



UNIVERSIDAD
DON VASCO, A. C.

UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN N° 8727-25 A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE PSICOLOGÍA

ESTRATEGIAS DE PODER EN EL NOVIAZGO

T E S I S

PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

Karla Margarita Bernal Suárez

Asesora: Lic. Perla Lizbeth Uribe Carmona

Uruapan, Michoacán. A 8 de febrero de 2018.



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.

ÍNDICE

Introducción.

| | |
|--|----|
| Antecedentes | 1 |
| Planteamiento del problema. | 9 |
| Objetivos. | 11 |
| Pregunta de investigación.. . . . | 12 |
| Hipótesis. | 13 |
| Operacionalización de las variables. | 13 |
| Justificación. | 14 |
| Marco de referencia. | 15 |

Capítulo 1. Poder.

| | |
|---|----|
| 1.1 Definición de estrategias de poder. | 19 |
| 1.2 Juegos de poder. | 20 |
| 1.3 Tipos de estrategias de poder. | 25 |
| 1.4 Teorías del poder. | 32 |
| 1.4.1 Teoría de Robbins con respecto al poder. | 32 |
| 1.4.2 Teoría de Foucault con respecto al poder. | 33 |
| 1.4.3 Teoría de McClelland con respecto al poder. | 35 |
| 1.5 Poder y cultura. | 39 |

Capítulo 2. Noviazgo.

| | |
|-------------------------------------|----|
| 2.1 Definición de noviazgo. | 43 |
| 2.2 Etapas del noviazgo. | 44 |
| 2.3 El amor. | 55 |
| 2.4 Roles de género. | 59 |

Capítulo 3. Metodología, análisis e interpretación de resultados.

| | |
|--|-----|
| 3.1 Descripción metodológica. | 64 |
| 3.1.1 Enfoque cuantitativo. | 64 |
| 3.1.2 Diseño no experimental. | 65 |
| 3.1.3 Estudio transversal. | 66 |
| 3.1.4 Alcance comparativo. | 66 |
| 3.1.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos. | 67 |
| 3.2 Población y muestra. | 74 |
| 3.3 Descripción del proceso de investigación. | 75 |
| 3.4 Análisis e interpretación de resultados. | 77 |
| 3.4.1 Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de mujeres estudiantes de la Universidad Don Vasco, A.C. | 80 |
| 3.4.2 Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de hombres estudiantes pertenecientes a la Universidad Don Vasco, A.C.. | 98 |
| 3.4.3 Comparación entre las estrategias de poder utilizadas por los hombres y las mujeres estudiantes de la Universidad Don Vasco, A.C. | 109 |

INTRODUCCIÓN

El poder se encuentra en todos lados y puede ser implementado de diversas formas, según lo menciona Foucault (2007); es importante implementarlo como un aspecto motivación, según lo menciona McClelland (mencionado por Dalton; 2006) y de manera persuasiva e influenciable, según Robbins (2009).

Por lo anterior, se llevó a cabo la presente investigación, ya que grandes autores se han interesado en el tema y, por ello, hay información al respecto. Sin embargo, se eligió que la misma se enfocara solamente en las estrategias de poder que se utilizan para implementarlo en una relación de noviazgo.

Así que la variable poder se estudió mediante un análisis estadístico, debido a que el enfoque es cuantitativo, por ello, se optó por buscar un instrumento de medición de las estrategias de poder establecido por Díaz y Rivera (2002).

Finalmente, a partir de la aplicación del instrumento de medición a dos grupos que estaban conformados por hombres y mujeres, se llevó a cabo la comparación entre ambos, con la finalidad de obtener datos interesantes sobre las estrategias de poder que se implementan en una relación de noviazgo.

Antecedentes.

Son escasas las investigaciones que se han elaborado acerca del poder, por lo cual existe más información sobre la contraparte, es decir, la sumisión. Así que, para comenzar con la indagación del tema, es necesario mencionar una definición ya establecida de la variable. Según Robbins (2006: 22), "Poder es la capacidad que

tiene A de influir sobre el comportamiento de B, de modo que B actúe de acuerdo con los deseos de A”.

Sin embargo, la presente investigación se realizó sobre las estrategias de poder, por lo cual se consideró necesaria una definición de la variable a investigar; según Foucault, una estrategia de poder se refiere al “conjunto de saberes, locales, fragmentados y ramificados en los cuales se atestigua la presencia del poder y de las formas de resistencia frente al mismo” (citado por Ceballos; 1994: 27).

En cuanto a las investigaciones que se han elaborado acerca del poder, se mencionó en primer término la tesis de Trejo, elaborada en el año 2016, la cual tiene como título el “Análisis del poder de la mujer desde su propia perspectiva”. La investigación tenía como objetivo el analizar la percepción del ejercicio del poder en dos grupos de mujeres, dentro de un rango de edad de 40 a 60 años, habitantes de la ciudad de Uruapan, Michoacán.

Utilizó como muestra poblacional para su investigación a 2 grupos conformados por 6 mujeres cada uno, obteniendo un total de 12 personas, las cuales eran pertenecientes a la ciudad de Uruapan y cumplían el rol de madres, esposas, trabajadoras y profesionistas.

Para lograr lo propuesto, utilizó el método de recolección de datos denominado como grupo de enfoque, conformando, como ya se mencionó anteriormente, por 2 grupos, a las cuales se les aplicó una serie de preguntas en 5 sesiones semanales de una hora, por un lapso de un mes y medio.

Lo anterior se realizó para conocer las experiencias y creencias acerca del tema, además de analizar la interacción de los miembros del grupo, específicamente, se abarcaron temáticas sobre el autoconcepto de las mujeres poderosas, ámbitos de poder: familiar, laboral, educacional y la crianza de la mujer con poder.

La autora menciona que, mediante el apartado práctico de su investigación, pudo obtener diversos resultados a partir de los dos grupos que conformó. En primer término, analizó la concepción de mujer ideal, describiéndola como una persona segura y dueña de sí misma, avanzando hacia sus metas e ideales y teniendo además una personalidad responsable y paciente, con valores propios.

Otro de los aspectos que la autora puntualizó fue la concepción de mujer real, lo cual se entendió como la que es plena y va más allá del prototipo, que toma decisiones, la que hace lo mejor con lo que tiene, la que no hace daño y la responsable.

Asimismo, con base en su investigación, detectó la percepción del poder que tienen las mujeres sobre su cuerpo: se describen como dueñas de sí, sin embargo, actúan con base en los deseos de los demás, haciendo caso omiso de sus pensamientos.

En la subcategoría que la autora destinó a los roles de género, se obtuvieron resultados de acuerdo con la elección propia de las mujeres, en cuestión de hacer o no las actividades determinadas para cada uno, ya que ambos grupos concordaron en que los roles no se reducen a un género.

El segundo apartado de los resultados de la investigación de Trejo (2016), trató sobre los ámbitos en los que se puede presentar el poder, especificando que, en el ámbito familiar, la mujer percibe la maternidad como un instinto que es en parte aprendido, recalcando que la capacidad biológica de la mujer de dar a luz no es lo que la hace una madre.

También investigó el concepto de esposa que tenían estas mujeres y, con base en ello, encontró que cada una ejerce poder en su vida conyugal, añadiendo que sus esposos creen que ellos son los que toman las decisiones, cuando es al contrario, ya que ellas optan por tomar un rol aparentemente pasivo, creando una dependencia de ellos hacia la relación.

En la subcategoría acerca del rol que ejercen sobre ser amas de casa, mencionan que es exclusivamente una obligación que tienen como madres de atender y servir a su familia, a pesar del poco reconocimiento que reciben de sus parejas, ya que es un trabajo arduo, que requiere de tiempo y no recibe remuneración.

En otro apartado de la investigación, se menciona la importancia de ser una mujer profesionalista, aunada al rol familiar, que no pueden dejar de lado, pero saben que lo pueden lograr con o sin apoyo de los demás.

También está la relevancia que le dan a ser una mujer trabajadora, tema sobre el cual se dieron opiniones muy diversas, ya que algunas de ellas mencionan que ejercer el trabajo que les apasiona, ha repercutido en que dejen varias áreas de su vida, pero que a fin de cuentas esto ha sido de su elección. A diferencia de otras

personas de la muestra, quienes piensan que realmente existen trabajos que son destinados para hombres, aunque ellas sean capaces de desarrollar las habilidades, perciben que lo más importante para ejercer es adquirir el conocimiento sobre la actividad.

Durante esta investigación, también se señaló un apartado destinado a la educación que recibieron las mujeres respecto a las actitudes y conductas que debían tener con base en su cultura. En las entrevistas, ellas coinciden en que se les enseñan estos roles desde el cómo jugar, con quién y con qué, además de otro factor: el trato recibido, a diferencia de sus hermanos hombres.

En el último apartado del área de resultados, la autora habla sobre el significado que le dan las mujeres al sentirse poderosas y las personas a las que investigó se enfocaron en el poder de ser altruistas, sin embargo, también optan por la manipulación hacia su pareja para conseguir lo que ellas desean.

La autora de la tesis concluyó que se logró cumplir con todos los objetivos, tanto teóricos como prácticos, identificando por lo tanto las estructuras de poder, describiendo la influencia social en la construcción del género femenino, diferenciando teóricamente los roles del género femenino, al indagar en qué ámbito desean las mujeres obtener dominio, al conocer las maneras de ejercer el poder, entre ellas la manipulación o persuasión y descubriendo que todas las mujeres estaban motivadas para adquirir poder altruista.

Otra de las investigaciones que se han elaborado sobre el tema del poder, fue llevada a cabo por Cárdenas y Vargas, en la Facultad de Ciencias Sociales de la

Universidad de Costa Rica, llevada a cabo en el año 2014, teniendo como título “Identidad de género y relaciones de poder en el noviazgo entre adolescentes”.

Esta investigación tuvo como objetivo analizar la relación existente entre la identidad del género masculino y femenino, así como las relaciones de poder en el noviazgo heterosexual entre adolescentes.

Esta investigación tuvo un enfoque cualitativo, en ella se utilizaron diversas técnicas para la recolección de datos, tales como una entrevista de carácter individual y otra de manera grupal, haciendo uso del grupo focal. Ambas técnicas se aplicaron a dos centros educativos: El Liceo Bilingüe San Nicolás de Tolentino y el Liceo Samuel Sáenz Flores, los grupos estaban conformados por jóvenes estudiantes situados entre los 14 y 17 años de edad, constituidos por hombres y mujeres. En cuanto a la cantidad de personas que se encontraban en los grupos focales, oscilaban entre los 10 y 12 participantes.

La investigación arrojó que los adolescentes de la muestra aún presentan dudas sobre la cimentación de su identidad, del poder y de las relaciones de pareja, así como el desarrollo de estas.

Se concluye que el poder ejercido por estos adolescentes sobre sus relaciones de noviazgo, crea una desigualdad, a pesar de no tener mucho conocimiento de cómo aplicarlo; si bien la investigación no se enfocó en la violencia, también menciona que se presentaron rasgos de esta, de índole física y psicológica.

Por lo tanto, los adolescentes estudiados consideran el noviazgo como una etapa más en su vida, es decir, no lo perciben a futuro, por otra parte, al analizar la

identidad de género, se deduce que esta se va construyendo durante la infancia, a través de los diversos estímulos que reciben a nivel familiar.

Una tercera investigación sobre el tema y que funge como antecedente de la misma, es una realizada por Martínez, en el 2014, en la Universidad de San José, Costa Rica. Dicho trabajo llevó por título “El poder en las relaciones de género desde la perspectiva de las mujeres”.

Esta investigación tuvo como objetivo principal el responder a la pregunta: ¿Cuál es la influencia del poder en las relaciones de género de un grupo de mujeres?

Para resolver el cuestionamiento anterior, se tomó como población de estudio a mujeres madres o encargadas que tuvieran un hijo o hija matriculada en la Escuela Maternal Montessoriana, institución pública de enseñanza preescolar, que se sitúa en el centro de San José.

El método que utilizó para la recolección de datos fue un grupo focal, conformado por 10 personas aproximadamente, realizando una sesión que duró dos horas, en la que se les aplicó un cuestionario abierto que fue validado por expertas en el tema, con la finalidad de responder a las preguntas siguientes: ¿Cómo son las funciones que desempeñan dentro del sistema familiar? ¿Cómo se toman las decisiones dentro del sistema familiar? ¿Cómo se solucionan los problemas dentro del sistema familiar? ¿Cómo se describen las relaciones interpersonales entre los miembros del sistema familiar?

En el apartado de resultados se describe que, con respecto a la variable fisiológica, el sexo de la mujer no puede recibir atributos de autoridad, porque le

pertenecen al hombre; en cuanto a la variable psicológica, las mujeres asumen un rol protector en sus hogares, porque se les relaciona con las características de madre protectora, que cuida y ama, de lo contrario, no fungirían con el rol de ser mujeres.

En la variable sociocultural, se mostró la desventaja de ser mujer en una sociedad patriarcal. El investigador comprobó que esto se dio con base en la crianza que recibieron las mujeres examinadas, ya que ello inicia desde la familia; mientras tanto, en el ámbito del desarrollo, menciona que las mujeres deben enfrentarse a los poderes, deberes y derechos que les fueron otorgados, consideran que primero deben cumplir con su supuesta obligación, para después poder realizar actividades adicionales.

Según el autor, se identificaron ciertas categorías que son importantes de mencionar: la primera fue en relación al trabajo doméstico, donde ellas comentan que deben cumplir con ese rol para poder funcionar de manera “adecuada” dentro de la sociedad. En el segundo punto habla acerca del trabajo remunerado, donde la mujer ha tenido que luchar para tener una mayor participación en el ámbito laboral externo al hogar, sin descuidar sus obligaciones de mujer.

Con respecto a la autoridad, ellas mencionan que sí pueden tomar decisiones cuando se trata de su familia y el hogar, de modo que consideran ser las únicas capaces de dirigir a la misma; así que, en cuestión a este apartado, ellas ejercen un rol de poder en este ámbito.

Por último, el autor concluye en que el sistema de mujeres sí tiene poder, pero sigue determinado por la cultura, de modo que ellas todavía sufren de la dominación

de una sociedad patriarcal, por tanto, sus oportunidades de desarrollo social y laboral disminuyen, ya que las funciones que pueden realizar se determinan a partir de su clase, posición en el sistema familiar, educación y producción económica.

Así que, en conclusión, la aplicación del poder en general depende de la cultura y la educación que las personas tengan, ya que la forma en que lo aplican se basa en sus conocimientos anteriores, los cuales pudieron haber adquirido en su familia, escuela u otro contexto, uno más de los factores que influye en esto, es la edad, ya que no es lo mismo el manejo del poder en la adolescencia que en la adultez; por ende, será diferente el interés en el empleo del poder de un adolescente al de un adulto.

Planteamiento del problema.

Las relaciones de noviazgo se constituyen con base en una serie de etapas, en las cuales los miembros de la pareja llegan a convivir de una manera dinámica. La relación que ambos llevan va desde la atracción, el afecto físico y emocional, o el romanticismo, hasta las discusiones, los debates en donde se pretende llegar a un acuerdo e incluso los conflictos ocasionados por diversas causas, que pueden ser propias o ajenas a la relación.

Entonces, conforme la pareja va construyendo su relación, tomando en cuenta los intereses propios y los que tienen en común, además de las actitudes que cada uno toma en cuestión a la relación, se van descubriendo las cualidades y defectos de la otra persona.

Sin embargo, existe un momento en la relación, en el que se llega a presentar un dominio, el cual según Nietzsche (mencionado por Iglesias; 2003), oscila entre lo fuerte y lo débil como signo de intensidad, por lo que en un extremo se sostiene la autonomía y la influencia hacia los demás, sin dejarse afectar por ella y la persuasión, mientras que por otro lado está la sumisión, que se refiere a ceder el poder, perdiéndose a sí mismo.

En este sentido, durante el desarrollo del noviazgo se llegan a presentar estos roles, de manera que los individuos ven la posibilidad de utilizar diversas estrategias para la implementación del poder, contando finalmente con dos comportamientos diferentes ante la pareja, que van desde la aceptación hasta la confrontación, incluso es probable que el supuesto sumiso sea quien realmente esté dominando la relación de manera implícita o que los roles cambien, dependiendo de la situación.

Estos roles los pueden representar tanto hombres como mujeres, aunque bien podrían variar dependiendo del contexto, ya que la cultura será diferente en cada lugar y, por ende, las actividades que correspondan a cada género serán muy distintas, según la sociedad en la que se encuentren.

Por esta misma causa, la necesidad de poder en una pareja está relacionada con los estereotipos sociales presentes en la comunidad, donde cada uno defiende su punto de vista de ser superior al otro, es decir, dichos planteamientos determinan que el hombre o la mujer poseen mayor poder, autoridad, o dominio en una relación de noviazgo dentro de la sociedad.

Sin embargo, la principal problemática de la investigación es la poca o nula información que se tiene al respecto, debido a que no se sabe cómo se llega en la relación de noviazgo a satisfacer la necesidad del poder, en ello reside el fin de la presente investigación.

Por lo tanto, la problemática del poder no está en la variable misma, sino en la forma en que cada miembro lo utiliza, ya que hay personas que abusan de él para ejercer control sobre la otra persona y es en este punto cuando se llega a las estrategias de poder, ya que cada persona actuará de acuerdo con el conocimiento que tenga y las habilidades que posea, de hecho, estas varían mucho dependiendo el contexto, puesto que las actitudes que tomará cada quien, dependerán de su género, educación y cultura.

Objetivos.

Para efectuar la presente investigación con lujo de detalle y de la manera más eficiente, se plantearon las directrices que se enunciarán a continuación:

Objetivo general.

Analizar la diferencia entre las estrategias de poder utilizadas por los hombres y las mujeres, en una relación de noviazgo, en personas que oscilan entre los 20 y 24 años de edad.

Objetivos particulares.

1. Definir el concepto de poder desde una perspectiva teórica.
2. Conocer la relación entre el poder y la cultura, con apoyo de bibliografía.

3. Definir teóricamente el concepto de noviazgo.
4. Describir de manera teórica las etapas del noviazgo.
5. Identificar las estrategias de poder que son empleadas por los hombres en una relación de noviazgo, a través del instrumento de evaluación denominado Escala de Estrategias de Poder (ESPO).
6. Identificar las estrategias de poder que son empleadas por las mujeres en una relación de noviazgo, a través del instrumento de evaluación denominado Escala de Estrategias de Poder (ESPO).
7. Identificar la estrategia de poder que es más utilizada por las mujeres, a partir del instrumento de evaluación denominado Escala de Estrategias de Poder (ESPO).
8. Identificar la estrategia de poder que es más utilizada por los hombres, a partir del instrumento de evaluación denominado Escala de Estrategias de Poder (ESPO).

Pregunta de investigación.

En las relaciones de noviazgo se presentan diversas etapas, desde el enamoramiento hasta la ruptura o el matrimonio, además, durante el desarrollo del noviazgo surge la dinámica de poder, donde los miembros de la pareja ya tienen una percepción relativamente clara de las cualidades de la otra persona y pueden generarse diversas conductas o comportamientos a partir de ello, que van desde la motivación hacia la mejora de la pareja, la competitividad, las discusiones, hasta factores biológicos; además del uso de estrategias de poder, entre las cuales se encuentran el autoritarismo, chantaje o dominio, entre otros.

Por lo anterior, surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Existe una diferencia significativa respecto a los puntajes obtenidos en la prueba Escala de Estrategias de Poder (ESPO) analizando a hombres y mujeres en una relación de noviazgo, en personas que oscilan entre los 20 y 24 años de edad?

Hipótesis.

A partir del objetivo general, el alcance metodológico y la bibliografía disponible, se formularon las siguientes explicaciones tentativas sobre la realidad a examinar.

Hipótesis de trabajo.

Existe una diferencia significativa entre las estrategias de poder que utilizan los hombres y las mujeres en una relación de noviazgo, en sujetos que oscilan entre los 20 y los 24 años de edad.

Hipótesis nula.

No existe una diferencia significativa entre las estrategias de poder que utilizan los hombres y las mujeres en una relación de noviazgo, en sujetos que oscilan entre los 20 y los 24 años de edad.

Operacionalización de las variables.

El instrumento que se utilizó para medir las escalas del poder, es la Escala de Estrategias de Poder, mejor conocida por sus siglas: ESPO; fue elaborada por Sofía Rivera Aragón, Ronaldo Díaz Loving y Laura Manrique Mendoza en el año 2000

(referidos por Calleja; 2010). El instrumento cuenta con 113 afirmaciones estructuradas en modalidad tipo Likert, dando el valor de 1 al factor nunca y así sucesivamente, hasta el factor siempre que equivaldrá a 5.

Justificación.

Como ya se había mencionado anteriormente, la investigación acerca de las estrategias de poder es muy escasa, por lo cual, la utilidad será el enriquecimiento de información acerca del tema, además de la identificación de estrategias que cada individuo emplea dentro de una relación de noviazgo.

La realidad es que la humanidad aplica el poder en su vida cotidiana, al menos en la mayoría de las tareas que realiza en sociedad, basándose en un sistema entrelazado donde una persona ejerce el poder sobre otras o sobre sí misma para lograr un objetivo, siendo un punto benéfico interno o externo.

Por lo anterior, se considera de suma importancia que la investigación se lleve a cabo, puesto que contribuirá en conocimiento a la ciencia de la psicología, brindándole nueva información como complemento del tema del poder y ayudando a solucionar dudas que hasta el momento no se han resuelto, mismas que van enfocadas al análisis cuantitativo de la variable.

Por otro lado, es relevante mencionar que en cada sociedad existe una cultura diferente y esta rige el comportamiento de las personas que la integran, dependiendo la cantidad de poder que les es permitido utilizar. Este hecho fue de suma importancia para la investigación, puesto que su meta recayó en la forma en la que

estos individuos utilizan el poder dentro de una relación de noviazgo, dependiendo de su género.

Finalmente, la investigación traerá un beneficio a la sociedad en general y, sobre todo, a la muestra poblacional a la cual se le aplicará el instrumento, puesto que obtendrán conocimiento de las estrategias que poseen con respecto al poder y una mayor conciencia de su uso.

Marco de referencia.

En lugar donde se llevó a cabo la investigación fue en la Universidad Don Vasco, A.C., la cual inició como una institución de educación secundaria en el año de 1964, con el nombre de “Instituto Cultural Don Vasco”; inmediatamente después que esta generación culminó dicho nivel, se inició la preparatoria, en 1967; posteriormente, se creó la universidad en 1971, con la carrera de Administración de empresas, después se siguieron abriendo nuevas profesiones, actualmente son 10. En 1988 cambia su denominación a Universidad Don Vasco, que se escogió en honor al fundador de la Diócesis de Michoacán, Don Vasco de Quiroga.

La Universidad Don Vasco inició como una obra de servicio desinteresado para la sociedad, legalmente se constituyó como Asociación civil, como lema de la misma se escogieron las palabras “Integración y Superación”; la primera hace referencia a unificar diversos elementos que a veces se encuentran separados, mientras que la segunda manifiesta el deseo de buscar nuevos horizontes en la formación profesional.

Por otro lado, se encuentra la misión de la institución, la cual es: “Ser una institución de educación, forjadora de personas con una inquebrantable robustez de espíritu, formadora de jóvenes responsables, generosos, críticos y creativos; conscientes de su trascendencia en cuanto a su origen y destino y reconstructores de la sociedad desde una amplia y mejor perspectiva”

Mientras que la visión de la misma es “Ser la institución de mayor prestigio académico de la región, que sustenta su quehacer en criterios educativos orientados al desarrollo integral de los estudiantes; con personal docente y administrativo competente y con la infraestructura que aseguran una educación de vanguardia.”

La filosofía de la institución manifiesta la idea de que la educación es el mejor camino para lograr el perfeccionamiento y la realización del hombre, su modelo educativo se rige por el sistema de la UNAM.

La institución cuenta con más de sesenta aulas de aprendizaje con modalidad escolarizada, diez espacios para un trabajo de tipo taller; cuenta con 7 edificios, los cuales están numerados y ubicados a lo largo del sendero inicial, en este mismo se encuentra una variedad de pinos que están ubicados en hilera, del lado derecho al iniciar el camino se encuentra una cancha de básquetbol y la cafetería, mientras que al caminar, del lado izquierdo se sitúa un estacionamiento, posteriormente se encuentran los demás construcciones y al final del sendero, en el lado derecho, se encuentra el otro estacionamiento junto con la cafetería.

Junto a las aulas de Diseño y Comunicación Visual se encuentra el auditorio, el cual tiene una capacidad para recibir 280 personas, en estas instalaciones se

realizan las actividades académico culturales de la universidad, además, cuenta con aulas particulares para los laboratorios de fotografía, de audiovisual, cámara de Gesell, laboratorios de química, de hidráulica y el área de enfermería.

Dentro de las instalaciones también se imparten servicios como el de ludoteca, biblioteca, atención psicológica, servicio jurídico a la comunidad y talleres de formación profesional en diversos temas de interés. El plantel cuenta con un total de 10 carreras universitarias y un Colegio de Ciencias y Humanidades como una modalidad educativa de la preparatoria, estos servicios están divididos de manera equitativa en turnos matutino y vespertino.

La Universidad Don Vasco tiene un rector y un coordinador, los cuales apoyan en el funcionamiento de la institución, junto con todos los directivos de cada carrera, dentro de ellas, se encuentran las siguientes Licenciaturas: Administración, Pedagogía, Psicología, Derecho, Diseño y Comunicación Visual, Arquitectura, Contaduría, Trabajo Social, Ingeniería Civil, e Informática, además del Colegio de Ciencias y Humanidades; cabe mencionar que está conformada por 1600 alumnos que oscilan entre los 15 y 25 años de edad.

Existen diversos departamentos extras a las aulas de clase, entre los cuales están: el Departamento de Prefectura, Administrativo, de Servicios Escolares, de Extensión Universitaria, de Informática, de Orientación Educativa, de Investigación, de Pastoral, de Promoción, Recursos Humanos, de Servicio Social e Inglés y de Servicios Generales; cada uno de ellos cuenta con un representante, el cual se encarga de dirigir las funciones correspondientes al área.

Finalmente, es importante mencionar que cada una de estas áreas está regida por un reglamento específico, el cual debe ser cumplido por todos los alumnos y personal docente.

CAPÍTULO 1

PODER

El poder es utilizado por todos los seres humanos en su vida diaria, este se manifiesta de diferentes formas e incluso cada quien lo implementa según el conocimiento que posee con respecto a ello. El poder requiere de influencia, ya sea de manera directa o indirecta, sin embargo, siempre será para cumplir un objetivo o bien, llegar a una meta con beneficio a quien lo utiliza.

1.1 Definición de estrategias de poder.

Para comenzar con este apartado, es necesario desglosar el término de estrategia de poder, por la razón de que se presentan dos variables en un solo concepto, así que primeramente se citará la definición de estrategia y posteriormente, la del poder, siendo la variable principal de la investigación.

La palabra estrategia se conceptualiza como “un conjunto consciente, racional y coherente de decisiones sobre acciones a emprender y recursos a utilizar, que permiten alcanzar los objetivos finales” (Sainz; 2001: 296).

Por otro lado, se hace mención del poder como “cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se haga, siendo este tipo de conducta el que pone en nuestras manos la última decisión” (Díaz y Rivera; 2002: 149).

Así que, haciendo referencia a las definiciones anteriores, estos autores citan las estrategias de poder como “la forma a través de la cual se pide lo que se desea” (Díaz y Rivera; 2002: 149)

Por otra parte, se encuentra una definición más concreta sobre lo que es una estrategia de poder, que según Del Castillo (1989), se refiere a los mecanismos que se utilizan para la adquisición, desarrollo y mantenimiento del mismo poder.

Sin embargo, es necesario mencionar el concepto desde la perspectiva de Foucault, este hace referencia a la genealogía, explicando que el término se refiere a las estrategias que se utilizan para la implementación del poder; por ello, llega a la conclusión de que las estrategias de poder se entienden como el “conjunto de saberes, locales, fragmentados y ramificados en los cuales se atestigua la presencia del poder y de las formas de resistencia frente al mismo” (citado por Ceballos; 1994: 27)

Por lo anterior, se llega a la conclusión de que una estrategia de poder se refiere a las herramientas utilizadas por una o varias personas para ejercer el poder, al igual que la forma en la que los individuos se resisten ante este.

1.2 Juegos del poder.

En una relación de cualquier tipo, que se encuentre compuesta por dos personas, se llega a manifestar el juego del poder, el cual, para mayor entendimiento de la investigación, será necesario definir:

Un juego de poder, según Mata (2007), se entiende como una transacción consciente o inconsciente por medio de la cual la persona ejerce control sobre el comportamiento de otra.

Además, Foucault (mencionado por Ceballos; 1994) describe la relación de poder como aquella dinámica donde se presentan una o varias personas, ejerciendo desigualdad de fuerzas; para el autor, el poder resalta en su modalidad de lucha y enfrentamiento de poderíos distintos.

El mismo autor señala que el poder se encuentra en todas las áreas de la vida diaria, sin embargo, es muy diferente la dinámica del poder cuando la persona decide de manera consciente o por manipulación el ejercicio de este, a cuando existe una opresión para su implementación.

Por ello, habla de que en un contexto o situación donde se presente el poder, también habrá personas que se resistan ante él. Por lo general, los individuos que toman estas conductas son todos aquellos que se sienten sometidos o dominados, incluso hace mención de las formas de resistencia que se pueden llegar a presentar y estas van desde lo individual, violento o espontáneo, hasta lo pacífico, colectivo y esporádico; pero siempre se presentarán de una manera específica, dependiendo la situación.

Sin embargo, no se puede llegar a presentar una relación de poder sin antes haber existido el saber y el discurso o, en palabras más simples, el conocimiento y la manipulación.

Por otro lado, según Mata (2007), existen diversas categorías sobre juegos de poder, los cuales se explicarán a continuación:

- Los juegos de poder físicos – sutiles, los cuales ejerce el manipulador y se manifiestan a partir de la intimidación, por ejemplo, colocarse demasiado cerca de la otra persona a tal grado de invadir su espacio personal, de hecho, las mujeres toman este comportamiento por parte de los hombres como algo normal.
- Los juegos psicológicos burdos se dan de una manera más expresiva, pero no a partir del comportamiento violento físico, sino tomando en cuenta las miradas amenazantes, haciendo movimientos rotatorios con los ojos, mintiendo, entre otros; es decir, estas son las conductas que posee el persuadido, pero que no las ejecuta de manera implícita.
- Los juegos psicológicos – sutiles, es decir, aquellos que son tan disimulados y desconcertantes que no se podrían identificar tan fácilmente en una persona, estos van desde las mentiras, hasta los juegos verbales o pasivos.

Por otro lado, Díaz y Loving (2002) describen que el poder, como parte del juego, no es una característica de la personalidad en la que los individuos deseen influenciar o manipular al otro, sino que lo consideran un atributo de las interacciones sociales y por esta razón, en la relación de poder se deben presentar dos o más personas para que se establezcan las reglas, dependiendo la cultura de cada cual y que, finalmente lleguen a un común acuerdo o no.

De hecho, con respecto a la repartición del poder, la mayoría de las ocasiones se distribuye de manera desigual, debido a las expectativas e ideas sociales que tiene cada persona acerca de los roles que poseen un hombre y una mujer, dependiendo su cultura.

Sin embargo, por mínimo que sea el uso del poder entre dos o más personas, es llegado a ver como un elemento necesario e indispensable en la vida cotidiana, ya que los miembros de una relación social requieren de la implementación de ciertas estrategias que los lleven a la obtención de un beneficio.

No obstante, la aplicación del poder sobre una o varias personas, provocará una relación inesperada, la primera opción es que el otro se adentre en el juego complementario del poder, dando una respuesta de sumisión; la segunda opción es que la persona no responda a la provocación, que no intente dominar o que no se someta, es decir, que no entre en el juego; de esta manera, la relación de poder no se manifiesta.

Finalmente, en el siguiente apartado se explicarán las características que deben estar presentes en una relación de poder según, Jiménez y cols. (2006), para que todo lo anterior se pueda suscitar:

En primer lugar, se debe presentar una relación dialéctica entre dos o más personas y, además, debe existir algún tipo de interdependencia, vínculo o conexión, esto con la finalidad de que la persona sea susceptible al poder.

También se debe manifestar una respuesta de B ante las amenazas de A, ya que no es posible que la dinámica de poder se suscite si la otra persona no

reacciona a la provocación, incluso los roles del dominado y el dominante pueden cambiar constantemente.

Además, es de fundamental importancia que uno de los individuos sea dependiente, ya que este tendrá mayor necesidad del otro y permanecerá en la relación, pase lo que pase.

Asimismo, debe existir una asimetría o bien, desigualdad entre A y B, para que se puedan manifestar los dos papeles: influenciado y dominante, lo que no excluye que los roles puedan modificarse con el paso del tiempo.

Igualmente, debe ser una relación condicionada por la situación, espacio y tiempo en que se desarrolle, por lo cual será dinámica e irá acorde a las circunstancias que se presenten, sean positivas o negativas.

Por último, debe ser una relación causal, es decir, que exista una reacción de B ante las actitudes de A; dependiendo la persona, el contexto en el que se encuentren y la influencia social manifestada, por ello, la persona que represente el papel de A puede no haber intervenido en absoluto y B, de igual forma, reaccionará.

Sin embargo, según Mata (2007), cuando la otra persona se da cuenta de que está siendo manipulada, empieza a tomar otras actitudes, por lo cual el manipulado y el manipulador terminan por perder su libertad y quedar atados en las reglas de su propio juego.

En conclusión, los juegos de poder se presentan en una relación, siempre y cuando las personas accedan a él, e incluso que por lo menos un individuo lo deberá

ver como necesario e indispensable y se suscita basándose en el contexto, además de tomar una serie de características que son indispensables en él.

1.3 Tipos de estrategias del poder.

A continuación, se explicará la clasificación que Díaz y Rivera (2002), tomaron en cuenta para establecer las estrategias de poder utilizadas en su investigación.

Los primeros autores que consideraron fueron Friez y cols. (retomado por Díaz y Rivera; 2002), que proponen una clasificación de dos tipos de poder: de recompensa y coercitivo; según estos autores, dichos recursos son utilizados mayoritariamente por los hombres.

- En primer lugar, explican el poder de recompensa, el cual está basado en otorgarle al otro, algo valioso a cambio de una complacencia, es decir, como premio a una actitud en específico. Este tipo de poder puede ser utilizado de forma directa o indirecta.
- Por otra parte, se encuentra el poder coercitivo, que abarca todo tipo de amenazas hacia la persona si no está cumpliendo el rol de sumiso, es decir, se le regaña o intimida si el influenciado no hace lo que el otro quiere. Tanto el poder coercitivo como el de recompensa son utilizados dentro de la relación de noviazgo y ambos son propios de los hombres mayoritariamente, sin embargo, la mujer también puede hacer uso de ellos.

Existe otra clasificación de los tipos de poder, puntualizada por Centers, Raven y Rodríguez (citados por Díaz y Rivera; 2002), que también consideraron en la estandarización de la prueba ESPO, en esta se encuentran:

- El poder referencial, que se muestra cuando dos personas tienen aspectos de su personalidad en común, haciendo que ambos opten por tomar nuevos gustos, compartiendo finalmente sentimientos de identidad; cabe mencionar que este tipo de poder es más implementado por las mujeres.
- El poder experto se basa en los conocimientos o habilidades que tienen las personas para provocar un cambio de cualquier clase en los demás, este tipo de poder es utilizado mayoritariamente por los hombres.
- El poder informacional se basa en explicar la razón por la cual un cambio sería benéfico para la otra persona. El dominante tiene la característica, en este caso, de utilizar la recompensa o la coerción como elementos fundamentales, explicando al otro las ganancias y pérdidas de su decisión.

Otra de las clasificaciones de tipos de poder a la que hicieron referencia Díaz y Loving (2002), fue la establecida por Safilios-Rothschild, la cual se explicará a continuación. Esta se encuentra enfocada mayoritariamente a una relación de pareja.

- El poder legítimo o de autoridad está basado en el aprendizaje social que se tiene sobre el estatus partir de normas culturales. Este tipo de poder se puede encontrar en uno de los miembros de la pareja, aunque no se especifica en cuál, ya que la cultura depende del lugar en donde se localicen.

- El poder de influencia, se refiere al grado implícito de poder ejecutado por una persona de la pareja, esta clasificación es mayoritariamente para las mujeres, ya que los hombres tienden a utilizar técnicas directas verbales, mientras que las mujeres son más indirectas, como, por ejemplo, hablar cariñosamente, llorando o enojándose, entre otras opciones.
- También existe el poder experto en donde un miembro de la pareja expresa sus demandas a la otra persona, dependiendo su capacidad, conocimientos, habilidades y experiencias particulares.
- El poder de recursos se da cuando un miembro de la pareja posee económicamente mayor cantidad que el otro.
- El poder afectivo, que también fue mencionado por los autores, está relacionado con el miembro de la pareja que está más enamorado del otro, esto lo coloca en una posición débil, ya que necesita más la presencia de su pareja y se le dificulta disgustarla de alguna manera. Así, esta persona tiende más a ser manipulada por medio del control, en cambio, el sujeto que se encuentra menos involucrado afectivamente hablando, puede tolerar un poco más la retirada o reducción del cariño y sexo, en caso de que la otra persona quisiera manipularlo de esta manera.
- El poder del manejo de la tensión también se da dentro de la pareja, ya que uno de los dos miembros involucrados tiene más control si maneja eficazmente las discusiones, de tal manera que termine por ganar un beneficio.

- El poder de dominio, el cual se considera la necesidad de demanda que tiene un miembro de la pareja ante la violencia y amenaza de violencia física.

Por último, se considera la clasificación de Shimanovich (retomado por Díaz y Rivera; 2002), que especifica cinco tipos de poder, los cuales se explicarán a continuación:

- El poder de tipo explotador: se refiere al hecho de que una persona someta a otra para su propio beneficio.
- El poder de tipo manipulador: es aquel que fue provocado por el que somete, debido a su desesperación.
- En el poder competitivo: es aquel en el que dos personas se adentran en una disputa por el poder, se manifiesta de manera positiva cuando impulsa la relación y de manera negativa si un miembro de la pareja aprovecha la debilidad del otro para sentirse superior.
- El poder de tipo nutriente: se da cuando las conductas que se toman se utilizan para satisfacer las necesidades del otro y no las propias.
- Por último, el poder integrativo, en el cual el poder de uno apoya y favorece al del otro.

Por lo anterior, será necesario describir el resultado obtenido de los tipos de estrategias de poder que pueden ser experimentados por una o ambas personas dentro de una relación social, según Díaz y Rivera (2002):

- En primer lugar, se menciona la estrategia de tipo autoritario, en donde el sujeto posee herramientas que utiliza para la desaprobación del otro, sin embargo, la actitud que toma es en respuesta a la negatividad que experimenta.
- El segundo tipo es denominado como afecto positivo o bien carismático; en esta estrategia, la persona se dirige al otro basándose en comportamientos amables y cariñosos para llegar a su objetivo.
- En la estrategia referida como equidad-reciprocidad, el individuo ofrece un intercambio a la otra persona en términos agradables que podrían originar un beneficio para ambos, aunque siempre antepone como más importante su petición.
- La estrategia directa racional propone que el sujeto persuada a la otra persona para cumplir la petición, la única consigna es que lo haga mediante argumentos racionales.
- En la estrategia denominada como imposición-manipulación, el sujeto se dirige a la otra persona de una manera represiva e inflexible, intentando siempre lograr influencia en el criterio del otro.
- La estrategia de descalificación se refiere a que el individuo tome actitudes hostiles y tiranas, debido a que el otro no complació su petición.
- En la estrategia de tipo coercitivo, el sujeto utiliza fuerza física y toma actitudes amenazantes, con tal de conseguir lo que desea.

- Existe otra estrategia que hace referencia al chantaje, en esta, el sujeto trata de persuadir al otro, utilizando justificaciones que pretenden depositar responsabilidad sobre la situación, con tal de que la culpa termine siendo de la otra persona.
- En la estrategia de tipo afecto petición, el sujeto actúa de tal manera que se considere una persona respetuosa y halagadora, con la finalidad de que se atiendan sus peticiones.
- Por otro lado, está la estrategia de tipo auto-afirmativo, en la que la persona enuncia sus peticiones abiertamente, con la seguridad de que el otro lo cumplirá, esto se puede hacer de manera implícita o explícita.
- En la estrategia de tipo sexual, el sujeto retira los afectos sexuales y emotivos a la otra persona, en respuesta a la no gratificación de su petición.
- Una más de las estrategias mencionadas por Díaz y Rivera (2002), es la de agresión pasiva, en la cual la pareja actúa de manera contraria a lo que su novio o novia valora, es así que logra descalificarla y tornarla como inexistente.
- Por otro lado, se encuentra la estrategia de afecto negativo, en la cual el sujeto utiliza sus emociones afectivas dolorosas para herir a la otra persona, siempre es con la finalidad de lastimar, ya que no sus peticiones no fueron cumplidas.

- Por último, se encuentra la estrategia de dominio en la que el individuo se comporta punitivo y demasiado directo sobre los elementos que, según identificó, son molestos para el otro.

De hecho, Díaz y Loving (2002) establecen que hay una clasificación en torno a las estrategias de poder, ellos las catalogan como positivas y negativas. Dentro de las primeras se encuentran solamente las de tipo sexual y afecto – petición, mientras que en las de tipo negativo se encuentran el resto de ellas, es decir: autoritario, equidad-reciprocidad, directa racional, imposición manipulación, descalificación, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, dominio, auto-afirmativo y afecto positivo.

Como conclusión, se puede observar que la mayor parte de las estrategias de poder se consideran de tipo negativo, debido a que la persona daña a los demás, ya sea de manera implícita o visible, ya que el tipo de poder positivo se basa en el hecho de no acceder a estrategias que no son tan perjudiciales para ambos.

Incluso existe, según Díaz y Loving (2002), el poder utilizado de manera implícita, tal cual es la manipulación o lo agresivo-pasivo, y el explícito, que es más burdo y convencional; por otro lado, se presentan diversas maneras de utilizar el poder de una manera directa pero más racional, tal cual es la estrategia directa – racional, en la que el sujeto necesita de la información convincente que lo ayude a cumplir su petición.

1.4 Teorías del poder.

La investigación del poder ha sido de gran interés para algunos y se ha obtenido amplia información al respecto. A continuación, se explicarán algunas de las teorías más relevantes acerca del tema.

1.4.1 Teoría de Robbins con respecto al poder.

Robbins (2009) es un autor contemporáneo que habla sobre el poder a partir de la ignorancia, especificando las bases que debe poseer una persona para ejercerlo. Por esta causa, se explicará la perspectiva que posee este autor con referencia al tema, lo cual va enfocado a la influencia que puede llegar a tener un individuo en el comportamiento de otro.

Este autor define el poder como “la capacidad que tiene A para influir en el comportamiento de B de modo que este actúe de acuerdo con los deseos de A” (Robbins; 2009: 451). Por lo tanto, se considera una capacidad o potencial que tiene una persona, sin la necesidad de llegar a imponerlo.

Sin embargo, según Robbins (2009), el poder se presenta a partir de la dependencia que tenga un individuo para convivir con otro, es decir, la capacidad de poder que tenga A sobre el otro, va depender de la apertura que le dé B para ejercerlo.

Por otro lado, en apartados anteriores se habían mencionado los tipos de poder, Robbins (2009), retoma estos temas, separándolos en diversas categorías del

poder coercitivo: de recompensa, además del legítimo y personales, que hacen referencia al poder experto y referente.

Por lo cual, menciona que el poder de tipo formal se relaciona con el aspecto negativo del compromiso y la satisfacción, mientras que el personal habla de manera optimista acerca de este deleite y eficacia en sus relaciones interpersonales.

En conclusión, se enfoca en el poder desde una perspectiva influenciable, incluso lo considera como una capacidad que podría tener cualquier persona siempre y cuando se posea en el rol de A, el cual es el que ejerce la variable.

Por ende, según Robbins (2009), el poder se presenta de tal forma que ambos pueden llegar a influenciar al otro, persuadiéndolo para realizar alguna actividad o para cambiar hábitos, entre otras cuestiones que hacen adaptable al ser humano.

1.4.2 Teoría de Foucault con respecto al poder.

Foucault es uno de los investigadores más adentrados en la psicología del poder, por esta razón, en la presente investigación será necesario mencionar a este autor en su relación con la variable.

El objetivo de Foucault (mencionado por Ceballos; 1988) es descubrir la dinámica de las relaciones sociales, enfocándose en el discurso sobre lo sexual, las prácticas de poder que utilizan en este ámbito y las expresiones de placer que manifiesten o repriman, esto se refiere a las posibles conductas que tengan las personas en cuestión a la manipulación que posean al vivir su sexualidad, la cual abarca más allá del coito, por lo que también se vincula con los intereses que tenga

cada uno en sus ocupaciones, vestimenta, incluso el romanticismo y las tácticas de seducción, entre otras.

El discurso sexual ha establecido una gran variedad de mecanismos positivos productores del saber y generadores de poder en las relaciones amorosas de los individuos, disponiendo de un control cuando se tiene el conocimiento necesario sobre un tema.

Por ello, menciona con tanto énfasis sobre el poder y el saber cómo un hecho efectivo, ya que ocasiona en una persona la eficacia, la racionalidad, la protección y la voluntad del dominio biológico-poder-saber. Por lo anterior, este autor lo enfoca como un aspecto positivo, ya que el tener control sobre sí mismo sin llegar a la manipulación de la otra persona, no se considera un aspecto errático, debido a que solamente está haciendo énfasis en su autodeterminación.

Otro aspecto importante a tratar es el biopoder, el cual considera al cuerpo humano, no directamente desde una forma biológica, sino como un objeto para ser manipulado y controlado; por ello, en las relaciones interpersonales existe control en la vestimenta, de la anatomía o de la moda, todo por un estatus social.

De esta parte se desglosa el biopoder sexual, que hace alusión sobre un “poder de la carne, un gusto por la sensualidad que debe estar regulado y controlado socialmente” (Foucault; 2007: 44), de esta manera, se ejercen las relaciones sexuales que llegan al coito con la pareja, utilizando una especie de rituales donde el ser humano asecha, persuade y manipula para conseguir satisfacer este deseo;

tomando en cuenta las normas sociales, para evitar conductas inapropiadas, tal como el exhibicionismo o el abuso de esta necesidad.

En conclusión, se dice que el poder se encuentra en todos lados, desde el momento en que se toman decisiones para cualquier ámbito de la vida diaria, hasta aspectos más complicados como el gobierno o el Estado, por ello, da tanta referencia del control que se tiene sobre el otro, en cuestión de su vestimenta y de la voluntad del poder que, finalmente, solo se refiere a la capacidad que tiene cada persona de manejar la variable.

De hecho, la perspectiva que Foucault tiene sobre el poder es positiva, puesto que, sin él, las relaciones interpersonales no podrían darse, debido a la inteligencia y protección que este llega a brindar en una o varias personas.

Este autor considera como factor importante el conocimiento que se tiene sobre un tema, ya que el poseer cierta información y que los demás no se consideran como benéfico para la mayoría de las personas. Otro aspecto que toma en consideración es la manipulación de las personas, al convencerlas de que dejen de utilizar su vestimenta o, al contrario, que la usen.

1.4.3 Teoría de McClelland con respecto al poder.

En este apartado se explicará la teoría de las necesidades adquiridas desde la perspectiva de McClelland (retomado por Dalton; 2006), el cual hace alusión sobre la motivación personal para la aplicación de los conceptos de la teoría, es decir, el poder, logro y afiliación, sin embargo, el apartado se enfocará al poder.

En primer término, es necesario definir el concepto de motivación, el cual según Mankeliunas (1996), se entiende como las tendencias e impulsos que dan fuerza al comportamiento, además del aspecto cognoscitivo que proporciona un fin y una meta a estas conductas.

McClelland (retomado por Dalton; 2006) propuso la teoría de las necesidades adquiridas, la cual expresa que, a través del contacto con la cultura y la sociedad, las personas adquieren un esquema sobre tres necesidades básicas: poder, afiliación y logro, además de brindar un significado individual a cada una y de ser el motivo para ejecutar una o varias conductas.

Por último, los sujetos que presentan una alta necesidad de poder consideran necesario demostrar que lo tienen, además de ejecutar conductas que los lleven a obtener una mayor cantidad de la variable, poseen puestos autoritarios donde se les permita socialmente dar indicaciones y órdenes a los subordinados. Incluso es un proceso simbólico en el que el individuo se encuentra en un rango mayor, por encima de los demás, mientras otras personas reciben mandatos de este, aunque solamente si el ambiente propicia las actitudes que logren cumplir con estas necesidades.

Por otro lado, el autor habla sobre el origen del poder, es decir, hay antecedentes que un sujeto pudo vivir para que se utilice el poder en cierta cantidad y calidad.

En primera instancia está la permisividad de los padres con respecto al sexo y la agresión, estas dos variables tienen relación, ya que las madres que son más

condescendientes con los hijos; respecto a la asertividad sexual y agresiva, crean niños que poseen una mayor tendencia al uso del poder cuando sean adultos.

De lo anterior se deriva que los niños a quienes se permite desarrollar una asociación entre el sexo y la agresión, son los que tendrán una cantidad mayor de poder, ya que, al ser castigados por estas conductas, generarán una relación negativa de las dos variables.

Otro de los factores que propician el uso del poder y que por tanto ocasionan el síndrome del poder inhibido, definido según Bermúdez y cols. (2013), como la combinación presentada de alta motivación de poder, además de baja afiliación y autocontrol; es el sistema de autoridad patriarcal, donde los niños tuvieron que recibir una educación dominante por parte del padre y crear en un futuro una creencia en la autoridad, una inclinación por el trabajo y un fuerte sentido de justicia.

También señala que los hermanos mayores desarrollan un sentido de responsabilidad hacia los demás, debido a que sienten la necesidad de cuidar y proteger. En cambio, los individuos que son hijos únicos o que toman el papel de ser los hermanos pequeños, tienen una mayor probabilidad de poseer el síndrome del Don Juan; en donde el sujeto tiene una alta cantidad de poder.

El síndrome anterior se explica por la ausencia del padre, fenómeno que obliga al niño a identificarse con la madre, por lo tanto, se desarrolla una masculinidad defensiva para, de esta manera, ocultar su identidad femenina, generando en la etapa adulta, impulsos agresivos, promiscuidad sexual, exhibición y actividades que no son aceptadas del todo por la sociedad.

Por lo anterior, se concluye en que la educación es un factor muy importante en el aprendizaje del poder, ya que, si en el hogar este se utilizó de una forma negativa, el niño lo aprenderá de esta manera, sin embargo, si convivió en un ambiente donde se le enseñó a luchar por lo que quería o bien, a ser alguien independiente, la forma en que ejerza el poder será diferente y más beneficiosa para él en la vida.

Acerca de la función del poder existen pocos elementos mencionados por McClelland (retomado por Dalton; 2006), ya que él solamente lo concibe como una necesidad del ser humano que debe ser satisfecha a partir de conductas dirigidas a metas específicas.

Al respecto, menciona que las personas con una cantidad elevada de poder son más sensibles a estímulos relacionados con las experiencias cumbre, estas últimas son entendidas como aquellos recuerdos que poseen una gran carga emocional para el sujeto, además, señala que para el individuo son más indiferentes los estímulos neutros que conforman su vida cotidiana.

Diversos estudios realizados por el autor, comprobaron que una elevada cantidad de poder no siempre conducía a la personalidad agresiva de un sujeto, sin embargo, era de esperarse que fuera de esta manera, además de que tuvieran la característica de ser competitivos y más asertivos. No obstante, ninguna de las afirmaciones anteriores se mostraba con las mujeres, incluso es muy probable que, si una mujer siente el impulso de discutir, lo inhiba, debido al rol cultural que la califica como una persona amistosa y cooperadora.

Así que tanto los hombres como las mujeres que poseen una mayor necesidad de poder y madurez, confesaron haber experimentado ira y aspectos de este tipo, pero a fin de cuentas no las llevaron a cabo, realmente las personas que tienen un nivel menor de poder son las que sí llegan a cometer estas conductas.

Las personas con una necesidad de poder alta necesitan del prestigio que este les pueda llegar a otorgar, hablando de recursos materiales, renombre, hasta el título de autoridad que se les llegue a brindar dentro de un grupo. No obstante, el individuo con menor necesidad de poder será el que influya a los demás a que tomen las decisiones, ya que el que tiene un nivel mayor de este se mostrará demasiado asertivo como para considerar necesario influir sobre ellos.

Por lo tanto, el autor habla del poder como un aspecto motivacional, además de ser un elemento que, irónicamente, tiene mayor afección en todas aquellas personas que son más sensibles, de hecho; por otro lado, menciona a la cultura como un elemento importante para su implementación, ya que el género dice mucho sobre si está permitido o no utilizarlo.

1.5 Poder y cultura.

El poder es una capacidad con la que todos los seres humanos cuentan y toma su relevancia en la consideración de este factor como motivacional, sin embargo, ha tenido avance a lo largo de la historia y diversos escenarios en los cuales se ha implementado.

Según Díaz y Rivera (2002), tanto hombres como mujeres son biológicamente y emocionalmente iguales, ya que cuentan con las mismas capacidades intelectuales,

no obstante, en tiempos antepasados se hacía notar la diferencia entre las cualidades físicas de ambos, ya que el hombre era quien se dedicaba a cazar y brindar de alimento a la familia, mientras que la mujer, a causa de su poca fuerza, tenía el rol de procrear y cuidar de su esposo.

Cabe mencionar que antes de que existiera un patriarcado en la sociedad primitiva, se dio un matriarcado, debido a que la mujer tenía un estatus superior por su capacidad de procrear, incluso se le rendía culto a la fertilidad y aunque los cargos de superioridad se les otorgaban a los hombres, la mujer tenía mayor influencia en la toma de decisiones.

Posteriormente, las diferenciaciones físicas entre hombre y mujer se siguieron destacando cuando se descubrió que ella era débil para participar en la guerra, sin embargo, en tiempos de la conquista esta misma encontró justificación en que se le utilizara como objeto de posesión violenta y sádica, por lo cual, no renegaba; gracias a ello, fueron víctimas de muchas injusticias.

Gracias a lo anterior, inmediatamente se consideró al hombre como un símbolo de perversión sucio y malvado, sin embargo, a pesar de esto se honraba al varón, puesto que solamente él era digno de recibir conocimiento de la ciencia, mientras que las mujeres eran obligadas a leer las Sagradas Escrituras, implantando en ellas el fervor y la bondad.

Díaz y Rivera (2002) señalan que, con el tiempo, las mujeres examinaron su condición sociopolítica y organizaron manifestaciones en defensa a lo que consideraban su derecho; de esta manera, empezaron a involucrarse en actividades

sociales y económicas que supuestamente no se les permitían, tales como el sustento alimenticio, la lucha por la supervivencia o el intercambio sexual; incluso la jerarquía tuvo que ser modificada, aunque al principio con menosprecio y limitaciones.

Pese a lo anterior, no se ha permitido el amplio desarrollo de la mujer en el ámbito social y personal, incluso se ha fomentado la creencia de que las actividades del hogar se consideren de segunda categoría.

Por otro lado, actualmente se considera que la mujer posee poder por su capacidad de procreación, ya que ha sido envidiada por los hombres, por esta causa a lo largo de los años; sin embargo, la mujer se cansó de tomar el rol de ser concreta, la mediadora y la persona que, aún después de haber obtenido el triunfo, debe agacharse y conformarse con ser la perdedora.

Incluso se menciona que, para esta lucha en particular, se debe hacer una distinción entre el concepto que se tiene de igualdad, ya que no se refiere a la repartición del poder en partes iguales, sino a la búsqueda del acceso en las áreas donde anteriormente no se le permitía a la mujer y también de compartir las obligaciones del hogar, generando libertad en ambos miembros de la pareja, en cuestión a su libertad económica y política.

Por otro lado, mencionan que desde los años 70, se obtuvo un logro notorio en las actividades de la mujer, consiguiendo que votaran y participaran en las empresas; así que los hombres también han debido afrontar todas estas situaciones.

Aunque Díaz y Rivera (2002) aluden que, para los hombres, el vivir en una sociedad supuestamente dominada por ellos, también les trae complicaciones, ya que ciertas virtudes que para las mujeres son completamente normales, para ellos están prohibidas, por mencionar algunas de ellas están: el demostrar sus sentimientos, ser vulnerables, pasivos y la necesidad de brindar afecto y cuidado.

También la misma sociedad ha impuesto roles a cada persona desde el nacimiento según su género; algunas actitudes tales como el autoritarismo, el dominio, el trabajar para sostener a la familia y la coerción, son adjudicadas a los hombres, mientras que de las mujeres se espera que estén a cargo del hogar, que cuiden al marido y a los niños.

Las mujeres, por tanto, están más limitadas por las normas culturales para realizar ciertas actividades, pese a esto, la educación se considera actualmente como un factor importante en el concepto que cada uno toma con respecto a la mujer y al hombre, ya que aquellas con un nivel de educación elevado, poseen una cantidad de poder alta, debido a que no se consideran sumisas ni abnegadas y esto ayuda a que los hombres colaboren en la inclusión de la mujer al medio social.

En conclusión, la cultura toma un papel por demás importante en la implementación del poder, ya que dependiendo del rol que le asigne la sociedad según su sexo, serán las posibilidades que tiene para utilizarlo o no, de hecho, esta situación se sigue presentando a pesar de los movimientos que han existido para que los hombres y las mujeres se puedan expresar libremente.

CAPÍTULO 2

EL NOVIAZGO

El noviazgo se considera un título que la sociedad establece, en el que se requiere entrar en contacto íntimo con la pareja, este concepto desde la perspectiva de entrar en confianza mediante el aspecto físico o moral, por ello, se necesitan dos personas para formar este vínculo, tomando en cuenta que existen reglas implícitas en la relación, que pueden ser cumplidas o no.

2.1 Definición de noviazgo.

Para fines de la presente investigación, es necesario mencionar el concepto de noviazgo, así que, en primer lugar, se optará por establecer una definición de la variable.

El noviazgo es “una relación entre dos personas que incluye reunirse (o verse) para actividades de interacción social y para otras actividades en común, con una intención implícita de continuar la relación hasta que uno de los integrantes la termine o hasta que se establezca alguna relación de mayor compromiso, como la cohabitación, la decisión de casarse o el matrimonio mismo” (Straus, mencionado por Castro y Casique; 2010: 17).

Según el Diccionario de la Real Academia Española (2015), la palabra novio o novia, hace referencia a una persona que mantiene relaciones amorosas con otra, siempre y cuando sea con fines matrimoniales.

Por otra parte, según Vargas e Ibáñez (2006), el noviazgo es un concepto social que se presenta para conseguir una pareja, estableciendo un compromiso por parte de ambos, este se compone de un conjunto de reglas que la mayoría de las veces no se establecen de forma explícita, ya que se da por hecho que los individuos pertenecientes a la relación tienen conocimiento de ello a partir de la cultura en la que se encuentren; si estas no cumplen las expectativas del otro, se originan conflictos que pueden llevar a la ruptura.

Concluyendo los conceptos anteriores, una relación de noviazgo se trata de una convivencia mutua entre dos personas que desean conocerse para llegar a formar una pareja formal, la mayoría de las ocasiones con la finalidad de casarse o vivir juntos, cabe mencionar que, durante este proceso, se establecen un conjunto de reglas implícitas que según Vargas e Ibáñez (2006), en ocasiones no son expresadas y por ello, puede finalizar en otra vertiente, es decir, en la ruptura.

2.2 Etapas del noviazgo.

Dentro del noviazgo, se puede hablar de una serie de etapas, sin embargo, una variedad de autores ha establecido fases diferentes, por lo que se tomarán en cuenta solamente tres teóricos, que fueron los más relevantes en el tema.

Por ello, en primer lugar, se mencionarán las etapas del noviazgo según Melgosa y Melgosa (2006).

1. Etapa afectiva: suele ir acompañada de una inmensa atracción; cabe mencionar que, durante este lapso, es predominante para el sujeto el aspecto físico, por lo que las conductas que toma se consideran superficiales y, por

esta razón, las conversaciones entre ambos giran en torno a las cualidades maravillosas que cada uno posee, sin embargo, este primer instante no garantiza un amor duradero.

Melgosa y Melgosa (2006) mencionan que, durante esta fase, que es donde se presenta la atracción, existe más que nada un encanto físico y superficial; además, con respecto a las conversaciones suscitadas durante esta etapa, se dice que los novios disfrutaban de la presencia de la persona en sí; por lo tanto, rara vez hay conflictos entre ellos.

Dentro de esta, se pueden mencionar diversos tipos de atracción, tales como el aspecto físico, psicológico, sociológico y axiológico. Por ende, la atracción física según Rage (1996), se refiere al sentido común que se posee acerca de la imagen corporal de una persona a otra, se considera algo superficial y de primer momento. Esta última varía de acuerdo con la época, cultura, familia y sociedad en que se encuentre la pareja.

En este mismo apartado y para complemento de la información, será necesario mencionar los tipos de atracción existentes, según Rage (1996):

- Atractivo psicológico, el cual, se refiere a la madurez emocional que se ve en la otra persona, ejemplos de esto son el poder llegar a la intimidad y la amistad, además de sentirse cautivado por la inteligencia del otro.

Dentro de este tipo de atracción psicológica, el autor menciona diferentes aspectos situacionales, de los cuales se puede llegar a suscitar, tales como el descubrir y tratar al otro como una persona, no como un objeto,

en otras palabras, sería verlo como alguien que existe materialmente, pero no como un individuo o bien, percibirlo como un instrumento, es decir, una persona que solamente está ahí para cuando se necesite cumplir un fin.

También hace alusión a que este mismo se presenta a partir de la relación interpersonal, debido a que existe una convivencia con el otro, llegando finalmente a una intimidad en cuestión al amor, la amistad y la confianza mutua.

- Atractivo sociológico, el cual “comprende los antecedentes familiares, clases sociales, educación y cultura” (Rage; 1996: 155). Estos elementos son importantes en la pareja para que se consideren como un “nosotros” o bien, para que se llegue a una convivencia en la que ambos puedan persistir. Desafortunadamente existen, según el autor, aspectos negativos que frenan este proceso, tales como los prejuicios personales, el egoísmo de parte de otros grupos sociales o la mentira, todos los cuales propician que la relación no se pueda dar de manera óptima y que este primer momento que es la atracción, se complique.
 - Atractivo axiológico, que se refiere al tipo de valores que poseen los miembros de la pareja y que, por tanto, serán muy importantes para la obtención de un vínculo con mayor fortaleza, ya que en este aspecto se toma en cuenta el ámbito económico, ético, social político y religioso.
2. Etapa de los objetivos en común: según Melgosa y Melgosa (2006), los novios analizan durante esta fase si ya cuentan con el conocimiento suficiente del otro, para saber si la relación puede orientarse al matrimonio o no. Durante este periodo, las personas se observan con detenimiento, para descubrir

aspectos de la personalidad, gustos, valores y actitudes de la persona, con el fin de darse cuenta de las cualidades y defectos del otro; como resultado de este paso, se presentan obstáculos, que podrían terminar en ruptura o en diferencias que llegan a acuerdos.

3. Etapa del compromiso: durante ella, suelen presentarse conflictos, generalmente ocasionados por la planificación de la boda, los cuales son resueltos la mayoría de las veces debido a que se modifican actitudes y hábitos por ambas partes, para mejorar la convivencia, sin que exista un dominio absoluto de ambos.

En caso de no llegar al matrimonio, mencionan una fase alternativa a la cual denominan:

4. Etapa de la ruptura, que puede ocasionarse por diversos factores, tales como los conflictos personales, la violencia física, abuso psicológico, abuso de drogas o alcohol, que incluso pueden haber surgido durante la planeación de la boda.

Como segundo autor, se mencionará a Aguirre (1994), el cual hace alusión a una serie distinta de etapas del noviazgo, las cuales se mencionarán a continuación:

1. Fase de idealización y romanticismo, en la cual el sujeto recurre a encuentros que se ubican en el nivel de la fantasía. El individuo se refugia en este mecanismo con tal de no experimentar situaciones reales, por lo tanto, la actividad onírica adquiere un papel fundamental; con tal de satisfacer la necesidad recurrente, durante este momento, se puede llegar a presentar el amor platónico.

2. Etapa del flirteo o coqueteo: la cual se refiere al primer acercamiento, o bien, exploración real de la otra persona, en este momento ocurre la primera cita, aunque la relación que se establece entre ellos se considera inestable y superficial, además, el coqueteo adquiere un papel muy importante, puesto que el objetivo principal es impresionar al otro. Por lo general, durante esta fase se presentan las caricias, los besos, las miradas y los paseos, por la razón de que la relación manifestada es meramente exploratoria.
3. Etapa del enamoramiento: para mayor entendimiento de esta fase, será necesario dar una definición del enamoramiento, el cual Sinay (2003) define como una chispa necesaria para el “arranque”, es ignorante, inquieto, ciego y se alimenta de la ilusión; debido a que la persona supone al otro, lo imagina, sin embargo, no hay vínculo que perdure en esta etapa; entonces, en un primer momento, se explicará la neuroquímica que ocurre en el cerebro durante este tiempo.

Sin embargo, otro autor lo conceptualiza como “el estado naciente de un movimiento colectivo de dos” (Alberoni; 1996: 9). De hecho, por esta razón lo considera como una situación en donde se complementan el uno al otro.

Esta etapa se distingue de las demás debido a que la persona se encuentra fundamentalmente emotiva e irracional, de hecho, nada le interesa si no es visto, vivido o sentido a través del otro; cuestiones como la familia, los amigos, incluso el trabajo, fiestas o convivencia, pasan a según plano, ahora solamente interesa la persona de la cual se está enamorando.

Para la persona, solamente importa lo referente a su pareja y tanto es el entusiasmo, que suele perder el apetito, el sueño o bien, aumentarlo; además, procesos mentales como la atención se alteran y el pensamiento permanece fijo en la otra persona; a pesar de que estos procesos se encuentren difusos, el sujeto tiene todo el entusiasmo y motivación para realizar actividades, de hecho, lo que anteriormente le disgustaba, ahora no le molesta.

Incluso existen modificaciones fisiológicas como la ansiedad, palpitaciones, rubor o palidez, entre otras, que se presentan cada que se piensa en el sujeto, que se escucha hablar de él y, claro, cada que se ven. Finalmente, el individuo se encuentra en un estado de exaltación constante, en el que solamente existe el pensamiento de la otra persona, todo le recuerda a él o ella; se encuentra distraído en aspectos de la vida diaria, pero concentrado en todo lo referente a la persona de la cual está enamorado, ya que idealiza al otro y no lo conoce como es realmente. Como complemento de información para esta etapa, se hará mención del enamoramiento desde un punto de vista biológico, por lo que Báez (2016) menciona que, durante esta etapa, el cuerpo sufre cambios fisiológicos, químicos y hormonales. Entre las sustancias que se liberan, se encuentra la dopamina, la cual se considera responsable de la desestabilización de las emociones y la pérdida del razonamiento. Cabe mencionar que el efecto de este neurotransmisor dura alrededor de tres años y cuando el proceso finaliza, la persona tiene dos alternativas a elegir: continuar con su pareja, emprendiendo el ciclo del amor, o buscar a otro individuo que le ayude a liberar nuevamente la sustancia.

Se ha comentado por el investigador que el sentimiento de atracción se percibe a través del olfato, de hecho, es la manera en la que se elige a la pareja; las sustancias que el organismo segrega deben ser diferentes en ambas personas para que se pueda propiciar este proceso.

Debido a la estructura cerebral de la mujer, ellas tienen una mayor liberación de oxitocina y dopamina, razón por la cual la sintomatología se presenta con más intensidad que en los hombres; esto último también afecta en la elección de una pareja, puesto que las mujeres son más detalladas en este proceso, sin embargo, los hombres evalúan en cuestión de 8 a 12 minutos a la otra persona, tomando en cuenta las siguientes características: debe tener simetría facial, caderas anchas y senos grandes, lo cual, según el investigador, el cerebro lo asocia con la formación de ácidos grasos que ayudan a la formación del cerebro y procrearán hijos más inteligentes; cabe mencionar que estos elementos pueden variar, dependiendo de la cultura en la que se encuentren.

Desde un punto de vista social e interpersonal, según indica Alberoni (1996), los celos no existen, por ende, la persona puede depositar su confianza plena en el otro. Durante este lapso, la pareja puede pasar todo el día platicando sobre cualquier tema sin aburrirse; el autor menciona que durante esta fase existe una fusión, pero para que esto se pueda dar, tiene que presentarse también la diversidad, ya que la persona se interesa en el otro porque es diferente e insustituible.

Cabe mencionar que el enamoramiento no puede suscitarse con dos personas a la vez y cuando un sujeto lo cree, es porque se ha enamorado de uno y de otro en

tiempos diferentes, ya que como es de esperarse, el individuo quiere ser correspondido y busca la manera en la que esto se pueda dar, sin embargo, cuando se trata de amar y enamorarse, sí se puede presentar en dos personas diferentes, debido a la intensidad del sentimiento.

Lo anterior se debe a que durante el enamoramiento existe una reestructuración de afectos, mientras que en el amor el sujeto conserva una estabilidad, esto hasta cierto punto lo considera aburrido, por ello, se busca algo novedoso y compatible con la persona para empatizar.

4. Haciendo continuación a las fases, según Aguirre (1994), el noviazgo se constituye como una etapa integrada en todo lo anterior, es decir, la idealización, el coqueteo y el enamoramiento, las considera fases que ocurren antes del compromiso.

Por ende, el noviazgo, además de formar una relación en la que ambas personas obtienen comunicación y bienestar, también es un estímulo que lleva a la pareja a un estado de felicidad psicológica donde se manifiesta la euforia, el entusiasmo ante la vida, una plena armonía en sí mismo, un deseo de madurar juntos al tomar decisiones que aumentan en complejidad con el paso del tiempo y el deseo de entregarse por completo al otro.

Se busca que la pareja vea el noviazgo como un proyecto de vida en el que ambos se encuentren debidamente comprometidos y en un plano de igualdad, de esta manera, los miembros de la relación se entregan a la misma y dan todo sin dudarlo.

Por otro lado, y como última referencia, Díaz (2010) menciona ciertas etapas por las cuales pasa una pareja, desde el momento en el que se conocen hasta su ruptura, las cuales se explicarán en la siguiente clasificación.

1. Extraños: en esta fase se presenta una evaluación del físico, no existe un acercamiento como tal, ni se involucran emociones; solamente existe timidez, temor, incomodidad, indiferencia y precaución.
2. Conocidos: durante esta fase se sigue presentando poca cercanía, lo único que la diferencia a la anterior, son los encuentros casuales, las sonrisas, los saludos y el hecho de buscar afinidades, dejando de lado los defectos, aunque cabe mencionar que la confianza es limitada, sin embargo, sí se llega a demostrar cierta simpatía y respeto hacia el otro.
3. Amistad: en esta etapa se muestra un mayor interés y cercanía por la otra persona, se manifiesta afecto, cariño, confianza, simpatía, felicidad y emoción al verse, además, las conversaciones se vuelven cada vez más íntimas y el apoyo mutuo aumenta, junto con la sinceridad.
4. Atracción: el autor también hace mención de esta fase, en donde las emociones al ver a la persona se intensifican, mostrando felicidad y apoyo incondicional.
5. Pasión: en esta fase se presenta una entrega sin medida hacia el otro, se exterioriza el romance y la irracionalidad, por ende, la persona generalmente se encuentra desbordada en emociones, su deseo sexual es intenso y, a diferencia de las etapas anteriores, ahora presenta una necesidad constante de cercanía, amor y sexo, deseando besos y caricias.

6. Romance: esta etapa se caracteriza por la ilusión y el ideal que se siente con respecto al otro, la persona posee cierta irracionalidad ante la situación, además, se encuentra repleta de confianza, ternura, amor y deseo por el contacto físico íntimo, las caricias, besos y abrazos.
7. Compromiso: en esta etapa se pretende que la relación llegue a solidificarse, generando responsabilidad, formalidad y seguridad en ambas partes, la finalidad de esta es llegar al matrimonio, aunque no siempre se presente.
8. Mantenimiento: durante este momento se da la consolidación del compromiso, el cual propicia el crecimiento de la pareja, formando una familia y luchando juntos ante el enfrentamiento de problemas; en esta fase se busca que la persona se sienta feliz con el otro, al apoyarse mutuamente en todo, pero sobre todo ante las responsabilidades.
9. Conflicto: esta fase se propicia debido a las tensiones no manejadas con anterioridad, ya que origina la falta de entendimiento y empatía hacia la otra persona, provocando que los problemas crezcan. Lo más recomendable es pedir ayuda de externos o bien, solucionar el conflicto mediante la comunicación.
10. Alejamiento: se refiere al distanciamiento físico y emocional o a la pérdida de interés por la persona, debido al sentimiento de incompreensión que se presenta, aunque también pueden ocasionar otras sensaciones como la tristeza, dolor, frustración, lágrimas o indiferencia.
11. Desamor: esta etapa se presenta debido a la evaluación negativa que se tiene con respecto al otro; disminuyen las ilusiones, el interés y el amor. No

se tiene un interés por la convivencia, de hecho, se presentan sensaciones de soledad, tristeza, enojo, dolor, indiferencia y falta de respecto ante sí mismo y ante los demás.

12. Separación: esta fase ocurre cuando la relación se torna insoportable, por lo cual se prefiere optar por más alternativas, llegando a un compromiso individual, provocando la ruptura. Cada persona puede tomarlo de diferente manera dependiendo su personalidad: conforme se manifiestan sentimientos de tristeza, soledad y frustración, también se puede presentar el alivio por la separación o el enojo.

13. Olvido: durante esta etapa, la persona intenta reintegrar a la pareja reevaluando positivamente los momentos que vivieron juntos, provocando en ocasiones nostalgia, tristeza, tranquilidad o aceptación.

En conclusión, las etapas del noviazgo son diversas fases en las cuales la pareja se va conociendo, para descubrir cualidades y defectos del otro, se dice entonces que con base en los autores anteriores, existe una fase en la cual la pareja se conoce y siente atracción por el otro, después de esto, se presenta el enamoramiento, donde la persona idealiza al otro, por consiguiente, varios autores coinciden en la fase del establecimiento de un compromiso que no necesariamente es el matrimonio, también puede ser el simple hecho de tomar con seriedad a la pareja. Finalmente, los tres escritores mencionan la etapa de la ruptura, en la cual la relación llega a su fin, lo cual se debe a conflictos que se originan a lo largo de la misma.

2.3 El amor.

El amor se puede presentar en diferentes momentos dependiendo de la persona y de la pareja, es importante señalar que, para cada integrante de la relación, serán necesarias diversas variaciones para llegar a sentirlo o establecerlo, así que como primer punto, se establecerá una definición de la misma.

El amor se entiende, en palabras breves, según Blood (1980), como un fuerte lazo emocional entre personas que va más allá de la amistad.

Por otro lado, para que el amor pueda llegar a conformarse, según Blood (1980), se necesitan algunos elementos, tales como: la atracción sexual, el compañerismo, atención o cuidado del uno para el otro y la confirmación.

La atracción sexual se refiere a la excitación manifestada por la presencia erótica de la persona amada, se disfruta de la contemplación del otro, el roce y la atracción física recíproca. En general, este elemento es de los más importantes para mantener la unión entre dos personas y el que más rápidamente se desvanece si no se llegan a desarrollar otro tipo de vínculos.

El compañerismo, por otro lado, se refiere al hecho de disfrutar la mayor parte de las actividades que la pareja realice, se considera un factor básico en la amistad, pero se intensifica durante el amor debido a que la convivencia también aumenta.

La atención o cuidado del uno por el otro, que se presenta en una pareja, por lo general es altruista, ya que involucra el interés por buscar que el compañero se encuentre en el mejor estado y el empeño de satisfacer las necesidades mutuas.

La confirmación de la pareja como una persona se refiere a la aceptación del otro tal como es, ambos son conscientes de ver al otro como un ser individual, con la única diferencia de que comparten su vida juntos. Cuando la relación llega a este punto, se puede afirmar que ya se estableció una relación madura, en la que los elementos de la atracción, atención y compañerismo han tenido resultados benéficos.

Davis (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) identificó un grupo de elementos diferentes que se presentan en el amor y no en la amistad, estos son: el deseo sexual, la fascinación y la exclusividad en la relación; sin embargo, el amor y la amistad tienen más similitudes que diferencias.

Tennov (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) nombra a esta etapa donde se presentan los tres aspectos anteriores, con el concepto de deslumbramiento; en la cual el sujeto solamente piensa en la persona amada y la idealiza. Este fenómeno solamente puede ocurrir con un sujeto a la vez e incluso, si el sentimiento es correspondido, el individuo sufre otra situación a la que Buss (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) llamó incremento extraordinario de la autoestima.

Por ello, Walster (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) identificó la fascinación, o bien, el exceso de fantasía con respecto a la persona amada, como la diferencia principal entre el amor y la simpatía, siendo esta última la que se utiliza en la amistad.

Por otro lado, pero haciendo referencia al amor, Sternberg (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) establece una teoría triangular, en la cual ubica los tres

componentes principales para el amor; esta se conforma de la intimidad, que se refiere al deseo de cercanía y afecto por la otra persona, lo que proviene de la capacidad de confiar plenamente en el otro; un segundo elemento es la pasión, que hace alusión al deseo sexual de la relación y, por último, la decisión, la cual se trata del compromiso que se tiene con la otra persona.

Entonces, con base en lo anterior, Lee (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) establece 6seis diferentes formas de amar:

- a) El erotismo: en la cual se busca el atractivo físico y el sexo como una gratificación emocional.
- b) De tipo lúdico: en este, el amante considera a la pareja como un juego y, por ende, establece una relación sin compromiso.
- c) El *storge*: este tipo de parejas, ven en el otro una amistad con poca emoción y coito sexual, no obstante, comparten muchas actividades de interés mutuo.
- d) El amante maniaco, que se caracteriza por ser romántico patológicamente hablando, ya que es muy inestable con respecto a sus emociones, debido a que se encuentra en la etapa del deslumbramiento.
- e) El pragmático: esta persona desea una pareja compatible para llevar una relación estable, sin que se presenten imprevistos.
- f) El amor ágape, que no busca tanto el placer sexual, sino el cariño, este tipo de personas son muy altruistas con respecto a lo que ofrecen.

Por otra parte, en relación con el tema del amor, Díaz y Loving (2010) establecieron diversos estilos del amor, los cuales se explicarán a continuación.

- a) El amor amistoso, este se refiere a la comprensión y entendimiento de la otra persona, sin importar la situación; por ejemplo: es muy usual la frase: “Mi pareja y yo nos entendemos, creo que mi pareja es el amor de mi vida, mi pareja y yo nos comprendemos” (Díaz y Loving; 2010: 2).
- b) El amor altruista se preocupa por ser una persona pro-social que, dentro de la relación, se refiere a dar todo uno por el otro; en donde la persona menciona: “Antes que yo está mi pareja, primero cubro las necesidades de mi pareja y después las mías, mi pareja es más importante que yo”, (Díaz y Loving; 2010: 2).
- c) El amor erótico, el cual está basado en la atracción y tiene como meta un fin sexual. En este tipo de amor, las personas suelen decir: “siento un gran deseo sexual por mi pareja, busco la manera de tener goce sexual con mi pareja, mi pareja me atrae sexualmente” (Díaz y Rivera; 2010: 2).
- d) El amor maniaco, por otro lado, se manifiesta de manera obsesiva, celosa y vigilante, justificando que de esta forma se ama a la otra persona; por lo general, la persona menciona frases como la siguiente: “constantemente superviso lo que hace mi pareja, siento celos por todo lo que hace mi pareja, le pido a mi pareja cuentas de todo lo que hace” (Díaz y Rivera; 2010: 2).
- e) El amor lúdico observa al otro como un juego, un aspecto sin momentáneo, sin compromiso, solo requiere de compartir con la pareja, sin llegar a más;

estas personas dicen “me gusta tener muchas parejas porque solo se vive una vez” (Díaz y Rivera; 2010: 2).

- f) El amor pragmático, es un estilo conveniente en donde el individuo construye una relación amorosa en función de que la persona debe cumplir un perfil específico, estas personas utilizan frases como “para elegir a mi pareja utilizo la conveniencia e inteligencia, el elegir a una pareja requiere de planeación” (Díaz y Rivera; 2010: 2).

En conclusión, el amor se puede presentar en diferentes ámbitos, en este caso, se enfocó en la pareja, por lo que los autores mencionados consideran importante la atracción sexual para que se cree un vínculo, sin embargo, no es el aspecto más sobresaliente, puesto que el compañerismo y afecto que se vayan construyendo a lo largo de la relación, serán de mayor relevancia. También se mencionaron los tipos de amor, sin embargo, estos dependerán de la pareja y de la etapa en la que se encuentren.

2.4 Roles de género.

El establecimiento de roles es una situación que se ha presentado desde tiempos anteriores y que sigue en la actualidad, esto, quizá, debido a la asignación de actividades de acuerdo con la habilidad que cada persona tiene dependiendo su sexo, ya sea por su aspecto físico o intelectual, así que para entender mejor a qué se refiere este apartado, será necesaria una definición del concepto.

Por lo cual el género se entiende como una “construcción social que elaboran todas las sociedades basándose en el sexo anatómico” (Fabra; 2009: 28), entonces,

el rol según la misma es el establecimiento de una variedad de estereotipos que se especifican de acuerdo con la sociedad, tomando como base la anatomía del ser humano.

Sin embargo, según Rage (1996), el desarrollo no depende del género, sino de las experiencias previas que el sujeto haya tenido, así como las actitudes que aprendió de su familia y de su cultura, según el rol que le correspondía asumir.

Se entiende la cultura como el conjunto de “conocimientos creencias, arte, moral, leyes, costumbres y cualquier otra capacidad adquirida por el hombre como miembro de una sociedad que distingue a esa sociedad de las otras” (Taylor, mencionado por Rausell; 1999: 80).

Haciendo referencia a lo anterior, según Rage (1996), es importante destacar que la mayor parte de las personas se ve influenciada por la carga cultural que genera la sociedad de lo que se debe hacer y lo que no, por ello, se especificará cuáles son las conductas que se espera que las personas ejerzan según su sexo, ya que los aparatos reproductores o genitales de cada quien son el factor fundamental para que todo esto se pueda manifestar, desde el nacimiento.

Por ende, los roles que se establecen entre hombres y mujeres, según el autor, van distribuidos de la siguiente manera: “las féminas se consideran pasivas, comprensivas, afectuosas, sensibles, fieles, ahorradoras, presumidas, coquetas, conformistas, compasivas, sacrificadas, emotivas y centradas en los demás” (Fabra; 2009: 28).

Por otro lado, el varón debería “tener actitudes de dominancia, agresividad y competencia, tendría que ser emprendedor, decidido, aventurero, líder, autocomplaciente, racional, buen negociador, con carácter y centrado en sí mismo (Fabra; 2009: 28).

Entonces, según la sociedad, las mujeres poseen la característica principal de ser para los demás, mientras que los hombres seguirían siendo para sí; es más, aparentemente las féminas deberían preocuparse por el reconocimiento y estima, pero los hombres solamente estarán enfocados en la producción de riqueza.

Esto último se presenta debido a que existe una sociedad patriarcal, la cual se refiere a “una estructura social conformada histórica y socialmente a partir de la división social sexual del trabajo y una cultura machista, cuya base se fundamenta en la dominación de los hombres y las mujeres” (Fernández; 2001: 65).

Por ello, el hombre toma la máxima autoridad mientras que la mujer se considera sumisa y abnegada, sin embargo, esta asignación de actividades según el género, se modifica dependiendo las costumbres y el periodo histórico en el que se encuentren.

Incluso según Fernández (2001), las diferencias que se han establecido a lo largo de la historia, no tienen un origen biológico, sino social, sin embargo, sigue existiendo esta creencia de que el ser formado como hombre o como mujer, es determinado por la naturaleza. Que los hombres y las mujeres son concluyentes de su genética o bien, de su aspecto físico, por lo tanto, al ser varón se posee mayor cantidad de grasa y altura, lo que lo hace más fuerte, en tanto que la mujer, al poseer

menor cantidad de masa corporal en comparación al hombre, tiene menor fuerza, así que desde este punto surge la desigualdad, la violencia entre sexos la inequidad y discriminación.

Esta pauta para establecer los roles de género se presenta desde el nacimiento, donde los adultos envían mensajes a los niños para que se comporten de acuerdo con la cultura, por lo cual, se educa dependiendo las expectativas colocadas en el infante, prohibiendo ciertas tareas tanto a hombres como a mujeres y dando permisos para realizar otras actividades. Este tipo de comportamientos se refuerza a lo largo de la vida, con apoyo de otras instituciones como la escuela, la Iglesia, el Estado, los medios de comunicación y amigos.

No obstante, según Fabra (2009), hace poco tiempo se han presentado movimientos que tienen como finalidad disminuir esta opresión y, en la actualidad, los roles no son tan rígidos como se presentaban anteriormente, ahora los hombres pueden llorar sin sentirse tan amenazados y las mujeres pueden salir de casa para trabajar y estudiar.

En conclusión, los roles que se establecen para los hombres y mujeres son culturales y dependen la sociedad en la que se encuentren, ya que son actividades que se asignan desde el nacimiento, esto incluye el color de ropa, los trabajos que pueden realizar y las habilidades que poseen, sin embargo, en la actualidad ya no encuentran tan marcado esto, puesto que ahora la vestimenta ha cambiado y las acciones de cada género son más diversas. Así que, como se mencionó en un inicio, el noviazgo es un título establecido por la misma sociedad, en el que los novios se

rigen por una variedad de normas implícitas y, a partir de esto, la cultura incide sobre ellos.

CAPÍTULO 3

METODOLOGÍA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En este capítulo se abordarán temas orientados a la parte de campo de la presente investigación, por lo que será necesario redactar el procedimiento que se llevó a cabo para la misma, tomando en cuenta el enfoque, diseño, alcance, entre otros elementos. Posteriormente, se plasmaron los resultados obtenidos a partir de la aplicación del instrumento que se eligió para la comprobación de hipótesis y que dieron pauta al cumplimiento de los objetivos.

3.1 Descripción metodológica.

Según Hernández y cols. (2010), la metodología es el orden y la sistematización con que se recabará la información; esta puede llevarse a cabo desde diversos enfoques y una variedad de técnicas, por lo cual, en este apartado se describirá la estructura que se utilizó para la presente investigación.

3.1.1 Enfoque cuantitativo

En una investigación es de suma importancia señalar el enfoque que se empleará, ya que servirá de guía y orientación para, por ello, se considera sustancial asentar una definición de este concepto. Según Hernández y cols. (2010), el enfoque

hace referencia a la implementación de procesos cuidadosos, metódicos y empíricos que tienen como finalidad generar conocimiento.

Hernández y cols. (2010) mencionan que existen tres tipos de enfoque: cualitativo, cuantitativo y mixto, sin embargo, solamente se explicará el que fue utilizado. El presente trabajo se basó en una orientación cuantitativa, así que será necesaria una definición del concepto.

El enfoque cuantitativo “usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.” (Hernández y cols.; 2010: 261).

Así que en la investigación a realizar se empleó el enfoque cuantitativo, debido a que se utilizó un instrumento que midió las estrategias de poder, enfocadas en una relación de noviazgo.

3.1.2 Diseño no experimental.

Para fines entendibles de este apartado es necesario definir el concepto de diseño, el cual se entiende como el “plan o estrategia concebida que se utiliza para obtener información deseada” (Hernández y cols.; 2010: 120). Existe una variedad de diseños, entre los cuales se encuentra el experimental, el cuasiexperimental y el no experimental.

El que se utilizó para la presente investigación fue el no experimental, el cual engloba aquellos “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de

variables y en los que solamente se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos” (Hernández y cols.; 2010: 149).

Tomando en cuenta lo anterior, se utilizó el diseño no experimental debido a que no existió un control tan metódico de las variables a evaluar, por lo que se empleó un instrumento de medición para la comprobación de hipótesis.

3.1.3 Estudio transversal.

Un estudio de investigación es una “indagación sistemática y autocrítica” (Stenhouse; 2004: 28). Existen dos formas en los cuales se pueden realizar, estos son: el transaccional y el longitudinal; el primero, es el que se utilizó para esta investigación y se refiere, según Hernández y cols. (2010), a todas aquellas investigaciones que se dedican a recopilar datos en un momento único.

Haciendo referencia a lo anterior, se utilizó el estudio transeccional, ya que el propósito de esta investigación es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

3.1.4 Alcance comparativo.

El alcance hace referencia a los “tipos de investigación, ya que más que ser una clasificación, constituyen un continuo de causalidad que puede tener un estudio” (Hernández y cols.; 2010: 78). Es importante señalar que existen cinco tipos, que son: el exploratorio, explicativo, correlacional no causal, descriptivo y comparativo. La presente investigación se realizó a partir del último y, para un mayor entendimiento del tema, será necesaria la definición del concepto.

Según Coolican (2005), el método comparativo consiste en procurar el avance del conocimiento mediante un examen simultáneo de las semejanzas y diferencias entre las variables, fenómenos u objetos, en este caso géneros, que se pretende conocer.

Se utilizó este tipo de alcance ya que se realizó un cotejo acerca de las estrategias de poder que utiliza el género femenino frente a las que emplea el género masculino.

3.1.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

Una técnica de investigación “alude a los procedimientos mediante los cuales se generan informaciones válidas y confiables, para ser utilizadas como datos científicos. La función primordial de las técnicas de recolección de información es la observación y registro de los fenómenos empíricos; registros a partir de los cuales se elabora información que permite generar modelos conceptuales (en la lógica cualitativa) o contrastarla con el modelo teórico adoptado (en la lógica cuantitativa)” (Yuni; 2014: 29).

Dentro de las técnicas utilizadas en el enfoque cuantitativo, están las pruebas estandarizadas e inventarios, en los cuales se pone a prueba a los sujetos con la finalidad de utilizar métodos para conseguir muestras de conducta mediante procedimientos uniformes, los cuales pretenden la “administración de una misma serie fija de preguntas con las mismas instrucciones y limitaciones de tiempo, y un procedimiento de calificación cuidadosamente definido y uniforme” (Padilla; 2011: 57).

Para la investigación presente, se utilizó una prueba estandarizada, por lo que, también será necesario un concepto de esta variante. Según Aiken (2003), se refiere a un test que fue elaborado por profesionales especialistas en la materia y que fue administrado a una muestra representativa de personas pertenecientes a la población para la cual se diseñó, estas poseen normas a partir de las puntuaciones crudas obtenidas en la muestra de estandarización, donde se calculan los datos y se interpretan.

Para fines prácticos de la investigación, también será necesaria la definición de instrumento. Según Hernández y cols. (2010), es aquel elemento de la misma que sirve de apoyo para medir la variable de interés. Dentro de estos, existe una gran variedad, sin embargo, para la presente indagación, solamente se mencionará el concepto de instrumento de medición.

Un instrumento de medición se refiere a un “recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández y cols.; 2010: 200).

Por ende, tomando en cuenta los conceptos anteriores, se empleó una prueba estandarizada, la cual cumplió con las características de ser válida y confiable, esta se aplicó a partir de un instrumento de medición, con la finalidad de identificar las estrategias de poder que utilizan los miembros de la pareja, dentro de una relación de noviazgo.

Por lo anterior, se decidió utilizar el instrumento de medición nombrado por Díaz y Rivera como Escala de Estrategias de Poder, mejor conocido por sus siglas ESPO (ver Anexo 6).

El instrumento fue elaborado por Ronaldo Díaz Loving y Sofía Rivera Aragón en el año 2000, lo validaron con la ejecución de un cuestionario que contuvo 149 afirmaciones con opciones de respuesta tipo Likert de frecuencia: nunca, ocasional, a veces, frecuentemente y siempre, teniendo como valor de 1 la opción mínima (nunca) y colocando en orden ascendente hasta llegar a 5 (siempre).

La elaboración de la prueba consistió en tres pasos: en primer término se realizó un cuestionario abierto, el cual arrojó información con respecto a las estrategias de poder positivas y negativas que utilizaba la población en el ámbito mexicano; como segundo paso, se aplicó la estandarización de las 149 afirmaciones y como tercera fase, se elaboró una comparación con otras teorías, entre las cuales se encontraban autores como: French y Raven, Etzion, Keriman, Pearsons, Marwell y Schmitt, May, Cody et al, Howard et al, Díaz – Loving y Rivera.

Por lo cual, los reactivos se elaboraron mediante el análisis de la información de las estrategias encontradas en el estudio de Rivera y Díaz el cual se aplicó a 425 hombres y 323 mujeres, con edades entre 17 a 66 años, en una media de 29.15; en cuanto al estado civil, 217 estaban solteros, 399 casados y 127 en unión libre, teniendo un total de 748 sujetos, que poseían una media de tiempo de 7.4 años viviendo con su pareja. Cabe mencionar que los autores aplicaron el análisis factorial por separado para cada sexo, dando como resultado un total de 14 factores.

Haciendo referencia a lo anterior, se comprueba que durante la aplicación se aceptaron un total de 128 reactivos, con una varianza total de la misma de 50.3% mientras que el índice alfa de Cronbach para escala fue igual a .92 y para los factores osciló entre .862 y .90.

Las estrategias de poder encontradas se relacionaron con el concepto para poder asignarles un nombre, por lo cual, la primera estrategia fue el autoritarismo, ya que incluye aspectos tales como la agresión, control e imposición; los indicadores utilizados para la misma fueron: el enojo, las caras, gritos, críticas, evitación, exigencias y majaderías, este apartado concluyó con 21 reactivos y una confiabilidad de .91.

El segundo tipo fue el afecto positivo, o bien, carismático, el cual está relacionado con el amor, cariño y afecto en la pareja, esta estrategia se encuentra vinculada con el amor de padres a hijos, los cuales aceptan todo a cambio de protección; pasa del mismo modo en la pareja, ya que un miembro cede a las peticiones del otro por amor. Los indicadores utilizados para este fueron los cariños, regalos, reconocimiento, cooperación y amor, este apartado obtuvo 18 reactivos y una confiabilidad de .89.

El factor equidad – reciprocidad, está vinculado con el intercambio, que se refiere a las situaciones donde un miembro de la pareja pide algo en específico y el otro lo condiciona. Por lo cual, los indicadores utilizados en este tipo fueron la justicia, tolerancia, apoyo, diálogo y la ejemplificación. Esta categoría finalizó con 11 afirmaciones y una confiabilidad de .84.

Por otro lado, se encuentra la estrategia directa – racional, en la cual el sujeto utiliza una serie de argumentos justificables para poder obtener lo que desea; durante este tipo de estrategia se utiliza mucho el poder informativo, ya que es fundamental para el sujeto llegar con un análisis verídico. Los indicadores utilizados fueron: exponer, sugerir, analizar, explicar, justificar y discutir. Este concluyó con 11 reactivos y una confiabilidad de .76.

El tipo imposición – manipulación, representaría a una pareja represiva e inflexible al momento de hacer una petición; ya que este es muy similar al del autoritarismo y, por lo mismo, la pareja no llega a acuerdos constantemente; los indicadores que se utilizaron para este fueron la prohibición, restricción, además del hecho de reprimir y condenar al otro. El apartado obtuvo finalmente 7 afirmaciones y una confiabilidad de .63.

La estrategia de descalificación se basa en el ejercer situaciones para humillar, devaluar y degradar a la pareja; por lo que los indicadores utilizados fueron estos mismos, añadiendo el perjudicar al otro. La categoría finalizó con 6 reactivos y una confiabilidad de .78.

El séptimo factor se refiere al afecto negativo, es aquel en el cual el sujeto utiliza emociones dolorosas e hirientes que lastiman a la pareja, mencionando que ya no lo(a) quiere, en palabras breves, lo mantiene atemorizado. Los indicadores de esta se basan en el castigo, uso de temores y quitar afecto. En este se obtuvieron 12 afirmaciones y una confiabilidad de .81.

La siguiente estrategia es la de coerción y se refiere al uso de fuerza física, esta podría estar vinculada a la violencia intrafamiliar, ya que el sujeto hace uso de amenazas, fuerza física e imposición de condiciones. Por ende, los indicadores fueron el hecho de forzar, ordenar, amenazar e imponer. Finalmente, se aceptaron 5 reactivos con una confiabilidad de .65.

En la estrategia de agresión pasiva, el sujeto controla sus emociones para poder manipular la situación, de esta manera bloquea ciertas actividades que lo llevarían a demostrar su sentimiento, por eso se dice que actúa de una manera encubierta, ya que violenta al otro de una manera implícita. Los indicadores de este tipo son el hecho de no colaborar, la indiferencia y el rechazo. Por lo cual se aceptaron un total de 6 afirmaciones y una confiabilidad de .72.

Por otro lado, se encuentra el chantaje, que es similar a la anterior, ya que se considera un medio encubierto para manipular a la pareja, en donde el sujeto utiliza sus emociones para el control del otro, utilizando el llanto, la tristeza, la incapacidad y el ser indefenso ante ciertas situaciones de conflicto o desacuerdo; por lo cual, los indicadores son estos mismos (incapacitado, indefenso, temeroso y triste). Al final se aceptaron 11 reactivos, que terminaron con una confiabilidad de .72.

Continuando con las estrategias, se encuentra la autoafirmación, este es el punto en el que la pareja exige sus derechos sin importar lo que el otro piense, lo cual implica que solamente una persona dentro de la relación puede ser directa y precisa, por lo cual, los indicadores de la misma fueron el ser directo, decisivo e informativo. Por lo que se validaron 5 reactivos con una confiabilidad de .68.

La estrategia de dominio, por otro lado, se relacionó con la violencia, la degradación de la pareja y la antipatía, este tipo se considera el lado oscuro del poder; por lo cual los indicadores se consideraron en torno a esto. En esta se aceptaron 6 afirmaciones, las cuales obtuvieron una confiabilidad de .80.

La estrategia de tipo afecto petición, se presenta cuando el sujeto pide ser escuchado, comprendido y apoyado en la petición, haciendo que el otro perciba que gracias a que el otro lo entiende, puede hacerse verídica su demanda. Los indicadores de este son la comprensión, importancia, atención y apoyo. Por lo que finalizaron con tres reactivos y una confiabilidad de .66.

Por último, está la estrategia de tipo sexual, la cual se refiere al uso de las relaciones sexuales como una forma en la que un miembro de la pareja muestra su disgusto al no ser cumplida la petición; por ende, los indicadores de abarcan son la evitación de un acercamiento sexual, la cual concluyó con 7 reactivos y una confiabilidad de .69.

Díaz Loving y Rivera (2002) establecieron dos tipos de clasificación dentro de las mismas estrategias: las positivas y las negativas. En la primera categoría se encuentran solamente las de tipo sexual y afecto-petición, mientras que en la segunda categoría están las de tipo autoritario, equidad-reciprocidad, directa racional, imposición, manipulación, descalificación, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, dominio, auto-afirmativo y afecto positivo.

3.2 Población y muestra.

Para comenzar con este apartado, es necesario hacer mención de la definición sobre población, el cual se entiende como “el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”, (Hernández y cols.; 2010: 174)

Continuando, se mencionará la definición de muestra, entendida como “un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrán de recolectar los datos, sin que necesariamente sea representativo del universo o población que se estudia” (Hernández y cols.; 2010: 394).

La muestra que se tomó en cuenta para la investigación cumplió con una lista de características específicas: en primer lugar, se optó por aplicar el instrumento tanto a hombres como a mujeres, ubicados en un rango de edad entre 20 y 24 años, estos contaban con una relación de noviazgo en la actualidad; cabe mencionar que las personas a las cuales se aplicó la prueba tenían entre 1 semana y 8 años con su pareja. En total, se aplicó el instrumento a 132 personas, de las cuales 66 pertenecían al género femenino y 66 al género masculino, estos tomados de 1600 alumnos con los que cuenta la Universidad Don Vasco, A.C.

Además, debieron estar cursando una licenciatura en la universidad referida. Entre las carreras se encontraban: Administración, Pedagogía, Psicología, Derecho, Diseño y Comunicación Visual, Arquitectura, Contaduría, Trabajo Social, Ingeniería Civil, e Informática, no se tomó en cuenta el Colegio de Ciencias y Humanidades puesto que no cumplía con el rango de edad solicitado, de hecho, solamente se le pudo aplicar la prueba a los últimos grados de cada carrera.

3.3 Descripción del proceso de investigación.

El proceso de investigación se realizó con la finalidad de encontrar las estrategias que implementan los estudiantes de la Universidad Don Vasco en una relación de noviazgo, por ello, se comenzó buscando los antecedentes de otros lugares en donde se haya aplicado una exploración referente a la variable principal, es decir, el poder.

Con respecto a la prueba que se decidió utilizar (ESPO), se debió contactar al autor Rolando Díaz Loving por vía electrónica, para conseguir los datos metodológicos de la misma y que, de esta manera, se obtuviera la información de los antecedentes, la forma de calificar, los ítems que pertenecen a cada estrategia y la manera de interpretar los resultados, entre otros elementos (ver Anexo 5).

Teniendo la información de la prueba y el instrumento de medición, se contactó con los directores correspondientes a cada licenciatura, para pedir la autorización y poder llevar a cabo la siguiente fase, que sería la aplicación de la prueba a la muestra, acudiendo a la variedad de salones que cumplían con los requisitos.

La aplicación se llevó a cabo en la misma institución, entregando documentos de petición a los directores pertenecientes a cada carrera y tomando en cuenta solamente los últimos grados de la licenciatura, con la aclaración de que la muestra debía tener una relación de noviazgo en ese momento.

Cabe mencionar que este procedimiento se llevó a cabo en un lapso de 4 días, en los que se acudía a los salones correspondientes a los turnos matutino y vespertino.

No se presentaron inconvenientes mayores que hayan restringido la aplicación del instrumento, así que el objetivo de obtener a toda la muestra posible fue cumplido, gracias a la accesibilidad de los profesores y directores.

Por consiguiente, cuando se tuvo toda la información, se realizó un vaciado de datos en el programa Excel, en el cual se llevó a cabo el procedimiento estadístico que se mencionará con mayor detalle en el siguiente apartado.

3.4 Análisis e interpretación de resultados.

Una vez que se han obtenido los resultados de la presente investigación, es necesario realizar un análisis, y a partir de que Hernández y cols. (2010) mencionan un método de interpretación por categorías y subcategorías, se decidió redactarlo de tal manera, con la finalidad de comprobar que los objetivos de la misma se han cumplido y aunado a ello, dar respuesta a la pregunta de investigación.

1. Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de mujeres pertenecientes a la Universidad Don Vasco, A.C.
 - a) Autoritarismo.
 - b) Directo – Racional.
 - c) Imposición manipulación.
 - d) Descalificación.
 - e) Afecto negativo.
 - f) Coerción.
 - g) Agresión pasiva.
 - h) Chantaje.
 - i) Auto – Afirmativo.
 - j) Dominio.
 - k) Equidad – Reciprocidad.
 - l) Afecto – Petición.
 - m) Sexual.
 - n) Afecto positivo.

2. Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de hombres pertenecientes a la Universidad Don Vasco, A.C.
 - a) Autoritarismo.
 - b) Afecto positivo.
 - c) Equidad reciprocidad.
 - d) Directa racional.
 - e) Imposición manipulación.
 - f) Descalificación.
 - g) Afecto negativo.
 - h) Coerción.
 - i) Agresión pasiva.
 - j) Chantaje.
 - k) Afecto petición.
 - l) Auto – afirmación.
 - m) Sexual.
 - n) Dominio.
3. Comparación entre las estrategias de poder utilizadas por los hombres y las mujeres pertenecientes a la Universidad Don Vasco.

Por otro lado, fue necesario realizar un procedimiento estadístico para el cual se necesitaron varias operaciones, por ello, será necesario hacer mención de las medidas de tendencia central (media, moda y mediana), las cuales “son aquellas que se encuentran localizadas hacia el centro de la información” (Guerrero et al., citado

por Corrales; 2007: 48), y estas ayudarán a reducir el total de datos a un solo valor para poder realizar una interpretación más adecuada de los mismos.

Así que, como complemento de la información, se mencionará una definición de cada una de las medidas de tendencia central, utilizadas en la presente investigación.

La media aritmética o promedio se entiende, según Corrales (2007), como el conjunto de datos que son sumados y divididos entre la cantidad de los mismos, por ello, la fórmula se representa de la siguiente manera:

$$\bar{X} = \frac{X_1 + X_2 + X_3 \dots}{N}$$

Por consiguiente, la moda se refiere al “valor de la variable que tiene una frecuencia máxima, en otras palabras, es el valor que más se repite” (Gorgas y cols.; 2009: 27).

Finalmente, la mediana se define como una medida central, que divide en dos partes iguales la distribución de frecuencias” (Gorgas y cols.; 2009: 25), por ello, la fórmula se representa de la siguiente manera: $Me = \frac{N}{2}$, o bien, para datos impares, la fórmula sería así: $Me = \frac{N+1}{2}$

Como segundo paso se encontraron las medidas de dispersión, las cuales según Gorgas y cols. (2009), serán responsables de indicar la variabilidad de los datos en torno al valor promedio, es decir, estas ayudarán a verificar qué tan esparcida está la información numérica con respecto a su centro; entre ellas se

encuentra la desviación estándar, por lo que para mayor entendimiento deberá definirse a continuación:

La desviación estándar se refiere al “promedio de desviaciones respecto a la media” (Hernández y cols.; 2010: 16) e indica si existe una diferencia entre los grupos, además de qué tan separados se encuentran los datos.

Por consiguiente, se obtuvieron los niveles de puntuación bruta que se convirtieron a puntaje T, en donde los sujetos que se encuentren en un rango de 20 a 39, contarán con la característica de estar por debajo de la media; la numeración del 40 al 60, será de personas que entran dentro del promedio; en este caso, serán los que utilizan de manera común la estrategia de poder, mientras que en el puntaje del 61 al 80, estarán los individuos que abusan de la estrategia correspondiente.

Como paso siguiente y aunado al párrafo anterior, se logró obtener, por medio de porcentajes, la cantidad de sujetos que corresponden a un puntaje por sobre la media, por debajo de ella y los que se encuentren dentro de la misma.

En el siguiente apartado se explicará con mayor detalle cuales fueron los resultados obtenidos a partir de datos estadísticos, tanto para hombres como mujeres y, consiguientemente, se llevará a cabo la comparación entre ambos.

3.4.1 Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de mujeres estudiantes de la Universidad Don Vasco, A.C.

En este subtema se mencionarán los resultados obtenidos en el grupo de mujeres estudiantes, al cual se les aplicó el instrumento, especificando los valores

estadísticos de cada estrategia, además de una interpretación de la misma (Ver anexo 2).

a) Estrategia: Autoritarismo

En este apartado se mencionará la interpretación de los resultados obtenidos en el grupo de mujeres, según la información estadística que se logró adquirir, tomando en cuenta la media, mediana, moda, desviación estándar y los porcentajes adquiridos.

Así que, según la investigación que se realizó de la prueba sobre Escala de Estrategias de Poder, se encontró que el autoritarismo, se refiere a todas aquellas herramientas que utiliza el sujeto para la desaprobación de la persona, en este caso la respuesta y actitud que va tomando está relacionada con la negatividad que se experimenta.

Según Díaz y Rivera (2002), las características que tienen las personas que la utilizan, tienden a ser agresivas, controladoras e imponentes, por esta razón implementan ciertas conductas de enojo, gritos, críticas, exigencias y groserías, todo con tal de que la otra persona haga lo que se desea.

Por lo que, en primer lugar, para la estrategia de autoritarismo se obtuvo como resultado del procedimiento estadístico las siguientes cantidades: media de 40.31, mediana de 38, moda de 32 y desviación estándar de 12.42, lo cual significa en primer término, que la estrategia está presente en el grupo de mujeres a las cuales se les aplicó el instrumento (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

En cuanto a los porcentajes, se obtuvo que un 68.18% de ellos estuviera dentro de la media, un 15.15% sobre la misma y un 16.67% por debajo, lo cual corrobora los datos anteriores.

Esto quiere decir que después del proceso por el cual se pasó del enamoramiento y las etapas del noviazgo, según lo menciona Díaz (2010), se llega a presentar este tipo de comportamiento, de hecho, las mujeres que respondieron a este cuestionamiento como afirmativo, llevan desde 1 mes hasta los 7 años con su novio, por lo que estas conductas de desaprobación a la otra persona, pueden presentarse desde el inicio de la relación.

Incluso abarcando el ámbito de la cultura y retomando lo que expresa Fabra (2009), acerca de las características de la fémina como una persona amable, tolerante y sumisa, se puede resaltar que la mujer terminó obteniendo un puntaje considerable con respecto a la media, lo cual se interpreta, según Díaz y Rivera (2002), como que, a pesar de la represión que ha existido a lo largo de la historia con respecto a la mujer, ha sabido cómo implementar el poder de esta manera, es decir, a partir de una agresión a la persona, con la finalidad siempre de obtener lo que uno desea.

b) Estrategia: Directa racional

Una más de las estrategias que se presentaron en el instrumento de medición, fue la directa – racional, esta se refiere a todas aquellas personas que utilizan argumentos justificables y lógicos para persuadir a su pareja, con la finalidad de obtener lo que desean; una característica esencial es que deben estar muy bien

informadas sobre el comportamiento e ideales del otro, además de contar con fundamento teórico, debido a que requieren de estas dos bases para poder adquirir el beneficio.

Para esta estrategia se obtuvieron los siguientes resultados: media de 39.68, mediana de 6.67, moda de 39 y desviación estándar de 6.67, lo cual indica que la estrategia está presente en el grupo de mujeres a las que se les aplicó la prueba (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Los porcentajes obtenidos fueron los siguientes, 75.76% que ocuparon un lugar dentro de la media, 9.09% por sobre de ella y 15.15% por debajo de la misma; lo cual respalda los resultados anteriores.

Estos últimos resultados se relacionan con el poder de tipo informacional, en donde, según Centers, Raven y Rodríguez (retomados por Díaz y Rivera; 2002), consideran que el sujeto debe analizar la situación para explicar al otro las ganancias y pérdidas de su decisión. Así que es de suma importancia que posea una habilidad de persuasión bastante amplia para poder llegar a cumplir su objetivo.

Por otro lado, es probable que las personas que implementan este tipo de poder, se sientan retadas a ganar, ya que la persona se adentra en una disputa de poder, en donde puede ser que se impulse a la pareja de manera positiva para que obtenga un mayor aprendizaje, o bien, que aproveche su debilidad y lo derrote.

También Foucault (2007) toca este tema, ya que menciona que es de suma relevancia que la persona tenga el conocimiento necesario de un tema para el

establecimiento de una relación y por ello, las parejas terminan implementando la estrategia directa racional, queriendo utilizar esa información para persuadir al otro.

c) Estrategia: Imposición - manipulación

Por otro lado, la estrategia denominada como imposición – manipulación, la implementan todas aquellas personas que se dirigen a su pareja de una manera represiva, abrupta e inflexible, siempre con el objetivo en común, de ejercer influencia y sobreponer su ideal, esta es muy similar al autoritarismo, con la diferencia de que aquí no se implementa una agresión física, sin embargo, sí se presentan ciertas prohibiciones y restricciones. Este tipo de personas tienen un comportamiento represivo hacia el otro, ya que lo censuran, castigan o critican en la mayoría de las ocasiones, para conseguir lo que desean.

En la presente estrategia se lograron los siguientes resultados: media de 15.03, mediana de 14, moda de 13 y desviación estándar de 3.22, por otro lado, en los porcentajes se obtuvo que un 74.24% estuvieron dentro de la media, 15.15% por encima de la misma y 10.61% por debajo de ella, lo cual tiene en primer lugar, la interpretación de que la estrategia se encuentra presente en cuestión de uso (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Por lo tanto, en relación con la investigación que se realizó sobre el tema, se encontró que esta estrategia tiene relación, según Mata (2007), con los juegos psicológicos sutiles, debido a que la persona utiliza juegos verbales y mentiras con tal de llegar a su fin, y con los juegos de poder físicos sutiles, ya que este es implementado específicamente por el manipulador, a partir de la intimidación.

Es posible que en las mujeres no se presente como tal una intimidación agresiva, pero que sí lleguen a darse insultos, amenazas, o juegos verbales pasivos con tal de conseguir lo que se desea, recordando que la mujer, según Fabra (2009), debe comportarse como paciente e inofensiva, por ello, sus tácticas serían más sutiles al momento de cumplir con dicha estrategia.

Además, este comportamiento tendría fundamento según Shimanovich (retomado por Díaz y Rivera; 2002), en la desesperación de haber implementado otras técnicas anteriormente sin resultado alguno.

d) Estrategia: Descalificación

Posteriormente, se encuentra la estrategia de descalificación, este tipo de comportamiento sucede cuando la persona, a pesar de sus intentos, no logra conseguir lo que deseaba, así que se siente poco complacida y deberá actuar de una manera hostil con su pareja, de tal forma que llegue a la humillación, devaluación o degradación, ya que su objetivo siempre será perjudicar al otro sin importar nada más.

Para este factor, se obtuvieron los siguientes resultados: 8.36 de media, 8 de mediana, 6 de moda y 2.58 de desviación estándar. En cuestión de los porcentajes, 89.39% de la muestra se encuentra en la normalidad y 10.61% lo rebasa; para los sujetos que estén por debajo de la media, no hay un porcentaje. Lo cual se refiere en primer lugar a la existencia de esta estrategia en el grupo de mujeres, sin embargo, no se le da mucho uso, ya que se encuentra dentro de los resultados más bajos (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Este argumento se fundamenta con lo dicho por Foucault (mencionado por Ceballos; 1994), en donde menciona que una relación de poder se describe como aquella dinámica donde existe una desigualdad de fuerzas y enfrentamiento de poderes distintos, por lo tanto, en la descalificación, si el sujeto siente que no está cumpliendo lo que desea, claramente tomará actitudes hostiles, ya que sería como si estuviera perdiendo la lucha.

Incluso, según el mismo autor, el hablar de la repartición de poder implicará que se presente de manera cultural, por lo que tomando en cuenta esto, la mujer no tiene derecho a utilizar esta herramienta con tanta libertad, así que debe recurrir a elementos más sutiles, pero a la vez explícitos, tal como es la humillación o devaluación del otro.

Complementando esta interpretación, se retomará el concepto de Shimanovich (retomado por Díaz y Rivera; 2002), acerca de la implementación del poder competitivo, sobre todo en el aspecto de utilizarlo de manera negativa, ya que, si la mujer se siente por debajo, o bien que le están ganando en alguna actividad, llegará a tomar comportamientos tales como los que menciona la estrategia (descalificación, humillación o devaluación) y de esta manera se intentará destruir al otro.

e) Estrategia: Afecto - negativo

Por consiguiente, se menciona la estrategia sobre el afecto – negativo, en ella, el sujeto tiene toda la intención de utilizar emociones dolorosas propias, con la finalidad de ejercer control y herir a su pareja, en la mayoría de las ocasiones su

comportamiento gira en torno al castigo, ya que amenazará al otro con quitarle su afecto, cariño y amor, entre otros afectos, con el objetivo de mantenerlo atemorizado y cabizbajo.

Para el presente factor, se obtuvieron los siguientes resultados: 18.31 de media, 17 de mediana, 15 de moda y 5.75 de desviación estándar; en cuanto a los porcentajes, se encontró que un 68.18% estuvo dentro del rango, 18.18% de los sujetos rebasaron la media y 13.64% se sitúan por debajo de ella, cabe mencionar que estos resultados indican la presencia de la estrategia en el grupo (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

En la cultura actual, tanto mujeres como hombres han modificado sus actitudes, ideales y costumbres, por lo que, existen casos en los que la mujer es menos entregada en una relación que el hombre, esto lo mencionó Safilios-Rothschild (citado por Díaz y Loving; 2002), en su clasificación del poder afectivo, el cual hace alusión a que, si una persona está más enamorada que la otra, esta tendrá mayor susceptibilidad a aceptar el poder con el que se le está atacando.

Por lo tanto, estas conductas solo las tomaría una mujer que no estuviera tan enamorada de su pareja; además, por otro lado, y como complemento de esto, McClelland (retomado por Dalton; 2006) menciona que entre mayor necesidad de poder exista, más serán las conductas que se ejecuten para cumplirla, por lo tanto, si la mujer tiene una necesidad alta de él, llegará a tener comportamientos que hagan denigrar al otro.

f) Estrategia: Coerción

En la siguiente estrategia mencionada, está la de tipo coercitivo, se considera de las más alarmantes, ya que el sujeto utiliza la fuerza física para llegar a cumplir su objetivo, incluso puede dirigirse con amenazas a su pareja, sin importarle lo que esta sienta. Las personas que la implementan, usualmente son imponentes y violentas, esto debido a que las herramientas más frecuentes son las órdenes o bien, exigencia por realizar una actividad y la fuerza, de manera física y agresiva.

En la presente, se obtuvo 8.03 de media, 7 de mediana, 7 de moda y 2.94 de desviación estándar; en cuanto a los porcentajes, 63.64% de las personas resultaron dentro de la media, 13.64% se situaron por encima de la media y 22.73% por debajo de la misma, lo cual indica que sí se implementa esta técnica en el grupo de mujeres, sin embargo, según los datos estadísticos, esta es el factor menos utilizado por ellas (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Haciendo mención acerca de que es la estrategia menos utilizada, se justificaría, debido a que esta es de las más agresivas, e incluso es la más alarmante, ya que se hace uso de la fuerza física y culturalmente la mujer no tiene esa característica. Según lo expresado por Díaz y Rivera (2002), es todo lo contrario, la mujer es pasiva, cariñosa, atenta, entre otros atributos. De hecho, según McClelland (retomado por Dalton; 2006), es muy probable que, si la mujer siente el impulso de discutir, lo inhiba, debido a su rol de ser amistosa y cooperadora.

Aunque a pesar de lo anterior, por mínima que sea la media de la estrategia, se encuentra presente y según los resultados que se obtuvieron en cuestión al

tiempo, la pareja llevaba días de haber comenzado con la relación e incluso años, por lo cual, este tipo de estrategia se puede presentar en cualquier etapa de la misma.

g) Estrategia: Agresión pasiva

Una más de las estrategias, que también tiene mucha relevancia en el instrumento de medición, es la de agresión pasiva, en la cual la persona tiende a controlar sus propias emociones para poder ejercer dominio sobre la pareja y llegar a manipularla. Las personas que la implementan, se llegan a comportar indiferentes con el otro, incluso utilizan el rechazo con la finalidad de causar sentimientos negativos en la persona, por esta razón, sus actitudes se tornan violentas, sin embargo, es casi imposible que se identifiquen o se hagan notorias, ya que la característica principal de la misma, es que deben estar de manera implícita.

En cuestión de los resultados estadísticos, se obtuvo un 10.22 de media, 10 de mediana, 10 de moda y 3.57 de desviación estándar; sobre los porcentajes obtenidos, 80.30% de personas entraron en la media, 9.09% de la muestra rebasaron al promedio en cuestión del uso del factor y 10.61% se situaron por debajo de la misma, lo cual indica que la estrategia está presente en el grupo de mujeres al cual se le aplicó la prueba (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Esta interpretación también posee un significado cultura, ya que según lo menciona Fabra (2009), la mujer tiende a ser pasiva y emotiva, por lo tanto, su manera de expresión del poder, debería ser más sutil pero siempre buscando un beneficio, sin embargo, en comparación a la media, esta no fue de las estrategias

que obtuvieron mayor resultado, por lo que no es un factor que se encuentre tan presente.

h) Estrategia: Chantaje

La siguiente es la estrategia del chantaje, esta se refiere meramente al hecho de persuadir a la otra persona; la mayoría de las ocasiones utiliza como herramienta principal la culpa, a partir de frases o comportamientos que lleven a que la pareja se sienta mal por algo que pudo haber hecho o no. El sujeto requiere del llanto, la tristeza y la incapacidad propia, para llegar a cumplir su fin, casi siempre pretende fingir sentirse indefenso para lograr ganar una discusión o bien, para conseguir lo que desea.

Para esta se obtuvieron los siguientes resultados: 17.74 de media, 17 de mediana, 21 de moda y desviación estándar de 4.70; de los porcentajes adquiridos, se obtuvo que un 65.15% estuviera dentro de la media, 13.64% rebasó el promedio y 21.21% se situó por debajo de él, esto se interpreta, en primer lugar, como que el factor está presente en el grupo a las que se les aplicó el instrumento (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

En la fase del enamoramiento se liberan ciertas sustancias que ocasionan un comportamiento anormal en el sujeto, en donde está dispuesto a realizar cualquier actividad por la pareja; en este caso, el que se encontraría en esta posición, sería el hombre. Además, Jiménez y cols. (2006) mencionan que la otra persona debe ceder a las demandas de la pareja para que pueda suscitarse la dinámica. Así que

tomando en cuenta esto, las dos características deben estar presentes para que la mujer manipule, mientras que el varón se muestra complaciente ante el chantaje.

i) Estrategia: Auto-afirmativo

En otro punto, se menciona la estrategia de tipo auto – afirmativo, esta se refiere al momento en que la persona enuncia sus peticiones abiertamente, con la seguridad de que serán cumplidas por su pareja, a pesar de que se emitan de manera directa y precisa; estas pueden llegar a ser implícitas o explícitas, por esta causa, el miembro de la relación que las implemente debe ser alguien decidido e informado sobre el comportamiento del otro. Cabe mencionar que solamente una persona dentro del noviazgo puede llegar a implementarla en un momento determinado, si bien los roles pueden estar cambiando, ya que el proceso es dinámico.

Para este factor, se obtuvo una media de 10.15, una mediana de 9, moda de 9 y 3.99 de desviación estándar, por otra parte, en los porcentajes resultó que 60.61% de la muestra se sitúa dentro del promedio en cuestión del uso de este factor, 16.67%, rebasa la media y 22.73% está por debajo de la misma, esto indica que la estrategia está presente para su uso en el grupo de mujeres (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Los resultados obtenidos se justifican a partir de lo que mencionan Díaz y Rivera (2002), acerca del matriarcado existente anteriormente, en una era primitiva, donde la mujer tenía estatus, debido a su capacidad de procrear y la influencia que tenía sobre las decisiones que se tomaban. Esto, según el análisis, le daba la

seguridad de pedir lo que se le antojase, incluso en la actualidad aún se presenta, ya que los movimientos que se han hecho para que la situación denigrante de la mujer cambiara, han dado frutos, provocando que la mujer tenga una mayor seguridad de pedir lo que quiere.

Sin embargo, a partir de los datos obtenidos, se puede concluir que este comportamiento apenas está iniciando, ya que la media no es muy elevada en comparación con otras estrategias, tal como la equidad, reciprocidad, el afecto positivo o el autoritarismo; pero es importante resaltar que se presenta en mujeres que cuentan con estudios universitarios y, según lo que expresan Díaz y Rivera (2002), las personas con un grado académico elevado cuentan con una cantidad de poder más alta, lo que les daría mayor seguridad.

j) Estrategia: Dominio

Por consiguiente, se encuentra la estrategia de dominio, en la que el individuo tiene comportamientos punitivos y demasiado directos con la pareja, esto a partir de que identificó ciertas conductas que le molestan y, por lo tanto, debe demostrarlo. La mayoría de las ocasiones, el sujeto se muestra antipático, pero, sobre todo, pretende recurrir a la degradación, por ello, esta estrategia se considera el lado oscuro del poder.

De tal manera que se obtuvo una media de 9.56, una desviación estándar de 3.38, una mediana de 9, al igual que la moda (9); por otro lado, en cuanto a los porcentajes, 71.21% de las personas se encontraron dentro del promedio, 12.12% lo excedieron y 16.67% se situaron por debajo, los resultados anteriores concluyen en

que la estrategia está presente en el grupo de mujeres (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

La estrategia de dominio, cuenta con una de las medias más bajas en el grupo de las mujeres, sin embargo, se presenta; al respecto, Safilios-Rothschild (citado por Díaz y Loving; 2002), ya había mencionado el poder de dominio en sus investigaciones, haciendo alusión a que es la necesidad que un miembro de la pareja tiene para utilizar la violencia física y las amenazas, así que la mujer ha cambiado el concepto que se tenía de ella, sobre ser bondadosa, amistosa y cooperadora, modificándolo a comportamientos de defensa y agresividad.

k) Estrategia: Equidad - reciprocidad

Como estrategia siguiente, está la equidad – reciprocidad, en la cual la pareja ofrece un intercambio al otro en términos que podrían originar un beneficio para ambos. Este tipo de personas, al recibir una petición del otro, lo condicionan para poder cumplirla, por ello, su personalidad se considera justa y tolerante, por la misma razón de que su herramienta principal es dialogar para cumplir su fin.

En este factor, los resultados que se obtuvieron fueron: 46.51 de media, 48 como mediana, 48 de moda y 5.79 como desviación estándar. Por otro lado, están los porcentajes obtenidos, donde resultó que un 72.73% se encontró dentro de la media y 13.64% de los sujetos estuvieron tanto por encima de la misma como por debajo. De manera que se puede hacer alusión a que la estrategia está presente, sin embargo, es la más utilizada después del afecto positivo, por lo que ocupa de los

primeros lugares en uso, según la media (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Esto último se relaciona con lo acentuado según Mata (2007), puesto que en una relación se pueden implementar juegos verbales o pasivos para lograr un objetivo, y el tipo de estrategia que se está mencionando en este apartado, va relacionado con la negociación, además de la sutil persuasión.

Por otro lado, se identificó que la mayoría de las personas que contestaron como afirmativo a este conjunto de reactivos, llevan más de 1 año con su pareja, por lo que se puede concluir que este factor se presenta cuando ya se tiene un mayor conocimiento del otro, además de que según Jiménez (2006), durante este tiempo se debe generar un tipo de vínculo o conexión, para que la persona sea más susceptible al poder, es por esto, que es más difícil que esta clasificación se presente en otro momento de la relación.

I) Estrategia: Afecto petición

Por otra parte, se encuentra la estrategia denominada como afecto petición, en la cual el sujeto pretende tomar una actitud de buena persona, de tal manera que lo consideren respetuoso y halagador, y que, a partir de este comportamiento, sus peticiones se cumplan con mayor facilidad. Lo que hace el sujeto es pedir que lo escuchen, comprendan y que apoyen lo que quiere, haciendo notar que la pareja debe entenderlo, ya que es de suma importancia que su objetivo llegue a cumplirse.

El presente factor tuvo como resultado de media 11.74, de mediana 2.83, de moda 15 y de desviación estándar 2.83; por otro lado, en cuestión de los porcentajes,

se obtuvo que 65.15% de la muestra se encuentra dentro de la media, 24.24% está por encima de ella y 10.61% se sitúa por debajo de ella, así que esta información se interpreta como que esta estrategia está presente en las relaciones de noviazgo de las mujeres a las cuales se les aplicó la prueba (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Esto último tiene relación con el tipo de amor altruista que menciona Díaz Loving (2010), ya que la persona está preocupada por ejercer un rol pro-social, es decir, dar todo por el otro, y el tipo de afecto petición pretende quedar bien con la pareja, siento una persona respetuosa y halagadora para que sus deseos se cumplan con mayor facilidad.

Según la investigación que se realizó, también se pudo obtener que la mujer tiende a ser para los demás y no para ella misma, por lo que sería coherente que mostrara ser buena, para recibir reconocimiento y estima, o bien también puede llegar a tener un comportamiento similar, según McClelland (citado por Dalton; 2006), para obtener prestigio o renombre y que, por ello, se les llegue a brindar apoyo dentro de un grupo.

Además, las personas que implementan este factor, son las que poseen un atractivo axiológico, según Rago (1996), ya que muestran que cuentan con los valores suficientes para establecer una relación o bien, para poder forjar un vínculo; debido a ello, en este aspecto se toma en cuenta lo ético y social, entre otros componentes.

m) Estrategia: Sexual

En penúltimo lugar está la estrategia sexual, cuya característica principal es retirar toda clase de afectos sexuales a la pareja, además de emotivos, con la finalidad de demostrar el disgusto generado a partir del incumplimiento de una petición. Este tipo de comportamientos solo se presentan en circunstancias anteriores al acto sexual, por lo que la persona que la implemente evitará tener un acercamiento de este tipo con la pareja.

Se consideró también como una estrategia implementada por las mujeres, ya que se obtuvieron los siguientes resultados estadísticos: media de 18.51, mediana de 19, moda de 23 y desviación estándar de 5.23; por otro lado, en cuestión de los porcentajes, 74.58% de personas se encuentran dentro del promedio, 7.58% lo exceden y 22.73% se sitúan por debajo de él (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Este último, tiene relación con la teoría de Foucault (2007), en el sentido de que la mujer, además de tener control sobre la pareja para castigar o conseguir algo, también tiene un control sobre sí, este autor hace énfasis en su autodeterminación.

Por otro lado, adentrando la investigación a un aspecto cultural, se puede retomar lo dicho por Diaz y Rivera (2002), quienes mencionan que la mujer en un pasado era un ente que solo tenía la utilidad de procrear, además de las labores domésticas, sin embargo, con el tiempo la situación fue cambiando y con ella, la razón del intercambio sexual. Podría decirse que ahora la mujer aprovecha esta

necesidad que el hombre tiene de satisfacer un deseo sexual, para poder ejercer control sobre él y aunado a ello, conseguir su objetivo.

Incluso se puede retomar lo dicho por Blood (1980), quien define la atracción sexual como toda aquella excitación manifestada de manera erótica hacia la persona amada; esta debe estar presente para mantener la unión entre dos individuos que quieran forjar un vínculo y una relación de noviazgo, por ello, la mujer implementaría cierta amenaza con estas conductas de represión del acto y, de esta manera, llegar a persuadir al otro.

n) Estrategia: Afecto positivo

La segunda estrategia que menciona Díaz y Rivera (2002), en su instrumento, es la del afecto positivo o bien, carismático, ella se refiere a la labor de convencimiento que la persona hace con respecto a la pareja, utilizando como elementos fundamentales el amor, cariño y afecto.

Se obtuvo una media de 63.81, una mediana de 66.5, una moda de 67 y una desviación estándar de 14.13. Para los porcentajes, se obtuvo un 75.76% dentro de la media, 9.09% con un índice alto y 15.15% con una bajo, lo cual significa en primer término, que el factor está presente en el grupo muestra, al cual se le aplicó el instrumento, siendo la estrategia mayormente utilizada por ellas (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 4).

Además, como mencionaban Friez y cols. (retomados por Díaz y Rivera; 2002), el ser humano por lo general, cuando implementa este tipo de poder, busca otorgarle al otro algo valioso a cambio de una complacencia, sin embargo, él lo

llamaba como poder de recompensa; por otro lado, las mujeres tienen una carga cultural en este contexto, ya que según Fabra (2009), ellas deben de ser pasivas, comprensivas, fieles, compasivas y emotivas; relacionado con este tema, tiene la obligación culturalmente de ser detallista.

Por otro lado, es relacionado con el poder de influencia, ya que hasta cierto punto, según Safilios-Rothschild (mencionado por Díaz y Rivera; 2002), la mujer persuade a su pareja para realizar ciertas actividades a partir de hablar cariñosamente, llorando o enojándose, incluso coincide, debido a que esta clasificación se considera mayormente utilizada por ellas.

3.4.2 Análisis e interpretación de datos obtenidos en la prueba ESPO en el grupo de hombres estudiantes pertenecientes a la Universidad Don Vasco, A.C.

Habiendo mencionado los resultados de las mujeres, ahora será necesario resaltar los valores obtenidos en los hombres a partir del instrumento de medición, especificando, de igual manera, las medidas de tendencia central, las de dispersión que se utilizaron y una interpretación de ello (ver Anexo 3).

a) Estrategia: Autoritarismo

Los resultados estadísticos obtenidos para la estrategia de autoritarismo son: 41.06 de media, 37 de mediana, 33 de moda y 15.14 de desviación estándar; en cuestión de los porcentajes, 72.73% de la muestra se encuentra dentro del promedio, 15.15% lo excede y 12.12% se sitúa por debajo, lo cual implica que esta es una de las mayormente implementadas por los hombres (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

La información anterior tiene relación con lo dicho por Mata (2007), en donde menciona que los juegos de poder físicos – sutiles, se manifiestan a partir de la intimidación y en la estrategia de autoritarismo, el sujeto toma actitudes tales como pararse enfrente de ella para sentirse superior o bien, como amenaza de que algo pasará si no se cumple su petición.

Culturalmente hablando los hombres deben tomar actitudes según su género, recordando que este concepto se refiere a una construcción social que elaboran todas las sociedades basándose en el sexo anatómico (Fabra; 2009: 28). Entre las actividades que deben tomar están las actitudes de dominancia y según Fernández (2001), también se espera que tomen la máxima autoridad.

Aterrizado a las relaciones de noviazgo, se espera que los hombres se impongan sobre la mujer, que tomen presencia, que sean seguros de sí mismos, sin que nadie los sobrepase y esta característica se cumple, ya que la estrategia de autoritarismo tuvo resultados altos en comparación a las demás.

Con el siguiente factor, se da por concluido el objetivo número 8 de la investigación, cuya finalidad era: Identificar la estrategia de poder que es más utilizada por los hombres, a partir del instrumento de evaluación denominado Escala de Estrategias de Poder (ESPO).

b) Estrategia: Afecto positivo

Para el análisis del siguiente factor, es decir, afecto positivo, se obtuvieron los siguientes resultados: 60.63 como valor de la media, 63 de mediana, 72 de moda y 15.28 de desviación estándar; en cuanto a los porcentajes, 71.21% de los sujetos

están dentro del rango normal, 10.61% exceden el promedio y 18.18% se encuentran por debajo del mismo, lo cual indica que esta es la estrategia mayormente utilizada por los hombres en una relación de noviazgo (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Según el análisis anterior de las mujeres, se concluyó que se espera que ellas sean detallistas, cariñosas y cooperadoras, entre otras características, mientras que según Fabra (2009), de los varones se espera rudeza, carácter y autocomplacencia, por lo cual es interesante que la estrategia de afecto positivo haya resultado como la más utilizada por los hombres, para persuasión de las mujeres.

La explicación más viable es que los hombres están conscientes de que a las mujeres les agradan esta clase de detalles y por ello lo hacen, de hecho, ambos análisis coinciden en que es la estrategia de poder con más uso, tanto para hombres como para mujeres; sin embargo, la media es más alta en los varones, por lo que ellos implementan el afecto positivo como un método de persuasión más frecuente.

c) Estrategia: Equidad reciprocidad

Mediante el procedimiento estadístico aplicado en la estrategia de equidad reciprocidad, se obtuvo una media de 39.69, 41 de mediana, 42 de moda y 7.28 de desviación estándar; de los porcentajes se pudo concluir que 71.21% de la muestra se encuentra dentro del promedio, 13.64% lo rebasa y 15.15% se sitúa por debajo de él (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Con respecto a esta estrategia, se puede retomar a Robbins (2009), quien hace alusión sobre la influencia que puede generar una persona sobre otra para

persuadirla, de tal manera que ambos miembros de la relación puedan implementarlo en algún momento y que se llegue a un acuerdo.

En cuanto a la media que se obtuvo, se puede interpretar que los hombres la implementan con mucha frecuencia, es decir, los varones a quienes se les aplicó el instrumento, sí dialogan con su pareja para resolver conflictos y llegar a un acuerdo que beneficie a ambos; por lo que estarían cumpliendo con la característica de ser buenos negociadores, según Fabra (2009).

d) Estrategia: Directa racional

En el factor de estrategia directa racional, se lograron los siguientes resultados: 39.69 de media, 40 de mediana, 37 de moda y 7.37 de desviación estándar; a partir de los porcentajes, se obtuvo que 72.73% de los sujetos se encuentran dentro de un rango normal, 12.12% exceden este parámetro y 15.15% se sitúan por debajo de él. Lo cual indica en primer lugar que la estrategia está presente en el grupo de hombres a quienes se aplicó el instrumento, e incluso se encuentra casi a la par que equidad reciprocidad (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Para la interpretación del presente factor, se retomará lo mencionado por Foucault (mencionado por Ceballos; 1994), quien hace alusión a que debe existir el saber y el discurso para que una relación de poder se llegue a suscitar; es decir, enfocando esto último a la estrategia denominada como directa racional, se concluye en que para una relación de noviazgo, es de suma importancia que se presenten dos personas, que ambos tengan un conocimiento significativo de la otra persona o de

otros temas, todo con la finalidad de poder persuadir en un futuro, en este caso el hombre.

Incluso en comparación con las otras medias, el valor de la estrategia directa racional se encuentra en los primeros lugares, por lo que se llega al análisis de que el hombre sí toma la iniciativa para el diálogo y quizá concluir con un acuerdo que beneficie a ambos, pero que también, en otras ocasiones, su cometido final es convencer a la pareja a partir de argumentos racionales y justificables, lo que le da pauta para ganar la discusión o conflicto; además, según lo menciona Robbins (2009), estas conductas se implementan aprovechando la ignorancia del otro.

Con relación al párrafo anterior, se cumple la característica del rol que se espera que tomen los hombres, según Fabra (2009), sobre ser líderes, racionales y competitivos en un contexto actual.

e) Estrategia: Imposición manipulación

Para la siguiente estrategia, denominada como imposición manipulación se obtuvo 15.81 de media, 15.5 de mediana, 15 de moda y 3.59 de desviación estándar; en los porcentajes, 65.15% de la muestra se situó en un nivel de normalidad, 16.67% se encuentra por encima de este rango y 18.18% por debajo de él; a partir de estos resultados, se puede afirmar que es de los factores que se encuentra en un punto medio, según su uso (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

En comparación con los valores de la media de los otros factores, el de imposición manipulación se encuentra en un nivel bajo, por lo que los hombres a quienes se aplicó el instrumento, no la implementan con tanta frecuencia, esto último

tendría relación con lo mencionado por McClelland (retomado por Dalton; 2006) acerca de la asertividad, ya que, aparentemente, los hombres poseen un nivel más elevado de ella y el presente factor se refiere a todo lo contrario, es decir, dirigirse a su pareja de una manera represiva, abrupta e inflexible.

f) Estrategia: Descalificación

En el factor llamado como descalificación, se obtuvieron los siguientes resultados: 9.89 de media, 8 de mediana, 6 de moda y 4.10, como valor de desviación estándar; en cuanto a los porcentajes, 83.33% de la muestra se situó en el promedio y 16.67% lo excedió, sin embargo, no hubo personas que se encontraran por debajo de este, cabe mencionar que a partir de esta numeración, se puede afirmar que es de las estrategias menos utilizadas por los hombres en una relación de noviazgo (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Para esta estrategia es importante retomar los roles esperados hacia los hombres según la sociedad actual. Fabra (2009) menciona que el varón posee las características de ser aventurero, dominante y líder; relacionado con ello, se puede agregar que, en una relación de noviazgo, se pretende que sea educado y detallista, esto último se sustenta en el apartado de afecto positivo.

Así que, en comparación a los demás factores, la media de la estrategia de descalificación se encuentra en un nivel muy devaluado, por lo que la mayoría de los hombres se comportan de acuerdo con lo que se espera de ellos, es decir, en lugar de humillar a la mujer tal como lo menciona este factor, la tratan con caballerosidad, respeto y amabilidad.

g) Estrategia: Afecto negativo

Para el factor de afecto negativo, se obtuvo un 20.63 de media, 18 de mediana, 13 de moda y 8.35 de desviación estándar; para los porcentajes, 80.30% de los sujetos resultaron dentro del promedio, 15.15% lo excedieron y 6.06% se situaron por debajo de él; lo cual indica que la estrategia presente, se encuentra en un punto medio en cuestión de su uso (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Retomando nuevamente la cultura, Fabra (2009) menciona que los hombres tienen ciertas características de agresividad, sin embargo, está mal visto por la sociedad que un hombre agreda a una mujer, por lo que algunos hombres utilizan otras tácticas distintas, tal como herirla emocionalmente, aprovechando que la mujer es más sentimental.

Cabe mencionar que el número de la media no es muy elevado, por lo que los varones a quienes se aplicó el instrumento, no utilizan esta estrategia con tanta frecuencia para persuadir a su pareja.

h) Estrategia: Coerción

En el mismo orden de ideas, se encuentra la estrategia de coerción, la cual resultó con 8.04 de media, 7 de mediana, 5 de moda y 3.66 de desviación estándar; además, en lo concluido a partir de los porcentajes, se obtuvo un 83.33% de la muestra que se encuentra dentro del promedio y 16.67% que lo excede, sin embargo, ninguna persona está por debajo del mismo, estos valores recaen en la interpretación de que el factor es el menos utilizado por los hombres, recordando que

este hace alusión a la agresión física (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

La estrategia con menos uso es la de coerción, por lo que, a partir de los resultados obtenidos, se puede hacer mención de que los hombres no utilizan la agresividad física como una herramienta para manipular o persuadir a su pareja, al contrario, recurren a otros factores, tal como lo es el afecto positivo.

i) Estrategia: Agresión pasiva

La siguiente estrategia que se evaluó, fue la de agresión pasiva, esta obtuvo como resultados: 10.83 de media, 10 de mediana, 7 de moda y 4.38 de desviación estándar; por otro lado, a partir de los porcentajes se obtuvo que 72.73% de los varones se encuentran dentro del rango de normalidad, 15.15% exceden este parámetro y 12.12% se sitúan por debajo; cabe mencionar que a partir de estos valores, se puede afirmar que la misma es de las menos utilizadas por los hombres en una relación de noviazgo (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

Según la investigación realizada, se puede afirmar que los hombres tienden a ser más rígidos en cuestión de la expresión de sus emociones, aunque sí se espera que tengan más control sobre las mismas, debido a las normas culturales que les imponen desde niños, sin embargo, a partir de esto último, se puede hacer alusión de que los varones deberían tener esta característica y lo más probable es que la tengan, pero no la utilizan para control de su pareja.

j) Estrategia: Chantaje

Para la estrategia de chantaje se obtuvo un 17.39 de media, 15 de mediana, 15 de moda y 6.55 de desviación estándar; en cuestión de los porcentajes, 75.76% de la muestra se encuentra dentro del promedio, 12.12% lo excede y 12.12% se encuentra por debajo de él, lo cual hace alusión a que este factor se encuentra en un punto medio en cuestión de su uso, a comparación de los otros (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

A partir de la investigación realizada, se puede hacer la conclusión de que los hombres, al tener más dominio de sus emociones, pueden estar más conscientes de las de los demás, por lo tanto, si se tiene la habilidad de tener control de las propias, es más factible que lleguen a dominar al otro en este sentido, ya que a lo que se analiza, el varón tiende a ser más analítico y manipulador, de esta manera, puede llegar a establecer culpa en la pareja para que se cumpla lo que él desea.

k) Estrategia: Afecto petición

En la estrategia de afecto petición, se logró un 10.36 de media, 10 de mediana, 9 de moda y 2.99 de desviación estándar; en cuestión de los porcentajes, 63.64% se situó dentro del rango de normalidad, 16.67% excedió este límite y 19.70% se situó por debajo, esto implica que se encuentra en las estrategias menos utilizadas por los hombres en una relación de noviazgo (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

La estrategia de afecto petición se explica por el síndrome del Don Juan, mencionado por McClelland (retomado por Dalton; 2006), en el cual el sujeto llama la

atención de todos, para que se le vea como una persona varonil, de esta manera puede obtener lo que desee y se cumpliría la característica principal de este factor.

Sin embargo, los valores resultantes para este factor arrojan que la muestra a la que se le aplicó la prueba, implementa casi de forma nula el factor, aunque a pesar de ello se encuentra presente y la razón de esto sería lo mencionado en el párrafo anterior, por lo tanto, los varones le dan un uso menor a esta estrategia, al menos dirigida a su pareja.

I) Estrategia: Auto – afirmación

Para la estrategia de autoafirmación, se obtuvo un 11.46 de media, 12 de mediana, 14 de moda y 4.43 de desviación estándar; en cuanto a los porcentajes, 66.77% de la muestra resultó dentro del promedio, 10.61% lo excedió y 22.73% se colocó por debajo de este, lo que indica que es una estrategia poco utilizada por los hombres, pero supera gradualmente al afecto petición, a la descalificación, a la coerción, a la agresión pasiva, al afecto petición y al dominio (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

La presente estrategia se explica por lo mencionado a partir de Fabra (2009), quien hace mención sobre la característica del varón de ser autocomplaciente, así que buscará a toda costa que esto suceda, no en tanto uso, pero sí se presentará con su pareja en algún momento. Además, sabe que puede pedir las cosas con total libertad y que estas serán cumplidas por ella, sin embargo, como el resultado de la media es bajo, en comparación con las demás estrategias, se puede concluir que no

se encuentran tan seguros de ello, ya que, si bien se dedican a la autocomplacencia, están conscientes de que puede existir un no por respuesta.

m) Estrategia: Sexual

Por otro lado, en la estrategia sexual, se obtuvo a partir del análisis estadístico un 16.06 de media, 16 de mediana, 13 de moda y 4,62 de desviación estándar, por otro lado, en cuestión de los porcentajes, se encontró que un 74.24% se situaba dentro del promedio, 10.61% lo excedió y 15.15% está ubicado por debajo de él, así que esta estrategia se encuentra en un punto medio en cuestión de su uso, sin embargo, más adelante se explicará el resultado de la comparación significativa que se encontró con respecto a las mujeres (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

A partir de los resultados anteriores, se puede afirmar que el hombre implementa este factor en un uso medio, ya que se considera que ellos son más instintivos y, por lo tanto, se dejan guiar más por sus impulsos en este sentido, buscando atractivo físico como una gratificación emocional, esto a partir de lo mencionado por Lee (mencionado por Hogg y Vaughan; 2010) acerca del erotismo.

Así que el hombre no implementa la estrategia sexual como un medio para manipular a su pareja, sino para cumplir un deseo que él tiene, ya que es muy complicado que se resista al atractivo físico y a su impulso.

n) Estrategia: Dominio

Finalmente, mediante el análisis estadístico que se realizó para la estrategia de dominio, se obtuvo un 10.57 de media, 10 de mediana, 7 de moda y 4.33 de desviación estándar; por otro lado, en cuanto a los porcentajes, 74.24% de la muestra se encontró dentro del promedio, 10.61% excedió los límites y 15.15% se ubicó por debajo, esto indica que la estrategia se encuentra presente en el grupo de hombres a quienes se aplicó la prueba (lo anterior se puede observar en los Anexos 3 y 6).

En este factor, según Díaz y Rivera (2002), el hombre implementa tácticas punitivas y directas, para cambiar el comportamiento de su pareja, esto culturalmente hablando. Según Fabra (2009), tendría la razón de que la mujer lo está superando en algún sentido o siente que se le está humillando, así que el varón, al ver estas actitudes se torna molesto o celoso, para crear intimidación; sin embargo, esta estrategia es de las menos implementadas por los hombres, por lo que estarían cumpliendo con la característica de ser seguros de sí mismos.

Concluyendo este apartado, se logra identificar la estrategia de poder que es mayormente empleada por los hombres en una relación de noviazgo, tomando en cuenta la muestra de la Universidad Don Vasco, A.C.

3.4.3 Comparación entre las estrategias de poder utilizadas por los hombres y las mujeres estudiantes de la Universidad Don Vasco, A.C.

En este apartado se mencionará el procedimiento utilizado para la comparación de los grupos muestra que se obtuvieron en la Universidad Don Vasco,

A.C., tomando en cuenta tanto hombres como mujeres, cumpliendo con el objetivo general de la presente investigación: Analizar la diferencia entre las estrategias de poder utilizadas por los hombres y las mujeres, en una relación de noviazgo, en personas que oscilen entre los 20 y 24 años de edad (ver Anexo 4).

Así que, para seguir con la descripción del procedimiento estadístico, se hará mención de la t de Student, la cual se define como “una prueba estadística para evaluar si dos grupos difieren entre sí de manera significativa respecto a sus medias en una variable” (Hernández y cols.; 2010: 319). Además, es importante mencionar que los resultados se obtuvieron con base en la siguiente fórmula:

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{\sqrt{\frac{s_1^2}{N_1} + \frac{s_2^2}{N_2}}}$$

De manera complementaria, se obtuvieron los grados de libertad, utilizando la fórmula siguiente: $gl = (n_1 + n_2) - 2$, teniendo como resultado 130, esto último dio un resultado de 2.358, basado en el nivel de significancia de 0.01.

Así que, al obtener ambos datos, se aplicó el siguiente criterio para la comparación de los grupos: “Si el valor calculado es igual o mayor al que aparece en la tabla, se acepta la hipótesis de investigación. Pero si es menor, se acepta la hipótesis nula” (Hernández y cols.; 2010: 64).

A continuación, se realizará la comparación de las estrategias para las cuales se encontró una diferencia significativa en cuestión de su uso, es decir: equidad,

reciprocidad, sexual y afecto petición; al igual, se especificará cuales no cumplieron con el criterio (ver Anexo 4).

a) Estrategia: Equidad reciprocidad

En primer lugar, se mencionará la estrategia de equidad reciprocidad, recordando que está según Díaz y Rivera (2002), se presenta a partir de que las personas ofrezcan un intercambio al otro en términos que podrían originar un beneficio para ambos.

Los datos obtenidos para equidad reciprocidad, específicamente en la t de Student, fueron de 5.96 y 2.358 para la t de la tabla, lo cual indica que sí existe una diferencia significativa, debido a que el resultado de t de Student es mayor a la t de la tabla.

La media obtenida en el grupo de mujeres de este factor fue de 46.51 y para los hombres de 39.68, esto significa que las mujeres utilizan en mayor cantidad esta estrategia.

Acentuando lo anterior, se retoma lo dicho según Mata (2007), quien menciona que los juegos verbales o pasivos son necesarios para llegar a un acuerdo, por ende, a pesar de que los hombres tengan la característica de ser buenos negociadores, en esta ocasión las mujeres terminan considerándose más persuasivas para conseguir lo que quieren, implementando tácticas de índole verbal, siempre y cuando se llegue a un acuerdo para ambos (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

Por otro lado, es necesario resaltar que según Jiménez (2006), se debe crear un vínculo con la persona, para que esta sea más susceptible al poder, lo cual indica que la mujer tiene mayor habilidad para establecer este tipo de relaciones e implementarlo a su favor en un futuro.

b) Estrategia: Afecto petición

También se obtuvo una diferencia significativa en la estrategia denominada como afecto petición, esta se refiere, según Díaz y Rivera (2002), a las herramientas que utiliza el sujeto para tomar una actitud de buena persona, de tal manera que logre ser percibido como respetuoso y halagador; así, a partir de un comportamiento bondadoso, se cumplirán sus peticiones con mayor facilidad.

El resultado obtenido a partir de la *t* de Student fue de 2.71 y el índice *t* de la tabla, con un nivel de significancia de 0.01, fue de 2.358, concluyendo que sí existe una diferencia significativa, ya que el primer valor es mayor que el segundo.

En cuestión de la media, resultó para las mujeres un valor de 11.74 y para los hombres un 10.36, lo cual indica que las féminas implementan en mayor cantidad la estrategia de afecto petición (lo anterior se puede observar en los Anexos 2 y 3).

A partir de los resultados anteriores y retomando lo dicho, según Fabra (2009), acerca de que la mujer debe ser una persona atenta, amable, paciente y comprensiva, se puede concluir por qué las féminas implementan en mayor cantidad esta estrategia, ya que la mujer sabe cómo implementar estos recursos de manera benéfica hacia ella, puesto que la sociedad le exige que sea bondadosa, así que ella opta por pedir lo que quiere de esta manera; se ha llegado a un punto en el que, al

considerarla débil, las personas les otorgan lo que desean (lo anterior se observa de manera gráfica en el Anexo 4).

Además, según McClelland (retomado por Dalton; 2006), el poder es una necesidad que deben satisfacer los seres humanos, por lo tanto, siendo hombre o mujer, se opta por buscar la manera de cumplir con ella, en este caso, las mujeres han encontrado la manera de implementarlo desde el afecto petición.

c) Estrategia: Sexual

Por último, se obtuvo una diferencia significativa en el análisis de la estrategia sexual, recordando que según Díaz y Rivera (2002), esta se refiere a la capacidad que tiene el sujeto de retirar todo clase de afectos sexuales a la pareja, con la finalidad de demostrar su disgusto a partir de un incumplimiento de la petición deseada.

El valor t de Student obtenido para este factor fue de 2.85, mientras que la t de la tabla, recuperada tomando en cuenta un nivel de significancia de 0.01, fue de 2.358, lo cual hace alusión a que sí existe una diferencia de esta estrategia, entre el uso de mujeres y hombres.

Por otro lado, para la media se obtuvo un 18.51 en el grupo de mujeres, mientras que para los hombres este valor resultó en 16.06, lo que concluye en que las féminas implementan en mayor cantidad la estrategia sexual (lo anterior se puede encontrar en los Anexos 2 y 3).

Tomando en cuenta los resultados anteriores y lo dicho por Rage (1996), acerca del atractivo, donde menciona que en una etapa de noviazgo es necesario que exista cierta atención visual hacia la imagen corporal, se puede concluir que las mujeres aprovechan este factor para persuadir al hombre, ya sea de manera explícita ante algo que realmente desean o como consecuencia ante un acto que a ellas no les haya parecido adecuado (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

Por otro lado, Díaz y Rivera (2002) mencionan que, en el aspecto cultural, la mujer debía ser utilizada solamente para procrear, sin embargo, con el paso del tiempo y los movimientos que han existido para la liberación femenina, se ha podido lograr que las mujeres tengan otros beneficios, no obstante, ellas entendieron que esta era una manera de manipulación, puesto que ahora lo utilizan a su favor.

Es un argumento cierto, basado en la teoría implementada en la presente investigación, ya que el hombre es un poco más instintivo que la mujer, no significa que las féminas no tengan deseos sexuales que satisfacer, pero sí tienen mayor control de este, lo cual les ayuda a utilizar este factor a su favor, para conseguir lo que deseen (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

d) Estrategia: Autoritarismo

Para la estrategia de autoritarismo se obtuvo un resultado de -0.30 para la *t* de Student y debido a que en la *t* de la tabla se encontró un 2.358, se puede afirmar que no existe diferencia significativa en este factor, ya que no cumple con el criterio de ser el primero mayor que el segundo.

Esto quiere decir que tanto hombres como mujeres implementan la estrategia en su relación de noviazgo, mas no existe una diferencia significativa en cuestión de su uso, indicando a ambos sexos en un mismo nivel (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

Como un argumento para este factor, se puede retomar lo dicho por Taylor (mencionado por Rausell; 1999), quien menciona que la cultura es el conjunto de creencias, moral y costumbres, entre otras propiedades, por ende, cada conjunto de personas tendrá cierta ideología, la cual será una guía de comportamiento. Así, se esperaría que las mujeres fueran más sumisas, tal como lo menciona Fabra (2009), sin embargo, el contexto ha ido modificándose y ahora la cultura tiende a apoyar más a la mujer que al hombre.

De esta manera, Fabra (2009) menciona que ambos géneros pueden implementar la estrategia del autoritarismo, las mujeres desde un comportamiento más sutil y los hombres siendo más decididos o incluso agresivos.

Cabe recordar que esta estrategia se refiere, según Díaz y Rivera (2002), al hecho de que una persona imponga su voluntad sobre la otra, con la finalidad de causar desaprobación; se puede afirmar que ambos sexos han querido imponerse sobre su novio o novia para conseguir algo en un momento determinado, a partir de enojo, críticas y gritos, entre otros (lo anterior se puede observar en el Anexo 4).

e) Estrategia: Afecto positivo

Para la estrategia de afecto positivo se han obtenido los siguientes resultados: 1.24 para la t de Student y 2.358 para la t de la tabla, lo cual indica que no existe diferencia significativa en el uso de este factor.

Retomando que el afecto positivo implementado en una relación de noviazgo, se refiere, según Díaz y Rivera (2002), a la labor de convencimiento que realiza una persona sobre otra, utilizando el amor, el cariño y el afecto; se puede interpretar que ambos sexos han optado por dar regalos, reconocer logros y comportarse de manera amable y cariñosa con su pareja para conseguir un objetivo final.

Además, según Safilios – Rothschild (Mencionado por Díaz y Rivera; 2002), la mujer puede persuadir a su pareja basándose en ciertos comportamientos, como lo son: llorar, enojarse o a partir de cariños, esto justifica el uso de la estrategia afecto positivo, que nuevamente se aterriza en la cultura.

Por otra parte, Friez y cols. (retomados por Díaz y Rivera; 2002) hacen alusión a que el ser humano tiende a otorgar algo valioso con la finalidad de complacer a la pareja, sin embargo, ellos lo nombran como poder de recompensa. De esta manera, se puede concluir que tanto hombres como mujeres poseen cierto nivel de poder de recompensa y, por ende, implementan la estrategia de afecto positivo.

Por lo anterior, se afirma que no existe diferencia significativa en esta estrategia, ya que ambos la han implementado; sin embargo, en los resultados estadísticos que resultan a partir de la media, se deduce que, para las mujeres, este

es el factor mayormente utilizado (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

f) Estrategia: Directa racional

Por consiguiente, se encuentra la estrategia directa racional, en la cual se obtuvo -0.01 como t de Student y 2.358 para la t de la tabla, por lo que se hace notorio el hecho de que no existe una diferencia significativa en cuestión de su uso, ya que el primer dato es mayor al segundo; por ende, no se cumple el criterio correspondiente.

Por otro lado, es necesario mencionar que esta estrategia según Díaz y Rivera (2002), hace referencia a utilizar argumentos justificables y lógicos para persuadir a su pareja, por lo que, retomando lo dicho por Foucault (mencionado por Ceballos; 1994), quien menciona que ambos deben conocer de la otra persona para que la relación de poder se pueda suscitar, se puede interpretar que los dos miembros de la pareja deberían conocerse mutuamente y, además, tener información argumentada de la teoría, para poder hacer labor de convencimiento.

Cabe mencionar que tanto uno como otro coinciden en la media, variando claramente por décimas, pero esto quiere decir que ambos sexos cumplen con las características de la estrategia y con la forma de implementarla.

g) Estrategia: Imposición manipulación

Para la estrategia de imposición manipulación se obtuvo -1.32 como t de Student y 2.358 como valor de t de la tabla, valores que indican que no existe una

diferencia significativa en cuestión del uso de este factor. Conviene recordar que, según Díaz y Rivera (2002), esta estrategia se refiere al hecho de persuadir a la pareja de una manera represiva, abrupta e inflexible para conseguir un beneficio propio, se puede afirmar que ambos sexos la implementan en un mismo nivel.

La única diferencia existente que puede haber, radica en la manera en que la implementan, ya que, para los hombres, esta es la estrategia menos utilizada y por ello son más asertivos, según lo menciona McClelland (retomado por Dalton; 2006), por otro lado, las mujeres no tendrían esta característica, ya que se considera que saben manipular de una mejor manera.

h) Estrategia: Descalificación

En cuestión de la estrategia denominada como descalificación, se obtuvo un 2.56 como *t* de Student y 2.358 el índice *t* de la tabla, lo cual hace referencia a que no existe una diferencia significativa en su uso para una relación de noviazgo.

Es importante recordar que este factor se refiere, según Díaz y Rivera (2002), a todos los comportamientos hostiles que toma la persona con su pareja, a partir de no haber conseguido lo deseado, así que esto indica que ambos sexos han implementado la devaluación o degradación con su novio o novia, siempre con la finalidad de perjudicarlo.

Lo más probable es que cada uno lo implemente de diferente manera, pero en un mismo nivel, recuperando lo mencionado por Foucault (mencionado por Ceballos; 1994), quien hace alusión a que en una relación de poder debe existir desigualdad de fuerzas y enfrentamiento de poderíos distintos, se puede interpretar que uno

sobresaldrá por encima del otro en diferentes momentos, por lo que la estrategia puede ser dinámica.

i) Afecto negativo

En la estrategia presente, es decir, afecto negativo, se encontró en los resultados que no existe una diferencia significativa, ya que se obtuvo -1.85 como t de Student y 2.358 en el índice t de la tabla, de esta manera, no se cumple con el criterio estadístico de ser uno mayor que el otro.

Para dar la explicación, será necesario mencionar a qué se refiere el presente factor. Según Díaz y Rivera (2002), la persona utiliza emociones dolorosas propias con el fin de ejercer control en la pareja; esto quiere decir que tanto hombres como mujeres han optado por castigar, amenazar o prohibir de afecto y cariño a su novio o novia.

Fabra (2009) menciona que los hombres poseen, entre sus múltiples características de personalidad, el ser agresivos, por lo que culturalmente hablando quieren obtener el control dentro de una relación, de esta manera, satisfacen su necesidad, por ello, implementan la presente estrategia, cabe mencionar que, en un rango estadístico, los hombres se encuentran ligeramente por encima de las mujeres, sin embargo, ellas también hacen uso de esta.

De esta manera, la mujer se ha ido adaptando al contexto que la rodea y por ello, según Rothschild (retomado por Díaz y Rivera; 2002) ha decidido cambiar sus ideales, pensamientos y costumbres, así, trasladándolo a la pareja, hay ocasiones en que las féminas ya no son tan entregadas a la relación, al menos desde el ámbito

emocional, esto les permite ser más sensatas al momento de tomar decisiones dentro de la misma, pero hay momentos en los que la misma mujer se va a los extremos y ahora ella es quien agrede con la finalidad de perjudicar, aprovechando esta ventaja del control de sus emociones.

Concluyendo lo anterior y con base en la interpretación que ya se realizó, se puede afirmar que, culturalmente hablando, el hombre tendría más posibilidades de usar la estrategia que la mujer, ya que las féminas no tendrían por qué privar de afecto al varón (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

j) Coerción

Para la estrategia de coerción se obtuvo, mediante el procedimiento estadístico, un valor de -0.02 para t de Student y 2.358 para la t de la tabla, lo cual indica que no existe una diferencia significativa entre ambos sexos, para su implementación en una relación de noviazgo.

Es importante recordar que el factor coercitivo es el más alarmante en todas las estrategias, ya que según Díaz y Rivera (2002), es en el que se efectúa la agresión física para conseguir lo que se desea; de manera oportuna, se puede mencionar que para ambos sexos, es la que menos utilizan, por lo cual, en la cultura no está permitido utilizar la fuerza física para llegar a un objetivo y que, si bien los datos arrojan que hay un porcentaje de la muestra que sí lo implementa, no se considera significativo (lo anterior se puede observar en de manera gráfica en el Anexo 4).

Retomando lo anterior, acerca de que el poder coercitivo es el más peligroso de todas las estrategias, se puede mencionar lo dicho por Mata (2007), sobre los juegos de poder; al respecto, indica que es una táctica para ejercer control sobre el comportamiento de otra persona, sin embargo, esta autora menciona que existen diversas formas de aplicar este dominio y una de ellas son los juegos de poder físicos – sutiles, donde la persona intimidada a base de acercamientos e intimidación. Es muy común que los hombres tengan este tipo de conductas, ya que como lo menciona Fabra (2009), ellos tienen la justificación cultural de imponerse de esta manera.

Por otro lado, según lo dice Foucault (referido por Ceballos; 1994), la relación de poder se entiende como aquella dinámica donde se ejerce una desigualdad de fuerzas y las mujeres también lo pueden hacer, debido a que en la actualidad ambos géneros implementan agresión en su pareja en niveles variados; si bien no es un puñetazo, sí aplican cachetadas, golpes en el brazo o incluso rasguños.

k) Agresión pasiva

Por consiguiente, para la estrategia de agresión pasiva, se obtuvo -0.87 de t de Student y 2.358 de t de la tabla, de esta manera, no se cumple con el criterio estadístico para que exista una diferencia significativa en cuestión de su uso.

Según Díaz y Rivera (2002), la presente estrategia se refiere a que una persona actúe de manera totalmente opuesta a lo que su pareja valora, de esta manera le hace sentir descalificado e inexistente.

Como parte importante de la presente estrategia, se puede mencionar lo dicho por Mata (2007), acerca de los juegos psicológicos sutiles, estos se refieren a la implementación de tácticas disimuladas que van desde las mentiras, hasta los juegos verbales y pasivos; de esta manera, a partir de un cambio de humor constante, aunado a las tácticas mencionadas anteriormente, se logra ejercer dominio sobre la pareja.

Tomando como base los resultados arrojados por la prueba y la interpretación teórica, se puede concluir que ambos sexos han optado por manipular a su novio o novia de esta manera; incluso se puede afirmar que han llegado a comportarse indiferentes o utilizar el rechazo, aunque no con tanta frecuencia (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

I) Chantaje

En los resultados obtenidos para la estrategia de chantaje, se concluyó con 0.35 para t de Student y 2.35 para la t de la tabla, lo cual hace referencia a que no existe una diferencia significativa entre ambos sexos en cuestión de su uso, enfocado a una relación de noviazgo.

Es importante afirmar que, según Díaz y Rivera (2002), esta estrategia se refiere a implementar la culpa como herramienta principal, así que tanto hombres como mujeres han utilizado este factor para hacer sentir mal a su pareja de algo que realmente no hicieron.

Sin embargo, recuperando lo que mencionan Jiménez y cols. (2006), tanto uno como otro debe ceder en algún momento a las demandas de la pareja, por ello, el factor se considera dinámico, ya que ambos lo pueden llegar a presentar.

Además, de manera cultural, según lo menciona Fabra (2009), la mujer es más sutil en cuestión a la implementación de sus tácticas, ya que se le considera compasiva, amable y tolerante, las féminas tomaron esto a su favor y junto con los juegos psicológicos sutiles – burdos, según Mata (2007), han logrado ejercer presión en su pareja, mediante ademanes como rotar los ojos, miradas amenazantes o incluso, mintiendo, entre otras estrategias.

Los hombres también implementan el chantaje, de hecho, casi en el mismo nivel que las mujeres, sin embargo, a pesar de que no existe una diferencia significativa, en el análisis gráfico se puede notar que las féminas se encuentran ligeramente por encima de la presente estrategia (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

m) Autoafirmación

Para la estrategia denominada como autoafirmación, se obtuvo -1.79 en *t* de Student y 2.358 en *t* de la tabla, así que no cumple con el criterio para que exista una diferencia significativa, puesto que el primer valor es menor que el segundo.

Según Díaz y Rivera (2002), esta estrategia se refiere a que la persona enuncia sus peticiones abiertamente, con la seguridad de que serán cumplidas por su pareja, a pesar de que este las emita de manera clara y precisa. Por lo que se puede concluir que ambos sexos han optado por implementar este factor en su

relación de noviazgo, esto a partir de sentirse con la total y plena seguridad de que su novio o novia estará ahí para cumplir sus demandas siempre que lo desee.

Según lo menciona Fabra (2009), los hombres tienen la característica de ser más decididos e incluso más seguros, por ello, al momento de implementar la presente estrategia, lo hacen con mucha facilidad, ya que poseen tanta confianza y seguridad en sí mismos, que piensan que todo lo que digan se hará.

Por otro lado, según Díaz y Rivera (2002), a partir de los movimientos existentes de la liberación femenina, se ha logrado que las féminas tengan mayor confianza en sí mismas y, por ello, el nivel estadístico de la presente estrategia está casi a la par con el sexo opuesto. Cabe mencionar que en la gráfica se muestra que sí existe una ligera discrepancia, donde las mujeres todavía se encuentran por debajo de los hombres en cuestión a la autoafirmación (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

Concluyendo, se puede mencionar que ambos géneros implementan la estrategia, cada uno de acuerdo con sus recursos y herramientas, además, la carga cultural, sigue estando presente en muchos de los sentidos y eso se muestra como ventaja o desventaja, dependiendo de la seguridad que tenga cada persona de manera individual.

n) Dominio

Finalmente, para la estrategia de dominio, se encontró un -1.49 para t de Student y 2.358 para la t de la tabla, lo cual indica que no existe una diferencia

significativa en cuestión de su uso, enfocado a una relación de noviazgo, debido a que el primer valor es mucho menor que el segundo.

Según Díaz y Rivera (2002), en esta estrategia la persona tiene comportamientos demasiado punitivos y directos con su pareja, esto a partir de que identificó ciertas conductas en el otro que no le agradaron y, por ello, se torna molesto, además de prepotente.

Cabe mencionar que la presente estrategia no es tan grave como la de coerción, sin embargo, sí presenta comportamientos agresivos más sutiles, como lo menciona Mata (2007), en los juegos psicológicos burdos, a partir de intimidación, reproches o incluso de manera verbal, siendo lo que se conoce como una persona muy poco asertiva.

Con ello, se puede afirmar que ambos sexos la han implementado en algún momento de la relación, es decir, tanto hombres como mujeres se han molestado por algo que su pareja no les cumple, así que optan por tomar actitudes de reproche (lo anterior se puede observar de manera gráfica en el Anexo 4).

CONCLUSIONES

Durante el desarrollo de la investigación, se realizó una serie de procedimientos tanto teóricos como prácticos para identificar si existe o no, una diferencia entre las estrategias de poder que utilizan los hombres y las mujeres en una relación de noviazgo.

El primer objetivo particular se enfocó en definir el concepto de poder desde una perspectiva teórica, este se cumplió a partir del capítulo 1, en donde se especificó que se refiere a “cualquier tipo de conducta a través de la cual se logra que los otros hagan lo que nosotros como individuos queremos que se haga, siendo este tipo de conducta el que pone en nuestras manos la última decisión” (Díaz y Rivera; 2002: 149).

En el objetivo número 2, se buscaba encontrar la relación entre el poder y la cultura; este se cumplió a lo largo de los capítulos 1 y 2; en el primero, al mencionar un apartado que se refería específicamente a ello, donde se relató desde la prehistoria hasta la actualidad, haciendo énfasis de los roles que se toman por ser mujer o varón y en el segundo, a partir de un subtítulo donde se mencionaban las características que las personas debían poseer según su género.

Como tercer objetivo, se logró definir el concepto de noviazgo, específicamente en el capítulo 2 y tomando como base a Vargas e Ibáñez (2006) y Castro y Casique (2010); se llegó a la conclusión de que esta relación se refiere a una convivencia mutua entre dos personas que desean conocerse para llegar a formar una pareja formal, la mayoría de las ocasiones con la finalidad de casarse o

vivir juntos, cabe mencionar que durante este proceso, se establece un conjunto de reglas implícitas que en ocasiones no son expresadas y por ello, se puede finalizar en otra vertiente, es decir, en la ruptura.

Para el cuarto objetivo particular, se tuvo que tomar la referencia de varios autores, ya que cada uno mencionaba etapas del noviazgo distintas, sin embargo, la mayoría coincide en aspectos fundamentales para el proceso, tales como: la atracción, el enamoramiento y el compromiso o ruptura, todo depende de qué curso tome la relación.

El quinto objetivo trata sobre identificar las estrategias de poder que son empleadas por los hombres en una relación de noviazgo actual, este se cumplió en el capítulo 3 y a partir de la aplicación del instrumento de medición ESPO (Escala de Estrategias de Poder), donde se descubrió que los varones implementan los 14 factores, cada uno en diferente cantidad.

Como sexto objetivo, se encontraron las estrategias de poder que son empleadas por las mujeres en una relación de noviazgo actual; de igual manera, se cumplió a partir de la aplicación del instrumento y su interpretación en el capítulo 3, en donde se aclaró que las mujeres también implementan todas las estrategias de poder.

En el siguiente objetivo práctico de esta investigación, se identificó la estrategia de poder más utilizada por las mujeres, lo cual se cumplió en la interpretación del capítulo 3; se encontró que el factor con mayor uso es el de afecto petición, donde la mujer se comporta de manera bondadosa para poder pedir lo que

realmente quiere, haciendo creer al otro que, gracias a que lo entiende, puede hacerse verídica su demanda.

Como último objetivo particular, se encontró en el capítulo 3, que la estrategia con mayor uso para los hombres es la de afecto positivo, en donde el varón se comporta muy carismático, cariñoso y amoroso a la hora de hacer su petición; estas últimas vertientes se cumplieron a partir de un proceso estadístico.

Llegando al objetivo principal de la investigación, se encontró que sí existe una diferencia entre las estrategias de poder que implementan los hombres y las mujeres, esto debido al factor cultural, ya que es el más sobresaliente en su uso, puesto que depende de su género, sexo y costumbres, debido a que la sociedad deposita una carga cultural desde el momento en el que el niño o niña nace, en cuestión al rol que tendría que desempeñar.

Finalmente, para concluir con la presente indagación, se responde la pregunta de investigación, la cual menciona: ¿Existe una diferencia significativa en las estrategias de poder que utilizan los hombres y las mujeres en una relación de noviazgo, en personas que oscilan entre los 20 y 24 años de edad? A esto se puede responder que sí existe una diferencia significativa en las estrategias correspondientes, es decir: sexual, equidad reciprocidad y afecto petición, así que se cumple la hipótesis de trabajo donde se hacía mención de ello; sin embargo, también se cumplió la hipótesis nula, ya que no existe una diferencia significativa en las estrategias de: autoritarismo, afecto positivo, directa racional, imposición

manipulación, descalificación, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, autoafirmación y dominio.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, Ángel. (1994)
Psicología de la adolescencia.
Editorial Boixareu Universitaria Marcombo. España.
- Aiken, Lewis R. (2003)
Test Psicológicos y Evaluación.
Editorial Pearson. México.
- Alberoni, Franceso. (1996)
Enamoramiento y amor.
Editorial Gedisa. Barcelona.
- Bermúdez Moreno, José; Pérez García, Ana María; Ruiz Caballero, José Antonio;
Sanjuán Suárez, Pilar; Rueda Laffond, Beatriz. (2013)
Psicología de la personalidad.
Editorial digital UNED. Madrid.
- Blood, Bob. (1980)
El noviazgo en la sociedad actual.
Editorial Pax México. México.
- Castro, Roberto; Casique, Irene. (2010)
Violencia en el noviazgo entre los jóvenes mexicanos.
Editorial CRIM. México.
- Ceballos, Héctor. (1988)
Foucault y el poder.
Editorial Premiá. México.
- Ceballos, Héctor (1994)
Foucault y el poder.
Editorial Coyoacán. México.
- Coolican, Hugh. (2005)
Métodos de investigación y estadística en psicología.
Editorial El manual moderno. México.
- Corrales, Mario. (2007)
Matemática estadística.
Editorial EUNED. Costa Rica.
- Dalton, Hoyle. (2006)
Relaciones humanas.
Editorial Thompson. México.

Del Castillo Montes, Ángel. (1989)
Simbolismo y poder.
Editorial Anthropos. Barcelona.

Díaz Loving, Rolando. (2010)
Analogía psicosocial de la pareja.
Editorial Porrúa. México.

Díaz, Rolando; Rivera, Sofía. (2002)
La cultura del poder en la pareja.
Editorial Librero. México.

Fabra, María Lluïsa. (2009)
Asertividad para muchas mujeres y algunos hombres.
Editorial Bolsillo Octaedro. España.

Fernández Díaz, José. (2001)
Modernidad, sexualidad y género.
Editorial Autores Independientes. Puebla.

Foucault, Michael. (2007)
Interconexiones de poder y conocimiento.
Editorial Leiris. New York.

Gorgas García, Javier; Cardiel López, Nicolás; Zamorano Calvo, Jaime. (2011)
Estadística básica para estudiantes de ciencias.
Editorial Látex. Madrid

Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, María del Pilar. (2010)
Metodología de la investigación.
Editorial McGraw-Hill. México.

Hogg, Michael; Vaughan, Graham. (2010)
Psicología social.
Editorial Medica Panamericana. Madrid.

Iglesias, Leonardi. (2003)
Psicología de la voluntad del poder.
Editorial Anthropos. Barcelona.

Jiménez, Florencio (Coord.); Del Águila, Rafael; Luque, Enrique; Sangrador, José Luis; Vallespín, Fernando. (2006)
Psicología de las relaciones de autoridad y de poder.
Editorial UOC. Barcelona.

Mankeliunas, Mateo. (1996)
Psicología de la motivación.
Editorial Trillas. México.

Mata, Nuria. (2007)
La manipulación: la perversidad del pequeño poder.
Editorial Plataforma. Madrid.

Melgosa, Julián; Melgosa, Annette. (2002)
Para la pareja, una relación estable para toda la vida.
Editorial Safeliz. Madrid.

Padilla, Teresa. (2011) "Procedimientos para la evaluación de las necesidades socioeducativas de las personas adultas". En:
Lucio-Villegas Ramos Emilio Luis. (2011)
Investigación y práctica en la educación de personas adultas.
Editorial Nau Libres. Valencia.

Rage, Ernesto. (1996)
La pareja, elección, problemática y desarrollo.
Editorial Plaza y Valdés. México,

Rausell, Pau. (1999)
Políticas y sectores culturales en la comunidad valenciana.
Editorial Tirant lo Blanch. Valencia.

Real Academia Española. (2015)
Diccionario de la lengua española.
Editorial Espasa Calpe. Madrid.

Robbins, Sthephen. (2009)
Comportamiento organizacional.
Editorial Pearson. México.

Sainz de Vicuña, José María. (2001)
La distribución comercial: opciones estratégicas.
Editorial ESIC. Madrid.

Sinay, Sergio. (2003)
Vivir de a dos o el arte de armonizar las diferencias.
Editorial del Nuevo Extremo. Buenos Aires

Stenhouse, Lawrence. (2004)
La investigación como base de la enseñanza.
Editorial Morata. Madrid.

Trejo Rodríguez, Samara. (2016)
Análisis del poder de la mujer desde su propia perspectiva.
Tesis inédita de la Escuela de Psicología de la Universidad Don Vasco, A.C.
Uruapan, Michoacán, México.

Vargas, Jesús; Ibáñez, Joselina. (2006)
Solucionando los problemas de pareja y familia.
Editorial Pax México. México.

Yuni, José Alberto. (2014)
Técnicas para investigar y formular proyectos de investigación.
Editorial Brujas. Córdoba, Argentina.

MESOGRAFÍA

Báez, Carmen. (2016)

“El proceso bioquímico del enamoramiento”.

CONACYT. México, D.F.

<http://conacytprensa.mx/index.php/ciencia/salud/5152-el-proceso-bioquimico-del-enamoramiento-nota>

Calleja, Nazira. (2010)

“INVENTARIO DE ESCALAS PSICOSOCIALES EN MÉXICO, 1984-2005”:

Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Psicología.

<http://planeacion.psicol.unam.mx/cake/inventarios>

Cárdenas, D.; Vargas, M. (2014)

“Identidad de género y relaciones de poder en el noviazgo entre adolescentes”.

Escuela de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Costa Rica.

<http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/1987/1/37247.pdf>

Martínez Esquivel, Daniel. (2014)

“El poder en las relaciones de género desde la perspectiva de las mujeres”.

Revista Enfermería Actual de Costa Rica.

<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/enfermeria/article/view/16267>

ANEXO 1

RESULTADOS ESTADÍSTICOS DE LAS ESTRATEGIAS DE PODER IMPLEMENTADAS POR LAS MUJERES

| Clave | Significado | Clave | Significado |
|-------|-------------------------|-------|-----------------|
| F1 | Autoritarismo | F8 | Coerción |
| F2 | Afecto positivo | F9 | Agresión |
| F3 | Equidad reciprocidad | F10 | Chantaje |
| F4 | Directa racional | F11 | Afecto petición |
| F5 | Imposición manipulación | F12 | Autoafirmación |
| F6 | Descalificación | F13 | Sexual |
| F7 | Afecto negativo | F14 | Dominio |

ANEXO 2

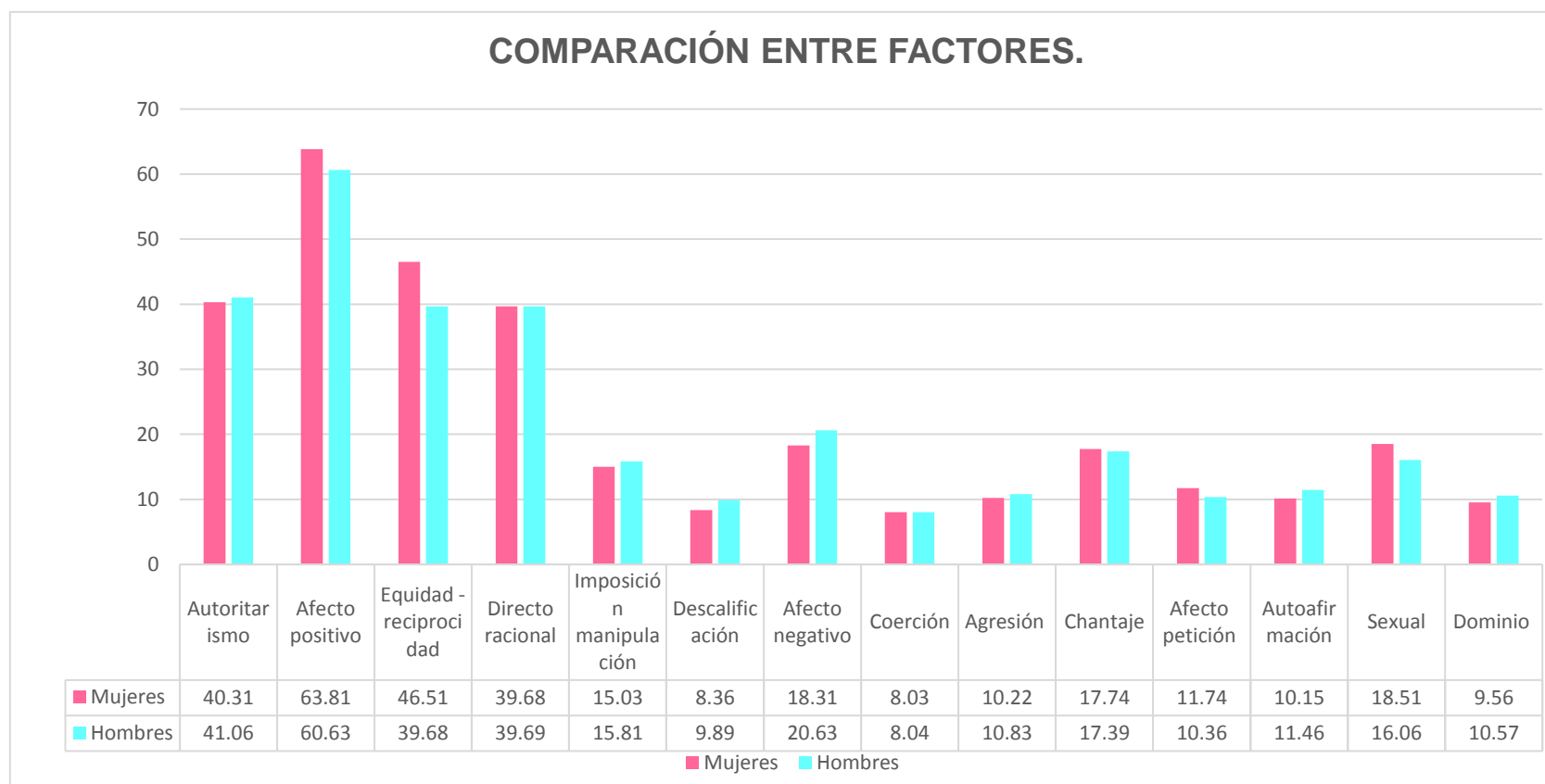
| RESULTADOS PARA EL GRUPO DE MUJERES | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| | F1 | F2 | F3 | F4 | F5 | F6 | F7 | F8 | F9 | F10 | F11 | F12 | F13 | F14 |
| Medidas de tendencia central | | | | | | | | | | | | | | |
| Media | 40.31 | 63.81 | 46.51 | 39.68 | 15.03 | 8.36 | 18.31 | 8.03 | 10.22 | 17.74 | 11.74 | 10.15 | 18.51 | 9.56 |
| Moda | 32 | 67 | 48 | 39 | 13 | 6 | 15 | 7 | 10 | 21 | 15 | 9 | 23 | 9 |
| Mediana | 38 | 66.5 | 48 | 40 | 14 | 8 | 17 | 7 | 10 | 17 | 17 | 9 | 19 | 9 |
| Medidas de dispersión | | | | | | | | | | | | | | |
| Desviación estándar | 12.42 | 14.13 | 5.79 | 6.67 | 3.22 | 2.58 | 5.75 | 2.94 | 3.57 | 4.70 | 2.83 | 3.99 | 5.23 | 3.38 |

ANEXO 3

| RESULTADOS PARA EL GRUPO DE HOMBRES | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | F1 | F2 | F3 | F4 | F5 | F6 | F7 | F8 | F9 | F10 | F11 | F12 | F13 | F14 |
| Medidas de tendencia central | | | | | | | | | | | | | | |
| Media | 41.06 | 60.63 | 39.68 | 39.69 | 15.81 | 9.89 | 20.63 | 8.04 | 10.83 | 17.39 | 10.36 | 11.46 | 16.06 | 10.57 |
| Moda | 33 | 72 | 42 | 37 | 15 | 6 | 13 | 5 | 7 | 15 | 9 | 14 | 13 | 7 |
| Mediana | 37 | 63 | 41 | 40 | 15.5 | 8 | 18 | 7 | 10 | 15 | 10 | 12 | 16 | 10 |
| Medidas de dispersión | | | | | | | | | | | | | | |
| Desviación estándar | 15.14 | 15.28 | 7.28 | 7.37 | 3.59 | 4.10 | 8.35 | 3.66 | 4.38 | 6.55 | 2.99 | 4.43 | 4.62 | 4.33 |

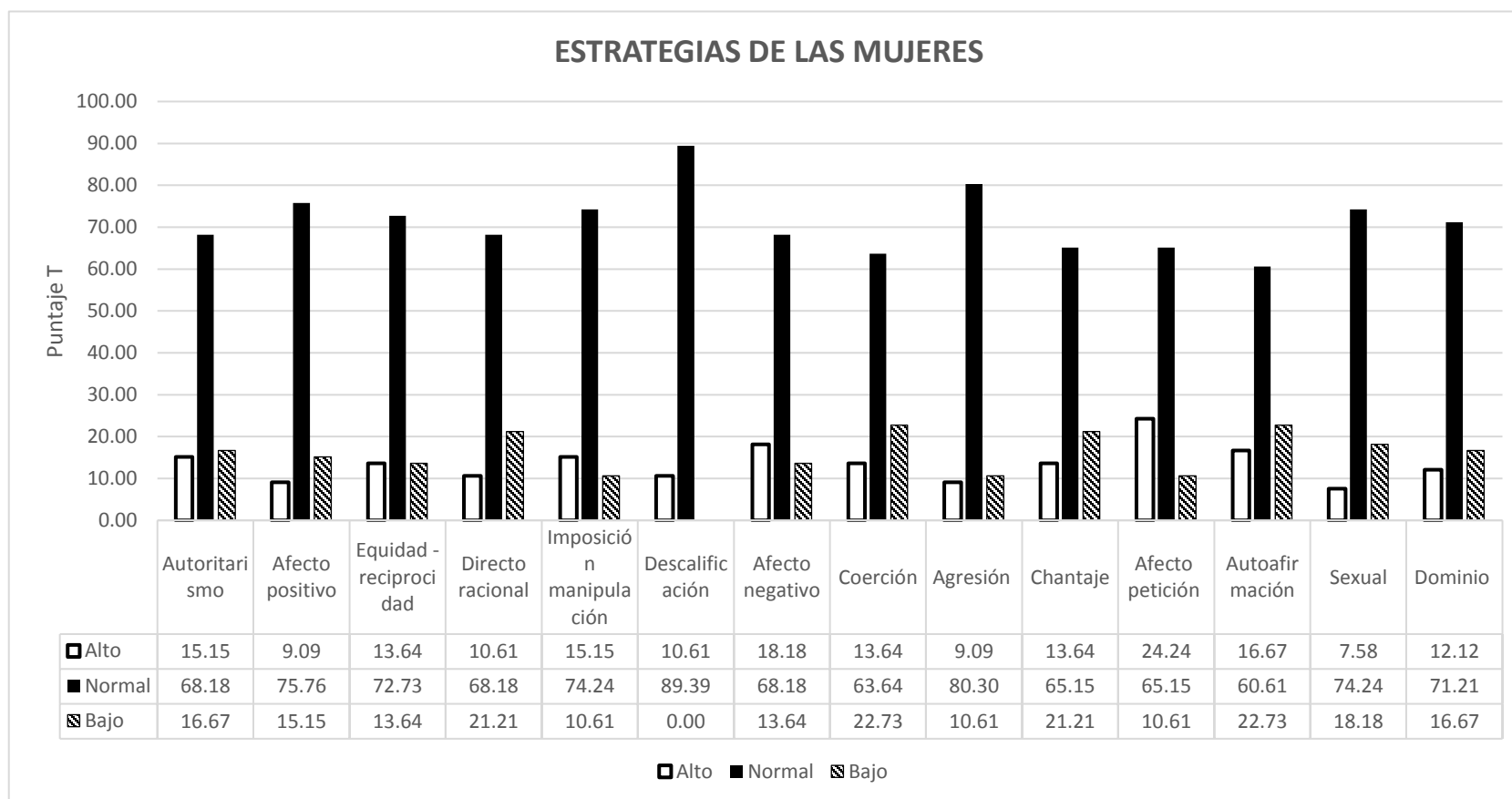
GRÁFICAS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL GRUPO DE MUJERES

En este apartado se mostrarán los resultados estadísticos obtenidos por cada factor tanto para hombres como para mujeres, de manera representativa.



ANEXO 5

La siguiente tabla muestra los puntajes T obtenidos en el grupo muestra de las mujeres, en ella se representan los sujetos que se encuentran dentro de la media, los que exceden en un uso peligroso para la estrategia y los que no le presentan mucha atención.



ANEXO 6

Finalmente, la siguiente gráfica muestra los puntajes T obtenidos en el grupo muestra de los hombres, especificando el porcentaje de ellos que se encuentra dentro del promedio en cuestión del uso de cada factor, los que exceden de este y los que no la implementan en alta cantidad.

