a través de un estudio longitudinal), encontraron que los rasgos de personalidad se estabilizan a través del tiempo teniendo un impacto importante en la comunicación como una forma de hacer frente a los conflictos y la satisfacción de la relación.

Pasando a los tipos que pudieran ser importantes al momento de elegir una pareja, Sánchez (citado en Flores y Shueke, 1999) propone algunos aspectos que se deben de tomar en cuenta:

- Ψ En primer lugar menciona tener una madurez física, psicológica y social; la madurez psicológica implica el reconocimiento y aceptación de la responsabilidad de la vida en común, así como poder romper lazos emocionales que los vinculan con la familia de origen y la social a que los miembros de la pareja cumplan con los roles que la sociedad manda.

- Ψ En segundo lugar es tener un interés en común esto para lograr un desarrollo y amoldamiento como pareja.

- Ψ Tercero que es la religión, social e incluso el aspecto filosófico.

- Ψ El cuarto es entender una similitud en los antecedentes educativos y culturales; pues esto genera una mejor comunicación acerca de los acontecimientos diarios.

- Ψ El quinto es contemplar expectativas económicas semejantes.

- Ψ El sexto es tener posturas similares con respecto a la sexualidad, como parte vital del ser humano. Compartir valores como honestidad, fidelidad, veracidad, etc.

Ψ En séptimo lugar encontramos situar la relación con la familia política, lo que implica establecer límites del nuevo hogar.

La Fundación para la Identidad de Género (FIG, 2005), asegura que son siete los aspectos que harán que una pareja sea feliz:

- 1) características de personalidad
- 2) nivel socio-económico
- 3) similitud cultural
- 4) atributos físicos
- 5) edad
- 6) similitud de valores y filosofías
- 7) balance y compensaciones de intercambio (los individuos aunque tengan diferencias amplias (por ejemplo, edad, nivel socioeconómico, preparación académica, etc.)

Knox (citado en Sarquis, 1995), menciona que son cuatro los aspectos que son importantes al momento de elegir a una pareja:

- Ψ Madurez emocional.
- Ψ Capacidad económica.
- Ψ Similitud de valores y
- Ψ Relación interpersonal.

La madurez emocional fortalece a la autoestima alta, permitiendo mayor intimidad, diferenciación e interdependencia en los vínculos. Esta madurez emocional permitirá responder de forma apropiada a las situaciones conflictivas, resolviendo los problemas en lugar de terminar la relación. También permiten independizarse de la familia de origen, sin romper con ella, buscando su autonomía y definiendo límites.

La madurez interpersonal se refiere a la capacidad para comunicarse, negociar, tomar decisiones, resolver conflictos y aceptar diferencias.

La madurez valorativa permite reconocer valores propios y negociar un ajuste con los valores de su pareja. Muchos valores se modifican en el tiempo, pero hay algunos que son permanentes como la religión, la ideología y la raza, que están fuertemente relacionados.

Virsedá (1985) habla de varios factores que pueden influir al momento de elegir una pareja:

- 1) Biológico; al igual que los animales, es probable que también el ser humano esté predispuesto a atraer y ser atraído por el sexo opuesto para ayudar a reproducir a la especie.

- 2) Culturales; lo cual determina a través de su historia las normas, creencias y valores. La cultura también marca las expectativas de lo que debe ser una relación de pareja, las formas de interacción de los sexos y los roles que cada uno de los integrantes debe cumplir.
 - 2.1) Relativos al contexto: son los grupos dentro de una cultura que difieren tanto en la zona de residencia, oportunidades laborales, de diversión, educación y otros factores que indican el estilo de vida de una comunidad.

 - 2.2) Relativos a los modelos: se refiere a aquellas personas que en el futuro van a elegir a una persona siguiendo su modelo a imitar o rechazar.

- 3) Personales: cada persona posee su identidad y valores propios y como tal, las expectativas que se forman con respecto a la relación de pareja ideal giran en torno a estos factores.

- 4) Interacciones: Son aquellos que determinan la calidad de relación y su duración. Estos dependen de la interacción de pareja y de todo aquello que aporten, actuando como reforzadores de la relación. Aspectos como la comunicación, la expresión afectiva y el apoyo son parte de esos reforzadores.

Alvarez-Gayou (1984), expone tres características que debe cumplir una pareja para establecer una relación:

- 1) La atracción física: son aquellos elementos físicos que existen y que a la otra persona le parecen “atractivos”.
- 2) Atracción intelectual: para que una relación de pareja se lleve a cabo es necesario que existan intereses comunes.
- 3) Atracción afectiva: que existan sentimientos mutuos de cariño, cuidado, atención y afecto.

En nuestra sociedad el ideal de pareja va profundamente ligado a la elección libre y fuera de la elección de la familia de origen. Sin embargo Lemaire (2001) refiere que esta decisión, tiene una base en la edad, condición socioeconómica, proximidad geográfica, raza, religión pero sobre todo de la educación ya que ni la familia, ni el individuo, ni la pareja se dan totalmente aislados, por lo tanto, todos sufrirán presiones generalmente de tipo social. Aunado a la presión social, el aprendizaje que cada uno tiene acerca de la pareja es diferente, lo cual implica que el impacto sin duda será directamente en la toma y valoración de la decisión.

Como se observa, la elección de pareja está en relación a las necesidades individuales que tenga la persona (afectiva, económica y psicológica) la cual a su vez se verá influenciada por la familia, la sociedad y la carga biológica

(genética). Pues estas necesidades son algunas que se establecen al momento de elegir y ser elegidos; siendo más fuertes al momento de casarse.

Así, la elección depende de muchos factores, Valdez, González, López y Sánchez (2005) realizaron un estudio acerca de la elección de pareja en estudiantes universitarios mexicanos, con el objetivo de encontrar cuáles son las características que toman en cuenta para elegir a su pareja real o ideal, encontraron que no hay gran diferencia entre hombres y mujeres a la hora de definir las características de su persona ideal. Las mujeres toman en cuenta las emociones, el humor, la intimidad, la personalidad y los valores; y los hombres, las cualidades físicas, la intimidad y la personalidad. Esto es con la finalidad de satisfacer sus necesidades propias de afiliación.

Por otro lado los psicólogos sociales también enumeran teorías que explican la elección de pareja, creen que el acuerdo entre roles y la igualdad de valores, son otros factores que también están implicados. Teorías como la de los roles (en donde se eligen en base al acuerdo de los roles maritales), la teoría del intercambio social (se basa en que cada persona en una relación percibe un intercambio ventajoso entre los recursos recibidos y lo que ofrece), la teoría secuencial que fue propuesta por Murstein, en donde las personas pasan por etapas, las cuales se basan principalmente en la atracción y búsqueda de compatibilidad hasta llegar a concebir una idea adecuada de lo que podrían ser si estuvieran casados (Díaz, 1998).

1.4. Algunas aportaciones teóricas sobre la atracción interpersonal.

1.4.1. Teoría de la atracción de los opuestos

Que Winch, en Valdez, González, López y Sánchez (2005) lo llama teoría de “complementariedad” la cual se basa en que la persona elegida es capaz de hacer algo que el otro miembro no es capaz de llevar a cabo.

La hipótesis de lo complementario se expone en la obra de Robert F. Winch quien observó que los miembros de las díadas, (grupos de dos personas) no basan su mutua atracción en la semejanza de sus pautas de necesidades particulares, sino en sus diferencias que son complementarias: Es decir, un individuo que tenga el rasgo A muy acusado y el rasgo B muy leve se sentirá atraído por la persona que tenga el rasgo A muy leve y el rasgo B muy acusado y viceversa. Así, el individuo ascendente se sentirá atraído por el sumido, el sádico por el masoquista, el que requiere alimentación por el que la da, etc.

1.4.2. Teoría de la atracción de los iguales-semejantes

Las personas se sienten atraídas por algunas necesidades semejantes que tenga el otro (Díaz, 1998).

Las investigaciones sobre el aspecto físico tienden a ser un tanto vagas como explicación de la atracción social. Quizá lo más que podamos decir sobre este atributo es que el grupo cultural o subcultural del que una persona forma parte define ciertos patrones de apariencia que adquieren determinado valor normativo. Cuando más se acerca el aspecto de una persona a ese patrón normativo más atractiva resulta a los ojos de quienes utilizan esa norma como cita de criterio. Sin embargo el aspecto físico es sólo una de las bases de la atracción social. Los estudios de cierto número de variables diferentes indican que las semejanzas compartidas pueden ser igualmente importantes o tal vez más. Las semejanzas que se comparten no tienen que ser necesariamente de carácter positivo.

1.4.3. Teoría de la atracción interpersonal por proximidad

Cuanto más se ve a alguien, se puede predecir su comportamiento y más cómodas llegan a hacerse las relaciones. Existe además el efecto de exposición que sugiere que una persona gusta más después de verla repetidamente (Papalia, 2005). Claro que la proximidad por sí misma no es base suficiente para la armonía.

La proximidad influye positivamente en la atracción siempre que la persona inicialmente nos resulte positiva o neutra, no negativa.

1.4.4. Teoría de la atracción interpersonal por lo físico

Apariencia física: existe el placer estético de mirar a lo que se considera bello. También se puede creer que cuando existe una envoltura bonita, el interior será más bonito. Otro elemento es el status que se asocia a ello (popularidad). Una cuarta posibilidad es que la gente mejor parecida puede ser más segura, competente y estar más satisfecha (Papalia, 2005).

1.4.5. Teoría de la atracción interpersonal por intercambio

Desde las disciplinas de la Sociología y la Psicología Social se han examinado las relaciones de intercambio entre individuos o grupos de una comunidad en el contexto de redes sociales, definidas dentro de unos límites geográficos, con el fin de averiguar la influencia que tienen las relaciones entre empresas sobre la estructura social de una comunidad.

Bajo este enfoque se integran diferentes tipos de intercambio, de tal forma que los intercambios recíprocos entre dos partes, conocidos como intercambios limitados, se consideran tan sólo un tipo más de los intercambios. Aunque estos suelen ser los intercambios más frecuentes, también se consideran, por un lado, los intercambios generalizados, es decir, aquellos que sólo consideran los intercambios singulares entre al menos tres partes; y por otro, los intercambios complejos, esto es, relaciones mutuas entre al menos tres partes. La teoría del intercambio social también integra diferentes significados en el proceso de intercambio. De esta forma se distingue entre intercambios utilitarios, que reflejan una motivación económica, intercambios simbólicos, si su objetivo es algo psicológico, social o intangible, y, por último, intercambios mixtos, que incluyen los dos significados anteriores (Bargarozzi, 1996).

1.4.6. Teoría interpersonal del amor

Para mucha gente, el estado de felicidad pasa por amar y por ser amadas. El amor que un individuo siente por alguien puede morir o transformarse del mismo modo, que puede dejar de ser el objeto de amor y de deseo de otras personas.

El amor es un acto de atender y dar plenamente, en el que aceptamos y nos apegamos a alguien tal como es, realzando de ese modo el potencial de aquello que esa persona puede llegar a ser.

Cuando una persona está enamorada siente un intenso deseo de unión con su pareja, que se refleja cognitiva, emocional y conductualmente.

Papalia (2005) describe dos clases de amor, desde esta perspectiva:

1. Amor de compañeros: (amor conyugal o romántico) amistad amorosa entre un hombre y una mujer que incluye afecto, confianza, respeto, lealtad y conocimiento íntimo mutuo.

2. Amor apasionado: estado emocional salvaje, confusión de sentimientos: ternura y sexualidad, júbilo y dolor, ansiedad y descanso, altruismo y celos. Es limitado (6 a 30 meses) con posibilidad de resurgir a veces.

1.4.7. Teoría de la atracción interpersonal por reciprocidad

Busca que una persona cubra las expectativas personales del otro involucrado en el vínculo y como el nivel de aspiración e ideales, nivel de comparación propio y de las alternativas reales e imaginarias.

Esta teoría toma en cuenta la cantidad y calidad de recursos que la persona tiene y los que el compañero necesita; implicando normas de reciprocidad, reforzando a los que nos refuerzan; recordando que en toda relación se da y

también se recibe, intercambiando beneficios, recompensas y costos, intentando maximizar los primeros y minimizar los segundos.

Lemaire (2001), describe dos rasgos básicos con respecto a la elección de pareja:

- b) Reciprocidad: el que elige es elegido. En esta elección busca complementariedad y satisfacción, pues ambos deben obtener una ventaja psicológica de esa relación.

- c) Lo que se espera de la pareja elegida es también de lo que se espera de la relación: seguridad y satisfacción a largo plazo.

Varios autores aseguran que la relación de pareja se puede tornar más íntima, cuando se percibe que la pareja trata al individuo de manera equitativa, de tal manera que cuando se invierte se espera ganar en igual medida (Resendiz, 2003).

1.4.8. Teoría de la Bio-Psico-Social-Cultural

Díaz-Loving (2004) refiere, que la elección y desarrollo de pareja se verá influenciada por cinco componentes:

1) *Componente Biocultural*: Desde este punto de vista, este autor enfatiza las necesidades de afecto, apego, cuidado, cariño, interdependencia, compañía y amor los cuales van a ser fundamentales en nuestras relaciones tempranas y posteriormente, la manera en que nos vamos a acercar o alejar de otras personas. Es decir que la herencia biológica juega un papel fundamental en las relaciones emocionales y sociales tempranas y su importancia en el aprendizaje acerca de patrones afectivos y conductuales que son necesarios para la sobrevivencia humana.

2) *Componente Sociocultural*: Este modelo plantea que en todas las culturas existe un intercambio social, lo único que cambia es su percepción e

interpretación. El amor, el poder, los celos, la intimidad y las diferencias sexuales interactúan en el establecimiento de figuras sociales aprendidas, es decir que las características biológicas se desarrollan, evolucionan y se modifican en interrelación constante con pautas socioculturales.

3) *Componente Individual*: Es a través de los procesos de socialización y aculturación, que la sociedad, la cultura, el grupo y la familia, enseñan a las nuevas generaciones cuales son las expectativas de cómo se llevan a cabo las relaciones de pareja, amor, y afecto. El desarrollo de rasgos, valores, creencias y actitudes que los individuos utilizamos en nuestras relaciones interpersonales, están marcadas por el marco sociocultural que está representado, en el caso intracultural, por las premisas socioculturales de la familia, amigos y medios de comunicación. Y de acuerdo con el estilo individual preferido para cada persona, ésta demostrará su interés y amor por la pareja de diferente manera.

4) *Componente Evaluativo*: Este componente se origina cuando se integran tanto el componente individual y el cultural e interactúan con la estimulación real o imaginada, proveniente de su medio, representado por alguien conocido, atractivo o con quien exista un compromiso de relación.

El individuo evalúa su relación y a su compañero tanto a nivel cognoscitivo como afectivo:

A nivel cognoscitivo el individuo evalúa las características observables y antecedentes de su pareja, esta información la utiliza para ayudarse a decidir cuales estilos de convivencia, hábitos y disposiciones conductuales son más adecuados.

A nivel afectivo se designan criterios para descubrir fenómenos como atracción, apego, amor, celos, etc.

5) *Componente Conductual*: En base a los componentes anteriores bio y sociocultural, individual y evaluativo, las personas encuentran la mejor estrategia de responder al estímulo, emitiendo la conducta elegida, la cual va a afectar a la pareja, al contexto social y a él mismo, teniendo un impacto, ya sea en el alejamiento o acercamiento del individuo hacia su pareja.

CAPÍTULO 2

“Conflicto.”

Cuanto más grande es el caos, más cerca está la solución...

Proverbio Chino

2.1. Antecedentes

Al convivir cotidianamente con otras personas se incrementa nuestra capacidad para interactuar, pero estas interacciones pueden estar en un constante riesgo ya que en ocasiones de éstas nacen situaciones que pueden colocar a las personas involucradas en un “conflicto”, haciendo que cualquier cosa pueda fungir como causa o situación para detonarlo. Estas interacciones pueden llegar a ser vistas como un problema o situación indeseable, o como una oportunidad de cambio. Ya que en toda relación hay que establecer territorios maximizar recursos, resolver necesidades, transformándolo en un contexto adecuado para que se produzca o genere un conflicto, el cual crece al incorporar intereses disímiles, emociones, cercanías e intimidad, como es en el caso de una relación de pareja. Los conflictos más comunes son la falta de comunicación, la organización de las reglas (debido a la gran diversidad de ideas que tiene cada uno) y el poder que cualquier integrante ejerza sobre otro.

En el campo de relaciones de pareja menciona García (2004) que éstas están evolucionando como institución social, ya que está en un proceso de cambio rápido, como refiere Lemaire (2001) todos sufre presiones de tipo social, la familia, el individuo, y con mayor razón la pareja ya que no hay nada que se de totalmente en un contexto asilado.

2.2. Concepto de conflicto

La palabra conflicto procede del latín “conflictus”, que significa pelear, combatir, choque entre dos fuerzas (Real academia, 2001).

Peterson (1983), define el conflicto como “un proceso interpersonal” que ocurre cuando las acciones de una persona interfiere en las acciones de otra, es decir, el conflicto surgirá cuando una persona se involucra en las

cuestiones de otra persona cercana a ella, y ha esta última no le parece dicha acción de interferencia, pues son cuestiones personales, en síntesis, ambas personas no tienen objetos en común o no llegan a un acuerdo, por ejemplo; el dinero, la actividad de casa, las relaciones con los parientes, las diferencias de valores, las expectativas sobre la relación, las filosofías de vida, las diferencias religiosas, el uso del tiempo libre, la falta de atención, la sexualidad, la planificación de los hijos y la crianza, las relaciones con las amistades y la carencia de conocimientos o destrezas de comunicación, de solución de conflictos y de negociación.

Cahn (1990), lo define como la interacción entre personas que expresan intereses, puntos de vista u opiniones opuestas.

En relación Rubin, Pruitt y Kim (1994), refiere que éste no incluye solo acciones si no también los objetivos, planes y aspiraciones de la persona y significa una percepción de intereses divergida o una creencia de que las aspiraciones de ambas partes que no pueden alcanzarse simultáneamente. Es el proceso de interacción ya sea breve o largo, en el que uno o ambas miembros de la pareja se sienten inconformes con cierto aspecto de su relación y tratan de solucionar esto de alguna forma (Mongomery 1989, cit en Arnaldo, 2001).

Vichinich (en Arnaldo, 2001) refiere que las parejas presentan en frecuentes ocasiones conflictos donde se violan los límites interpersonales, que frecuentemente conducen a conflictos entre los miembros de la pareja. Así mismo, pueden surgir conflictos como resultados de las indiferencias de intereses, deseos y valores (Corsi, 1995), a lo cual, cada miembro de la relación tiende a reaccionar involucrando comportamientos negativos que cada vez se vuelven más destructivos, ya que éstos conllevan a demostrar lo peor de su personalidad, siendo así difícil de manejar de una forma eficaz las diferencias que se presentan en su relación (en Arnaldo, 2001).

Aunado a estos comportamientos de la pareja, es importante mencionar que durante el conflicto surgen una serie de emociones y sentimientos negativos asociados al debilitamiento del amor y su efecto con el individuo en sí mismo y en la interacción. En el primer caso se puede observar angustia, dolor, tristeza, la frustración, la culpa y el arrepentimiento. En el segundo, el enojo, el desagrado, la desconfianza, la desesperación, el rencor, el odio y el temor. Entre las conductas propias de esta etapa, se encuentran una comunicación inadecuada, lo que lleva a grandes discusiones, agresividad, pleitos o peleas (Díaz-Loving y Sánchez, 2002).

Pero no sólo los conflictos son de acciones, cuando un conflicto es ideológico, es decir, de visiones, éste es más intenso que cuando el problema se refiere a las metas y las ambiciones o intereses personales, ya que se transigen más fácilmente que las causas impersonales (Sowel, 1990). De acuerdo a esto se podría suponer que no solo las acciones se verían seriamente involucradas sino que las emociones negativas que se mencionaban con anterioridad pudieran intensificar el conflicto, haciendo todo ello un impacto directo en la forma en la que la pareja pudiera solucionar éste.

La mayoría de las definiciones definen al conflicto con un sinónimo de lucha, tensión, desacuerdo o discrepancia entre las partes involucradas en donde la intensidad o impacto dependerán de la idea o constructo del concepto que tengan las partes involucradas de acuerdo a conductas, objetos, actitudes, o planes de otro miembro. También puede verse al conflicto como un elemento dentro de la relación o interacción de la pareja, ya que éste aparecerá continuamente dentro de la relación de pareja tomando en cuenta que son infinitudes de causas las que lo puedan detonar. Es así que el origen del conflicto puede deberse a aspectos individuales muy concretos, pero se complica cuando las quejas son mutuas; de hecho, las discusiones engendran diversas situaciones conflictivas (Peterson, 1983). Un ejemplo de ello es la situación sociocultural que es de gran importancia, lo que se relaciona a que los conflictos surgen cuando la pareja se ha formado en

distintas capas culturales y sociales, en donde han aprendido ideas diferentes acerca de la relación de pareja (Willi ,1993).

De acuerdo a lo anterior se pueden centrar a los desacuerdos como una variable en el proceso del conflicto que implicara cambios en la relación de la pareja, tantos comportamentales como emocionales. Por ejemplo, se perciben acerca de los fines, metas, reglas, roles y/o patrones de comunicación entre los integrantes de la pareja (Turner y West, 2002).

Otra variable que puede intervenir en el conflicto es la construcción de la comunicación durante la relación, ya que en estudios realizados se a comprobado que ésta, está asociada con rasgos de satisfacción, tanto personal como en la relación, considerando una comunicación negativa en la relación como promotora de comportamientos de evitación o retirada que en vez de ayudar a solucionar el conflicto, sólo lo contiene por más tiempo agravando y colocando a la relación en riesgo (Abraham, 2006)

Podemos decir entonces que el conflicto se transforma en un proceso en la relación, dado que éste se irá desarrollando durante su tiempo, provocado por cualquier situación que pudiera ser planeada o espontánea por algún o ambos miembros de la pareja, sin importar el contexto o el momento siempre saldrá a la luz, teniendo un origen interno cuando hay un desacuerdo, es decir, cuando los intereses, puntos de vista u opiniones de uno son opuestas a las del otro miembro y al mismo tiempo generador de desajustes emocionales en los integrantes ya que como se menciona durante éste se generan estados afectivos que pueden provocar la separación o la reafirmación del vinculo en la relación de pareja.

Es así que al definir conflicto éste dependerá siempre de los objetivos y propósitos a los que se enfocará el estudio; de igual manera se tomara en cuenta el contexto socio-cultural en el cual éste se de. Éste tema es muy complejo ya que el conflicto central pudiera traer consigo varias cosas que pueden desencadenar el grado del mismo.

2.3 Orígenes del conflicto

Fuquen (2003), refiere que en el abordaje del conflicto implica recurrir a su mismo punto de partida por lo cual es necesario determinar los factores que ha continuación se exponen:

- Ψ La subjetividad de la percepción: teniendo en cuenta que las personas captan de formas diferentes un mismo objeto.

- Ψ Las fallas de la comunicación: dado que las ambigüedades semánticas tergiversan los mensajes. Abraham (2006), refiere que una comunicación negativa es promotora de comportamientos de evitación o retirada que en vez de ayudar a solucionar el conflicto, sólo lo contiene por más tiempo agravándolo.

- Ψ La desproporción de las necesidades y los satisfactores, porque la indebida distribución de recursos naturales y económicos generan rencor entre los integrantes de la sociedad.

- Ψ La información incompleta: cuando quienes opinan frente a un tema sólo conocen una parte de los hechos.

- Ψ La interdependencia: teniendo en cuenta que la sobreprotección y la dependencia son fuente de dificultades.

- Ψ Las presiones que causan frustración: ya que ésta se presenta cuando los compromisos adquiridos no permiten dar cumplimiento a todo, generando un malestar que puede desencadenar un conflicto.

- Ψ Las diferencias de carácter: porque las diferentes formas de ser, pensar y actuar conllevan a desacuerdos.

2.4. Componentes del conflicto

Parte definir una solución concentrada en el conflicto, es necesario, analizar los componentes de éste (Fuquen, 2003).

Ψ Las partes del conflicto. Son los actores involucrados –personas, grupos comunidades o entidades sociales- en forma directa o indirecta en la conformación. Estos presentan determinados intereses, expectativas, necesidades o apariciones frente al hecho o nudo del conflicto. Para conocer cuales son las partes principales del conflicto, cabe preguntarse: ¿Quién tiene interés en la situación? ¿Quién será afectado por los cambios en tal situación? Cualquier persona o entidad que se enmarque en alguna de estas categorías puede ser parte de un conflicto. No obstante dadas las variaciones y el nivel en que se involucren en el conflicto, las parte asumen diversos papeles:

- a) Las partes principales: presentan un interés directo en el conflicto y persiguen metas activas para promover su propio interés.
- b) Las partes secundarias: muestran interés en el resultado de un acuerdo, pero pueden o no percibir que existe un conflicto y; por ende deciden si asumen un papel activo o son representados en el proceso de toma de dediciones.
- c) Los intermediarios: intervienen para facilitar la resolución del conflicto y mejora la relación entre las partes. Estos actores pueden ser imparciales y no presentar intereses específicos en un resultado en particular pueden conservar el estatus de facilitadotes.

- Ψ El proceso: comprende la dinámica y la evaluación del conflicto, determinadas por las actitudes, estrategias y acciones que presentan los diferentes actores.
- Ψ Los asuntos: son los temas que conciernen a las partes de un conflicto. La definición de los asuntos es el principal desafío de un profesional, ya que en ocasiones el conflicto está oculto o las partes están muy confundidas para verlo, en algunos casos porque son muy vulnerables. También se puede presentar que las partes no estén de acuerdo con los asuntos que son la legítima fuente del conflicto, puesto que involucra intereses y valores.
- Ψ El problema: hace referencia a la definición de la situación que origina el conflicto, los objetivos de la disputa y sus motivos.
- Ψ Los objetivos: corresponden a las decisiones conscientes, condiciones deseables y los futuros resultados.

2.5. Niveles de conflicto

Están directamente relacionados con los gestos visuales, las discordias y las crisis (Fuquen, 2003).

- Ψ Gestos visuales: estos pueden tener origen en los hábitos, las peculiaridades personales y las diferentes expectativas.
- Ψ Discordias: se presentan cuando los gestos visuales se acumulan y crecen para convertirse en discordias. En este nivel, los argumentos son repetitivos acerca del mismo problema y se cuestiona la relación con los actores involucrados.

Ψ Crisis: cuando los niveles de estrés o tensión aumentan, se sobrepasan comportamientos que pueden conducir, por ejemplo, al abuso de alcohol y se presenta una vulnerabilidad emocional, la cual puede llevar, en ocasiones a la violencia verbal o física. En este nivel se requiere la intervención especial de un profesional.

2.6. Tipos de conflicto

Mack (1974), nos da cuatro tipos de conflictos los cuales dependen cada uno de las causas que lo originan:

Ψ Interpersonales: se encuentran dentro de las personas y cuando no lo controlan las personas pueden destruirse a sí mismas.

Ψ Entre personas o grupos: es un proceso interactivo en el cual surgen acciones o reacciones opuestas.

Ψ Irreal: interviene una sola parte y puede considerarse como un conflicto entre individuo y ambiente, es decir, un individuo y sus necesidades y valores.

Ψ Social o real: se caracteriza por la existencia de fines y medios opuestos, es decir, por la incompatibilidad de valores e intereses.

Sowel (1990), distingue:

Ψ conflicto de visiones

Ψ conflicto de intereses

Los primeros constituyen percepciones de cómo funciona el mundo, son conformadas como mapas; éstas pueden ser morales, políticas, económicas, religiosas o sociales, éstos predominan en los conflictos a largo plazo. Los segundos predominan a corto plazo; éste tipo tiene que ver con los fines

concretos que los adversarios persiguen, pero al mismo tiempo con las interpretaciones que éstos hacen de lo que está en disputa.

Deutsch (1973), basándose en el tipo de intercambio entre las partes, distingue entre el conflicto destructivo o competitivo y el constructivo que se basa en intercambios de cooperación. Este último es más probable cuando el poder entre las parejas está equitativamente repartido.

Fuquen (2003), refiere que hay dos tipos de conflictos:

Ψ Innecesarios:

- a) De relaciones: cada una de las partes quiere algo distinto de un mismo objeto.
- b) De información: cuando sobre un mismo problema se tienen versiones diferentes o la información se percibe de modos distintos.

Ψ Genuinos:

- a) De intereses.
 - a. Sustantivos: sobre las cosas que uno quiere.
 - b. Sociológicos: sobre la estima, la satisfacción personal.
 - c. Procesales: sobre la forma en que se hacen las cosas.
- b) Estructurales: corresponden a los conflictos macro.

Como se ha mencionado para que un conflicto surja se requiere primeramente de la interacción, pero esta interacción consiste en acciones y reacciones que son opuestas, destinadas cuando el conflicto es destructivo a herir, frustrar o controlar otras partes, es decir, una relación conflictiva es aquella en la que una de las partes puede ganar a expensas de otra, esto es

que las ganancias de un individuo resultan de la pérdida total de la otra parte o de que una de estas partes tenga menos que lo que quiera, y es en éste punto el poder aparecerá como una variable importante donde tendrá importantes consecuencias en el proceso de desarrollo del conflicto, ya que ésta será la condición óptima para poder conseguir que el otro (que está en desventaja) piense, sienta o haga algo que no habría hecho de forma ordinaria y espontánea, pero antes de entrar a este punto revisemos que factores pudieran ser detonantes de conflicto dentro de la interacción de pareja.

2.7. Efectos del conflicto

Los efectos del conflicto y repercusiones del conflicto están relacionados con la forma como se desarrolle una negociación, así como la actitud y los comportamientos que asumen los actores. De esa manera, Alvarado (2003) refiere que un conflicto manejado en formas inadecuadas se refleja en los siguientes aspectos:

- Ψ Se almacenan o concentran energías y presiones que conllevan a la violencia.
- Ψ Se origina frustración y sentimientos destructivos.
- Ψ Se genera ansiedad y preocupación que puede ocasionar trastornos en la salud.
- Ψ Se produce impotencia, inhibición y bloqueo.
- Ψ Se presenta enfrentamiento y choques con la realidad.
- Ψ En ocasiones el conflicto no permite clarificar las ideas.
- Ψ Los actores se revelan, eliminando el conflicto por completo.

- Ψ Se busca darle salidas extremas al conflicto.

- Ψ Se generan mecanismos de negación y desplazamiento.

- Ψ Se inhibe la capacidad de negociar.

- Ψ Los actores ven las cosas como una tragedia.

2.8. Factores del conflicto

Durante la interacción de pareja son ciertos factores los que pueden ser motivo de detonantes en el surgimiento e incremento de un conflicto, así mismo como en la disolución de una relación no sólo de pareja si no de cualquier relación que establezcamos a lo largo de nuestras vidas, como amigos, compañeros de trabajo y familia (en Arnaldo, 2001).

Algunos de ellos son:

- Ψ Género: tanto hombres como mujeres perciben y manejan de diferente forma sus relaciones de pareja por ende perciben diferentes los conflictos que surgen dentro de estas y tratan de solucionarlos como creen que es adecuado.

- Ψ Duración de la relación: éste se considera como un factor importante dentro del conflicto, ya que entre más se conocen ambos miembros de la pareja, las circunstancias cambian y el modo de pensar y percibir la vida de cada integrante también.

- Ψ Educación: de cada integrante de la pareja, ya que cada uno desde la infancia recibirá una educación distinta, la cual se encuentra influida por las costumbres, las tradiciones, las experiencias pasadas de los

padres o tutores, así como el origen, o mejor dicho, la cultura y el lugar en el que creció.

- Ψ Hijos en la relación: tiende a generar conflicto de diversa índole, sobre todo respecto a la sexualidad, economía y educación de estos ya que no sólo se debe crear en espacio para compartir con la pareja, sino también con ellos, y debido a las circunstancias se comparten el mismo espacio de tiempo con todos.

Levenson 1985 (Arnaldo, 2001), refiere que los hijos son una fuente relativamente más importantes para las parejas en la mitad de la vida mientras que la recreación y la interacción y la comunicación son fuentes más importantes para las parejas de los 60 años.

- Ψ Ingreso económico: anteriormente el hombre era el sostén del hogar y su cultura machista no le permitía que las mujeres se desarrollarán profesionalmente y laboralmente. Por el contrario, actualmente son la mujeres quienes han logrado desarrollarse tanto personal como profesionalmente, cambiando el rol de proveedor económico en la pareja (Flores, Díaz-Loving, Rivera y Chi, 2005).

- Ψ Estrés marital; Koren (en Gutiérrez, 1997) refiere que los conflictos en las parejas se relacionan con el estrés marital, el ciclo de desarrollo de la familia. También la interacción en conflicto es vista como un ejercicio de control interpersonal, donde el conflicto marital, es un evento adverso en una relación íntima establecida.

- Ψ Algunos otros que se pueden relacionar como detonantes de un conflicto son la edad, la religión, el origen, la personalidad, la interacción con otras personas externas a la relación. Sin embargo se explicaron detalladamente las que podrían tener mayor influencia sobre el conflicto.

Con esto queda claro que para que el conflicto surja como tal, se requiere de la interacción de dos o más sujetos, en donde la interacción traducida tanto en acciones como en reacciones lleguen a estar en un punto en donde sean mutuamente opuestas destinadas a destruir, herir, frustrar o controlar otras partes, o parte, es decir, cuando una relación se transforma en conflictiva ésta se transformará en una constante lucha en donde alguna de las partes pueda ganar a expensas de la otra, con esto se quiere dar a entender que las ganancias de un individuo resulta de una pérdida total o parcial de la otra parte.

Mack, 1974, refiere que estas acciones y reacciones opuestas se conocen como “relaciones conflictivas” y siempre involucran intentos para ganar el control de recursos escasos y posiciones escasas, o para influir en el compartimiento en cierta dirección; por consiguiente involucra el intento de adquirir o ejercer el poder.

Para entender y estudiar al conflicto en primer lugar se debe tener claro como es que se desarrolla éste. Chistense y Walczynski (1997), refieren que el conflicto tiene una estructura que debe quedar clara, para así, poder abordar éste tema y entender al conflicto como tal. Por estructura refiere al conflicto de intereses entre los miembros, es decir la incompatibilidad de necesidades y deseos que caracterizan una pelea en particular. Mientras que proceso se refiere a la interacción actual que toma lugar entre los pares alrededor de un conflicto de intereses.

Resumiendo lo anterior, de ninguna manera capta todas las totalidades de lo que se define al conflicto en la pareja, pero ilustra en gran medida la complejidad y la diversidad de la que se ha estado haciendo mención desde el principio de este capítulo.

Las interacciones entre las parejas como se ha visto es un tema sumamente complejo, al estudiar su proceso que llevan a cabo en esta “interacción” es de

suma importancia tomar en cuenta los desacuerdos que pudieran generar algún tipo de conflicto entre ellos pero sin duda alguna es mucho de más importante y significativo en cuanto a las implicaciones directas sobre la relación es la forma en que los miembros de la pareja resuelven éstos, ya que matizaran por completo el estado actual de ellos y dirigirán tanto las conductas o acciones que estos tengan entre si, como sus emociones.

2.9. Personalidades conflictivas

Fuquen (2003) refiere que la mayoría de las personas involucradas pueden clasificarse en los siguientes grupos:

- Ψ Atacantes-destructoras: asumen posturas del tipo atacante-defensor, en las que hacen ver a la otra persona como el enemigo. Él o ella se centran en las equivocaciones del otro y uno u otro no desean esa situación.

- Ψ Acomodaticias: a primera vista, parecen el polo opuesto de los atacantes defensores. En vez de aprovechar la más pequeña provocación para ir a la guerra, la persona acomodaticia hará cualquier cosa para mantener la paz. Estas personas no actúan desde una postura de fuerza; su motivación es el miedo y la creencia básica de que no tiene ningún poder. Por este motivo, se sienten tan inseguras como las atacantes defensoras, aunque parezcan tomar plena responsabilidad de la situación conflictiva. En el fondo están tan furiosas como las atacantes defensoras e igualmente convencidas es que su hostilidad es pasiva en vez de activa.

- Ψ Evasivas: son personas que no reconocen que existe un conflicto. Las evasivas, al igual que las atacantes defensoras y las acomodaticias, tratan esquivar la responsabilidad del problema, pero de un modo distinto: negando que existe la dificultad. Estas personas sienten una profunda necesidad de negar lo que pasa, de negar que harían cualquier cosa para enfrentarse a su dependencia o codependencia. La

comunicación y la sinceridad son cualidades ajenas a estas personas; además tienen un concepto muy bajo de sí mismas que las conduce a una mentalidad de víctimas desesperadas. La forma que las personas evasivas tienen para tratar sus sentimientos de impotencia es hacer ver que no pasa nada.

- Ψ Encantadas: estas personas no sienten ningún impulso de ganar o atacar a la otra persona. Más bien, su recompensa es sentir su propia confirmación.

2.10. Formas alternativas de resolución del conflicto

Las formas alternativas corresponden a mecanismos no formales y solidarios que brindan un elemento fundamental en la humanización del conflicto, con la presencia de una tercera persona que actúa como facilitadora especialista en resolución o prevención del conflicto.

Para Fuquen (2003), dentro de las formas alternativas de resolución del conflicto se encuentran:

- Ψ Negociación. Es el proceso por medio el cual los actores o partes de los actores llegan a un acuerdo. Se trata de un modo de resolución pacífica para satisfacer sin usar violencia. La negociación es una habilidad que consiste en comunicarse bien, escucharse, entender, recibir feedback, buscando una solución que beneficie a todos
- Ψ La mediación. Es un proceso en el que una persona imparcial, el mediador, coopera con los interesados para encontrar una solución al conflicto. Se trata de un sistema de negociación, mediante el cual las partes involucradas en un conflicto, preferiblemente asistidas por sus abogados, intentan resolverlo, con la ayuda de un tercero imparcial, quien actúa como conductor de la sesión ayudando a las personas que participan en la mediación a encontrar una solución que les sea satisfactoria. El mediador escucha a las partes involucradas para

determinar los intereses y facilitar un camino que permita encontrar soluciones equitativas para los participantes en la controversia. El acuerdo no produce efectos jurídicos, salvo que las partes acuerden formalizarlo en una notaria o centro de conciliación.

La mediación es de gran utilidad en el ámbito de lo general viabilizando la comunicación entre los actores. Allí el mediador es fundamental, pues de alguna forma contribuye a la resolución del conflicto, brinda una orientación cooperativa procurando el beneficio de las partes, y busca eliminar o reducir la conducta conflictiva. El conjunto implícito de normas y valores proporciona el fundamento del marco de la mediación, guiando las expectativas de los actores, y está relacionado con la capacidad de hacer concesiones, tanto al mediador, como a las partes o actores. Finalmente la mediación se basa en la adopción de premisas referidas al poder, la confianza y la capacidad de hacer concesiones.

Ψ La conciliación. Se trata de un proceso o conjunto de actividades a través del cual las personas o partes involucradas en un conflicto puede resolverlo mediante un acuerdo satisfactorio. Adicional a las partes, interviene una persona imparcial denominada conciliador, que actúa con el consentimiento de las partes o por mandato de la ley, para llegar a un acuerdo que los beneficie.

Es un proceso de civilidad porque los acuerdos son el resultado del ejercicio pacífico y democrático del derecho a controversia, en el cual se involucra de manera directa a los actores interesados en arreglar las diferencias, procurando acuerdos recíprocos y satisfactorios sin que se presenten vencidos ni vencedores, activando la comunicación, reduciendo y aliviando las tensiones, y evitando la escala de conflicto. Por lo tanto es necesario comprender acertadamente el conflicto para verlo como una totalidad y una fuente de transformaciones que contribuyen al crecimiento y evolución de los diferentes grupos

sociales –entre ellos el sistema familiar-, permitiendo relaciones más gratificantes y no la dominación y la imposición, así como la visión ¡tú pierdes, yo gano!

Ψ El arbitraje. Se trata de un proceso mediante el cual un tercero, que es un particular, decide sobre el caso que se le presenta y las partes o actores aceptan la decisión. Se parece a un juicio donde el árbitro es elegido por las partes, en procura de la conciliación.

“Poder”

Es el alma que muere el cuerpo de toda organización, no hay institución sin cuerpo y sin alma; no hay poder sin sociedad; no hay sociedad sin poder...

Dermi, 1996

3.1. Antecedentes

Además de las teorías citadas encargadas de explicar lo referente a la relación de pareja, otro factor que afecta a ésta es el poder. Para Foucault, en Ceballos (2000), el poder es un modo de acción de unos sobre otros, se ejerce cuando unos individuos son capaces de gobernar y dirigir las conductas de otros. Díaz-Guerrero y Díaz-Loving (1998), mencionan que el poder es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que como individuos se quiere que se haga.

Así el poder siempre supondrá algún tipo de transformación, Rivera y Díaz-Loving (2002) mencionan que el poder es la habilidad de llevar a cabo metas deseadas o exitosas, que se manifiestan en términos de modificación de la conducta para con los otros o produciendo efectos intencionales; ahora bien, no hay que confundir las condiciones previas con el poder humano. Refieren que las estructuras e instrumentos del poder humano –armas, casas muebles, así como personas u otros seres vivos- siempre se originan en lo que cabe denominar el factor genético, que encierra el potencial para poder, que a su vez depende transformar los materiales apropiados en el producto, es decir, consiste fundamentalmente en conocimientos en general, conocimientos para saber hacer las cosas, información y capacidad para comunicarse.

Es en la relación de pareja que se da una magnífica oportunidad de hacer y manifestar poder, real y conocido. Es la conformación de un vínculo en el que se establecen reglas y formulas de poder que adquiere un único y común acuerdo, que (en términos de comunicación) sintetizará un lenguaje propio y altamente cifrado. Esto significa que es un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, éticas morales que habrán de buscar imponerse, medirse o retraerse a favor del establecimiento del nuevo contrato,

definiéndose así el nuevo poder y su correlación fuerza (Rivera Díaz-Loving, 2002).

3.2. Concepto de poder

El concepto de poder es importante en virtud de que permite un mejor conocimiento de la dinámica y funcionamiento de la relación, ya que como mencionan García (2004), en la actualidad las personas han cambiado la manera en que viven, las relaciones de pareja, familia, pues en épocas anteriores las normas, valores y conductas que guiaban el comportamiento en estas situaciones eran radicalmente diferentes a como son ahora. Con respecto a su distribución del poder Rivera y Díaz-Loving (2002), refieren que dentro de la relación de pareja, es visto que se proporciona de forma desigual a cada uno de los miembros debido a las expectativas e ideas sociales que marcan la superioridad- inferioridad de hombres y mujeres de una cultura determinada, por ejemplo decisiones como: relacionados con el ámbito del hogar, alimentación, o algunos temas relacionados con los hijos, están designados a las mujeres, mientras que los hombres toman decisiones más relacionadas con finanzas, cosas relacionadas con el trabajo y todo aquello que determina el estilo de vida de la familia.

Así dentro de una relación de pareja se establecen convenios y negociaciones, en donde una de las partes trata de lograr que la otra parte acepte sus ideas y resuelva sus necesidades. Cuando se habla del grado en el cual un miembro de la pareja controla las interacciones importantes que suceden en la relación –control que determina la dinámica de las necesidades, preferencias y deseos del otro– se está remitiendo al concepto de poder en la relación (Safilos-Rothschild, 1990) y a los estilos de negociación del conflicto entre dichas situaciones.

Foucault (en Ceballos, 2000), define al poder como un modo de acción de unos sobre otros, se ejerce cuando unos individuos son capaces de gobernar y dirigir las conductas de otros.

Weber (en Boulding, 1994) refiere que es la capacidad de gobernar el comportamiento de otros y define al poder como inherente a la aptitud para ocupar posiciones de mando en las principales jerarquías y organizaciones de la sociedad moderna, la capacidad para tomar decisiones que tengan consecuencias importantes para el que ejerce el poder.

Redorta (2005), nos da algunas palabras que definen al poder:

- Ψ Fuerza: se refiere a la capacidad física de lograr algo.

- Ψ Capacidad: aptitud de conseguir algo.

- Ψ Influencia: capacidad de una persona para lograr que otra realice algo.
Esta se da a partir de la interacción con otros.

- Ψ Autoridad: refiere a alguien que ya tiene un poder aceptado por otros.

- Ψ Control: refiere a algo que no va a salirse de las manos que no habrá cambios imprevistos y si los hay se tiene la capacidad de mantenerse como mejor convengan.

- Ψ Estatus: refiere a un orden jerárquico dentro de la sociedad, tener un estatus alto implicará conseguir más fácil lo que se desee.

- Ψ Jerarquía: refiriéndose a la estructura social, al lugar en que ocupa en esa estructura y el ejercicio de poder a través de ella.

- Ψ Liderazgo: capacidad de una persona para influir en otra(s) mientras esa(s) siga al líder, éste tendrá el poder, es decir, las personas le dan el nombramiento y el derecho a ejercer el poder.

De acuerdo a lo anterior se podría mencionar que el poder puede ser visto como un aspecto de personalidad, ya sea éste como una necesidad o como un sentimiento de impotencia (Rivera Díaz-Loving, 2002).

Díaz Guerrero y Díaz Loving (1988), refieren que en la sociocultura mexicana, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto. Es precisamente esta mezcla híbrida de amor y poder la que necesitan conceptualizarse y estudiarse para comprender los procesos subyacentes. De acuerdo a esto y la literatura revisada es en las relaciones de pareja donde se puede ver como es que se manifiesta el poder ya que es en esta interacción en donde se establecen reglas, límites, parámetros y fórmulas de poder, que adquieren un único y común acuerdo. Posee la virtud de unir y separarse a un mismo tiempo. En tanto fuerza, se proyecta en una infinidad de pliegues unas veces se superponen y entonces pensamos que se trate de acuerdos o consensos, mientras en otras el simple roce con el otro provoca un desorden incontenible.

Ayala (2003) menciona que el juego del poder es un juego de ilusiones que desvían la mirada de una existencia pesada, onerosa, seria, a otra donde parece que la vida en sociedad es posible. La modernidad representa la transición, si algo caracteriza al poder envuelto en cualquier manto, es referencial a lo sagrado, es decir cuando se produce una transición, se mantiene intacta la estructura misma de aquello que sería destruir o cambiar, lo único que acontece es la reformulación de la estrategia que ahora permite pensar en un poder emanado del conjunto de individuos y no, en la trascendencia inexorable de uno solo.

García (2004) menciona que en la actualidad las personas han cambiado la manera en que viven las relaciones de pareja, pues en épocas anteriores las normas, valores y conductas que guiaban el comportamiento en estas situaciones eran radicalmente diferentes a como son ahora. En el pasado la

dominancia de las tareas del hogar como el cocinar y el cuidado de los niños están a menudo vistas como dominadas por mujeres mientras que las tareas de trabajo y las interacciones con extraños son consideradas a los esposos, entonces el poder tomar decisiones dentro de la relación de pareja varía con el dominio de sexo (Becker, 2006).

Entre los elementos que complican la definición de poder en los sistemas sociales está el establecimiento de las diferentes fronteras y contextos a los cuales está expuesta una persona, debido a las decisiones y al poder que ejerce otras personas u organizaciones (Boulding, 1994).

De esta forma el conflicto estalla y se relaciona con la variable poder cuando un cambio en la frontera de las posibilidades entre dos partes reduce en cierta medida el poder de una y aumenta la otra.

En un estudio transversal en el cual se cuestionó el concepto de poder en la toma de decisión en parejas Guatemaltecas; en esta investigación las mujeres y los hombres reportaron que no estaban de acuerdo en que sólo un miembro de la pareja tomar la decisión final, así que se tomó en cuenta respuestas en las cuales podían o no tener ambos la decisión final. La pregunta central de esta investigación era ¿Cómo toman la decisión final? Y dentro de las respuestas se encontraba “en pareja”. Los resultados arrojaron que a mayor nivel de educación en mujeres o igual a la del hombre es más probable que se manifieste el poder (Becker, 2006).

Por ello, es importante al inicio de la relación en pareja, ciertos acuerdos, entre ambas partes, de modo que ninguna de las dos intente aumentar su poder a costa de la otra. De esta manera, la forma en que los individuos juzgan el poder y el bienestar de los otros, constituye un elemento importante en la estructura total del poder.

Así mismo, es importante comprender que la manera en la que se conceptualiza el poder proviene del lugar donde éste se coloca y hacia los

objetivos que se deseen alcanzar, se puede ejercer poder tanto a objetos materiales, animales y a personas. El poder sobre los objetos materiales es sencillo abarca cosas como cavar, detonar, sacudir, conducir, entre otras cosas, éstas son actividades que refieren el uso de energía transporte y la transformación de materiales, que a pesar de simples requieren información y calculo humano; como es evidente, el poder que se ejerce sobre las cosas proporciona la capacidad de modificarlas, utilizarlas, consumirlas o destruirlas.

Sin en cambio el poder sobre otros seres humanos es muy complejo porque pone en juego relaciones entre individuos, los otros seres humanos pueden replicar, defenderse, huir obedecer o desobedecer, discutir e intentar ejercer el poder sobre otros, es por este motivo que para estudiar al poder debe ser necesario no solo considerar la fuente y su fuerza, sino también el recipiente y el nivel de resistencia (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

3.3. Características del poder.

French y Raven (en Rivera, 2002) platea que existen dos clases de poder: el relativo y el absoluto, el primero menciona que siempre es circunstancial, depende del momento y es inestable, pues suele basarse en las fuerza bruta, depende del temor y de la impotencia del otro, el cual al menor descuido y a la primera oportunidad intentará invertir el poder, cosa opuesta en el segundo (absoluto) ya que este goza de solidez y estabilidad pues suelen basarse en el reconocimiento que se tiene a las capacidades, habilidades y derechos propios de tal forma que aunque se resistan a su mandato, eventualmente se acepta su poderío, pues se considera que lo posee genuinamente.

No es absurdo suponer que para cada persona existe un grado óptimo de poder al que mejor se adaptan las potencialidades de cada cual, aunque sea difícil medir dicho grado, o decir dónde está o dónde debería de estar. Así mismo las personas que están influidas por el poder tienden a modificar su personalidad. Las personas con alta motivación por el poder se preocupan de

tener dominio, control e influencia sobre otras personas, inclusive se puede asociar con conductas agresivas (Redorta, 2005).

Por otra parte la importancia que se da al poder de satisfacer diferentes deseos parece depender, como sostiene los economistas, de la escasez, es decir, se requiere el poder de alcanzar ciertas cosas de las que unos se siente privado (Dormi, 1996). Haciendo que la persona que trae consigo más número de recursos a la relación, tienen la mayor cantidad de poder en la relación. Blood y Wolfe (en Rivera Díaz-Loving, 2002), definieron un recurso como “cualquier cosa que un compañero puede hacer útil para el otro, ayudando a la consecuente satisfacción de sus necesidades o tendientes a sus metas”. En este sentido es en donde se vuelven riesgosas las necesidades, deseos o vacíos de uno de los miembros ya que entre más exacto es el conocimiento de uno de los compañeros, más poderoso se vuelve el otro y es capaz de seleccionar estrategias de mensajes persuasivos que mejor ajusten a las únicas características del compañero.

Redorta (2005) menciona que el poder es *relacional*, es decir, es recíproco, unos y otros lo ejercen según sus objetivos. Es *intencional*, se tiene un deseo que se lleva a la acción por conseguir algo; es *gradual*, es decir se va aplicando de acuerdo a las necesidades de cada persona y a lo que se quiere lograr, es así como se van buscando las estrategias adecuadas para conseguirlo; es *expansivo*, llega hasta que encuentre un límite, se va tratando de llegar hasta que se cubren las necesidades; es *atribuido*, se asigna, pesa más cuando alguien lo atribuye a alguien; es *multiforme*, adopta las formas vinculadas a la manera de relacionarnos, en ocasiones no se reconocen las formas de poder, cuando en verdad son un *producto social*, es así como se encuentra en todos los niveles de relación humana; es un *recurso*, es un medio por el cual se pretende conseguir lo que queremos, utilizándolo como una forma de resolución de conflictos.

Entre los atributos adicionales otorgados al poder, se encuentran el uso de la interacción y la manipulación. La primera es una forma bilateral de

asumir poder (los dos están involucrados en las decisiones) y la segunda una forma unilateral (sólo un miembro de la pareja toma la decisión). En el Caso de la interacción se hace manifestación de la equidad, donde ambos miembros de la pareja deciden (Rivera Díaz-Loving, 2002).

Patró y Limiñana (2005) refieren que ejercer el poder tiene que ver con el nivel jerárquico que tenga el individuo en su medio, con el estatus y la cultura que tenga para cumplir principalmente con sus deseos y necesidades como individuo. Al ser la sociedad netamente patriarcal, el hombre tiende a aplicar el poder en sus relaciones de pareja de manera tal que llegan a confundir el amor con el poder, siendo esto perjudicial a su relación debido a que tiende a imponer sus deseos y necesidades sin antes llegar a acuerdos para poder sobrellevar el matrimonio, generalmente el poder es aplicado del más “fuerte” al más “débil” y se tiene dos ejes de practicarlo, el género y la edad. Chóliz (en Redorta, 2005) refiere que este tipo de personas tienden a presentar algunos de estos rasgos; tienden a persuadir y convencer a las personas, controlar, dirigir, realizar acciones que impacten a los demás, repercutiendo así en su estado emocional, además buscan la reputación y el prestigio.

3.4. Tipos de poderes

Frieze (1978), refiere una tipología dada está desde la naturaleza particular de la relación en la que se ejerce el poder, quién influencia y quién es influenciado, estos son:

- Ψ Recompensa: basado en el dar a otra persona algo valioso a cambio de una complacencia o sumisión.

- Ψ Coercivo: son todas las amenazas de castigo ante la ausencia de sumisión o complacencia. Este es sólo efectivo si la persona intenta llevar a cabo una amenaza y tiene el poder de hacerlo. Es una base de poder frecuentemente usada por los esposos sobre sus esposas, a pesar de que la esposa haga uso de ella.

- Ψ Referencial: ocurre cuando dos personas que tienen similitud y se gustan, pueden compartir suficientes sentimientos de identidad común que uno puede influenciar al otro apelando a esta identidad.

- Ψ Legítimo: es una forma compleja, ya que está basado en el aprendizaje previo de la persona sobre las normas de influencia. Frecuentemente está determinada por la posición que una persona tiene socialmente, como es el caso de la superioridad del hombre sobre la mujer. Un ejemplo del uso de esta base de poder, se da bajo la norma de reciprocidad “si yo hago algo por ti, tú estas obligado a hacer algo por mí”, el poder de este tipo es visto como masculino.

- Ψ Experto: se usa el conocimiento o habilidad para provocar un cambio en los demás, es una base principalmente masculina.

- Ψ Informativa: se basa en explicar la razón por cual sería beneficioso para otras personas cambiar, someterse o aceptar algo. Si la información parece verdadera y quien influencia es creíble, entonces ellos pueden ser persuadidos. Quien influencia intenta usar la recompensa o la coerción, informando al otro acerca de los ganancias o pérdidas que puede obtener siguiendo o no el consejo que se le da.

Safilios-Rothschild (1990), planteo una tipología que comprende nueve diferentes tipos y niveles de poder. Aunque algunos de éstos han sido presentados en la tipología de Frieze et al. se mencionan en ésta, evitando una amplia explicación en aquellos casos en que sean equivalentes.

- Ψ Poder legítimo o autoridad; este tipo de poder se encuentra en uno de los miembros de la pareja asignado a éste por normas culturales o sociales que le designan como el poseedor.

- Ψ Poder de toma de decisiones; este tipo de poder puede ser subdividido en poder de toma de decisiones importantes y poder de toma de decisiones cotidianas. El primer tipo afecta y determina el estilo de vida familiar y cada hecho importante para la familia: mientras que el segundo determina el rango de variación en el marco de la familia establecida.

- Ψ Poder de influencia; se refiere al grado formal o informal en la cual se ejerce o se está bajo la presión de algún tipo, y que es ejecutado exitosamente por algún miembro de la pareja sobre el otro.

- Ψ Poder de recursos; es el poder en el cual algún miembro de la pareja es vestido porque él o ella ofrecen al otro, recursos escasos, deseables a absolutamente necesarios.

- Ψ Poder expertos; 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.

- Ψ Poder afectivo; es el poder que es dado a un miembro de la pareja por el otro, quien está más afectivamente involucrado. El amor puede así ser, disfuncional para el miembro que no puede vivir sin el otro, quien necesita más expresiones de amor del otro, quien no puede tolerar o permitirse disgustar al otro en ninguna manera.

- Ψ Poder de dominio; es el poder que tiene un miembro de la pareja y con el cual domina, usurpa demanda o fuerza al otro miembro para producir con tales técnicas coerción física, violencia y amenaza de violencia.

Ψ Poder del manejo de tensión; es el poder que tiene un miembro de la pareja, el cual adquiere gracias a su talento y experiencias en el manejo de las tensiones o desacuerdos existentes.

Ψ Poder moral; es el poder que un miembro de la pareja puede demandar por tener recursos para una serie de normas legítimas y respetables, que indica la justicia o conveniencia de su demanda de poder.

Esta tipología ofrecida por Safilos-Rothschild (1990) está dirigida al entendimiento del poder en relación de la pareja.

Por otra parte Boulding (1994) plantea que existen tres clases de poder:

Ψ Destructivo; implica este tipo de poder amenazar y herir, éste es el poder de destruir las cosas, crear enemigos, de reñir con la gente.

Ψ Productivo; éste exige como mínimo dos partes porque implica el intercambio y abarca un conjunto de actividades, desde el comercio formal (materiales) y contraconductual, hasta la reciprocidad informal.

Ψ Interactivo; se presenta cuando ambas partes de la pareja lo mantienen de forma equitativa, éste tipo no siempre se le considera como poder.

3.5. Estrategias del manejo del poder

Como se ha visto en las relaciones interpersonales el poder es la habilidad de conseguir que otra persona piense, sienta o haga algo que no habría hecho usualmente. Así mismo su distribución y al uso de estrategias es visto que se proporciona de forma desigual a cada uno de los miembros (pareja) debido a las expectativas e ideales sociales (Rivera Diaz-Loving, 2002).

Existen tres formas que Cartwright (en Rivera y Díaz-Loving, 2002) enuncian:

- Ψ Frente a frente: cuando uno posee los medios para afectar al otro.
- Ψ La influencia: si uno utiliza el propio poder.
- Ψ El control: que se tiene cuando la influencia es exitosa.

Estos son modos usados por la gente para influenciar a otros. De este modo describen un proceso activo de poder que está siendo ejercido.

Thabaut y Kelley (en Rivera y Díaz-Loving, 2002), argumenta que en el aumento de resultados una persona poderosa provee recompensas a fin de incluir a otra a ejecutar comportamientos deseables. Por el contrario en la reducción de resultados, el actor aplica sanciones negativas en cualquier caso en que la otra persona tiene un comportamiento distinto al deseado por él o ella.

Este autor propone cuatro modelos de cómo obtener resultados en una interacción los cuales son:

- Ψ Persuasión.
- Ψ Inducción.
- Ψ Activación del conocimiento.
- Ψ Disuasión.

En la persuasión se muestra la tendencia del actor a ganarse la confianza del otro ofreciendo razones de porque lo que propone debe ser, desde el punto de vista objetivo a lograr en relación, explicando cómo la acción

derivada va una buena cosa para él o ella, por lo cual es adecuado que el otro haga lo que desea el actor. La inducción destaca por la tendencia del actor dirigida a obedecer consecuencias favorables, del objetivo; en esta estrategia, se presenta una propuesta de las ventajas de las contingencias situacionales, logrando que la lógica lleve a la conclusión de que el otro debe confiar en el actor y en sus sugerencias de que el otro lleve a cabo alguna acción. En activación del conocimiento, las conductas del actor son dirigidas a obtener confianza a través de la normatividad, es decir, invoca “el porque debe ser” desde el punto de vista del objetivo, indicándole a su pareja lo malo que sería rechazar esa alternativa que brindada. Y en la disuasión, el actor marca una tendencia de obedecer lo que quiere por medio de invocar lo desagradable que sería el exponerse a situaciones no complacientes del objetivo desventajosa o de su sufrimiento.

Estos modelos tienden a manifestarse una vez que se han clasificado los métodos conductuales por parte del actor, es decir, para descubrir qué es lo que ocurre en cada una de las diferentes situaciones por las que atraviesa la pareja, es necesario evaluar y conocer las ideas que se han adquirido y que se presentan para iniciar, mantener o el terminar una relación, recabando información acerca de la situación o conducta en particular de la persona en vínculo directo con el otro (los otros) o a la relación, centrándose en el funcionamiento y condiciones habituales del individuo o pareja, recabando muestras de la conducta y cogniciones del individuo para disponer de la información sobre su funcionamiento típico en diversas condiciones, centrándose en aspectos específicos y determinando las habilidades con las que cuenta el individuo para identificar a las personas, actividades y situaciones que motivan el buen accionar de las conductas para poder mantenerlas (Burns,1999; Costa y Serrat, 1982; Godoy, 1999; Phares, 1999).

Ramírez (2005), plantea que el poder es un ejercicio de relación social que constituye una dinámica dialéctica “poder-resistencia”, en dónde quien lo

ejerce puede hacer uso, para mantenerlo, del recurso de la violencia física o de la persuasión ideológica sobre quien lo controla.

Este autor formula una clasificación de las relaciones de poder-resistencia:

- Ψ Suave: consiste en el convencimiento ideológico de la denominación recorriendo a la atracción y a recursos discursivos (carácter religioso, jurídico, social, etc.) que se van adoptando de acuerdo a la generación y a las características familiares e inolvidables, este tipo de relaciones de poder implica la aceptación de la guía masculina del comportamiento femenino.

- Ψ Coercitiva: resulta del poder que es impuesto mediante una manifestación explícita (uso de la fuerza física, agresiones verbales o amenazas) que expresa la necesidad paradójica de gobernar a la mujer como de no poder prescindir de ella.

- Ψ Equitativa: expresa acuerdo y apoyo mutuo en los intereses de ambas partes a través del diálogo y el respeto a la diferencia.

Clark (en Rivera Díaz-Loving, 2002) menciona que otras formas de ejercer el poder se caracterizan como la toma de decisiones indicando que el poder es inherente a la aptitud para ocupar posiciones de mando.

Hay muchas formas de ejercer el poder, ya sea directa o indirectamente (como hemos revisado), personal o impersonalmente, bilateral o unilateralmente, verbal o no verbal.

Pero sin duda alguna es el miembro (o actor) que tiene un nivel considerable de poder, o mayor poder, quien establezca los estilos de vida para los demás u el otro individuo y 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, es decir que el grado de desempeño de la

decisión, depende del grado de oposición del miembro en desacuerdo, del poder que tiene y de la extensión en la cual puede influir el desempeño, quien toma la decisión es la persona más poderosa.

Como se ha revisado el estudio de poder propone un gran número de definiciones que abarcan tipos, características y propiedades, que resultan difícil de agrupar en una sola definición dada por la complejidad biológica-psicológica y sociocultural del constructo y del individuo.

Retomando, en la sociedad mexicana, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto. Es precisamente esta mezcla de amor y poder lo que necesita conceptualizarse y estudiarse para comprender los procesos que la subyacen (Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 1998).

Éste tipo de poder muestra que los sentimientos y emociones sean aprendidos desde pequeños; el amor es utilizado para alcanzar objetivos, por medio de la manipulación “lo tienes que realizar porque me amas”, sometiendo a la pareja a actos en los que en algunas ocasiones no esta de acuerdo (Rivera y Díaz-Loving, 2002). De esta manera, Rivera (2000) indica que el poder en la relación de pareja, se refiere a quien toma las decisiones (actor), a quien plantea ideas o soluciona problemas, a quien participa más en las discusiones.

Cuando el poder se vincula con aspectos negativos dentro de una relación la estrategia que puede llegar a usar una persona en otra, se relaciona con su estado emocional lo que conlleva a tener conflictos no sólo con la pareja, sino también personales. Por ejemplo; un estilo de interacción disfuncional, se relacionan con problemas de comunicación, falta de habilidades de negociación, ineficiencia, indecisión, desorganización en la solución (Falicov, 1991).

Al respecto, Walter, Carter, Papp y Silversteing, 1991 (en García-Méndez, 2007) mencionan que la expresión abierta de desacuerdos y conflictos, se ve limitada por la influencia de una serie de factores tales como el temor a desencadenar la expresión de sentimientos de cólera o el temor a ser rechazado.

Ochoa de Alda (1995) refiere que en el conflicto prevalece la demostración de conductas negativas a las que subyace un mayor número de críticas e interacciones hostiles convirtiéndose en comunes las descalificaciones, las malas interpretaciones y el culpar al otro.

García-Méndez (2007), refiere que en la relación de pareja, se observan dos dimensiones opuestas de poder: el cuidado, atención y afecto a la pareja vs el control de la relación, vinculado con la imposición en los diferentes ámbitos de la relación, sucesos que refieren comprensión y apoyo al compañero, en el cual siempre uno de los integrantes asume el papel de liderazgo en el que predomina que él otro haga lo que yo deseo.

Así es como la personalidad del individuo (sumisión, introversión, baja autoestima) provoca que se llegue a la obediencia, provocando serios problemas en la vida emocional del ser humano sometido hacia el poder. Aquí influyen las creencias y valores que tienen las personas, el dominar o dejarse dominar depende de la cultura en la que están inmersos. Pero, ¿cuándo el poder se vuelve conflicto?, la base radica en el interés de la persona “poderosa” en reafirmar su poder, mientras que las personas sometidas tienen el interés de reafirmar su independencia; es una lucha entre poder y libertad (Blau, 1982, en Redorta, 2005).

En toda relación social está inmersa la influencia que unos ejercen sobre otros, el poder que pueda existir es ineludible, dentro de las relaciones interpersonales se encuentran problemas relacionados con la posición, jerarquía y privilegios (Boulding, 1994) y ninguna persona se puede

encontrar ajena a alguno de estos aspectos; es por ello que al hablar de poder se vuelve tan complejo, ya que todos aplicamos y nos aplican algún estilo de poder para cubrir nuestras necesidades, el enfrentarlo es un tarea difícil por las pocas herramientas que existen para sobrellevarlo; por ejemplo, si alguna persona trata de equilibrar su vida en pareja, tratando de que sean más equitativos los asuntos relacionados con la misma (compartir roles, toma de decisiones, establecimientos de reglas, etc.) se llega a confundir con rebeldía o desobediencia por algún elemento de la pareja.

Es por ello que la cultura juega un papel fundamental en la vida del matrimonio, ya que hay roles establecidos por la sociedad que influyen en las relaciones de manera negativa, como menciona Lemaire (2001), una de las causas de los problemas en pareja es la infraestructura económica, el simple hecho de que la mujer trabaje y llegue a ganar más se vuelve un conflicto entre ellos; el valor que le dan al dinero, y la comparación de lo que gana el marido y mujer, el nivel educativo que tenga alguna de los dos o la simple competencia laboral son otros factores relacionado a los problemas de pareja.

El desbalance del poder dentro de la pareja se observa culturalmente en el hecho de que los hombres son quienes generalmente tienen más poder que las mujeres, en este sentido cuando las mujeres reportan mayor involucramiento en la relación de pareja, también señalan tener menos poder en la relación. Sin embargo, como lo vimos en los antecedentes, el feminismo ha provocado que las mujeres entren a un campo laboral y social más amplio, lo que conlleva a modificar los roles culturales que están marcados por la sociedad. Flores, Díaz-Loving, Rivera y Chi (2005) mencionan que los roles maritales están cambiando gracias a la participación de la mujer en las actividades económicas del hogar; es así como una esposa empleada, podrá dar frente a los conflictos maritales en los que esté inmersa, como lo son el compartir las actividades del hogar, el cuidado y educación de los hijos y la negociación para lograr un equilibrio de poder dentro del hogar. De tal manera que hay mayor negociación de poder

cuando la pareja colabora por igual en las actividades del hogar y el ingreso económico, a diferencia de las mujeres que sólo se dedican a desempeñar su función de esposa tradicional.

Así, se considera que es en la relación de pareja en donde se encuentra una magnífica oportunidad de hacer y manifestar poder, ya que es en la confirmación de una relación en la que se establecen reglas, límites, parámetros y formulas de poder, que adquieren un único y común acuerdo. En un enfrentamiento de afectos signos, símbolos, estilos, valores, y creencias que habrá de buscar de imponerse, mediar o retraerse a favor del estacionamiento del nuevo contrato, definiéndose así el nuevo poder y su correlación de fuerza.

Finalmente podemos mencionar que el poder sobre otros seres humanos es muy complejo porque pone en juego relaciones entre individuos, los otros seres humanos pueden replicar, defenderse, huir, obedecer o desobedecer, discutir e intentar ejercer el poder sobre nosotros. En términos más generales, se derivan un conjunto de acciones que se inducen y se siguen unas de otras. Quien toma la decisión siempre será la persona más poderosa y la realización de dicha decisión es dejada en manos del otro miembro de la pareja quien tendera a crear un sentimiento de opresión y frustración, la forma de desempeño de decisión –ya sea exactamente como se decidió o ya sea modificada-, depende del grado de oposición del miembro en desacuerdo (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

“Enfrentamiento”

*Quien conoce a los demás posee inteligencia;
Quien se conoce a si mismo posee clarividencia.
Quien vence a los demás posee fuerza;
Quien se vence a si mismo es fuerte....*

Lao zi

4.1. Antecedentes

Miller, en Lazarus y Folkman (1991) afirma que enfrentamiento consiste en el conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan efectivas para disminuir el grado de conducta de huida y de evitación, mediante la neutralización de una situación peligrosa o nociva, ya que el estudio del concepto nos lleva a remontarnos a los primeros estudios que se realizaron sobre este tema, en donde gracias a la importancia de los estudios con animales, se observó cómo éstos crean habilidades para la supervivencia. Es así, que es a partir de estos de acuerdo a estos primeros estudios realizados se define al enfrentamiento como los actos que controlan las condiciones aversivas del entorno, disminuyendo por tanto, el grado de perturbación psicofisiológica producida por éstas.

De igual forma Ursin, manifiesta que el logro de una disminución gradual de la respuesta es lo que se llama enfrentamiento. El animal va aprendiendo a afrontar la situación disminuyendo la tensión que le provoca mediante un reforzamiento positivo.

4.2. Modelos del enfrentamiento

En el modelo psicoanalítico, define al enfrentamiento como el conjunto de pensamientos y actos realistas y flexibles que solucionan los problemas y por tanto reduce el estrés.

Este modelo propone varios procesos utilizados por el individuo para manipular la relación individuo-entorno; Menninger 1963, Hann 1969-1977 y Vaillant 1977 (en Lazarus y Folkman, 1991) proponen una jerarquía en donde el enfrentamiento hace referencia a los procesos más organizados o maduros del yo; después estarían las defensas que son las formas neuróticas de adaptación y por último se encuentran los procesos que Hann

llama de fragmentación o fracaso del yo y Menninger los considera como niveles regresivos o psicóticos de conducta.

Menninger clasifica cinco órdenes o recursos reguladores de forma jerárquica considerando el primero en el punto más alto:

1. Las estrategias necesarias para reducir las tensiones que son causadas por situaciones estresantes que se dan durante la vida; dentro de estos recursos se encuentran el autocontrol, el humor, el llanto, lamentarse, discutir, pensar, entre otras.

2. Los recursos de segundo orden incluyen el abandono por disociación, abandono a impulsos hostiles y la situación del yo.

3. Estos recursos están representados por conductas agresivas o explosivas (conductas de pánico, agresiones violentas, etc.).

4. Los recursos de cuarto orden representa un aumento de la desorganización.

5. Aquí se encuentra la desintegración total del yo.

Es así como los recursos de enfrentamiento van a indicar la desorganización y el quebrantamiento mínimo, si existe un descontrol o desequilibrio no se consideran recursos de enfrentamiento. Hann en Lazarus y Folkman (1991) también crea una jerarquía para clasificar los procesos del yo: el afrontamiento, defensa y fragmentación.

4.3. Concepto del enfrentamiento

En inglés, la palabra que corresponde al enfrentamiento o a los problemas es “coping”. Al consultar este significado en inglés, se encontró: trata de intentar (atacar o arriesgarse para) vencer los problemas y las dificultades (Webster’s Ninth New Collegiate Dictionary, 1986, en Góngora ,2000).

De manera que, el término en éste idioma, se podría decir que tiene en principio el significado de lidiar con los problemas para tener éxito tratando superarlos y resolverlos, esforzándose y centrando en los recursos para ello.

En español, se utiliza casi indistintamente diversos términos, pero tres de ellos que se han empleado con mayor frecuencia y consistencia son: afrontar (afrontamiento); confrontar (confrontación) y enfrentar (enfrentamiento), ya que diversos autores han utilizado diferentes nombres para referirse a las formas para enfrentar las situaciones afrontamiento; Díaz-Loving y Sánchez (2000), Levinger y Pietromonaco (1989) a estilos de enfrentamiento ante una situación conflictiva y Sánchez (2000) a los estilos de negociación. Lazarus y Folkman (1991) lo llaman afrontamiento, Díaz-Guerrero (1994) estilos de confrontación, por su parte McConell (1988) lo llama enfrentamiento.

Góngora (2000) refiere que hay un problema en el sentido de dónde se ubica y cómo se relaciona con el constructo psicológico, ya que de acuerdo a la literatura revisada, hay una falta de coherencia en cuanto a los planteamientos teóricos e inconsistencia en la investigación; ya que prevalecen ciertas lagunas a su relación con la personalidad.

El Diccionario de la Real Academia de la Lengua menciona tres conceptos, enfrentamiento, confrontar y afrontar:

Enfrentamiento: acción y efecto de enfrentar. A su vez enfrentar significa afrontar, que hace referencia a hacer cara a un peligro, problema o situación comprometida.

Por otro lado desde el punto de vista legal el confrontar significa carear una persona con otra. Para Díaz Guerrero (en Góngora, 2000), siempre utilizaría los procesos que sirven a las premisas socio-culturales.

El término enfrentamiento por lo tanto, hace referencia a la forma de hacer frente una situación que provoque en el individuo conflicto y éste trate de tener una respuesta que modifique su situación. Murphy en López (1999) es uno de los primeros investigadores en definir el concepto de enfrentamiento, para él significa cualquier intento para dominar una situación nueva que puede ser potencialmente amenazante, frustrante, cambiante o gratificante.

Tomando en consideración todo lo anterior, en este trabajo se eligió la palabra enfrentamiento porque es la que mejor representa el significado del concepto.

Lazarus y Folkman (1991), definen el enfrentamiento 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.

En el enfrentamiento el individuo involucrado hace una evaluación del potencial amenazante de los estímulos estresantes (los cuales son amenazantes en cuanto pueden destruir los recursos que tiene la persona) y segundo se elabora una estrategia para enfrentar el estrés, de tal manera que haya una inversión mínima de recursos. De acuerdo a esto es en el producto donde se puede ver si se minimiza la inversión y maximiza las ganancias (Barrientos, 1992). El que una persona elabore estrategias va a depender principalmente de los rasgos de personalidad que tenga así como de sus necesidades, recursos con los que cuente para poder enfrentar éste, el tiempo que disponga y sus valores culturales, familiares y personales.

Tratando de medir estos procesos de negociación, se han desarrollado algunos instrumentos como:

- Ψ El Cuestionario de Formas de Afrontamiento de Folkman y Lazarus (1988).

- Ψ El Inventario de Afrontamiento Marital de Bowman (1990)

- Ψ El Inventario de Estilos de Negociación del Conflicto de Levinger y Pietromonaco (1989); éste último, los autores se basaron para diseñarlo en el modelo de Killman y Thomas (1975), el cual plantea cinco estrategias básicas de enfrentamiento a situaciones interpersonales: acomodación, colaboración, compromiso, evitación y competencia.

Con la finalidad de operacionalizar los estilos de negociación de una forma pertinente a la cultura mexicana, Díaz-Loving y Sánchez (2002) aplicaron el inventario de Levinger y Petromonaco (1989) y verificaron la consistencia de las cinco dimensiones, encontrando que ésta fue de más de .70 en todos los factores, con excepción del de evitación, que fue de .66. Posteriormente, aplicaron nuevamente dicho instrumento y realizaron los análisis psicométricos del mismo, hallando que la estructura factorial del inventario varía y que se encuentran únicamente cuatro dimensiones: colaboración-equidad, acomodación, competencia y evitación, con consistencia internas que fluctúan de .70 a .92. Adicionalmente, en conjunto con los estilos de negociación, una variable implícita en el conflicto es el poder ejercido en la relación de pareja, que hace referencia a quién toma las decisiones, quién plantea ideas o soluciona problemas, quién recibe mayor acuerdo y quién participa más en las discusiones.

El constructo como se ha dicho anteriormente, ha recibido considerable atención en la literatura psicológica, y se le considera en la actualidad y de manera muy consistente como un factor que media la relación entre el estrés y la adaptación o el desorden físico o mental y se le reconoce un papel central en el proceso mismo del estrés (Góngora, 2000).

4.4. Etapas del enfrentamiento

Durante el enfrentamiento el individuo se enfrentara a una serie de etapas del enfrentamiento que no serán de acuerdo a Lazarus y Folkman (1991), más que el reflejo de los cambios en las demandas físicas o ambientales y sus secuencias internas.

Con referencia a esto existen situaciones en las que se produce tensión lo que genera en el organismo una percepción de estrés, de modo que comienza la activación de los recursos psicosociales con los que cuenta el individuo, permitiéndole raccionar eficazmente a nivel cognoscitivo, emocional y conductual para resolver los problemas (Folkman y Lazarus, 1985 en Díaz Loving y Sánchez, 2002).

De acuerdo a esto estos autores mencionan tres cambios (anticipación, impacto y posimpacto) durante el proceso de enfrentamiento en los cuales el individuo tendrá que actuar sobre ellas según la demanda y las características en las cuales se encuentre se lo demanden:

1. Anticipación

Esta se presenta cuando el evento estresante aún no ha ocurrido. Los aspectos que tiene que evaluar el sujeto involucrado en esta etapa incluyen la posibilidad de que el acontecimiento ocurra o no, el momento en que sucederá y la naturaleza de lo que acontecerá, el proceso cognitivo de evaluación en esta etapa se dirige a la valoración del manejo de la amenaza, hasta qué punto puede él hacerlo y de qué forma.

2. Impacto

Esta etapa se caracteriza por una reevaluación del evento, ya que muchos de los pensamientos y acciones para el control pierden el valor, puesto que al presentarse la situación el sujeto comprueba si éste es igual o peor de lo que anticipaba, al encontrar estas diferencias, es cuando sujeto presenta una reevaluación de la importancia del acontecimiento o evento.

3. Postimpacto

Se caracteriza en primer lugar porque el evento o acontecimiento ya paso o terminó, pero durante este periodo surgen un conjunto de nuevas consideraciones. El fin de dicho acontecimiento estresante suscita todo un conjunto renovado de procesos anticipatorios.

Además, hace énfasis en dos conceptos principales: uno corresponde a la evaluación cognitiva, en la que la persona evalúa la relevancia potencial del estresor, y el otro a las respuestas de afrontamiento que puede ser de tipo cognitivo, emocional y conductual que lleva a cabo la persona para manejar las exigencias del estímulo estresante.

4.5. Estilos y recursos

Como ya se ha mencionado el enfrentamiento es un proceso en el cual el sujeto se manifestará dentro de él de forma activa, ya intervendrá por medio de sus actos y o conductas ante el evento o situación estresante, para ello requerirá de todos los recursos del cual él cuente y que su repertorio pueda manifestar, esto con la finalidad de disminuir el estresor y así poder solucionar con éxito el conflicto en el cual se encuentre inmerso.

Para ello requerirá de sus estilos y rasgos de enfrentamiento. Por un lado el estilo de enfrentamiento representa las formas amplias, generalizadas y abarcadoras de referirse a los tipos particulares de individuo, tales como el poderoso o el que no tiene poder, el amigable u hostil, el controlador o permisivo, o a tipos particulares de situaciones como ambiguas o claras, temporales o crónicas, etc. Y los rasgos se refieren a las propiedades de las que dispone el individuo para aplicar en determinadas clases de situaciones, como la represión-sensibilización, mal humor, buen humor, afrontamiento-avoidance.

Antonovsky (1979, en Lazarus y Folkman, 1991) utiliza el término recursos generalizados de resistencia, para describir las características que facilitan el

manejo del estrés; éstas pueden ser físicas, bioquímicas, materiales, cognitivas, emocionales, de actitud, interpersonales y macrosocioculturales. A diferencia de Lazarus y Folkman, quienes ven los recursos como factores que influyen en el enfrentamiento, lo que a su vez interviene en el estrés y Antonovsky ve los recursos como neutralizadores del estrés.

El estilo de enfrentamiento por su parte como ya se ha mencionado va a depender de los recursos internos y/o externos con que cuente el individuo. Los recursos internos están determinados por el estilo de enfrentamiento y los rasgos de personalidad y los recursos externos hacen referencia al dinero, tiempo, apoyo social y otros eventos que pueden ocurrir al mismo tiempo, es así como estos factores interactúan con otros y determinan los procesos de enfrentamiento (López, 1999). No hay estrategia que sea mejor que otra, todo va a estar determinado en función de los efectos que se tengan en una situación determinada.

Lo importante es disminuir la tensión que causa alguna situación estresante en la que este inmerso el individuo. Lazarus y Folkman (1991), mencionan que el mejor enfrentamiento es aquel que modifica la relación individuo-entorno en el sentido de mejorarla. Cabe aclarar que no se puede tener un dominio del entorno ya que hay muchas situaciones estresantes que no se pueden manipular (por ejemplo, fenómenos naturales, la muerte, etc.), es así que en estos casos el enfrentamiento incluirá aquello que permita al individuo tolerar, aceptar o llegar a ignorar lo que no puede manipular.

Estos autores tratan de catalogar algunos recursos que muestran las personas para afrontar las demandas de la vida. Entre estos recursos se encuentran:

Ψ Las que son propias de la persona como la salud y la energía (Personales).

Ψ Las creencias positivas (Psicológicos).

Ψ Técnicas sociales y de resolución de problemas (Sociales).

Además existen los recursos ambientales que incluyen los recursos sociales y materiales.

De los recursos que son propios del individuo la salud y la energía son los más relevantes e importantes a la hora de enfrentar una situación estresante, ya que la buena condición que tenga el individuo, dependerá de que tan efectivo sea su forma de sobresalir del conflicto. Una persona que sea débil o frágil, llega a tener menos energía para aportar en el proceso de enfrentamiento. Por su parte las creencias positivas son recursos psicológicos importantes del proceso de enfrentamiento, Lazarus y Folkman (1991) mencionan que dentro de estos recursos se encuentran las creencias que la persona tiene para favorecer el enfrentamiento, como la esperanza que ayudará al individuo a no rendirse ante las situaciones más adversas.

Por otro lado las técnicas para la resolución de problemas se basan en el análisis de las situaciones; que tantas posibilidades tiene el individuo para encontrar alternativas para obtener resultados favorables para enfrentar la solución estresante. Las habilidades sociales son otro recurso que tiene la persona para fortalecer el enfrentamiento, estas habilidades se refieren a la capacidad que tenga el individuo para comunicarse con los demás, para así facilitar su forma de enfrentar por medio de la cooperación y el apoyo de los demás.

Por otro lado se encuentran los recursos ambientales, como el apoyo social, el cual se basa en el hecho de tener a alguien en quien se pueda tener apoyo emocional o intelectual que ayude a la resolución del conflicto. Por su parte, los recursos materiales, hacen referencia al dinero y bienes los cuales aumentan la posibilidad de tener éxito en la solución de la situación estresante, debido al fácil acceso de los recursos materiales que posibiliten un enfrentamiento efectivo.

Es así como va a estar determinada la forma de enfrentar un conflicto, por los recursos que tenga el individuo, que pueden ir desde el aspecto emocional, las funciones sociales, las creencias y valores, y los recursos materiales a los que tenga acceso.

Existen también las técnicas para la resolución del problema que incluyen las habilidades para conseguir información, analizar situaciones, examinar posibles alternativas, predecir opciones útiles para obtener los resultados deseados y elegir un plan de acción adecuado (Lazarus y Folkman, 1991).

Los recursos para enfrentar un problema son extraíbles de cada persona, esto significa que cada individuo dispone de infinidad de recursos que además puede aplicarlos ante las demandas del entorno. Estos recursos no necesariamente pueden ser útiles para enfrentar el conflicto, sin embargo uno de tantos puede influir en el manejo de situaciones estresantes; como los recursos materiales (dinero), los cognitivos (habilidades intelectuales, conocimientos importantes) o sociales (personas a quien recurrir para enfrentar el conflicto).

De acuerdo a como se afronta la situación, es como los recursos de enfrentamiento van a indicar la organización o desorganización referente a un problema o situación estresante, en el que se busca modificar la relación que en ese momento se presenta como amenazante, frustrante, cambiante o gratificante para el individuo, lo importante aquí es disminuir la tensión que presenta la persona.

4.6. Estrategias de enfrentamiento

Una de las formas en la que se manifiesta el enfrentamiento, es por medio del empleo de las estrategias las cuales en la relación de pareja pueden incrementar los beneficios en la relación (ganancia) o pueden vincularse en situaciones desfavorables dentro de la relación (pérdidas).

Fernández-Abascal (1997, en Ruíz, 1998) menciona que las estrategias de enfrentamiento son procesos concretos que se utilizan en los diferentes contextos y pueden cambiar en función de los estímulos que actúen en cada momento. Siendo la principal función del enfrentamiento reducir la tensión y devolver el equilibrio en el individuo.

Por su parte Moos (1993) menciona que el enfrentamiento se refiere a las respuestas ante una situación de estrés, las que pueden centrarse en la emoción, en aspectos cognitivos o conductuales.

Para Díaz-Guerrero (1970, en Ruiz, 1998), el enfrentamiento se basa en una concepción del ser humano que enfrenta y maneja sus problemas de forma constructiva donde involucra, principalmente la actividad cognoscitiva.

Cabe aclarar que existe una diferencia entre los estilos y estrategias de enfrentamiento, por un lado las estrategias de enfrentamiento se dan en un contexto específico y ante una situación particular y cuando la forma de enfrentamiento es característica, y usual en una persona se habla de estilo, es decir tiene que ver con sus rasgos.

Flores (2005) refiere que hay tres estrategias generales de enfrentamiento:

- *El enfrentamiento cognoscitivo activo*, el cual se refiere a los intentos que hace la persona para analizar su evaluación sobre la dificultad de un evento.
- *El enfrentamiento conductual-activo*, se basa en las conductas que ha tenido el individuo para afrontar directamente el problema, y por último.
- *La evitación del afrontamiento*, en donde prácticamente se evita o se ignora activamente el problema, o se adquieren otras conductas para

reducir indirectamente la tensión emocional que provoca la situación conflictiva.

Para Lazarus y Folkman (1991), existen dos tipos de estrategias de enfrentamiento el centrado al problema y el centrado en la emoción.

- 1) Las estrategias centradas en el problema tienen como principal función manejar la fuente de estrés y predominan cuando la persona considera que puede hacer algo. Esta estrategia va dirigida a la acción para cambiar la situación conflictiva, lo cual implica la resolución del problema. Existen dos variantes en estas estrategias por un lado las que hacen referencia al entorno en donde se desarrolla el individuo y por el otro las que se refieren al mismo sujeto.

En esta estrategia se caracteriza por ser directa, la persona realiza una conducta orientada a resolver el problema y se detiene poco a reflexionar que emoción está percibiendo y casi de manera inmediata actúa, accediendo a los recursos que son propios y que considere permitirán abordar el problema. En esta estrategia también interviene una estrategia llamada:

1. Reevaluación cognitiva dirigida al problema: en donde la persona va a realizar primero una evaluación interna del problema y el efecto de éste en su persona, considerando los posibles cambios motivacionales o cognitivos necesarios como el desarrollo de nuevas pautas de conducta, aprendizaje de recursos y procedimientos nuevos que le orienten a la solución del problema.

- 2) Las estrategias de enfrentamiento dirigidas a la emoción son interiores y privadas, se utilizan para controlar la angustia y la disfunción que podrían generarse cuando no hay nada o muy poco que hacer. Existen tres tipos:

1. El estilo evasivo: en donde la estrategia de enfrentamiento se centra en no pensar en aquello que preocupa al sujeto o realizar cualquier actividad que evite enfrentarse al problema como beber, drogarse dormir más de lo habitual o descargar el problema en algún deporte, lo cual hace que la evitación sea una mala estrategia ya que aunque las preocupaciones desaparezcan por un tiempo, los problemas no desaparecen.
2. El emocional negativo: aquí la persona expresa un sentimiento o una emoción que no lleva directamente a la solución del problema, se enoja, se angustia, se entristece pero ninguno de estos sentimientos lo orienta a resolver el problema.
3. El estilo revalorativo: en este estilo la persona le da un sentido positivo al problema, trata de aprender de la situación o de alguna manera mejora su percepción, se realiza un proceso interno de reevaluación del significado del problema que implica cambiar el significado personal de lo ocurrido volviéndolo a evaluar de una manera más serena y menos amenazadora. La revaloración que se realiza debe ser creíble y congruente porque de lo contrario sería una negación y no una revaloración.

Este último estilo está incluido tanto en las estrategias de enfrentamiento dirigidas al problema y a la emoción, la diferencia radica en que la reevaluación dirigida al problema se da en el proceso de revaloración y junto a él se define la acción a seguir para resolver el problema por lo que es un estilo directo revalorativo. Por el contrario en la revaloración centrada en la emoción, se realizan ajustes emocionales y cognitivos necesarios para

conseguir el equilibrio en el individuo, independientemente de la solución del problema (Reyes-Lagunes, 1999; en Ruiz, 2006).

Para Domínguez, Valderrama, Olvera, Pérez, Cruz y González (2002) las estrategias de enfrentamiento surgen cuando las personas actúan de diferente manera para tratar de amortiguar el estrés; esta forma de actuar va a depender de la fuente y síntoma, y pueden presentarse en forma de:

1. Pensamiento: cuando las personas se hablan a sí mismas utilizando un lenguaje interno, con el cual evalúan aprobando o desaprobando sus acciones o las de los demás.
2. Reacción-acción: es la forma en que las personas perciben y evalúan cada situación que afecta su estado de ánimo y comportamiento. Si perciben una situación como amenazante, su conducta será defensiva: si perciben un medio ambiente agradable, su conducta observable será de cooperación y adaptación. Es así, como las personas reaccionan ante situaciones con cambios emocionales según el contexto en el que se encuentren.

Siendo las más comunes son las siguientes:

1. Adaptativa: cuando la persona escucha música, camina por gusto, hace ejercicio físico, respira abdominalmente, platica, confía en otras personas, platica de los problemas que tiene, se da un tiempo para pensar en una situación, busca alternativas (plantea soluciones), busca pasatiempos (distrarse), duerme, practica pensamientos positivos, lee por placer, reza o baila por gusto.
2. Desadaptativa: cuando se aísla, guarda silencio, se calla, no habla del problema, trabaja excesivamente (sobresaturarse), no escucha, desarrolla pensamientos negativos o catastróficos, se

come la uñas, fuma, come en exceso, discute por todo, ingiere bebidas alcohólicas, mueve continuamente piernas y/o manos, golpea, arroja cosas, ve la televisión en exceso o se mueve constantemente.

Para estos autores existe un proceso de adaptación emocional al que inicialmente recurren las personas para protegerse, el cual es la inhibición activa, en donde restringen su capacidad para afrontar sus estresores mediante su postergación a largo plazo. Lo que una persona hace ante un estímulo negativo, como un conflicto, es retirarlo de su foco de atención, ya sea guardándolo, restarle importancia o negándolo, provocando en la persona coraje, tristeza, impotencia, miedo, inquietud y ansiedad; la persona puede elegir no expresarlo a otras personas guardarlo, favoreciendo un nivel elevado de inhibición activa, aunado a esto la persona tiene que esforzarse en negarlo y además aparentar que todo está bien teniendo un impacto en su salud física y mental, una persona que oculta eventos en su vida como, pensamientos y sentimientos significativos que se encuentran asociados con un hecho desagradable o traumáticos, generalmente es incapaz de llegar a pensar en ellos de manera integradora.

Las personas deben aceptar que son capaces de utilizar diversas estrategias de enfrentamiento para la solución de sus conflictos; sin embargo algunas se sienten limitadas de estrategias para enfrentar situaciones estresantes que se les van presentando a lo largo de la vida. Lazarus y Folkman (1991), mencionan que algunos individuos tienen recursos de enfrentamiento que son adecuados pero se sienten restringidos para usarlos. Esto se puede deber a situaciones ambientales o personales, por ejemplo, la internalización de valores y normas culturales son factores que provocan la poca utilización de conductas de enfrentamiento, tal vez porque nos son aceptadas por la sociedad. Díaz Guerreño (en Góngora, 2000), refiere que las premisas socio-culturales son sumamente importante porque estas intervendrán en la utilización de sus estrategias, ya que cada persona, pueden determinar las

formas en las que los individuos prefieren afrontar sus conflictos. (Sánchez, 2000).

Lazarus y Folkman (1991) mencionan que lo importante en el enfrentamiento es el esfuerzo que el individuo haga para enfrentar determinada situación y no el resultado que éste tenga, claro entre mayor se acerque al objetivo final habrá disminución en la tensión del individuo por las situaciones estresantes que este viviendo en ese momento. La función importante del enfrentamiento es reducir la tensión y devolver el equilibrio en el individuo. Así mismo los recursos para enfrentar un problema son extraíbles de cada persona, esto significa que cada individuo dispone de infinidad de recursos que además puede aplicarlos ante las demandas del entorno. Estos recursos no necesariamente pueden ser útiles para enfrentar el conflicto, sin embargo uno de tantos puede influir en el manejo de situaciones estresantes; como los recursos materiales (dinero), los cognitivos (habilidades intelectuales, conocimientos importantes) o sociales (personas a quién recurrir para enfrentar el conflicto).

Cuando se estudia conflicto, poder y afrontamiento en relación a la pareja se encuentra con una serie de características que se vinculan con aspectos socioculturales y emocionales provenientes de las reglas impuestas por la sociedad en que se vive, es decir, por el medio en el que se desenvuelve el individuo, en donde las personas tienden a comportarse de acuerdo a lo establecido lo que involucra conductas positivas y negativas, así mismo como las experiencias y/o vivencias que han tenido en lo personal y en pareja. El predominio de unas u otras conductas dependen de las características personales con las que cuenta el sujeto haciendo que el conjunto de todo ello se vea materializado en la forma en la que se generan relaciones estables o conflictivas, lo que tendrá importantes implicaciones en la forma de enfrentar una situación estresante (García-Méndez, 2007).

Así, las estrategias de enfrentamiento empleadas por la pareja cuando él o ella le comunica al otro su estrés de manera verbal o no verbal, uno de los

dos tiende a responder en una de tres direcciones: Se ve afectado por el estrés (se contagia), ignora las señales de su pareja, o responde demostrando estrategias de enfrentamiento positivas o negativas, lo que denota que las estrategias positivas incluyen apoyo, y las negativas hostilidad (Bodenmann y Shantinath, 2004).

También las diferencias culturales, hablándose de los valores que tiene cada persona, pueden determinar las formas en las que los individuos prefieren afrontar sus conflictos (Leung, Bond, Carment, Krishnan y Liebrand, 1990; en Sánchez, 2000).

“MÉTODO”

*Vivimos en una sociedad profundamente dependiente de la ciencia y la tecnología
y en la que nadie sabe nada de estos temas. Ello constituye una fórmula segura para el desastre...*

Carl Sagan

Planteamiento del problema

El empleo de estrategias emocionales-negativas y evasivas, llevan a la no solución del problema, ésta situación puede generar estrategias de poder negativas (como la descalificación y el autoritarismo), lo cual en su conjunto ambas variables pueden favorecer que se incremente el conflicto en la pareja, ya que puede generar diversas conductas, que van desde el distanciamiento pasando por la violencia hasta la depresión de uno de los integrantes de la relación y en el peor de los casos ambos integrantes. Con base a estos argumentos las preguntas de investigación son:

5.1. Preguntas de investigación

- Ψ ¿Existen diferencias entre el conflicto, las estrategias de enfrentamiento y las estrategias de poder empleadas por hombres y mujeres?

- Ψ ¿El conflicto se relaciona con las estrategias de enfrentamiento y las estrategias de poder?

- Ψ ¿El tiempo que se tiene en la relación —casados ó unión libre— interviene en el tipo de estrategias de enfrentamiento y de poder empleadas, así como en el manejo del conflicto?

5.2. Objetivos

- Ψ Indagar que tipo de estrategias de enfrentamiento y de poder utilizan los hombres a diferencia de las mujeres.

- Ψ Identificar si las estrategias de enfrentamiento y de poder se relacionan con las dimensiones del conflicto.

- Ψ Identificar si con el paso del tiempo, se modifican las estrategias de enfrentamiento y las estrategias de poder empleadas, así como el manejo del conflicto.

5.3. Hipótesis

Existen diferencias entre el conflicto, las estrategias de enfrentamiento y las estrategias de poder empleadas por hombres y mujeres.

El conflicto se relaciona con las dimensiones de las estrategias de enfrentamiento y poder.

El tiempo en la relación modifica las estrategias de enfrentamiento y poder empleadas, así como el manejo del conflicto.

5.4. Variables

Variables independientes

Sexo

Definición conceptual.

El sexo biológico es la suma total del perfil genotípico y fenotípico del individuo (Nogués 2003).

Definición operacional

El número de hombres y mujeres que participan en la investigación.

Tiempo en la relación

Definición conceptual.

Se refiere a los años que tienen de vivir juntos los integrantes de la pareja.

Definición operacional

Número de personas agrupadas en los siguientes periodos de tiempo

Variables dependientes

- 1) Conflicto

Definición conceptual.

La interacción entre las personas que expresan intereses, puntos de vista u opiniones opuestos” acerca de un área en particular de la vida en pareja (Rivera, Cruz, Arnaldo y Díaz-Loving, 2004).

Definición operacional

La distribución de los participantes en las dimensiones de la escala de conflicto.

2) Poder

Definición conceptual.

El poder es cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que como individuos se quiere que se haga (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

Definición operacional

La distribución de los participantes en uno de los 3 factores de la escala de poder (Rivera, 2000).

3) Enfrentamiento.

Definición conceptual.

La forma de hacer frente una situación que provoque en el individuo conflicto y éste trate de tener una respuesta que modifique su situación (Reyes-Lagunes y Góngora, 1996).

Definición operacional

La distribución de los participantes en uno de los 3 dimensiones de la escala de enfrentamiento (Reyes-Lagunes y Góngora, 1996).

5.5. Tipo de investigación

Transversal: la medición se hizo en un momento determinado de la vida del sujeto.

5.6. Diseño

De dos grupos independientes. Uno de los grupos lo constituyen las mujeres y el otro grupo, los hombres.

5.7. Participantes

Participaron 294 personas, 97 hombres y 197 mujeres del Distrito Federal, con un rango de edad de 16 a 73 años ($M = 37$). Los años de escolaridad de los participantes es de 2 grado de bachillerato (12 años). El número de hijos osciló de 1 a 5 ($M = 2$).

El muestreo fue no probabilístico intencional, donde solo se encuestó a las personas que cubrieron los criterios de inclusión: Casados y con hijos.

5.8. Instrumentos

5.8.1. Escala de Conflicto (Rivera, Cruz, Arnaldo y Díaz-Loving, 2004).

El inventario contiene 66 reactivos, con cinco opciones de respuesta que van de Siempre a Nunca, y además la gente debía evaluar la importancia en una escala del 1 al 5, donde 1 equivalía a Nada Importante y 5 Muy Importante. Los reactivos se distribuyen en 14 factores:

FACTORES	DEFINICIÓN
Educación de los Hijos	Incluye aspectos como el trato hacia los hijos, forma en que se les disciplina y el tiempo que se pasa con ellos.
Ideología/ Intereses	Habla de que los problemas con la pareja se presentan cuando se sostienen puntos de vista divergentes, cuando los gustos e intereses de cada quien son diferentes, y por lo tanto es difícil tomar decisiones y llegar a un acuerdo.

Actividades de la Pareja	Señala lo que la pareja hace, el tiempo que dedica a sus actividades, por lo que se percibe que no pone atención suficiente a la pareja ni a la relación.
Actividades Propias	Enfatiza las actividades que se realizan, el tiempo que se les dedica y que ocasiona que no se tenga tiempo para la pareja, así mismo incluye el que se prefiere estar en otro lado o hacer otras cosas que estar con la pareja.
Desconfianza	Incluye mentiras de parte de uno mismo y de la pareja, la falta de confianza, y el que los miembros de la pareja no se platican tanto sobre lo que hacen como a su pareja les gustaría.
Relaciones con la Familia Política	Iafluencia que ejercen sobre la pareja, en la intervención en la relación y en la convivencia que hay que tener con la familia de la pareja.
Religión	Abarca las creencias religiosas y la forma de vivir la religión que cada miembro de la pareja considera adecuadas.
Personalidad	Problemas que surgen debido al carácter y forma de ser de cada uno.
Sexualidad	Señala el conflicto que aparece respecto a la frecuencia e interés que se tiene en las relaciones sexuales.
Dinero/ Irresponsabilidad	Señala las diferencias causadas por el gasto y distribución del dinero, que se relaciona con la falta de responsabilidad de la pareja.
Celos	Se refiere a las discusiones que surgen cuando cualquiera de los dos miembros de la pareja platica o salen del sexo opuesto.
Adicciones	Abarca el que uno mismo o la pareja fume o tome
Orden/ Responsabilidad	Conjunta el hecho de que la pareja sea, o bien muy desordenada, o exageradamente ordena e irresponsable.

Familia de origen Se refiere a las discusiones que surgen porque la familia propia trata de influir o intervenir en la relación, y por el hecho de ser necesario realizar visitas a los padres.

5.8.2. Estrategias de Poder versión corta (Rivera, 2000).

El inventario contiene 24 reactivos con cinco opciones de respuesta, la gente debía evaluar la importancia en una escala del 1 al 5, donde 1 equivalía a Nada Importante y 5 Muy Importante en tres factores.

Autoritarismo. Se refiere a imponer los deseos propios, mediante la desaprobación, el rechazo y la indiferencia hacia el otro, como una forma de obtener lo que se quiere.

Sexual positivo. Se define como las demostraciones de afecto y cercanía sexual, encaminadas a complacer a la pareja, como una forma de obtener las metas deseadas.

Descalificación. La persona actúa hostil y tirano con su pareja en respuesta a sus peticiones no gratificadas.

5.8.3. Escala multidimensional y multisituacional de enfrentamiento (Reyes-Lagunes y Góngora, 1996).

Es un instrumento pictográfico que evalúa situaciones de vida, familia y pareja, a través de nueve factores; vida directo-revalorativo, vida emocional-negativo, vida evasivo, pareja directo-revalorativo, pareja emocional-negativo, pareja evasivo, familia directo-revalorativo, familia emocional-negativo, y familia evasivo

Mide la escala tres situaciones problema: uno general (rasgo) y dos específicos (estado). Con siete opciones de respuesta, la gente debía evaluar la importancia en una escala del 1 al 7, que van de 1 = Nunca, a 7 =

Siempre. Cada situación consta de 18 reactivos que contienen tres dimensiones:

- Directo revalorativo: Cuando una persona hace algo para resolver el problema, tratando de entender o ver lo positivo de la situación.
- Emocional negativo: Cuando la persona evita, escapa o minimiza el problema solución.
- Evasivo: cuando la persona evita, escapa o minimiza el problema y su solución.

5.9. Procedimiento

La muestra se obtuvo mediante participación voluntaria de hombres y mujeres interesados en la investigación. Los inventarios de conflicto, poder y enfrentamiento se aplicaron en el lugar donde se encontraran los participantes, garantizando a cada uno de estos la confidencialidad de cada una de sus respuestas.

Como aplicador se cuidó que cada reactivo fuera contestado de manera individual, así mismo respondiendo y aclarando cualquier duda que se manifestara por el participante. Una vez obtenidos los cuestionarios contestados, se calificaron y los resultados se sometieron a varios análisis estadístico el primero de ellos fue la prueba t de Student, después se realizó la prueba Producto Momento de Pearson para finalizar con un análisis de varianza simple (ANOVA).

“RESULTADOS”

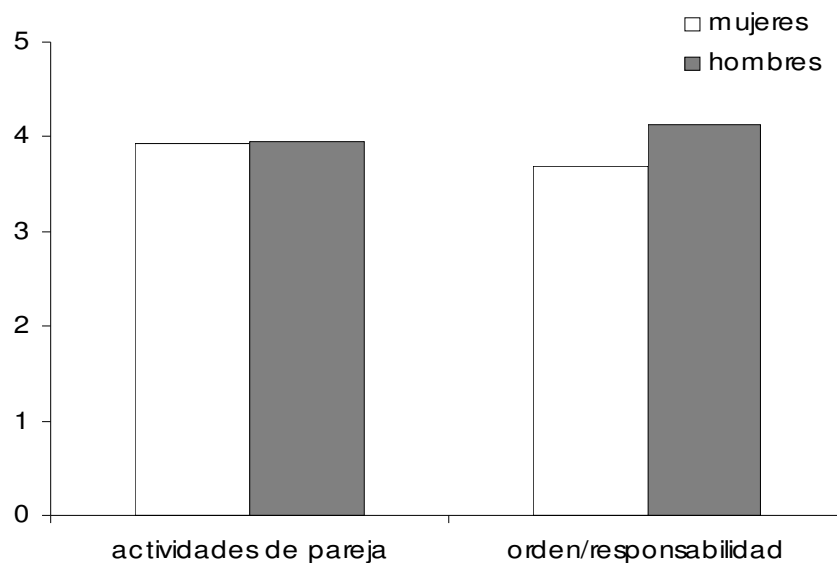
10. Resultados

De acuerdo a los datos obtenidos con la aplicación de los instrumentos, se procedió a la realización de una prueba *t* de Student para muestras independientes en las dimensiones del conflicto y el sexo, para probar o rechazar una de las hipótesis planteadas.

Se encontraron diferencias significativas en hombres y mujeres referentes a las dimensiones de conflicto en actividades-pareja [$t = 2.022$, $p < .05$] y en orden/responsabilidad [$t = 2.013$, $p < .05$].

Con base en las *medias* obtenidas para esta muestra, los hombres manifiesta una mayor tendencia a presentar conflicto en el rubro de actividades de pareja ($M = 3.95$) a diferencia de las mujeres ($M = 3.92$). En lo que corresponde a orden/responsabilidad, los hombres ($M = 4.12$) a diferencia de las mujeres ($M = 3.70$), presentan mayor conflicto en las actividades relacionadas con esta dimensión. Estos resultados se muestran en la figura 1.

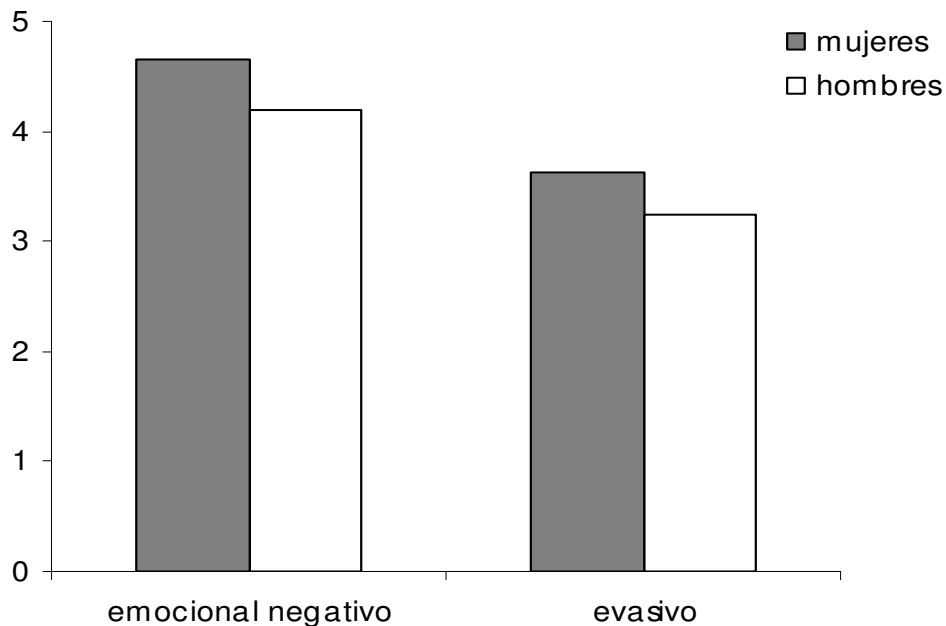
Figura 1. Diferencias entre hombres y mujeres en la escala de conflicto, en el rubro actividades de pareja y orden/responsabilidad.



En el caso de las estrategias de enfrentamiento, se realizó una t de Student para muestras independientes. Se encontraron diferencias en los factores de situación de vida (rasgo) emocional-negativo [$t = -2.523, p < .05$] y evasivo [$t = -2.234, p < .05$]; en situaciones de familia (estado) emocional-negativo [$t = -4.135, p < .05$]; y en pareja (estado) directo revalorativo [$t = 2.815, p < .05$] y evasivo [$t = -4.226, p < .05$].

Con base a las *medias* obtenidas, se encuentra que las mujeres ($M = 4.65$) utilizan con mayor frecuencia que los hombres ($M = 4.20$) estrategias de enfrentamiento emocional negativas ante situaciones de su vida diaria, y tienden a ser más evasivas ($M = 3.63$) que los hombres ($M = 3.25$). Estas diferencias se muestran en la figura 2.

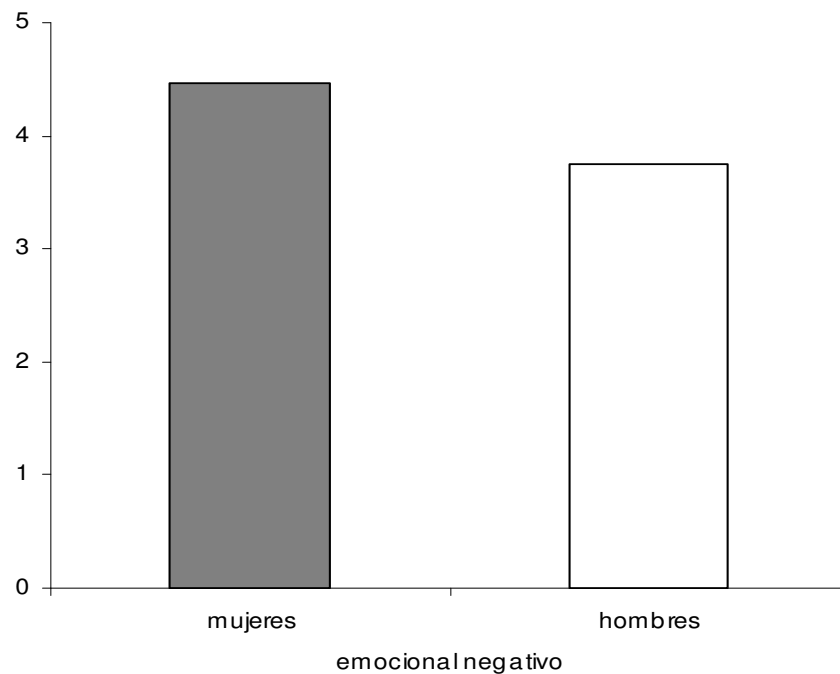
Figura 2. Diferencias por sexo en las estrategias de enfrentamiento, situación de vida emocional-negativo y evasivo.



Resultados

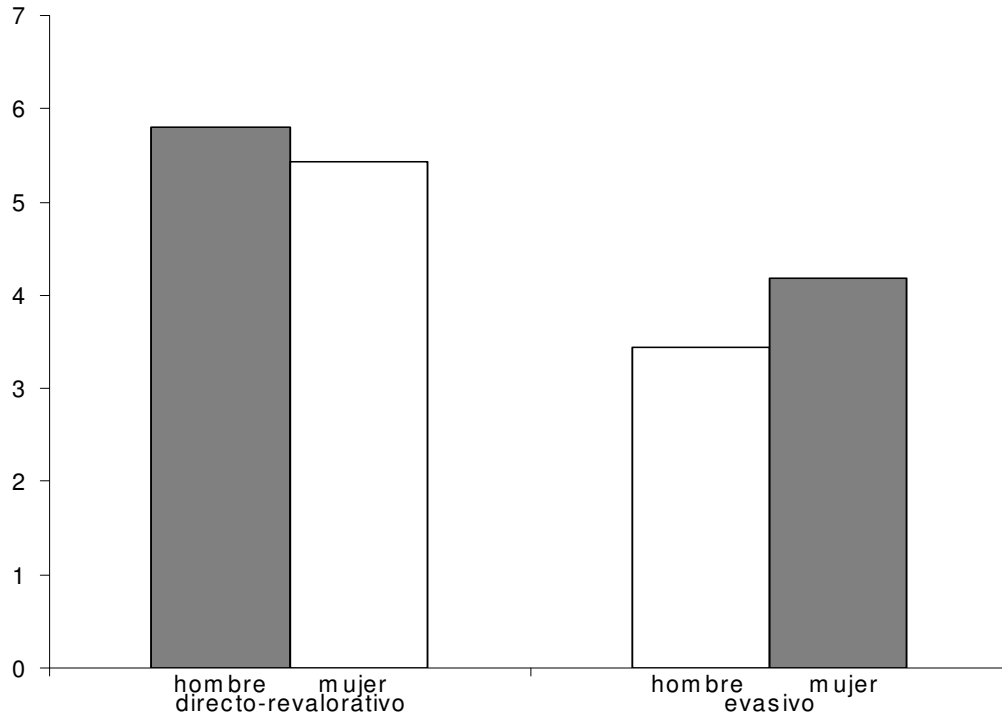
En lo referente a situaciones de familia, a partir de las medias se obtuvo que las mujeres ($M = 4.46$) utilizan más que los hombres ($M = 3.75$) estrategias de enfrentamiento emocional negativo. Estas diferencias se muestran en la figura 3.

Figura 3. Diferencias por sexo en las estrategias de enfrentamiento, situación familia, en el rubro emocional-negativo y evasivo.



En situaciones de pareja, a partir de las medias, los hombres reportaron utilizar con mayor frecuencia ($M = 5.80$) que las mujeres ($M = 5.43$) estrategias de enfrentamiento directo revalorativas. Así mismo, las mujeres indicaron emplear con mayor frecuencia ($M = 4.18$) que los hombres ($M = 3.44$) estrategias evasivas. Estas diferencias se muestran en la figura 4.

Figura 4. Diferencias por sexo en las estrategias de enfrentamiento, situación pareja, en el rubro directo revalorativo.



Se aplicó un análisis de varianza simple (ANOVA) para obtener las diferencias significativas entre los años de la relación vinculadas con las variables de estudio (conflicto, enfrentamiento y poder) en la relación de pareja [$F(5,282) = 2.77, P < .05$]. Con la prueba post hoc de Tukey se obtuvo que el conflicto aumenta cuando hay más años de relación, en el factor “actividad de pareja”, cuando hay de 16 a 20 años de relación ($M = 3.24$), de 21 a 25 años ($M = 3.96$) y de 26 a 30 años ($M = 3.98$) (ver figura 5).

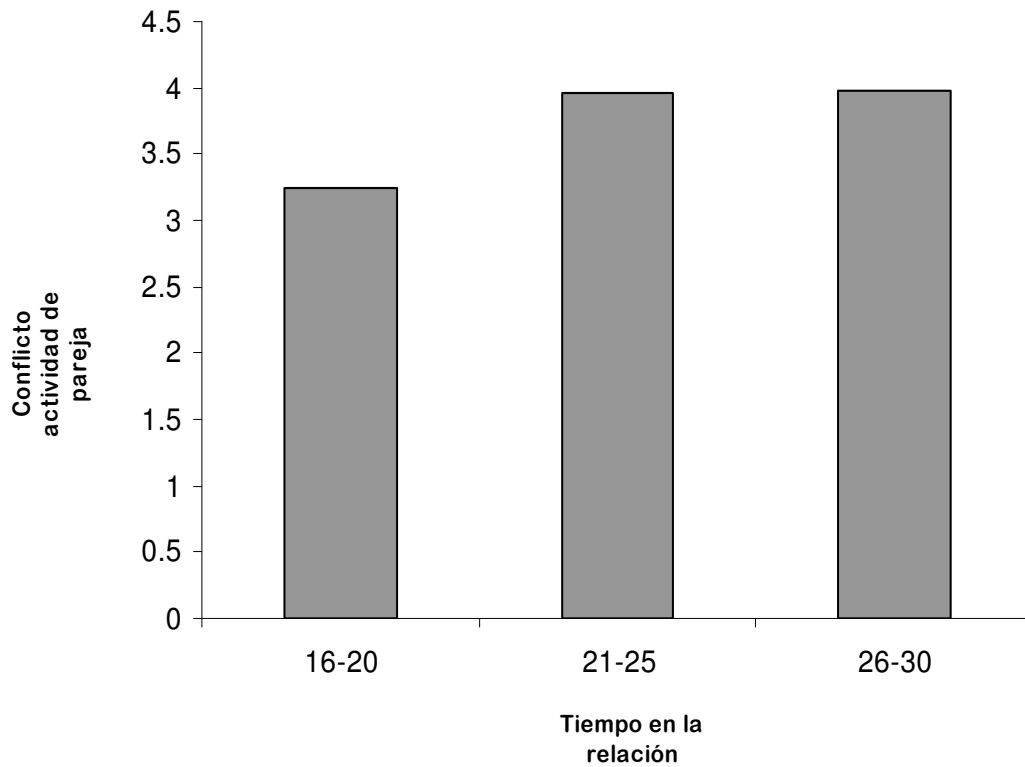


Figura 5. Diferencias entre los años de la relación con el conflicto, en el rubro actividad de pareja.

Con la finalidad de obtener las correlaciones de cada una de las variables, se procedió a realizar la prueba producto momento de Pearson en las dimensiones del conflicto con las estrategias de enfrentamiento y poder, para probar o rechazar una de las hipótesis planteadas.

De acuerdo con la Tabla 1. Se puede observar que a mayor conflicto mayor uso de estrategias emocional-negativo y evasivo emplearán las personas ante una situación que le sea estresante. Por otra parte en la dimensión de poder se observa que a mayor conflicto habrá mayor uso de autoritarismo y descalificación en la relación de pareja.

Tabla 1. Correlación de las dimensiones de las estrategias de poder y enfrentamiento con las dimensiones de conflicto

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Educación de los hijos	-.213**	-.024	-.132*	-.089	-.211**	-.239**	-.019	-.131*	.200**	.091	-.154*	-.161**
Ideología de Intereses	-.205**	-.078	-.146*	.015	-.283**	-.247**	.067	-.174**	-.220**	.178**	-.187**	-.283**
Actividad de Pareja	-.203**	-.026	-.054	.026	-.162**	-.136*	.107	-.170**	-.192**	.148*	-.155**	-.215**
Actividades Propias	-.128*	-.029	-.055	.116*	-.129*	-.301**	.112	-.075	-.288**	.155**	-.268**	-.130*
Desconfianza Relación Familia	-.206**	-.124*	-.152*	.119*	-.235**	-.319**	.206**	-.149*	-.319**	.148*	-.340**	-.239**
Política	-.137*	-.073	-.126*	-.002	-.124*	-.147*	.096	-.115	-.192**	.024	-.216**	-.201**
Religión	-.052	.020	-.031	-.001	-.080	-.221**	.023	.024	-.201**	.099	-.180**	-.046
Personalidad	-.175**	-.129*	-.148*	.042	-.283**	-.193**	.123*	-.197**	-.224**	.153*	-.214**	-.248**
Sexualidad	-.124*	-.134*	-.057	.132*	-.151*	-.243**	.157**	-.086	-.269**	.047	-.230**	-.095
Dinero/ Irresponsabilidad	-.214**	-.079	-.090	.043	-.242**	-.189**	.028	-.176**	-.185**	.130*	-.238**	-.228**
Celos	-.091	-.211**	-.138*	.015	-.083	-.111	.127*	-.004	-.127*	-.008	-.086	-.024
Adicciones	-.153*	-.084	-.080	.070	-.081	-.138*	.168**	-.043	-.149*	.018	-.207**	-.064
Orden- Responsabilidad	-.133*	.056	-.045	.055	-.170**	-.262**	.091	-.160**	-.279**	.136*	-.257**	-.226**
Familia de origen	-.110	-.060	-.067	.024	-.078	-.177**	.176**	-.020	-.222**	.022	-.142*	-.093

** $p < 0.01$ * $p < 0.05$

(1) Autoritarismo, (2) Sexual/Positivo, (3) Descalificación, (4) Vida directo-Revalorativo, (5) Vida emocional-negativo, (6) Vida evasivo, (7) Familia directo-Revalorativo, (8) Familia emocional-negativo, (9) Familia evasivo, (10) Pareja directo-Revalorativo, (11) Pareja emocional-negativo, (12) Pareja evasivo.

“DISCUSIÓN”

“El ignorante afirma, el sabio duda y reflexiona...”

Aristóteles

10.1. Discusión

Al abordar los temas de conflicto, enfrentamiento y poder es importante partir de la forma como se les enseña a construir relaciones íntimas a hombres y mujeres, se consideran que determinadas actitudes, conductas y sentimientos son exclusivos de uno de los sexos ya que al hombre se le coloca en una posición dominante y a la mujer en una posición subordinada, lo que se asume como algo ya establecido, estas pautas de comportamiento son transmitidas por la familia y la sociedad (Rampage, Ellman y Halstead, 1989; Walters, Carter, Papp y Silverstein, 1991, en García-Méndez, 2007).

Los resultados de esta investigación señalan algunos de estos planteamientos. Los participantes hombres emplean con menor frecuencia que las mujeres, estrategias de enfrentamiento negativas, es decir, tienden a ser más instrumentales lo que les permite elegir estrategias que conduzcan a la solución del problema. Por otra parte las mujeres emplean estrategias asociadas con lo emocional negativo y lo evasivo, lo que provoca que el problema no se solucione y en el peor de los casos, empeore, lo que también es congruente con lo reportado por Díaz-Loving, Rocha y Rivera (2007).

Con lo que respecta a los resultados obtenidos, en situación vida (rasgo), en la dimensión emocional-negativa (ver en Figura 2), manifiesta que las mujeres tienden a utilizar más estas estrategias en comparación con los hombres. Esto se relacionan en que al momento de un conflicto o problema (en esta muestra las mujeres) expresan un sentimiento o una emoción que no lleva directamente a la solución de éste.

Ya que de siguiendo lo anterior y de acuerdo a los resultados arrojados las mujeres utilizan estrategias evasivas. Este tipo de estrategia muestra poco involucramiento ante el problema o conflicto que se le presenta. La literatura en general refiere que un sujeto (para esta muestra las mujeres) al momento de alguna dificultad en su vida cotidiana, tiende a aplicar una conducta de evitación-huída en vez de enfrentar la situación. Este acto que no ayuda a

solucionar el conflicto si no por el contrario lo agrava en un futuro, pudiendo hacer que este patrón lo aplique en su vida diaria ocasionándole efectos nocivos en otras esferas de sus relaciones interpersonales.

Los datos contrastados con la estudios recientes (Ruiz, 2006) sugieren que existe un proceso de adaptación emocional, al que inicialmente recurren para protegerse, el cual es conocido como *inhibición activa*, en donde restringen su capacidad para afrontar sus eventos estresores mediante su postergación a largo plazo. Lo que una persona hace ante un estímulo negativo, como un conflicto, es retirarlo de su foco de atención, ya sea guardándolo, restarle importancia o negándolo, provocando en la persona coraje, tristeza, impotencia, miedo, inquietud y ansiedad; la persona puede elegir no expresarlo a otras personas guardarlo y favoreciendo un nivel elevado de inhibición activa, ya que tiene que esforzarse en negarlo y además aparentar que todo está bien lo que impacta en la salud física y mental de la persona que utiliza un nivel elevado y sostenido de inhibición activa, ya que, una persona que oculta eventos en su vida, pensamientos y sentimientos significativos asociados con un hecho desagradable o traumático, generalmente es incapaz de llegar a pensar en ellos de manera amplia e integradora.

Reforzando lo anterior en la situación “*familia*” dimensión emocional-negativo (ver en Figura 3) para esta muestra las mujeres tienden a utilizar este tipo de estrategias en comparación con los hombres. Apoyando estos resultados para esta muestra Nogués, 2003 refiere que son las mujeres quienes tienden a dar mayor importancia a las características de orden afectivas.

En la situación “*pareja*”, en la dimensión directo-revalorativo (ver en Gráfica 4), los hombres tienden a utilizar estrategias que ayudan a resolver el problema, tratando de entender o ver lo positivo de la situación, en el que se involucran en el problema o conflicto de la pareja sintiéndose inconforme y tratan de solucionar esto de alguna forma (Mongomery 1989, en Arnaldo, 2001) ya que los hombres, se inclinan más a aspectos de autoafirmación o seguridad, a conductas destinadas a la ejecución y logro de metas y a lo ra-

cional o analítico (Nogués, 2003). Díaz-Loving, Rocha y Rivera (2007) refieren que la masculinidad recoge aspectos o rasgos como la competitividad, la productividad y la orientación al logro.

Regresando a la cultura Díaz Guerreño (en Góngora, 2000), refiere que las premisas socio-culturales son sumamente importantes ya que intervendrán en la utilización de sus estrategias, por lo que cada persona, pueden determinar las formas en las que los individuos prefieren afrontar sus conflictos (Sánchez, 2000).

Por otra parte, las diferencias en el área de conflicto, en el rubro “actividades de pareja y orden/responsabilidad” (ver en Figura 1), sugieren que los hombres en comparación con las mujeres, manifiestan conductas poco gratificantes en lo que la pareja hace y con el tiempo que dedica a sus actividades; éste resultado se confirma al buscar las diferencias significativas entre los años de la relación vinculadas con las variables de estudio (conflicto, enfrentamiento y poder), los cuales arrojaron que el conflicto aumenta cuando hay más años de relación (16 a 30 años), en el factor “actividad de pareja”, (ver figura 5). En el segundo caso, los hombres tienden a mostrar conflicto en tareas relacionadas con la forma en que perciben el hecho de que él otro sea o no sea ordenado e irresponsable.

Esto se percibe con una falta de atención a la pareja y por consecuente con la relación. Los resultados obtenidos difieren con los resultados de estudios similares (Díaz-Loving y Sánchez, 2002) quienes generalmente han reportado que son las mujeres las que presentan niveles mas alto de conflicto. Esto sugiere que en esta muestra la visión de masculinidad y la feminidad como características dependientes del sexo biológico se destituye y lo que empieza a vislumbrarse, es que hombres y mujeres se describen así mismos en distintos grados de masculinidad y feminidad asociadas típicamente a cada sexo.

En referente a lo anterior Díaz-Loving, Rocha y Rivera (2007), menciona que en México, la masculinidad y la feminidad son vistas como rasgos de la personalidad relativamente estables y asociados a la idiosincrasia de la cultura mexicana. A si mismo es importante mencionar que los rasgos y patrones son resultado de derivados de las situaciones y las transformaciones socio-culturales que atañen a la presencia de tales características.

Por otra parte y de acuerdo con la Tabla 1. Al correlacionar las variables conflicto, enfrentamiento y poder, los resultados obtenidos son que a mayor conflicto mayor uso de estrategias emocional-negativo y evasivo emplearán las personas ante una situación que le sea estresante. Por otra parte en la dimensión de poder se observa que a mayor conflicto habrá mayor uso de autoritarismo y descalificación en la relación de pareja.

Los resultados enfatizan que la interacción entre personas que expresan intereses, puntos de vista u opiniones opuestas, son precursoras de conflicto (Cahn, 1990). Ya que el conflicto no sólo aparecerá cuando las acciones de una persona interfieran en las acciones de otra (Peterson, 1983), sino que también se verán involucrados objetivos, planes y aspiraciones de la persona (Rubin, Pruitt y Kimm, 1994). Partiendo de este punto, el conflicto se debe de entender para este estudio como un proceso de interacción entre hombres y mujeres, en el que uno o ambos miembros de la relación se sienten inconformes (en esta muestra los hombres) con cierto aspecto de su relación y tratan de solucionarlo (Arnaldo, 2001).

En lo que concierne al “*poder*” se define como la habilidad de llevar a cabo metas deseadas o exitosas, que se manifiestan en términos de modificación de la conducta para con los otros o produciendo efectos intencionales y es en la relación de pareja que se da una magnifica oportunidad de hacer y manifestar poder, real y conocido. Es la conformación de un vínculo en el que se establecen reglas y formulas de poder que adquiere un único y común acuerdo, que (en términos de comunicación) sintetizará un lenguaje propio y

altamente cifrado. Esto significa que es un enfrentamiento de afectos, signos, símbolos, estilos, éticas morales que habrán de buscar imponerse, medirse o retraerse a favor del establecimiento del nuevo contrato, definiéndose así el nuevo poder y su correlación fuerza (Rivera y Díaz-Loving, 2002).

En nuestra sociocultura, la obediencia y la abnegación conforman expresiones de poder que van amalgamadas al afecto. Es precisamente esta mezcla híbrida de amor y poder la que necesitan conceptualizarse y estudiarse para comprender los procesos subyacentes (Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 1988).

A pesar de lo descrito anteriormente, para esta muestra no se obtuvieron diferencias significativas entre hombres y mujeres, ello sugiere que en la actualidad hay mayor negociación de poder cuando la pareja colabora por igual en las actividades del hogar y el ingreso económico, a diferencia de las mujeres que solo se dedican a desempeñar su función de esposa tradicional (Flores, Díaz-Loving, Rivera y Chi, 2005).

Por otra parte los roles en la pareja han cambiando los rasgos personales que antes eran exclusivos de acuerdo al sexo. Bem (en Díaz-Loving, Rocha y Rivera, 2007) en referencia a esto lo define como *andrógina positiva* este termino hace referencia a aquellas personas que comparten aspectos instrumentales y expresivos semejantes a la vez. Recientemente se ha señalado esta andrógina como el mejor promotor de salud mental.

En relación, estudios actuales también muestran que hay “*healthy behaviors*” o *conductas/comportamiento saludables* que ayudan a hombres y mujeres a mantener sus vínculos al mismo tiempo les ayuda a mantener y tener buenas relaciones y redes sociales con los demás (Becker, 2006). Esto se relaciona con el manejo del poder en la relación de pareja; quien toma las decisiones (actor), quien plantea ideas o soluciona problemas y quien participa más en las discusiones (Rivera, 2000), por lo contrario Becker, 2006 muestra que en la actualidad el poder en la toma de decisión, en alguna situación relacionada con la relación de pareja, tiende a ser compartida, en compara-

ción que anteriormente las decisiones en la pareja sólo eran tomadas por hombres.

Las diferencias observadas en esta investigación pueden ser consideradas de acuerdo a las expectativas sociales y estilos de vida que se les inculcan al hombre o a la mujer, ya que se verán reflejadas en la forma de ver, relacionarse, inferir, actuar y reaccionar ante el “*conflicto, enfrentamiento y poder*”.

A manera de sugerencia se plantea que en futuras investigaciones o estudios sobre el tema se amplíe la muestra para confirmar o cambiar los resultados arrojados de esta investigación.

REFERENCIAS

- Abraham, J., Heaven, P., Mete, E. Prabhakar, M. & Smith L. (2006). Personality and conflict communication patterns in cohabiting couples. *Journal of Research in Personality*, 40(5), 829-840.
- Aduna, A. (1998). *Afrontamiento, apoyo social y solución de problemas en estudiantes universitarios*. Tesis de Maestría en Psicología no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología.
- Alberoni, F. (1992). *El vuelo nupcial*. Barcelona: Gedisa.
- Alvarado, A. (2001). *Estudio comparativo del contenido de la comunicación en parejas donde ambos miembros trataban remuneradamente y en parejas donde solo el hombre lo hace*. Tesis de licenciatura no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores-Iztacala.
- Alvarez-Gayou, J. (1984). Dinámicas y problemas de la pareja. *Perspectiva Sexológica*, 2(12), 4-43.
- Arnaldo, O. (2001). Construcción y Validación de un Instrumento de Conflicto para Parejas Mexicanas. Tesis de Licenciatura. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología.
- Ayala, B. (2003). *El poder frente así mismo*. México: Sexto piso.
- Bargarozzi, D. A. y Anderson, S. A. (1996). *Mitos, personalidades, matrimoniales y familiares*. Barcelona: Paidós.
- Barrientos, A. (1992). *Reseña histórica de la psicología del estrés y los estilos de confrontación: contribuciones teóricas y aspectos transculturales*. *Revista psicología social y personalidad*, 8, 49-69.
- Becker F., Becker S. & Yglesias S. (2006). Husbands and wives reports of women's decision-making power in Western Guatemala and their effects on preventive health behaviors. *Social Science & Medicine*, 62(9), 2313-2326.
- Bodenmann, G. & Shantinath, S. D. (2004). The couples coping enhancement training (CCET): A new approach of marital distress based upon stress and coping. *Family Relations*, 53, 5, 477-484.
- Boulding, K. (1994). *Las tres caras del poder*. México: Paidós.
- Bueno, M. (1985). *Relaciones de pareja*. España: Desdée de Brouwer. p. 42.
- Butterfield R., Emmons K. Lewis M., Mcbride C., Pollak K. & Puleo E., (2006). Understanding health behavior change among couples. An interdependence and communal coping approach. *Social Science & Medicine*, 62, 1369-1380.
- Cahn, D. (1990). Intimates in conflict: A research review. *Intimates in conflict: A communications perspective*. Hillsdale, NJ.
- Casado, L. (1991). *La nueva pareja*. España: Cairós.
- Ceballos, H. (2000). *Foucault y el poder*. México: Dialogo Política.
- Chistensen, A. & Walczynski, P. (1997). *Conflict and satisfaction in couples*. En Hendrick, C y Hendrick, S. (Eds). *Close relationship a sourcebook*. Sage publication: USA.
- Ciarrochi J., Heaven, P. & Smith, L. (2008). Personality and individual differences. *El sevier*, 45, 738-743.
- Cohen, C. (1973). *El grupo operativo*. México. Textos Extemporáneos.
- Corsi, J. (1995). *Violencia familiar: una mirada interdisciplinaria sobre un grave problema social*. México: Paidós.
- Costa, M. & Serrat, C. (1982). *Terapia de Parejas*. Madrid: Alianza Editorial.
- Deutsch, M. (1973). *The Resolution of Conflict. Constructive and Destructive Processes*. London, Yale University Press, New Haven.
- Díaz, J. (1998). *Prevención de los conflictos de pareja*. Madrid: Olalla.

- Díaz-Guerrero, R. & Díaz-Loving, R. (1998). El poder y el amor en México. *La psicología social en México*. 2. AMEPSO.
- Díaz-Guerrero, R. (2003). *Bajo las garras de la cultura*. Psicología del Mexicano 2. México: Editorial Trillas.
- Díaz-Loving R. (2004). Una aproximación bio-psico-socio-cultural a la procuración de conductas sanas y alejamiento de conductas nocivas en la relación de pareja. *Revista Mexicana de Psicología*, 21(2), 157-165.
- Díaz-Loving R. y Sánchez, R. (2002). *Psicología del amor. Una nueva visión integral de la relación de pareja*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Díaz-Loving R., Rocha, T. y Rivera, S. (2007). *La instrumentalidad y la expresividad desde una perspectiva psico-socio-cultural*. México: Facultad de Psicología, Miguel Ángel Porrúa.
- Dicks, L. (2005). *La elección de pareja*. Fundación para la Identidad de Género (FIG), 4, 84-86.
- Domínguez, B., Valderrama, P., Olvera, &., Pérez, S., Cruz, A., y González, L. (2002). *Manual para el taller teórico-práctico del manejo del estrés*. México: Plaza y Valdés.
- Döring, T. (1995). *La pareja o hasta que la muerte nos separe, ¿un sueño imposible?* México: Fontamara. p. 75.
- Dormi, R. (1996). *El perímetro del poder*. Argentina: Ediciones Ciudad Argentina.
- Elías, N. (1987). *El proceso de la civilización*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Elsner, , Montero, , Rivera. & Zegers. (2005). *La familia: una aventura*. Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Escobar, S. & Rodríguez, M. (2003). *Las famosas décadas del manejo del conflicto de la pareja a través de un manual teórico práctico desde una perspectiva de género*. Tesis, Licenciatura no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores-Iztacala.
- Falicov, C. J. (1991). Contribuciones de la sociología de la familia y de la terapia familiar al "esquema del desarrollo familiar": Análisis comparativo y reflexiones sobre las tendencias futuras. Buenos Aires: Amorrortu ,31-95.
- Flores, M. Díaz-Loving, R.; Rivera, S. & Chi, A. (2005). Poder y negociación del conflicto en diferentes tipos de matrimonio. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 10, 337-353.
- Flores, S. & Shueke, H. (1999). *Elección de pareja. ¿Quién son más exigentes: los hombres o las mujeres?* Tesis de Maestría no publicada. México: Universidad de las Americas.
- Frieze, Y. H., Parsons, S. E., Jhonson, P. B., Ruble, D. N. & Zellman, G. L. (1978). Women and Sex Roles. *A Social Psychology Perspective*. Oxford, England Norton and Compsny, U.S.A. XVII, 444-453.
- Fuquen, A. (2003). Los conflictos y las formas alternativas de resolución. *Revista de Humanidades*, 001, 265-278.
- García, T. (2004). Some brief strategic systemic therapy techniques for couple's therapy. Brief Strategic and Systemic. *Therapy European Review*, 1, 91-109.
- García-Méndez, M. (2007). La Infidelidad y su relación con el poder y el funcionamiento familiar: correlatos y predicciones. Tesis de doctorado en psicología no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de psicología.
- Góngora, E. (2000). *Estilos de afrontamiento en adolescentes*. Tesis de Doctorado en Psicología no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología.
- Goode, J. (1974). *La crisis de la institución familiar*. Barcelona: Salvat.

Referencias

- Gutiérrez, G. A. (1997). *El adolescente y la relación interparental en conflicto*. Tesis de Maestría no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Psicología.
- Guzmán, D. (1998). *Análisis de los conflictos de pareja en el matrimonio abordado desde el punto de vista sistémico*. Tesis de Licenciatura no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores-Izatacala.
- Lazarus, S. y Folkman, S. (1991). *Estrés y Procesos Cognitivos*. Barcelona: Martínez Roca.
- Lemaire, J. G. (2001). *La pareja humana: su vida, su muerte. La estructuración de la pareja*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Levenson, R. & Gottman, J. (1985). Psychological and affective predictors of change in relationship satisfaction. *Journal of personality and social Psychology*, 49(1), 85-97.
- Linton, R. (1970). *Introducción a la historia natural de la familia*. Barcelona: Península.
- López, C. (1999). *Estilos de enfrentamiento y percepción de riesgo hacia el SIDA en adolescentes*. Tesis de Maestría en Psicología social no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Psicología.
- Mack, R. (1974). *El Análisis del Conflicto Social: Hacia una revisión y síntesis*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Martín, L. (1993). *Textos de sociología de la familia. Una lectura de clásicos (Linton, Tonnies, Weber y Simmel)*. Madrid: Rialp.
- Meler, I. y Burin, M. (1998). *Género y Familia, poder amor y sexualidad en la construcción de la subjetividad*. México: Paidós.
- Moos, R. (1995) Coping Responses Inventory: Adult Form manual: Odessa, FL: Psychological Assessment Resources. *European Journal of Psychological Assessment*, 11(1), 1-13.
- Neville, H. (1986). *La Familia*. España: Bruguera.
- Newman, M. B. (2001). *Desarrollo del niño*. México: Limusa.
- Nogués, R. (2003). *Sexo cerebro y genero*. México: Paidós.
- Novatti, A. (2005). La elección de pareja. *Revista de Psicología*, 10, 50-68.
- Ochoa de Alda, I. (1995). *Enfoques en terapia familiar sistémica*. Barcelona: Herder.
- Patrón, R. y Limiñana, R. (2005). Víctimas de violencia familiar: consecuencias psicológicas en hijos de mujeres maltratadas. *Anales de psicología*, 21, 1:11-17.
- Person J., Turner L. y Todd-Mancillas W. (1993). *Comunicación y Género*. Barcelona: Paidós.
- Peter, A.M. (1994). *Manual de Terapia de pareja*. Buenos Aires: Amorroutu.
- Phares, E. (1999). *Evaluación conductual*. México: El manual moderno.
- Ramírez, J. (2005). Madejas entreveradas. Violencia, masculinidad y poder. Varones que ejercen violencia contra sus parejas. *Revista Universidad de Guadalajara*, 27, 223-233.
- Real Academia. (2001). *Diccionario de la lengua Española*. Madrid: Autor.
- Redorta, J. (2005). *El poder y sus conflictos o ¿Quién puede más?* España: Paidós.
- Reséndiz, V. (2003). *Habilidades para iniciar, mantener y terminar una relación de pareja*. Tesis de Licenciatura en psicología no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Estudios Superiores Izatacala.
- Reyes-Lagunes, I. & Góngora, E. (1996). *Escala multidimensional multisituacional de enfrentamiento*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Psicología.

- Rivera, S. (2000). *Conceptualización, medición, correlatos de poder y pareja: una aproximación etnopsicológica*. Tesis de doctorado en Psicología Social no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Psicología.
- Rivera, S. y Díaz-Loving, R. (2002). *La cultura del poder en la pareja*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Rivera, S., Cruz, C., Arnaldo, Y. y Díaz-Loving, R. (2004). Midiendo el conflicto en la pareja. *La Psicología Social en México*, X, 229-236.
- Rubin, J. A., Pruitt, D. G. & Kim, S. H. (1994). *Social conflict*. Nueva York: Mc Graw Hill.
- Ruiz, E. (1998). *La Relación de Pareja*. México: Siglo XXI.
- Safilos-Rothschild, C. (1990). "The Dimensions of Power distribution the family". In H. Grunebaum & J. Christ. (Eds.), *Contemporary Marriage: The Structure Dynamics and Therapy* (pp.275-292). Boston: Little and Company.
- Sánchez, R. (2000). *Validación empírica de la teoría biopsico-socio-cultural de la relación de pareja*. Tesis de doctorado en psicología no publicada. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de psicología.
- Sarquis, Y. (1995). *Introducción al estudio de la pareja humana*. Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Sowel, T. (1990). *Conflicto de visiones*. Argentina: Gedisa.
- Stone, L. (1989). *Familia Sexo y Matrimonio en Inglaterra 1500-1800*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Streat, H. (1986). *La pareja infiel*. México: Pax.
- Turner, L & West, R. (2002). *Perspectives on family communication*. USA: McGraw Hill.
- Valadez, M., Poblete, M. y Vara, B. (2003). Elección de Pareja en Solteros y Casados. *Psicología Iberoamericana*, II(2), 83-87.
- Valdez, J. L., González, N., López, A. y Sánchez, Z. (2005). Elección de pareja en universitarios mexicanos. *Enseñanza e investigación en psicología*, 10, 355-367.
- Virseda, H. (1985). *Elección de pareja*. *Psicología Iberoamericana*, 10(2), 80-84.
- Willi, J. (1993). *La pareja humana, relación y conflicto*. Madrid: Morata.