



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA
CARRERA DE PSICOLOGÍA

**LA COGNICIÓN COMO FACTOR MOTIVACIONAL EN LA
ELECCIÓN DE ESTRATEGIAS DE PODER EN LAS PAREJAS**

T E S I S

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

PRESENTA:

AYALA ALCANTAR ALLAN DAVID

TUTOR: Mtra. Gabriela Carolina Valencia Chávez

COMITÉ: Dr. José Marcos Bustos Aguayo

Lic. Eduardo Arturo Contreras Ramírez

Mtra. Alejandra Luna García

Lic. Guadalupe Gregor López



México D.F.,

Febrero 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimientos

A mi familia que me ha apoyado en todas las decisiones que he tomado y que me han llevado a lo que soy actualmente. Agradezco su paciencia y su confianza durante éste proceso y sobre todo por creer en mí al tratar de llevar mi proyecto de Filosofía paralelamente al de Psicología.

A mi segunda familia Gaby, Yosh y mis sobrinas, que han sido un gran apoyo incondicional.

A Ricardo que me ha hecho vivir todo lo que yo creía por entendido. Gracias mi Luna por estar conmigo.

A mis amigos que hicieron mi paso por la FES algo inolvidable, saben que son mis “mentes brillantes“:

Gaby, Susan, Jess, Andrea, Nidia, Brenda, Naye, Toño y Carlos.

Agradezco a la Maestra Gabriela Valencia que desde un inicio ha sido una gran guía en mi recorrido por la FES, el tiempo y la dedicación que ha tomado conmigo en el ámbito académico, dirigiéndome para ser un excelente profesionalista y en lo personal enseñándome a tener espíritu de superación.

A mis asesores de tesis: el Dr. Marcos Bustos, Lic. Eduardo Contreras, Mtra. Alejandra Luna y Lic. Guadalupe Gregor que con su dedicación hicieron que este proyecto concluyera de forma satisfactoria, obteniendo una investigación de calidad como reflejo de su interés y saber en el campo de la Psicología.

A las personas que mostraron un poco de su vida y que sin su apoyo no hubiera sido posible realizar esta investigación.

ÍNDICE

| | Página |
|---|--------|
| Resumen | 1 |
| Introducción | 2 |
| Capítulo I | |
| La cognición y su proceso de distorsión | 3 |
| Terapia cognitivo conductual | 9 |
| Investigaciones en el campo de la cognición | 14 |
| Capítulo II | |
| La influencia de la motivación en la conducta | 16 |
| Investigaciones en el campo de la motivación. | 21 |
| Capítulo III | |
| La cognición como guía en la elección de estrategias de poder | 22 |
| Conflicto | 26 |
| Investigaciones en la interacción de pareja | 31 |
| Método | 32 |
| Resultados | 38 |
| Discusión y conclusiones | 56 |
| Bibliografía | 63 |
| Apéndices | 68 |

RESUMEN

Las ideas, creencias que tenga la persona sobre sí y sobre las habilidades, determinan el tipo y la duración del esfuerzo que realizan, y por tanto, el resultado de sus acciones, es decir que juega un papel como proceso motivacional (Ajello, 2003) en la elección de estrategias de poder. Se planteó la hipótesis: Si predomina el número de distorsiones cognitivas, entonces utilizarán estrategias de poder negativas, por lo cual se identificaron qué tipo de cogniciones se presentan en las situaciones conflicto, evaluar las estrategias de poder utilizadas e identificar si hay relación entre las cogniciones y las estrategias de poder. Se elaboró y aplicó la Entrevista (Ayala y Valencia, 2012) para identificar, cogniciones, emociones y motivaciones en situaciones conflicto y la escala de Estrategias de poder de Rivera (2002). Se aplicó la prueba de correlación Rho de Spearman, relacionando la variable cognición con la de estrategias de poder, obteniendo una relación positiva de .133 considerada como baja y una significancia de .575, lo cual indica que hay una relación entre las variables. Esto lleva a entender que existe una relación entre motivación y cognición, la cual va a influir en la elección de estrategias de poder en las relaciones de pareja.

Palabras clave: Pareja, conflicto, cognición, estrategias de poder y motivación.

INTRODUCCIÓN

Las relaciones de pareja son uno de los escenarios donde el individuo interactúa y pone en práctica la solución de problemas, en la que se ven reflejados sus cogniciones, emociones y motivaciones que direccionen su conducta para la solución de situaciones conflicto que se lleguen a presentar en la vida en pareja.

En la actualidad se han hecho estudios dedicados a analizar la interacción entre sus miembros enfatizando en los factores que influyen en su desarrollo (p.e. Flores, Díaz y Rivera ,2004; Flores, Díaz, Rivera y Chi, 2005; Fuquen, 2003, Nina, 2008).

Es por ello que a partir de los postulados del modelo cognitivo (Beck,1990), el estudio de los pensamientos como precedente de la conducta es fundamental para poder entender cómo el sujeto se ve motivado a elegir cierto tipo de estrategias de poder que repercutirán de forma positiva o negativa en la interacción con su pareja. De ahí que el tipo de pensamiento, ya sea funcional o distorsionado, están ligados a lo que Beck (1990) menciona como interpretación de las situaciones, planteando que éstas no están determinadas tanto emotiva como conductualmente sino que el sujeto va a crear pensamiento referentes a ellas y creará un plan conductual de acuerdo a una solución de problemas, donde dicha solución está dada a partir del proceso motivacional del sujeto para resolver la situación problemática a partir de ciertas estrategias de poder, las cuales de acuerdo con Rivera (2002), están presentes en toda relación humana.

El presente investigación tiene la finalidad de estudiar la relación que hay entre la cognición como factor motivacional y las estrategias de poder, haciendo énfasis en el tipo de pensamiento, funcional o distorsionado, y su relación con las estrategias de poder que utilice ante ciertas situaciones conflicto, donde pondrá en juego su habilidad para resolver problemas, a partir del proceso motivacional de la interpretación y evaluación de 6 situaciones conflicto, para así tener evidencia del proceso cognitivo-motivacional que subyace a la elección de estrategias de poder.

Capítulo I

Ταράσσει τοὺς ἀνθρώπους οὐ τὰ πράγματα, ἀλλὰ
Τὰ περὶ τῶν πραγμάτων δόγματα

Enquiridión, Epicteto

La cognición y su proceso de distorsión

La teoría cognitiva (García, Moya y Rodríguez, 1993) surgió de la convergencia del interés de distintas ramas de la ciencia por el estudio de la cognición; con la vista puesta en la comprensión de los principios de la conducta cognitiva inteligente, y con el propósito de tener una mejor comprensión de la mente humana que permita mejorar el aprendizaje, las habilidades mentales y el desarrollo de aparatos inteligentes que puedan aumentar la capacidad humana. La ciencia de la mente, de la inteligencia, del pensamiento, exige una base amplia y una integración de saberes de distintos campos, debido a que la cognición humana existe dentro del contexto de persona, sociedad y cultura.

La teoría cognitiva se plantea como objetivo conocer la naturaleza y el funcionamiento de la mente. Su centro de interés es el sistema cognitivo humano, lo que es lo mismo la organización y funcionamiento de los procesos cognitivos.

Los estudios cognitivos surgen a partir de cuatro hechos significativos:

1. Las investigaciones sobre el aprendizaje del lenguaje realizadas por Chomsky (1957) y Vigotsky (1926) que indicaron la necesidad de asumir la presencia de una gramática interna y de una estructura profunda que da sentido al lenguaje.
2. La teoría de la información de Claude Shannon en 1948, que explicó cómo se transmite y se procesa la información.
3. La ciencia computacional planteada por Alan Turing, Jhon Von Neumann, Nevell, Shaw y Simon en la década de 1940, que favoreció la consolidación de la teoría cognitiva proporcionando una metáfora para teorizar sobre el funcionamiento de la mente humana.

4. Los trabajos sobre el desarrollo de la inteligencia de Piaget (1947) con respecto al crecimiento intelectual que depende de los cambios que ocurren en las estructuras lógicas de la mente con una naturaleza eminentemente cualitativa y no únicamente cuantitativa como postularon las posiciones conductistas.

5. La obra de Vigotsky que destacó tanto el papel del ambiente, como el de los procesos de interiorización personal en el desarrollo de las capacidades humanas (Gronda, 1998).

Por lo tanto, la psicología cognitiva presenta los siguientes presupuestos:

a) La actividad humana sería incomprensible si no se apela a las cogniciones y demás constructos internos.

b) El ser humano es un sujeto activo, más que un receptor pasivo de estímulos, es decir participa activamente en la elaboración del conocimiento, atendiendo a ciertos aspectos de la experiencia y omitiendo otros, registrando en la memoria los más interesantes y elaborando estrategias para resolver los problemas.

c) Propone que los procesos mentales son procesos de cómputo o procesamiento de símbolos. Sin embargo, este presupuesto computacional es tomado en sentido metafórico, aceptando el lenguaje y conceptos de las ciencias del cómputo, pero rechazando la equivalencia total entre el funcionamiento del ordenador y el de la mente.

d) La teoría cognitiva defiende el pluralismo metodológico, en consonancia con la diversidad de tendencias que conviven en ella; utiliza los siguientes métodos: experimentos controlados de laboratorio, investigación psicobiológica, autoinformes, estudio de casos, observación naturalista y simulación con ordenadores.

De acuerdo con García, et al. (1993) los principales modelos cognitivos desarrollados a partir de la teoría cognitiva son: Gestalt propuesto por Lewin (1939), Psicología Genética de Jean Piaget (1947), Los estudios de memoria de Bartlett (1932) , el Modelo Conductual de Tolman (1946), la Mecánica y

Computacionales de Turing, Neumann, Nevel, Shaw y Simon (1958), el Modelo de Procesamiento de la Información de Claude Shannon (1948) , el Modelo cognitivo de la personalidad de Kelly (1955) , el Modelo de Capacidades Cognitivas de Bruner (1987) , el Modelo de Disonancias cognitivas de Leon Festinger (1957) y Modelo de Aprendizaje Observacional de Bandura y Walters (1977). El Modelo Cognitivo también dio pauta a la generación de modelos en terapia en las que se pone énfasis en los procesos cognitivos de las personas.

La Gestalt propone que la realidad (estructura físico-estimular) se impone isomórficamente a los sistemas fisiológicos y psicológicos, de tal manera que conocer es fotografiar o recibir pasivamente la realidad. Plantea que el sujeto no puede modificar el proceso, son sus estructuras cerebrales innatas las que obligan a ver las cosas como son, pero con una tendencia fisiológica a verlas de una manera determinada. Tienden a cambiar lo incompleto por lo completo, la mala figura como buena, lo que aparenta ser, por la realidad, los elementos próximos como un todo. Pero, en todos estos casos, esta transformación interpretativa de los elementos sensoriales tiene lugar exclusivamente a nivel de sistema nervioso.

La Psicología Genética, postulada por Jean Piaget (1947) explica cómo las estructuras mentales de un recién nacido llegan a convertirse en las de una inteligencia adulta, es decir, cómo se van desarrollando las capacidades cognitivas del ser humano por medio del estudio de la evolución de los contenidos con los que la mente trabaja. Propone un desarrollo desde las más simples operaciones de la mente a las más complejas, donde lo cognitivo es un proceso por el cual la estructura va pasando de un estadio a otro dependiendo el tipo de esquema que utilice predominantemente.

Los estudios de memoria de Bartlett (1932), proponen que los esquemas mentales del pasado, son activos y evolucionan según las nuevas vivencias, conclusión a la que llegó al realizar estudios sobre el funcionamiento de la memoria en las que analizó situaciones de recuerdos en casos patológicos, y comprobó que en la vida cada dato es muy rico en matices y cada sujeto selecciona típicamente ciertos aspectos, teniendo un valor distinto para cada uno y luego, en la conservación de

este dato se van añadiendo o quitando detalles a partir de nuevas experiencias análogas, como resultado cuanto más tiempo pasa, más desfigurado es el dato.

Tolman, en comparación al conductismo que imperaba en su época, menciona que los estímulos no están conectados directamente y sencillamente con la respuesta. Defendió un modelo explicativo de la conducta que realiza la idea antes expuesta de cerebro. Entre E y R introduce una serie de variables cognitivas y motivacionales, a la luz de las cuales cada estímulo que entra es tratado. Plantea que los impulsos que entran se procesan, es decir, se manipulan y elaboran en la sala central del control, integrándose en un mapa cognitivo del entorno y este mapa, al indicar rutas, caminos y relaciones, es el que en última instancia determina las respuestas.

Desde el modelo de mecánica y computación se pudieron hacer grandes aportes a partir de los trabajos de Alan Turing y Jhon Von Neumann en la década de los treinta, para posteriormente en los ochenta Nevell, Shaw y Simon retoman dicho modelo y lo trasladan al campo de la cognición a partir de los resultados obtenidos de la construcción de un solucionador de problemas, el cual podía funcionar gracias a que idearon un lenguaje que les permitió utilizar el ordenador de una forma no numérica.

Siguiendo la metáfora del funcionamiento de la cognición como un procesamiento de cómputo, Claude Shannon y Waver con el Modelo del Procesamiento de la Información proponen que la información se encuentra totalmente de forma independiente del contenido o la materia específica de la que se trate, es decir, una decisión singular entre dos alternativas posibles donde la forma básica de información es el bit, que es la cantidad de información requerida para seleccionar un mensaje entre dos alternativas equiprobables. Considerar a los procesos cognitivos con independencia de toda materialización que ha hecho que los psicólogos investiguen los mecanismos que subyacen en el procesamiento de cualquier tipo de información.

Desde el Modelo Cognitivo de la Personalidad de Kelly propone que las expectativas, expresión de la filosofía de vida de un sujeto ante una situación, constituyen los constructos personales, que son modos individuales y, en cierto grado, compartidos de aceptar y anticipar los hechos, a la vez que dirigen la conducta. Cada constructo tiene un ámbito de aplicación y un foco de convivencia limitados, es decir, se refiere a ciertos asuntos, en los que tiene utilidad de predicción máxima, pero no sirve para anticipar todos los acontecimientos. La conducta según este modelo, más que reactiva ante un estímulo es proactiva, es decir, parte de una concepción previa que le anticipa o predice, ya que el hombre no reacciona ante un estímulo, sino, ante lo que el intérprete cree que es un estímulo. Supone una participación activa del sujeto, que es el hombre por sí mismo el que crea sus propias maneras de ver la realidad, elabora constructos y los pone a prueba para aceptarlos o no.

Bruner (1987) por otra parte propone el Modelo de la Capacidad Cognitiva humana que consiste en: la capacidad para organizar o en la actividad inventiva de construcción de clases. Dicha capacidad varía de acuerdo con la capacidad del organismo de abstraer rasgos que comparten algunos acontecimientos.

Por su parte Festinger con el Modelo de la Disonancia Cognitiva (1957) argumenta la relación directa de la cognición con la conducta, se preocupa por las consecuencias que el sujeto tiene en una toma de decisiones y una conducta realizada. La disonancia cognitiva resulta de haber tomado una decisión en la que las cosas no son como uno pensaba al tener que elegir entre dos alternativas, cuando la no elegida es interesante o también cuando uno se expone accidental o forzosamente a una nueva información que no concuerda con la cognición existente. La teoría de Festinger explica la conducta como un esfuerzo por lograr la consonancia entre los procesos cognitivos y el entorno.

En los sesenta Bandura y Walters (1977) ofrecen un novedoso modelo de aprendizaje, denominado Aprendizaje Social. El hombre aprende a observar a otros hombres, a la vez que elabora cognitivamente la conducta observada. Para la adquisición de una conducta basta la observación, aunque para su ejecución

sea necesario el refuerzo en el modelo o en el observador. Se aprende sobre bases puramente observacionales vicarias, se comprueba este hecho por que el observador puede no ejecutar respuestas manifiestas durante el periodo de información.

Aunado al Modelo Cognitivo como precursor de los modelos en terapia, existen tres factores que propiciaron la aparición de las terapias cognitivas (Feixas, 1993):

1. La aparición del conductismo mediacional o covariante, el cual refiere que los contenidos mentales o sucesos privados deben considerarse conductas encubiertas que siguen los mismos principios del aprendizaje que las conductas manifiestas

2. El descontento existente con los tratamientos conductuales y psicoanalíticos, ya que la efectividad de los primeros se veía limitada por los correlatos conductuales y los segundos a su dificultad de contrastación, larga duración y la cuestionada evidencia de las terapias psicodinámicas.

3. La emergencia de la psicología cognitiva como paradigma y el desarrollo de modelos clínicos sobre el procesamiento de información.

El origen de las terapias cognitivo conductuales clásicas se remonta a la creada por D. Meichenbaum y Mahoney (1997), proponen la utilización del concepto de diálogo interno como regulador de la conducta, partiendo de que es posible entrenar al individuo para comportarse y hablarse a sí mismo de manera distinta. De este modo logrando hacer incompatible la conducta disfuncional habitual con el nuevo diálogo interno, se da origen a nuevos comportamientos más adaptativos y a nuevas conceptualizaciones sobre los mismos. El modelo trabaja en entrenar al sujeto en darse cuenta de su conducta, en pensar sobre ésta y en cambiarla, y luego en reconstruir el diálogo interno sobre la misma, es decir, aunque se asume que el diálogo interno es un importante regulador del comportamiento, éste último es siempre el objetivo, siempre es la conducta misma la que será cambiada.

En un inicio los modelos cognitivo conductuales proponían considerar las cogniciones de un individuo como conductas encubiertas, sujetas a las mismas leyes del aprendizaje que las conductas manifiestas. Siguiendo la tradición de Skinner (1953) y otros teóricos del condicionamiento, las cogniciones eran operantes encubiertas que respondían tanto a contingencias internas como externas, y que se modificaban por su apareamiento con los estímulos contiguos. En otros términos, podemos afirmar que, en los comienzos de las terapias cognitivo conductuales el predominio epistemológico, teórico y metodológico lo mantuvo el conductismo.

Terapia cognitivo conductual

La terapia cognitivo conductual parte del supuesto de una interacción entre el comportamiento cognitivo, la conducta y el medio ambiente. Sus principales premisas son: La actividad cognoscitiva afecta la conducta; la actividad cognoscitiva puede ser monitoreada o alterada; el cambio de la conducta deseado puede ser alcanzado a través del cambio cognoscitivo (Meichenbaum y Mahoney, 1997).

Uno de los modelos representativos de la terapia cognitiva es el propuesto por Aaron Beck (1990) que da gran énfasis a las cogniciones que desarrollan las personas ante ciertas situaciones.

La terapia cognitiva de Beck introdujo tres conceptos básicos que son: 1) eventos cognitivos; 2) procesos cognitivos; y 3) estructuras cognitivas.

1. Los eventos cognitivos son la corriente de pensamientos e imágenes que tenemos pero a la que con frecuencia no prestamos atención; tales pensamientos pueden ser fácilmente recuperados si se demandan. Debido a que estos pensamientos emergen automáticamente, son extremadamente rápidos, con frecuencia son vagos, deformados y generados sin que la persona los inicie voluntariamente, difíciles de interrumpir y muy frecuentemente se cree completamente en ellos, están asociados con una diversidad de emociones e influyen en la conducta.

2. Los procesos cognitivos más frecuentes se refieren al razonamiento dicotómico, que es la tendencia a dividir los eventos en segmentos o pensar en términos de extremos; la sobregeneralización, que es el proceso de llegar a conclusiones de gran alcance sobre la base de datos escasos; la magnificación, que es la tendencia a ver los eventos como mucho mayor importancia, amenazantes o catastróficos de lo que objetivamente son; y la inferencia arbitraria, que se refiere al proceso de elaborar conclusiones cuando se carece de evidencia o ésta es contraria.
3. Las estructuras cognitivas se refieren a los esquemas, las asunciones o las premisas que determinan a qué eventos se presta atención y cómo se interpretan éstos. El esquema ejercerá influencias sobre la clase de información a la que atenderemos, cómo la estructuramos, qué importancia le atribuiremos y que sucederá como consecuencia (Linn y Garske, 1998).

La parte central de la terapia de Beck (1990) se basa en las creencias de las personas, elaboradas a partir de la triada cognitiva (yo, el mundo, y el futuro), y clasificadas en creencias centrales, creencias intermedias y pensamientos automáticos.

Creencias centrales:

Desde las primeras etapas del desarrollo, las personas tratan de comprender su entorno, necesitan además organizar sus experiencias, de manera coherente, para lograr la adaptación. Su interacción con el mundo y con los demás le lleva a ciertos aprendizajes que conforman sus creencias y son variables en cuanto a su grado de exactitud y funcionalidad. Las creencias centrales son ideas fundamentales y profundas, que no se suelen expresar, ni siquiera ante uno mismo. Son globales, rígidas y se generalizan en exceso, estas ideas son consideradas como verdades absolutas, creyendo que es así como las cosas son.

Creencias intermedias:

Consisten en actitudes, reglas y presunciones a menudo referentes a las creencias centrales, a menudo no son expresadas.

Pensamientos automáticos:

Para Beck (1990) constituyen un flujo de pensamiento más manifiesto, son una experiencia común a todos. Se caracterizan por ser palabras o imágenes que pasan por la mente de una persona en una situación dada y que conduce al diestres. Las creencias irracionales automáticas son descritas como distorsiones cognitivas que parecen surgir inmediatamente y de manera habitual en determinadas situaciones caracterizadas por dos aspectos:

1. Son absolutistas, expresándose en términos de: “tengo que”, “debo de”, “estoy obligado a”, “tienes que”, “quiero que”, etc.
2. Provocan emociones negativas que interfieren en la obtención de metas.

Datillio y Padesky (1990) clasificaron las distorsiones cognitivas de Beck en el área de relaciones de pareja:

1. **Inferencia arbitraria:** se sacan conclusiones careciendo de un apoyo que sustente la evidencia. Por ejemplo, un hombre cuya esposa llega a casa media hora tarde del trabajo concluye “Debe tener una relación con otro”.
2. **Abstracción selectiva:** La información se saca fuera de contexto resaltando ciertos detalles mientras que se ignora información importante. Por ejemplo, una mujer cuyo marido no responde a su saludo por la mañana concluye “Debe de estar enojado conmigo otra vez”.
3. **Sobregeneralización:** uno o dos incidentes aislados sirven para representar situaciones similares, relacionadas o no. Por ejemplo, después de haber sido rechazado en una primera cita, un joven concluye “todas las mujeres son iguales, siempre seré rechazado”.

4. **Magnificación o minimización:** un suceso o circunstancia se percibe bajo un prisma mayor o menor del apropiado. Por ejemplo, un marido furioso explota al descubrir que la cuenta corriente está al descubierto y dice a su esposa “ estamos económicamente arruinados”
5. **Personalización:** se atribuye sucesos externos a uno mismo cuando no existen suficientes pruebas para llegar a esa conclusión. Por ejemplo, una mujer encuentra a su marido planchando una camisa ya planchada y piensa “está insatisfecho conmigo”.
6. **Pensamiento dicotómico:** las experiencias son codificadas como todo o nada, un completo éxito o un fracaso total. Esto se conoce como “pensamiento polarizado”. Por ejemplo, un marido le pregunta a su esposa su opinión sobre el empapelado de la pared del cuarto de juego y cuando ella critica las uniones del papel, el marido piensa para sí “no puedo hacer nada bien”
7. **Etiquetado y etiquetado erróneo:** El sujeto usa las imperfecciones y equivocaciones del pasado para definirse así mismo. Por ejemplo, tras continuos errores en la preparación de la comida uno de ellos afirma, “no valgo para nada” en lugar de reconocer que errar es de humanos.
8. **Visión de túnel:** algunas parejas ven sólo aquello que ellos desean ver o lo que se ajusta a su estado mental. Un hombre que piensa que su amante “hace cualquier cosa que él quiera” puede culpar al otro de elegir algo razonado puramente egoísta.
9. **Explicaciones sesgadas:** este es un tipo de pensamiento casi suspicaz que la pareja desarrolla durante momentos de conflicto, en el que existe una suposición automática de que su compañero tiene una razón para actuar. Por ejemplo, una mujer se dice a sí misma “está actuando muy cariñosamente porque luego probablemente desea que haga algo que sabe que odio hacer”.
10. **Lectura de la mente:** éste es el don mágico de ser capaz de conocer lo que los otros están pensando sin comunicación verbal. Uno termina adjudicando una intención negativa al otro. Por ejemplo, un hombre piensa “ sé lo que se le está pasando en la cabeza, cree que no me entero de sus maniobras”

11. **Uso del debo de y tengo que:** Son exigencias estrictas que la persona hace en cualquiera de tres niveles. Con respecto a sí mismo: “Siempre debo de sacar 10 en los exámenes”, con respecto a los demás: “Tienen que agradecerme lo que yo haga por ellos”, con respecto al mundo: “La vida debe de ser fácil y sin problemas”.

Las cogniciones tienen una aplicación directa en las dificultades que surgen entre los cónyuges, implica el pensamiento y la manera en que las personas elaboran juicios y toman decisiones, así como la interpretación y la mala interpretación de las acciones de otros. Los pensamientos son los que van estructurando los sentimientos; si se perciben con pensamientos positivos se percibirán con amor, y si los pensamientos con respecto al otro son negativos, quizá experimentarán resentimiento, odio entre otros. Las distorsiones cognitivas están basadas en información errónea o pensamientos equivocados y surgen por lo general de datos circunstanciales. Las distorsiones cognitivas suelen ser la base de muchos desacuerdos en las relaciones y hay que atacarlas específicamente para poder crear cambios en la relación. (Beck, 1990).

En el modelo cognitivo se plantean los pensamientos funcionales como creencias que cuentan con evidencia o prueba a favor, son creencias no alteradas por los prejuicios o malas percepciones.

Para poder ayudar a las parejas a superar los conflictos que se pueden presentar en las relaciones de pareja o en situaciones particulares en la vida de un individuo, el modelo cognitivo propone la solución de problemas.

Golfried y Davidson (1998) en su libro de Técnicas de Terapéuticas conductuales menciona que la resolución de problemas constituye un modo útil de enfrentar múltiples desafíos situacionales, el cual es un proceso conductual, manifiesto o cognitivo que ante la situación problemática, 1) Elabora una variedad de respuestas potencialmente eficaces a la situación problemática y 2) acrecienta la probabilidad de dar con la respuesta más eficaz entre las diversas alternativas

posibles. El objetivo principal de la resolución de problemas consiste en identificar las alternativas más eficaces a lo cual siguen otras operaciones de autocontrol para estimular y perpetuar la ejecución del curso de la acción elegido. Así pues la resolución de problemas se convierte en la fase inicial fundamental de un proceso de autocontrol.

La solución de los problemas que se presenta en las parejas tiene que partir de que los dos son capaces de comunicarse y necesitan también tener capacidad de generar alternativas y valorarlas para la consecución del fin propuesto para ello son precisas habilidades de resolución de problemas, Costa y Serrato citado en (García , 2002).

Flores, Díaz y Rivera (2004) mencionan que la calidad y satisfacción de la relación marital tiene su impacto en la salud física y bienestar emocional general de la pareja, así mismo argumentan que uno de los problemas más frecuentes citados en las parejas es el fallo en la comunicación y como parte de esta visión se señala que aquello que principalmente distingue a las parejas disfuncionales de las bien ajustadas no será la discrepancia per se, sino como resuelven y enfrentan sus desacuerdos.

Las estrategias de resolución de problemas propuestas en el Modelo Cognitivo está basada en el modelo colaborativo de poder equiparado, apuesta por la toma de decisiones compartidas basada en estudios.

Investigaciones en el campo de la cognición

Cubero, Rubio y Barragán. (2005) en su investigación plantearon como objetivo tener una aproximación cultural al estudio de determinadas cuestiones básicas sobre la naturaleza del pensamiento, donde se demuestra la estrecha relación existente entre escenarios de actitud, modo de discurso y tipo de pensamiento.

Iglesias, de la Fuente y Martín. (2000) a partir de la teoría Costes-beneficios estudiaron la gran variedad de estrategias de decisiones que difieren en el esfuerzo cognitivo que se requiere y la calidad de decisiones que proporcionan al

realizar una actividad, demostraron que el esfuerzo cognitivo es menor cuando se utilizan estrategias de igual ponderación en comparación a otras.

Zagmutt (2009) realizó una investigación teórica donde evalúa la evolución del modelo cognitivo hasta la formación de la terapia cognitiva que se ha gestado en Chile, este tipo de investigación aporta un panorama de la influencia que ha tenido el modelo cognitivo a nivel internacional.

Valle, González, Núñez y González. (1998) Investigaron la relación entre Cognición –emoción con el rendimiento escolar, en la cual se observa que el rendimiento académico es un fenómeno complejo que depende de las habilidades académico y emocionales del sujeto, así de la materia y la dificultad relativa de la tareas, destacando que hay una estrecha relación entre lo cognitivo- emocional en el desempeño escolar.

Páez y Carbonero (1993) en su artículo “Afectividad, Cognición y conducta social” se hace una revisión de los modelos psicosociales actuales de la relación entre afectividad, cognición y conducta social, de la que se concluye que los métodos más heurísticos son los no proposicionales y que plantean las funciones específicas de las emociones en la conducta de los individuos.

A partir de un encuadre cognitivo y un componente fisiológico de la conducta Carbonero, Marín, Feíjo. (2010) analizó la incidencia de las creencias irracionales y su relación con el consumo de sustancias psicoactivas y percepción medioambiental de los jóvenes. Concluyó la existencia de correlación significativa y positiva de ambas variables, concluyendo que el medio influye de manera considerable en la evaluación de su conducta ante el medio hostil.

En algunas investigaciones encaminadas al estudio de la cognición y su repercusión conductual en parejas, Sánchez y Díaz (2003) realizaron un estudio donde se exploró en 154 sujetos mexicanos los estilos de enfrentamiento, estilos de amor, estilos de comunicación y las conductas aceptables e inaceptables que expresan durante la interacción con su pareja, para así identificar un perfil psicológico y conductual.

Capítulo II

La influencia de la motivación en la conducta

El término motivación es un concepto que se usa para describir las fuerzas que actúan, sobre, o dentro de un organismo para iniciar o dirigir la conducta de éste. Son fuerzas que permiten la ejecución de conductas destinadas a modificar o mantener el curso de la vida de un organismo, mediante la obtención de objetivos que incrementan la probabilidad de supervivencia, tanto en el plano biológico cuanto en el plano social (Mestre, 2004).

Desde el punto de vista motivacional, cualquier análisis cognitivo de la conducta adopta el siguiente esquema básico:

Estímulos → Cognición → Conducta

Es decir, hay un estímulo o situación antecedente, un proceso cognitivo mediador y, finalmente, una conducta. El análisis cognitivo puede centrarse en dos momentos diferentes de la secuencia. En primer lugar, en el procesamiento activo de la información de estructuras cognitivas o representaciones genéricas acerca del mundo, que hemos abstraído de las experiencias individuales. En el segundo momento, la influencia de las estructuras cognitivas sobre la conducta.

La motivación es un proceso básico relacionado con la consecución de objetivos que tienen que ver con el mantenimiento o la mejora de la vida de un organismo. El proceso se inicia con la presencia de algún estímulo o situación interna o externa que desencadena en el individuo la necesidad o el deseo de llevar a cabo una conducta para conseguir el objeto implicado en la situación; tras la evaluación y valoración pertinentes, teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos, la dificultad y valor de incentivos referidos al objetivo a conseguir, más el estado actual del organismo, el individuo decide llevar a cabo una conducta dirigida a la consecución de un determinado objetivo, la conducta motivada propiamente dicha consiste en las fases de aproximación y de ejecución, tras su ejecución, el

individuo llevará a cabo la verificación de la congruencia, la atribución de cuentas y la generalización (Palmero, 2002).

Bisquerra (2000), menciona que la motivación es un constructo teórico –hipotético que designa un proceso complejo que causa la conducta. En la motivación interviene múltiples variables que influyen en la activación, direccionalidad, intensidad y coordinación del comportamiento encaminado a lograr determinadas metas.

La motivación es una de las claves explicativas más importantes de la conducta humana con respecto al porqué del comportamiento. Es decir, representa lo que originariamente determina que la persona inicie una acción (activación), se dirija hacia objetivos (dirección) y persista en alcanzarlos (mantenimiento) (Herrera; Ramírez, Roa y Herrera, 2004).

De acuerdo con Santrocks (2002), existen tres perspectivas fundamentales respecto a la motivación: la conductista, la humanista y la cognitiva. La conductista subraya el papel de las recompensas en la motivación, la humanista en las capacidades del ser humano para desarrollarse y la cognitiva enfatiza en el poder del pensamiento.

Los modelos cognitivos enfatizan que lo que la persona piensa sobre lo que puede ocurrir, es importante para determinar lo que efectivamente sucede (Ajello, 2003). El sistema cognitivo es el que recibe y envía información a los otros sistemas: afectivo, comportamental y fisiológico, y regula el comportamiento de estos poniendo en marcha o inhibiendo ciertas respuestas en función del significado que le da a la información de que dispone. De ésta forma, las ideas, creencias y opiniones que tenga la persona sobre sí y sobre las habilidades determinan el tipo y la duración del esfuerzo que realizan, y por tanto, el resultado de sus acciones, por lo tanto la perspectiva cognitiva considera que los pensamientos guían la motivación.

Teorías cognitivas de la motivación

De acuerdo con Palmero (2002) dentro del enfoque cognitivo se enmarcan cinco tipos de teorías: Teorías de feedback negativo, Teorías de la expectativa-valor, Teorías de la atribución, Teorías de la motivación de competencia y crecimiento, y Teoría del self y autorregulación.

En la Teoría del Feedback negativo de la motivación propuesta por Miller, Galanter y Primbrand (1960) considera que las personas reaccionan ante las discrepancias cognitivas detectadas, tratando de reducir la discrepancia, es decir, actúa cuando una desviación cognitiva pone en marcha una conducta dirigida a reducir una desviación detectada. Explica cómo las estructuras cognitivas de la persona pueden controlar su acción, donde la estructura elegida es la noción de plan. Un plan de acción se origina cuando se detectamos una discrepancia entre la información procesada y algún estándar interiorizado.

La ejecución de un plan de acción se ajusta a la denominada unidad TOTE por sus siglas en inglés (test, opérate, test, exit), lo cual indica una evaluación, operación del plan de acción, evaluación de dicho plan y fin de la meta. Tras sucesivos procesos de comparación y ajuste conductual finalmente se llega a superar la discrepancia.

Igual que los planes las metas, concepto propuesto por Locke (1968) implican una discrepancia entre un estado presente y un estado deseado que aún no se ha alcanzado, éste estado moviliza el plan de la persona.

Dentro del marco de las Teorías del Feedback negativo se encuentra la Teoría de la Disonancia Cognitiva propuesta por Festinger (1957) la cual plantea una inconsistencia, entre pensamientos, creencias y actitudes, se genera un estado de aversión, activando las conductas encaminadas a reducir dicho estado.

El estado óptimo es aquel en el que los propios pensamientos, creencias, actitudes y conductas son consistentes entre sí. La disonancia puede ser reducida

eliminando las cogniciones que son disonantes, añadiendo nuevos elementos cognitivos o restar importancia a las cogniciones disonantes.

Otro tipo de teorías dirigidas a metas son las Teorías de la Expectativa Valor, donde la tendencia motivacional hacia una acción determinada se encuentra en función de que la persona espera obtener algún resultado con esa acción y valore el resultado. De éste modo la tendencia motivacional surge de la superación de un conflicto entre deseabilidad y viabilidad. De alguna forma, se sopesan los deseos y la realidad antes de un curso de acción. La fuerza motivacional puede ser de aproximación o de evitación hacia la acción en cuestión. Esto depende de si el valor del resultado que se espera obtener es positivo o negativo. Dado que una acción puede tener más de un resultado, la fuerza motivacional hacia esa acción será la suma de los productos expectativa por valor de todos los resultados. Si hay más de una acción, ganará en probabilidad aquella que tenga la suma más alta de expectativas por valor.

Por otro lado la Teoría de la Atribución se basa en que los seres humanos buscan explicación a los acontecimientos que ocurren en la vida de uno o en la de las demás personas. Se busca la causa de estos acontecimientos, especialmente cuando estos acontecimientos son imprevistos.

La Teoría de la motivación de Creencia y Crecimiento tiene como base a la competencia descrita como la capacidad para interactuar eficazmente en el ambiente en que se vive. El concepto de control sugerido por Withe (1959) ha sido ampliado por DeCharms (1968), el cual postula que el principal motivo de los seres humanos es el de ser eficaces en producir cambios en el ambiente, en el cual se esfuerzan por alcanzar una causación personal. La causación personal no es estrictamente un motivo sino un principio guía sobre el que se construye el resto de los motivos, incluso, critica la forma tradicional de explicar la conducta a partir de las condiciones antecedentes inmediatas o con referencia a las metas que se trata de alcanzar.

Por último la Teoría del self y autorregulación postula que la relación del autoconcepto con la motivación es doble. Por un lado, la discrepancia entre el self actual y el self ideal o posible pueden actuar como una meta, motivando la conducta dirigida a reducir la discrepancia. Por otro lado, hay un motivo de consistencia, que lleva a buscar información que confirme la imagen que se tiene de sí mismo, o que sea congruente con ella y a rechazar o ignorar la información que es contraria a esa imagen.

Así mismo la auto- regulación está encaminada hacia la conducta y es un resultado de las teorías cognitivo-sociales. Tanto en el modelo de expectativas como en el modelo de discrepancia, se asume que la persona tiene una representación mental de un estado deseado. Ambos modelos suponen que esa representación da cuenta de la selección y/o inicio de un curso de acción. Es decir, tales modelos son propositivos.

Investigaciones en el campo de la motivación.

Dentro del campo de la motivación se han realizado estudios que consideran la cognición como base del proceso motivacional y que orientan la realización de la conducta en el ser humano.

Rodríguez (2004) estudió la cognición como base de la conducta adictiva, donde el paciente crea un conjunto de pensamientos para continuar con la conducta adictiva.

López y Lameda (2008) crearon un modelo teórico a partir del cual se reflejen la vida cotidiana, autopercepción y motivación mediante revisiones conceptuales, en un estudio de Caso.

Piña (2009) analizó el concepto de motivación desde la formulación en los modelos psicológicos, haciendo un análisis de cómo se usa dicho concepto y finalmente expone los principales errores que se presentan al utilizar el concepto de motivación. Concluye que la motivación no es sinónimo de intensidad, actitud o percepción de riesgo.

Frojá; Alpañes; Calero y Vargas (2010) formuló el concepto de operación de establecimiento como estímulo u operación ambiental que altera momentáneamente las funciones de estímulos y la probabilidad de respuestas posteriores, lo que les permitió estudiar la motivación sin recurrir a inferencias o a términos cognitivistas. Desde este punto de vista el estudio de la motivación en terapia pasaría por el análisis del efecto que determinadas verbalizaciones del terapeuta tienen sobre la conducta del cliente. Concretamente, estos autores proponen que el análisis de las verbalizaciones motivadoras del terapeuta se centre en aquellas descripciones que los terapeutas hacen de las situaciones estimulares que han sido, son o serán consecuencia de la conducta del paciente.

Cabanach; Valle; Rodríguez; Piñeiro y González (2010) Proponen que el modo en que los participantes manejen sus motivaciones se va a ver reflejado en su rendimiento escolar.

Capítulo III

La cognición como guía en la elección de estrategias de poder

La relación de pareja es una situación en la cual se puede hacer y manifestar el poder, ya que en ésta se conforman las reglas y fórmulas de poder que adquieren en común acuerdo entre ambas personas. Y será un enfrentamiento de afectos, estilos, valores, y creencias, las cuales se tratan de imponer, mediarse, definiéndose así el poder (Díaz y Díaz-Loving ,1988).

Rivera- Aragón y Díaz-Loving (2002) consideran que el poder es un atributo de la interacción social entre las personas y no de un individuo en particular. Es la conformación de un vínculo en la que se establecen reglas y fórmulas de poder que adquieren un único y común acuerdo.

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

Rivera y Díaz-Loving (2002) encuentran que en población mexicana existen dos estilos básicos de poder: el positivo y el negativo, y que las estrategias de poder están fuertemente vinculadas con la definición del concepto, ya que éste es explicado en términos de las estrategias, es decir, la forma a través de la cual se

pide lo que se desea. Los estilos de poder dentro de la relación de pareja fueron considerados como la forma en que el sujeto pide a la pareja que haga lo que él quiere. La pareja intercambia una serie de peticiones en relaciones de poder y negociación. Por otro lado también es importante que en la forma en la cual se pide a la pareja lo que se desea, subyace un estilo de comunicación que representa la manera como se da el mensaje, coadyuvando el proceso de comunicación. Es así que el significado dado a la autoridad difiere entre hombres y mujeres, ya que cada uno lo define en términos del papel sexual asignado a su género.

La definición de un poder positivo o negativo en ocasiones está vinculada a motivaciones egoístas versus de amor maduro. Al centrarse en aspectos negativos del poder, aparecen una serie de correlatos y formas de ejercerlo que inducen a centrarse en las ganancias de quien lo ejerce. Así, este poder es caracterizado por la modalidad someter-sumiso, "si yo gano, tu pierdes". Algo que es importante en este aspecto es el hecho de que es difícil confrontar la carencia de poder. Admitir la poca influencia que se tiene sobre el otro o que es insignificante, es ciertamente difícil de aceptar y que hiera el narcisismo. En este caso, las ganancias de poder suelen ser transitorias y el poder exhibe síntomas de patología, de no adaptación y de futilidad (Boulding, 1993).

En algunas parejas los diferenciales de poder suelen estar divididos: un miembro puede tener más autoridad para tomar decisiones sobre dinero mientras que el otro puede tener más influencia sobre cómo pasan el tiempo. Otras parejas luchan para dividir de forma igualitaria en todas las decisiones aunque las diferencias de conocimientos, poder adquisitivo o estatus pueden influir sutilmente en la toma de decisiones de la pareja (Dattilio y Padesky, 1990).

De acuerdo con Nina (1991) el estilo es aquello con lo cual se le da forma al significado de la información que se está brindando. De ahí que la forma en la cual se trasmite la información a la pareja lleva implícita una estrategia de poder. En cuanto a las estrategias de poder, éstas se encuentran vinculadas a las

definiciones sobre el poder. Empero tendrán una manifestación conductual específica dentro del nicho sociocultural de la que emanan.

Las estrategias se refieren al medio que se utiliza para ejercer poder. No obstante es un proceso diferente al estilo, pero están íntimamente vinculados (Rivera, 2002).

Referente a los estudios realizados por la misma autora con respecto a cómo ejerce el poder los hombres y las mujeres menciona que el poder femenino está estereotípicamente restringido hacia formas indirectas y personales. El poder indirecto o manipulación ocurre cuando la persona que influencia intenta disfrazar la intención de manipular. El poder personal está basado en los recursos posibles en las relaciones interpersonales tales como amor, mantenimiento de la estima, las relaciones consigo mismo, etc. Las diferencias de sexo reflejan el patrón de los efectos del balance de poder en la relación. Por lo que en una pareja uno de los miembros cede a las peticiones del otro por amor, representando una estrategia de poder afectivo, donde el actor pide algo que desea a través del amor y el objeto cede a esta petición por amor.

Cabe señalar que Díaz (1984) indica que las personas con mayor escolaridad tienden a alejarse de la cultura tradicional que prescribe formas de ser diferenciadas para hombres y mujeres.

Bajo esta norma marital patriarcal de acuerdo a Warner, Lee (1986); Bird, Bird y Scruggs, (1984) y Lee y Peterson (1983) citado en Rivera (2002) las esposas poseen poco poder para influenciar las decisiones que el esposo toma. A pesar de ello actualmente, los papeles maritales y los comportamientos están cambiando, debido al aumento de la participación femenina en el ámbito laboral.

Así mismo de acuerdo con la autora debe recordarse que en la familia mexicana el lugar de la madre es fundamental para la estabilidad y funcionamiento de la misma. En este ámbito, no sólo se le reconoce sino que se alienta el poder de la mujer. El hombre cede ante la mayoría de las decisiones realizadas por la mujer,

haciendo que ésta tenga derecho legítimo de imponer sus criterios y condiciones en el manejo y funcionamiento del hogar.

Se puede decir que el concepto de poder dentro de la relación de pareja es importante en virtud de que permite un mejor conocimiento de la dinámica y funcionamiento del matrimonio y la familia (Flores, Díaz, Rivera, y Chi, 2005).

Conflicto

Peterson (1983) define el conflicto como un proceso interpersonal que ocurre cuando las acciones de una persona interfieren en las acciones de otra, es decir, el conflicto surgirá cuando una persona se involucra en las cuestiones de otra persona cercana a ella, y ha esta última no le parece dicha acción de interferencia, pues son cuestiones personales, en síntesis, ambas personas no tienen objetos en común o no llegan a un acuerdo.

De acuerdo a lo anterior se sabe que la mayoría de las definiciones relacionan al conflicto con un sinónimo de lucha, tensión, desacuerdo o discrepancia entre las partes involucradas en donde la intensidad o impacto dependería de la idea o constructo del concepto que tengan las partes involucradas de acuerdo a conductas, objetos, actitudes o planes de otros miembros. También puede verse el conflicto como un elemento dentro de la relación o interacción de la pareja, tomando en cuenta que son infinidad de causas las que lo pueden detonar. Es así que el origen del conflicto puede darse por cuestiones individuales muy concretas, pero se complica cuando la interacción entre personas que expresan intereses, puntos de vista u opiniones personales que son opuestos.

El conflicto es un fenómeno que se encuentra presente en todos los escenarios de nuestra vida, como puede ser: El hogar, el trabajo, la escuela, entre otros, por lo que es importante comprender las situaciones que lo generan y que lo gobiernan, para así comprender las formas más efectivas para poder manejarlo (Redorta, 2005).

El modelo cognitivo plantea que las percepciones de los eventos influyen sobre las emociones y los comportamientos de las personas, donde los sentimientos no están determinados por la situación misma, sino mas bien por el modo como las personas interpretan esas situaciones y actúan en ellas (Beck, 1990).

La interacción en las relaciones personales presenta una fuente de oportunidades para la generación de conflictos y su intensificación. El convivir con otras personas

aumenta la interacción, dentro de la cual están presentes la expresión de emociones y sentimientos que hacen latente el conflicto para surgir en cualquier momento; generalmente cuando no hay concordancia en ideas y pensamientos o se exceden los límites permitidos en una relación (Vuchinich, 2001).

Flores, Díaz y Rivera, 2004 mencionan que un conflicto es lo que surge cuando hay diferencias no resueltas o encontradas entre las partes. Los conflictos en las relaciones surgen por percepciones erróneas o estereotipadas, falta de comunicación o conductas negativas que se repiten. Se torna negativo o destructivo cuando no se resuelve o no se explora en todas sus dimensiones. En las parejas las fuentes más comunes de problemas o conflictos son los aspectos financieros, la crianza de los hijos, relaciones con los parientes, uso del tiempo libre, relaciones con las amistades y tareas del hogar.

D´Zurilla (1993) considera un conflicto como una transacción persona-medio, donde existe una percepción de desequilibrio o discrepancia entre demandas y disponibilidad de respuestas. El individuo percibe una discordancia entre lo que es y lo que debería ser, bajo condiciones donde los medios para manejar y reducir la discrepancia no son aparentes o no se hallan disponibles. El conflicto visto desde la perspectiva del modelo cognitivo y lo mencionado anteriormente se entiende como aquella situación que el individuo interpreta y actúa de acuerdo a dicho proceso, para poder darle una solución (Golfried y Davison, 1998)

Dentro de un conflicto en la relación de pareja se experimenta una carga afectiva demasiado intensa, donde se conjugan desde emociones y cogniciones hasta conductas; todo esto puede tener un potencial destructivo si no se maneja adecuadamente y se expresa con claridad; en contraparte el conflicto puede ser constructivo si se aprovechan las diferentes opiniones y se mantiene la calma, pero lo que es inevitable es como se ve afectada la pareja y todo su contexto durante un conflicto (Arnaldo ,2001).

Desde un punto de vista positivo el conflicto es un componente importante en las relaciones de pareja, ya que estimulan y trabajan en el manejo de las habilidades

de comunicación y resolución de problemas. Las parejas no conflictivas presentan una relativa habilidad para manejar sus problemas de un modo efectivo, muestran una tendencia a la evasión y olvido de los conflictos, lo cual no favorece la producción de cambios en las conductas de los miembros de la pareja que lo favorezcan (Sarquis, 1993).

Vuchinich (en Arnaldo, 2001) refiere que las parejas presentan en frecuentes ocasiones conflictos donde se violan los límites interpersonales, que frecuentemente conducen a conflictos entre los miembros de la pareja. Así mismo Corsi (1995) menciona que pueden surgir conflictos como resultado de las indiferencias de intereses, deseos y valores.

Para hablar del origen de los conflictos Attie (1989) hace referencia a los factores que favorecen los conflictos, los cuales son:

- a) Factores externos: Las épocas de crisis política, económica o social del país, la pérdida del trabajo de uno de los cónyuges, estrés en el trabajo, la mudanza del domicilio, la tensión de la familia de origen de uno de los cónyuges, una enfermedad aguda o crónica de uno de los miembros de la familia de origen o de la familia actual.
- b) Factores internos: Las situaciones inevitables de fricción por el mismo hecho de convivencia, por ejemplo, el nacimiento o la presencia de un hijo, un accidente, o una enfermedad aguda de los miembros de la pareja o de sus hijos (Domínguez y Maldonado, 2006).

Los conflictos que enfrentan los cónyuges, reflejan la complejidad de la relación en la que se enfrentan problemas que van desde la organización de la pareja, hasta elementos relacionados con la salud (Nina. 2008).

Otra postura la da Fuquen (2003) el cual menciona que el conflicto implica recurrir a ciertos factores que nos den indicio de dónde se puede originar un conflicto:

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

- Las fallas de la comunicación: dado que la ambigüedad semántica tergiversa los mensajes, donde una comunicación negativa es promotora de comportamientos de evitación o retirada que en vez de ayudar a solucionar el conflicto, sólo lo contiene por más tiempo agravándolo.
- Las desproporciones de las necesidades y los satisfactores, por que la indebida distribución de recursos naturales y económicos generan rencor entre los integrantes de la sociedad.
- La información incompleta. Cuando quienes opinan frente a un tema sólo conocen una parte de los hechos.
- La independencia: teniendo en cuenta que la sobreprotección y la dependencia son fuente de dificultades.
- Las presiones que causan frustración: ya que ésta se presenta cuando los compromisos adquiridos no permiten dar cumplimiento a todo, generando un malestar que puede desencadenar un conflicto.
- Las diferencias de carácter: por que las diferentes formas de ser, pensar y actuar conllevan a desacuerdo.

Los factores antes mencionados influyen para que se desarrolle un conflicto de acuerdo al modelo cognitivo, no son situaciones que estén cargadas de emociones y patrones de conducta, sino que el sujeto interpreta esas situaciones y es ahí donde se pueden llegar a generar distorsiones que harán sentir y actuar de cierta forma. Se cree que las distorsiones cognitivas se originan por el erróneo procesamiento de la información. Proponen que los individuos aprenden formas adaptativas de procesar la información como resultado de la exposición al medio

ambiente y también debido a una tendencia biológica a categorizar y agrupar observaciones (distorsiones cognitivas) (Datillio y Padesky, 1990)

De estas clasificaciones que se dan, se pueden relacionar con el dato que da Flores y col (2004) en el cual los principales conflictos que se presentan en las parejas son:

- Aspecto financiero
- Crianza de los hijos
- Las relaciones con los parientes
- Uso del tiempo libre
- Relaciones con las amistades
- Tareas en el hogar

Por último hay que comprender cuales son los efectos de los conflictos que manejados de forma inadecuada puede llevar a complicaciones en el individuo: Se almacenan o concentran energías y presiones que conllevan a la violencia.

- Se origina frustración y sentimientos destructivos.
- Se genera ansiedad y preocupación que puede ocasionar trastornos en salud.
- Se produce impotencia, inhibición y bloqueo.
- Se presentan enfrentamientos y choques con la realidad.
- En ocasiones el conflicto no permite clarificar las ideas.
- Los actores se revelan eliminando el conflicto por completo.
- Se busca dales salidas extremas al conflicto.
- Se generan mecanismos de negación y desplazamiento.
- Se inhibe la capacidad de negociar.
- Los actores ven las cosas como una tragedia. (García, 2010)

Investigaciones en la interacción de pareja

El estudio de la pareja ha sido un tema fundamental en el análisis de las relaciones del ser humano; por lo cual se han realizado investigaciones relacionadas a la forma en que las parejas interactúan:

Flores; Díaz; Rivera y Chi (2005). Estudiaron en una muestra de Yucatán los estilos de poder y estilos de negociación, donde se obtuvo que las personas que utilizan estilos de poder positivos, tienen también estilos de negociación positivos.

Garrido; Reyes; Ortega y Torres (2007) se identificaron y describieron aspectos de negociación en parejas sin hijos en relación con actividades diarias, donde los resultados indicaron que las mujeres tienen la expectativa de realizar actividades domésticas y extra domésticas y siguen como patrón de conducta el hablar y reñir para resolver problemas.

Perles; San Martín; Canto y Moreno (2011) analizaron la relación entre la inteligencia emocional, los celos y la tendencia al abuso sobre las estrategias violentas de resolución de conflictos en la pareja; así como la capacidad predictiva de dichas variables en una muestra de hombres y mujeres. Los resultados mostraron que todas las variables evaluadas tienen una relación significativa con las estrategias propias de resolución de conflictos en la pareja; siendo la relación positiva con los celos y la tendencia al abuso y negativa con la inteligencia emocional. Asimismo, se encontró que todas las variables analizadas tenían capacidad predictivas sobre las estrategias propias de resolución de conflicto en la pareja; destacando la percepción sobre las estrategias de resolución de conflicto de la pareja.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cuál es la relación entre el tipo de cognición y la elección de estrategias de poder en la solución de conflictos en la pareja?

Objetivo General:

- Identificar si hay relación entre el tipo de cogniciones y las estrategias de poder elegidas para la solución de conflictos en la pareja.

Objetivos específicos:

- Identificar el número y tipo de cogniciones que se presentan en las diferentes situaciones conflicto.
- Identificar el número de distorsiones cognitivas por situación conflicto.
- Evaluar las estrategias de poder utilizadas en la relación de pareja.

Método

Hipótesis

Si predomina el número de distorsiones cognitivas sobre los pensamientos funcionales, entonces utilizarán estrategias de poder negativas.

Variables

Variable independiente:

- **Cognición**

Definición conceptual: De acuerdo a Beck (1990) son todos aquellos pensamientos, imágenes e ideas que presenta el sujeto ante una situación.

Definición operacional:

- **Distorsiones cognitivas:** Las distorsiones cognitivas están basadas en información errónea o pensamientos equivocados y surgen por lo general de datos circunstanciales. Datillio y Padesky (1990) plantean 11 distorsiones cognitivas que se presentan en las relaciones de pareja: Inferencia arbitraria, Abstracción selectiva, Sobregeneralización, Magnificación o minimización; Personalización; Pensamiento dicotómico; Etiquetado y etiquetado erróneo; Visión de túnel; Explicaciones sesgadas; Lectura de la mente; Uso del debo de y tengo que.
- **Pensamientos funcionales:** Son todos aquellas imágenes, pensamientos, ideas que presentante el participante y que no se encuentren dentro la clasificación de distorsiones cognitivas.

Variable dependiente:

Estrategias de poder

Definición conceptual:

De acuerdo con Rivera (2002) Las estrategias se refieren al medio que se utiliza para ejercer el poder.

Definición Operacional:

| Estrategias de poder positivas | Estrategias de poder negativas |
|--------------------------------|--------------------------------|
| Afecto positivo | Autoritarismo |
| Equidad- reciprocidad | Imposición-manipulación |
| Directo-racional | Descalificar |
| Afecto petición | Afecto negativo |
| Autoafirmación | Coerción |
| | Agresión pasiva |
| | Chantaje |
| | Sexual |
| | Dominio |

Para determinar aquellos participantes que presenten con mayor frecuencia el uso de ciertas estrategias de poder, se obtuvieron dos rangos a partir del puntaje total máximo por cada estrategia, por arriba del rango y por debajo del rango (Ver apéndice A).

Diseño

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2000) se utilizó un diseño no experimental transversal correlacional.

Participantes

Se llevó a cabo un muestreo no probabilístico voluntario, por cuota de 20 participantes. La muestra constó de 14 mujeres y 6 hombres entre 27 y 56 años, con una media de $M= 39.20$.

El criterio de inclusión fue contar con escolaridad mínima básica, que tuvieran cohabitando por lo menos dos años en matrimonio o unión libre, con hijos y que radiquen en el Distrito Federal o Estado de México.

Instrumentos

Escala de Estrategias de poder (Rivera, 2002).

Consta de 130 reactivos con una escala tipo Likert que va de nunca a siempre, distribuidos en 14 factores; que explican el 50.3 % de la varianza total y con un Alpha de Cronbach global de .92.

Compuesto de:

- Autoritarismo: 21
- Afecto positivo: 18
- Equidad Reciprocidad: 11
- Directo racional: 11
- Imposición manipulación: 7

- Descalificar: 6
- Afecto Negativo: 12
- Coerción: 5
- Agresión pasiva: 6
- Chantaje: 11
- Afecto petición: 3
- Autoafirmación: 5
- Sexual: 7
- Domino: 6

Ver apéndice B

Entrevista estructurada.

Tiene como objetivo identificar las cogniciones, emociones, motivaciones y acciones de las personas ante 6 situaciones conflicto, con una validez de contenido por el método de jueces expertos y una confiabilidad del 89% de acuerdos.

Las 6 situaciones conflicto clasificadas por Flores (2005) son:

1. **Aspecto financiero**
2. **Crianza de los hijos**
3. **Relación con parientes**
4. **Uso del tiempo libre**
5. **Relación con amistades**
6. **Tareas del hogar.**

Ver apéndice C.

Procedimiento

- *Fase 1.- Elaboración de entrevista*

En primera instancia se elaboró un prototipo de entrevista estructurada que fue piloteada para identificar el tipo de respuesta que daban los participantes.

- *Fase 2. Validación de entrevista*

Posteriormente la entrevista fue validada en su contenido por el método de jueces expertos (5 jueces). La entrevista en su versión final estuvo compuesta de 29 reactivos dirigidos a identificar cuatro categorías: Emoción, Conducta, Cognición y Motivación relacionadas con conflictos de pareja. Ver apéndice D

- *Fase 3.- Aplicación de instrumentos.*

Después de la validación de la entrevista se aplicó de manera individual, en una sola sesión a cada uno de los participantes, pidiendo su consentimiento informado al inicio de ésta. Posteriormente se aplicó la Escala de Estrategias de Poder de Rivera (2002).

- *Fase 4. Análisis de datos*

Ya que se contó con las aplicaciones de los instrumentos, se realizó la captura de datos.

4.1 Análisis de contenido

En el caso de la entrevista se realizó un análisis del contenido, donde las categorías fueron: pensamientos funcionales y pensamientos distorsionados, esta segunda categoría se dividió en sub-categorías, las cuales fueron las 11 distorsiones cognitivas propuestas por Datillo y Padesky (1990). Ver apéndice E

4.2 Confiabilidad de pensamientos distorsionados

Posteriormente se realizó un análisis de confiabilidad de la clasificación de los pensamientos de los participantes, donde se obtuvo el 89 % de acuerdos.

4.3 Análisis estadístico en Spss19

Finalmente se realizó el análisis estadístico de correlación producto momento de Spearman para conocer la relación entre las variables en el programa SPSS19.

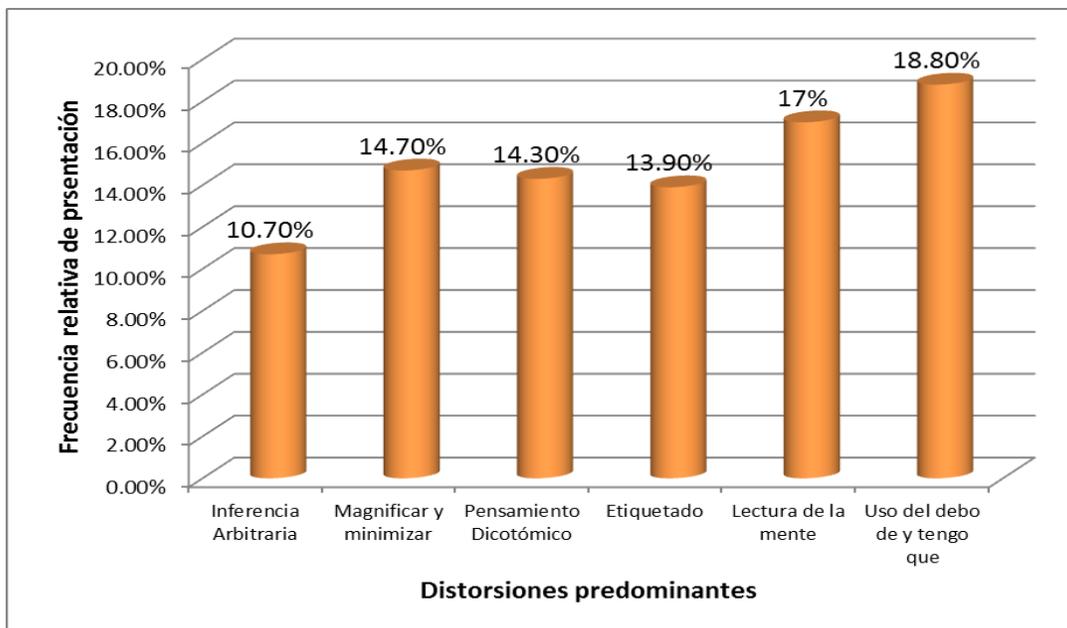
Resultados

Para comprobar la hipótesis se analizaron los datos obtenidos en el siguiente orden: a) un análisis descriptivo de los datos de la entrevista para identificar la frecuencia de las distorsiones cognitivas y el número de pensamientos funcionales en las diferentes situaciones conflicto; b) una descripción de las Estrategias de Poder utilizadas por la muestra; c) descripción de las medias escalares de las estrategias de poder por participante; d) descripción del número y tipo de distorsiones cognitivas y estrategias de poder por participante; e) una correlación entre los factores de la Escala para determinar cómo se relacionan entre ellos; y f) una correlación Rho de Spearman entre las distorsiones cognitivas y las estrategias de poder.

a) Datos descriptivos de la entrevista

Los datos de la entrevista indicaron un total de 223 distorsiones cognitivas, con una media de 10.95, un mínimo de 6 y un máximo de 16 distorsiones por participante, con una desviación típica de 2.81 y una varianza de 7.94. En la figura 1 se muestra el porcentaje de las distorsiones cognitivas que predominó en la muestra.

Figura 1. Distorsiones Cognitivas



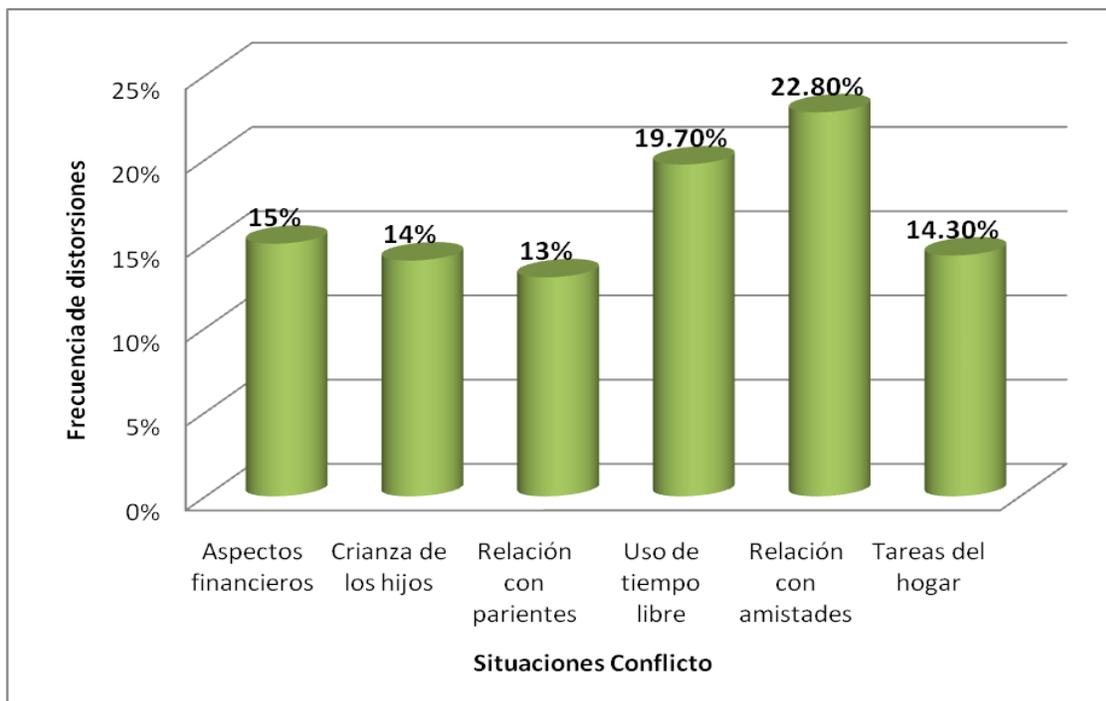
Se presentó un total de 38 pensamientos funcionales en los participantes la media fue de 1.90, con un mínimo de 1 y un máximo de 8; con una desviación típica de 2.02 y una varianza de 4.095 (Ver Cuadro 1).

Cuadro1. No. de pensamientos funcionales por participantes.

| No. De Participantes | No. de Pensamientos Funcionales |
|----------------------|---------------------------------|
| 15 | 1 |
| 1 | 2 |
| 1 | 8 |
| 1 | 7 |
| 2 | 3 |
| Total | 38 |

La emoción que predominante que los participantes manifestaron sentir fue de *enojo* como consecuencia la evaluación de cada situación conflicto.

Figura 2. Distorsiones Cognitivas por Situación Conflicto.



En la figura 2, se muestran las situaciones conflicto en las que predomina el mayor número de distorsiones cognitivas: Relación con amistades (51), seguida de uso de tiempo libre (44) y los aspectos financieros (35).

b) Descripción de las estrategias de poder utilizadas por la muestra.

En el cuadro 2 se muestra el análisis descriptivo de las estrategias de poder, obteniendo la media, desviación típica y varianza a partir del puntaje propio de cada una de las estrategias.

Cuadro 2. Puntajes obtenidos en la Escala de Estrategias de Poder.

| Estrategia | Mínimo | Máximo | Media | Desv. típ. | Varianza |
|-----------------------------|--------|--------|---------|------------|----------|
| Autoritarismo | 27.00 | 82.00 | 63.1500 | 17.26961 | 298.239 |
| Afecto positivo | 29.00 | 79.00 | 50.9500 | 14.12901 | 199.629 |
| Equidad- reciprocidad | 32.00 | 54.00 | 40.1500 | 6.35175 | 40.345 |
| Directo-racional | 32.00 | 54.00 | 45.0000 | 6.75122 | 45.579 |
| Imposición- manipulación | 9.00 | 20.00 | 15.9500 | 2.83725 | 8.050 |
| Descalificar | 7.00 | 32.00 | 13.6000 | 5.87949 | 34.568 |
| Afecto negativo | 13.00 | 34.00 | 22.8500 | 5.97605 | 35.713 |
| Coerción | 5.00 | 21.00 | 12.0500 | 5.03122 | 25.313 |
| Agresión pasiva | 7.00 | 27.00 | 14.6500 | 5.03958 | 25.397 |
| Chantaje | 10.00 | 27.00 | 18.2000 | 4.36011 | 19.011 |
| Afecto-petición | 3.00 | 15.00 | 11.6000 | 2.94511 | 8.674 |
| Autoafirmación | 5.00 | 22.00 | 14.6000 | 5.50024 | 30.253 |
| Sexual | 9.00 | 28.00 | 18.5500 | 4.34650 | 18.892 |
| Dominio | 6.00 | 16.00 | 11.9000 | 2.80788 | 7.884 |

c) Medias escalares por participante

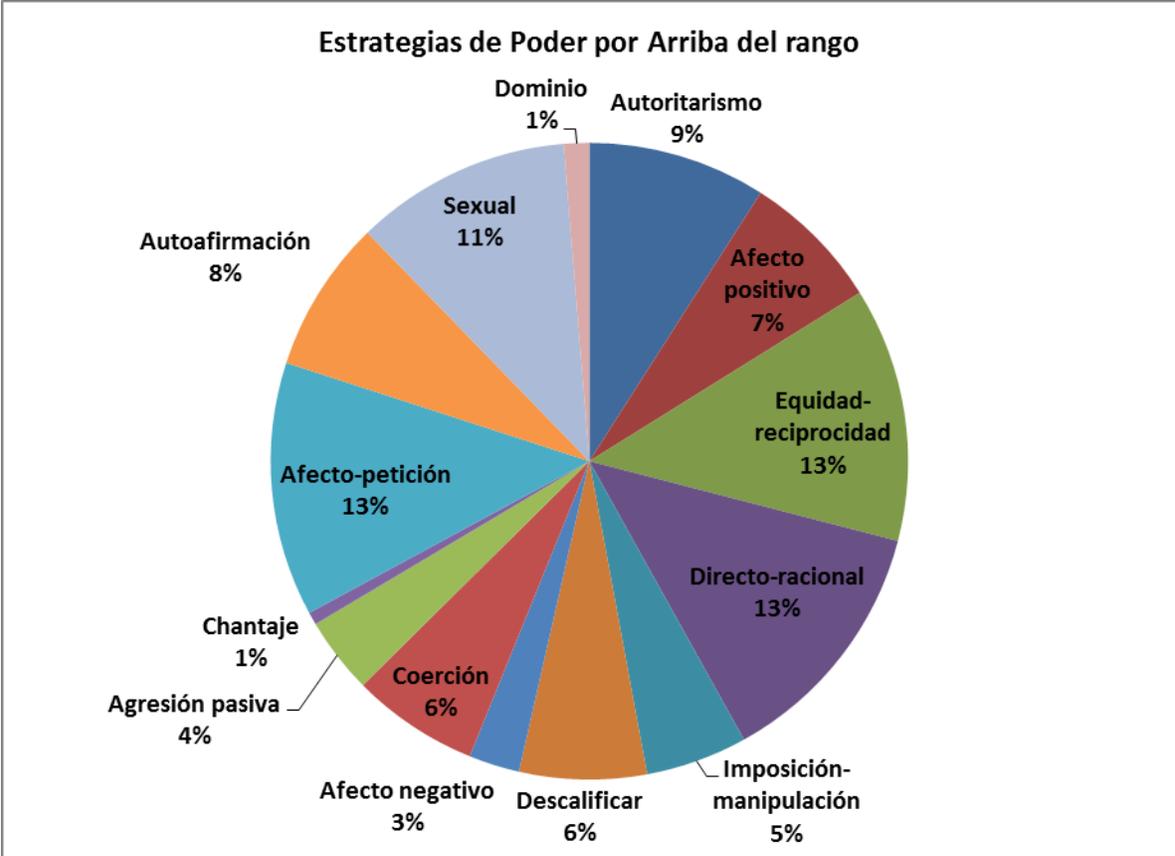
Cuadro 3. Medias escalares de las diferentes estrategias de poder por participante.

| No. de Participante | Estrategias de poder | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|----------------------|------|------|------|------|------|------|-----|------|-----|------|-----|------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | 3,24 | 2,11 | 3,36 | 3,82 | 2,57 | 1,83 | 1,67 | 1,8 | 2,5 | 2,2 | 3 | 2,8 | 2,86 | 2 |
| 2 | 2,48 | 3,33 | 3,55 | 3,36 | 2 | 1,33 | 1,75 | 2,2 | 1,5 | 1,8 | 3,67 | 2 | 2,71 | 2 |
| 3 | 2,38 | 3,67 | 4,09 | 3,64 | 2,14 | 1,5 | 1,33 | 1,6 | 1,67 | 1,8 | 4 | 2,2 | 3 | 1,33 |
| 4 | 2,14 | 3,56 | 4,09 | 4,09 | 1,86 | 1,17 | 1,58 | 2 | 1,83 | 1,5 | 2,33 | 1,2 | 3,43 | 1,33 |
| 5 | 3,29 | 3,39 | 3,27 | 4,27 | 1,86 | 2,5 | 2,83 | 3,8 | 3,5 | 2,7 | 4 | 3,8 | 2,71 | 2,5 |
| 6 | 2,33 | 1,61 | 3,36 | 3,36 | 2,86 | 1,83 | 1,83 | 1,4 | 3,33 | 1,9 | 3 | 1,6 | 1,29 | 2 |
| 7 | 1,9 | 4,06 | 3,73 | 2,91 | 1,29 | 5,33 | 1,17 | 1 | 1,17 | 1,8 | 1 | 1 | 4 | 1,17 |
| 8 | 1,62 | 3,17 | 3,27 | 3,55 | 1,71 | 1,17 | 1,5 | 1,2 | 2 | 1,5 | 4,33 | 1,8 | 3,29 | 2,33 |
| 9 | 3,52 | 2,28 | 3,36 | 4 | 2,29 | 3 | 2,58 | 2,2 | 4,5 | 2,5 | 3,67 | 2,2 | 2,57 | 2,33 |
| 10 | 3,9 | 3,28 | 3,64 | 4,82 | 2 | 2,33 | 2,42 | 4,2 | 2,5 | 2,1 | 4,67 | 4,4 | 3,29 | 2,17 |
| 11 | 3,52 | 1,89 | 3,27 | 3,45 | 2,43 | 2,5 | 2,5 | 2,4 | 3,5 | 2,3 | 3,33 | 2,8 | 2,29 | 2,5 |
| 12 | 3,76 | 3,17 | 4,36 | 4,73 | 2,86 | 2,5 | 1,33 | 1,8 | 2,5 | 1,2 | 5 | 4,2 | 2,14 | 2 |
| 13 | 3,05 | 3 | 4,82 | 4,91 | 2,57 | 2,67 | 1,83 | 1,8 | 2 | 1,8 | 5 | 3,2 | 2,14 | 1,83 |
| 14 | 3,86 | 2,5 | 4,18 | 4,73 | 2,57 | 3,17 | 2,08 | 3,2 | 2,67 | 2 | 4,67 | 4 | 2,71 | 2 |
| 15 | 3,76 | 2,5 | 3,55 | 4,64 | 2,57 | 3 | 2,08 | 3,8 | 2,5 | 2,1 | 4 | 3,8 | 2,43 | 1,67 |
| 16 | 3,67 | 2,56 | 3,18 | 3,45 | 2,43 | 2,5 | 2,5 | 3,2 | 3 | 1,8 | 4,33 | 3 | 2,71 | 2,17 |
| 17 | 3,86 | 2,44 | 3,09 | 4,27 | 2,43 | 2,67 | 1,75 | 3,6 | 2 | 1,3 | 4,33 | 4,4 | 2,43 | 2,33 |
| 18 | 1,29 | 4,39 | 4,91 | 4,91 | 2,14 | 1,17 | 1,08 | 1 | 1,17 | 1 | 5 | 2,2 | 3,14 | 1 |
| 19 | 3,62 | 1,94 | 2,91 | 4,45 | 2,29 | 1,5 | 2,08 | 3,4 | 2,33 | 1,3 | 4 | 4,2 | 2 | 2,67 |
| 20 | 2,95 | 1,78 | 3 | 4,45 | 2,71 | 1,67 | 2,17 | 2,6 | 2,67 | 1,8 | 4 | 3,6 | 1,86 | 2,33 |

En el cuadro número 3 se muestran las medias escalares por participante en el uso de estrategias de poder. Como se puede observar dos participantes muestran las medias más altas (5) en las estrategias 11, seguidas de un participante en la estrategia 4 y por último uno en la estrategia 3, siendo estas las más destacadas de la tabla. Hay que considerar que las medias oscilan en su mayoría en el rango de 2 a 4, teniendo como máximo 5 y mínimo 1, lo cual refleja la frecuencia en que se usan dichas estrategias.

Se obtuvo un rango a partir del puntaje total máximo por cada estrategia, en el cual se estipularon dos rangos; por arriba del rango y por debajo del rango, para determinar aquellos participantes que presentaron con mayor frecuencia el uso de las estrategias de poder.

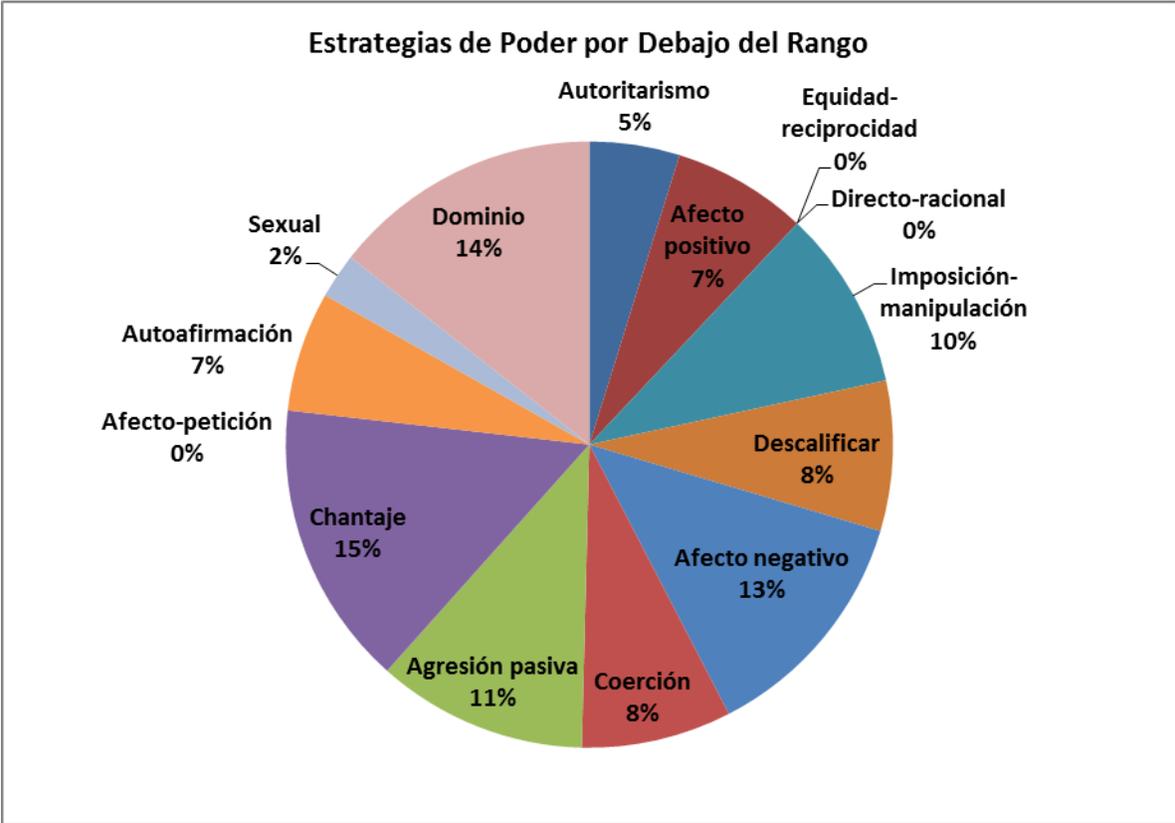
Figura 3. Uso de estrategias de poder por arriba del rango.



En la figura 3 se muestra la frecuencia de los participantes que obtuvieron estrategias de poder por arriba del rango, es decir, las estrategias que predominó su uso en la muestra, donde las estrategias más utilizadas fueron: Equidad-reciprocidad, Afecto petición, Directo racional (13%) seguido sexual (11%) y autoritario (9%).

Las frecuencias de los participantes que obtuvieron estrategias de poder por debajo del rango se muestran a continuación:

Figura 4. Uso de estrategias de poder por debajo del rango.



En la figura 4 se muestra la frecuencia de los participantes que obtuvieron estrategias de poder por arriba del rango, es decir, las estrategias menos utilizadas por la muestra: En primer lugar se encuentra Domino (14 %), seguido de chantaje (15 %) y agresión pasiva (11%).

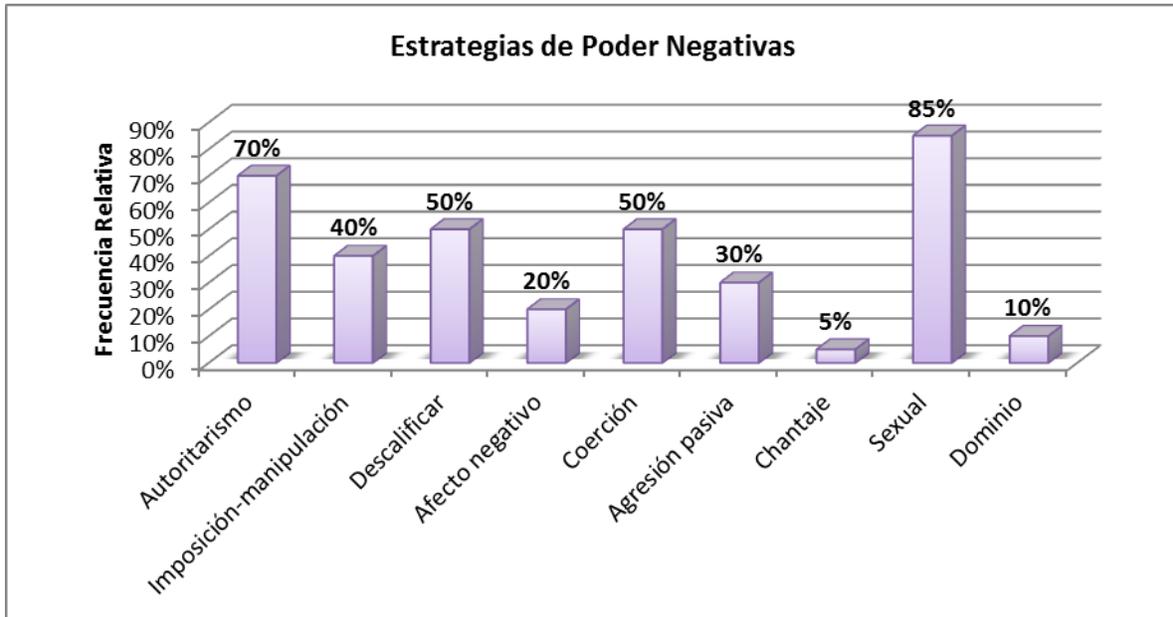
Con respecto a la división que hace Rivera (1996) de las estrategias de poder en positivas y negativas, a continuación se muestran las gráficas de las frecuencias correspondientes a las estrategias de poder positivas por arriba del rango, indicando el porcentaje de participantes que utilizan dicha estrategia. En primer lugar se encuentran las estrategias de Equidad reciprocidad, Directo-racional y afecto negativo (100%), en segundo lugar autoafirmación (60%) y por último afecto positivo (55%) (Ver figura 5).

Figura. 5 Frecuencia de estrategias de poder por arriba del rango.



En el caso de las estrategias negativas por arriba del rango, a continuación se muestra la frecuencia con la que fueron utilizadas dichas estrategias.

Figura 6. Estrategias de poder negativas por arriba del rango



En esta grafica se observa que la estrategia de poder negativas con mayor porcentaje de uso en la muestra son: sexual (85%), seguida por Autoritarismo (70%) y por último Descalificar y coerción (50%).

d) Diferenciación de distorsiones cognitivas y estrategias de poder por participante.

Para hacer una análisis detallado de cada uno de los participantes a continuación se muestra el número y tipo de distorsiones que obtuvo, porcentaje y tipo de estrategia de poder que utiliza el participante por arriba del rango establecido en la Escala de Estrategias de poder de Rivera (2002) y el número de pensamientos funcionales.

Participante 1: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron siete distorsiones cognitivas, en las siguientes categorías: sobregeneralización, personalización, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, explicación sesgada y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la escala de Estrategias de poder puntuó en ocho estrategias por arriba del rango establecido, 4 son estrategias positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, afecto-petición y autoafirmación; y 4 estrategias negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, agresión pasiva y sexual; lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 44.4% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 1.

Participante 2: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 12 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencia arbitraria, personalización, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, explicación sesgada y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 6 estrategias por arriba del rango establecido, 4 son positivas: afecto petición, equidad-reciprocidad, directo-racional y afecto petición; y 2 negativas: Autoritarismo y sexual, lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 22.2% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 2.

Participante 3: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 8 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: personalización, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 5 estrategias por arriba del rango establecido, 4 positivas: afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo racional y afecto petición; y 1 negativa: sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 11.1% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 4.

Participante 4: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 8 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, magnificación o minimización, personalización, pensamiento

dicotómico, etiquetado erróneo y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 5 estrategias por arriba del rango establecido, 4 son positivas: afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo racional y afecto petición; y 1 negativa: sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 11.1% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 3

Participante 5: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 11 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencia arbitraria, sobregeneralización magnificación o minimización, personalización, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 13 estrategias por arriba del rango establecido, 5 son positivas: Afecto positivo, Equidad reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 8 negativas: autoritarismo, descalificar, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, sexual y dominio. Lo cual indica que presentó el 100% de las estrategias positivas y el 88.8% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 2.

Participante 6: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 9 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 5 estrategias por arriba del rango establecido, 3 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional y afecto-petición; y 2 negativas: imposición-manipulación y agresión pasiva. Lo cual indica que presentó el 60% de las estrategias positivas y el 22.2% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales presentó 2.

Participante 7: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 13 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, personalización, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó

en 6 estrategias por arriba del rango establecido, 4 son positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional y afecto petición; y 2 negativas: Descalificar y sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 22.2% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales no presentó ninguno.

Participante 8: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 11 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, personalización, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 5 estrategias por arriba del rango establecido, 4 son positivas, las cuales son: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional y afecto petición; y 1 negativa: sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 11.1% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 3.

Participante 9: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 13 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 7 estrategias por arriba del rango establecido; 3 son positivas: equidad-reciprocidad, directo racional y afecto-petición; y 4 negativas: autoritarismo, descalificar, afecto negativo y sexual. Lo cual indica que presentó el 60% de las estrategias positivas y el 44.4% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 1.

Participante 10: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 10 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, sobregeneralización, magnificación y minimización, personalización, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 8 estrategias por arriba del rango establecido, 5 son positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 3 negativas: Autoritarismo, coerción y

sexual. Lo cual indica que presentó el 100% de las estrategias positivas y el 33.3% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 1.

Participante 11: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 12 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, abstracción selectiva, sobregeneralización, personalización, etiquetado erróneo, y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 11 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: Equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 7 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, descalificar, afecto negativo, coerción, sexual y dominio. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 77.7% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 1.

Participante 12: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 8 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias magnificación o minimización, personalización, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 10 estrategias por arriba del rango establecido; 5 positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 5 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, descalificar, coerción y sexual. Lo cual indica que presentó el 100% de las estrategias positivas y el 55.5% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 2.

Participante 13: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 14 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, lectura de la mente, personalización, etiquetado erróneo, magnificación o minimización y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 10 estrategias por arriba del rango establecido; 5 son positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 5 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación,

descalificar, agresión pasiva y sexual. Lo cual indica que presentó el 100% de las estrategias positivas y el 55.5% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 2.

Participante 14: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 11 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, personalización, pensamiento dicotómico, etiquetado erróneo, lectura de la mente y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 9 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 5 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, descalificar, agresión pasiva y sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 55.5% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 1.

Participante 15: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 12 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, magnificación o minimización, personalización, etiquetado erróneo y uso del debo de y tengo que. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 9 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 5 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, descalificar, agresión pasiva y sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 55.5% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 1.

Participante 16: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 16 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: Lectura de la mente, etiquetado erróneo, inferencias arbitrarias, magnificación o minimización, uso del debo de y tengo que, y personalización. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 11 estrategias por arriba del rango establecido; 5 son positivas: Afecto positivo, equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 6 negativas: Autoritarismo, descalificar, afecto negativo, coerción, agresión pasiva y dominio. Lo cual indica que presentó el

100% de las estrategias positivas y el 66.6% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 2.

Participante 17: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 9 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: Magnificar o minimizar e inferencias arbitrarias. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 7 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 3 negativas: Autoritarismo, descalificar y coerción. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 33.3% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 8.

Participante 18: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 6 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: magnificación o minimización. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 5 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y afecto positivo; y 1 negativas: sexual. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 11.1% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 7.

Participante 19: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 16 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: inferencias arbitrarias, magnificación o minimización, etiquetado, lectura de la mente y pensamiento dicotómico. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 6 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 2 negativas: Autoritarismo y coerción. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 22.2% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 3.

Participante 20: En la entrevista estructurada predominó la emoción de enojo y se presentaron 13 distorsiones cognitivas en las siguientes categorías: lectura de

la mente, inferencias arbitrarias, magnificación o minimización, personalización y etiquetado erróneo. Mientras que en la Escala de Estrategias de Poder puntuó en 9 estrategias por arriba del rango establecido; 4 son positivas: equidad-reciprocidad, directo-racional, afecto-petición y autoafirmación; y 5 negativas: Autoritarismo, imposición-manipulación, coerción y agresión pasiva. Lo cual indica que presentó el 80% de las estrategias positivas y el 55.5% de las estrategias negativas. En el caso de los pensamientos funcionales, presentó 3.

Para poder ver la relación que había entre los factores de la escala de Rivera (2002) y la relación entre las distorsiones cognitivas, se aplicó correlación en ambas.

e) Correlación de Pearson de los factores de la Escala de Estrategias de poder de Rivera

Cuadro 4. Correlación de Pearson de los factores de la Escala de Estrategias de poder de Rivera (2002)

| | | Correlaciones | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|-----------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|--|--|---|---------------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------------|---|-----------------------------|---------------|----------------------|
| | | <i>Autoritaris- mos</i> | <i>Afecto positiv- o</i> | <i>Equidad- reciproc- idad</i> | <i>Directo- - raciona- l</i> | <i>Imposici- ón- manipula- ción</i> | <i>Descalifi- car</i> | <i>Afecto negati- vo</i> | <i>Coerci- ción</i> | <i>Agresi- ón pasiva</i> | <i>Chant- aje</i> | <i>Afect- o- petici- ón</i> | <i>Autoafir- mación</i> | <i>Sexual</i> | <i>Dom- inio</i> |
| <i>Autoritaris- mos</i> | <i>Correlación de Pearson</i> | 1 | -,550* | -,322 | ,363 | ,509* | ,284 | ,654** | ,790** | ,554* | ,357 | ,334 | ,812** | -,395 | ,604** |
| | <i>Sig. (bilateral)</i> | | ,012 | ,166 | ,116 | ,022 | ,225 | ,002 | ,000 | ,011 | ,123 | ,150 | ,000 | ,085 | ,005 |
| | <i>N</i> | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| <i>Afecto positivo</i> | <i>Correlación de Pearson</i> | -,550* | 1 | ,627** | ,046 | -,680** | ,057 | -,525* | -,321 | -,653** | -,296 | -,018 | -,330 | ,758** | -,694** |
| | <i>Sig. (bilateral)</i> | ,012 | | ,003 | ,848 | ,001 | ,810 | ,017 | ,167 | ,002 | ,205 | ,939 | ,155 | ,000 | ,001 |
| | <i>N</i> | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| <i>Equidad- reciprocidad</i> | <i>Correlación de Pearson</i> | -,322 | ,627** | 1 | ,427 | ,009 | ,006 | -,533* | -,428 | -,450* | -,336 | ,279 | -,152 | ,239 | -,710** |
| | <i>Sig. (bilateral)</i> | ,166 | ,003 | | ,060 | ,969 | ,980 | ,015 | ,059 | ,046 | ,148 | ,233 | ,523 | ,310 | ,000 |
| | <i>N</i> | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| <i>Directo- racional</i> | <i>Correlación de Pearson</i> | ,363 | ,046 | ,427 | 1 | ,382 | -,150 | ,095 | ,400 | -,009 | -,204 | ,707** | ,686** | -,210 | ,028 |
| | <i>Sig. (bilateral)</i> | ,116 | ,848 | ,060 | | ,097 | ,528 | ,690 | ,081 | ,969 | ,389 | ,000 | ,001 | ,375 | ,908 |
| | <i>N</i> | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| <i>Imposición- manipulación</i> | <i>Correlación de Pearson</i> | ,509* | -,680** | ,009 | ,382 | 1 | -,178 | ,186 | ,162 | ,411 | -,025 | ,457* | ,478* | -,838** | ,290 |
| | <i>Sig. (bilateral)</i> | ,022 | ,001 | ,969 | ,097 | | ,453 | ,433 | ,494 | ,072 | ,918 | ,043 | ,033 | ,000 | ,215 |
| | <i>N</i> | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

| Correlaciones | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|------------------|------------------------|--------------|------------------------|--------------|-----------------------------|--------------------|--------|-------------|
| | | Autoritaris mos | Afecto positiv o | Equidad- reciproc idad | Directo - raciona l | Imposici ón- manipula ción | Descalifi car | Afecto negati vo | Coerci ón | Agresi ón pasiva | Chant aje | Afect o- petici ón | Autoafir mación | Sexual | Dom inio |
| Descalificar | Correlación de Pearson | ,284 | ,057 | ,006 | -,150 | -,178 | 1 | ,103 | ,104 | ,109 | ,324 | -,359 | ,052 | ,225 | -,108 |
| | Sig. (bilateral) | ,225 | ,810 | ,980 | ,528 | ,453 | | ,665 | ,663 | ,648 | ,164 | ,120 | ,828 | ,340 | ,651 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Afecto negativo | Correlación de Pearson | ,654** | -,525* | -,533* | ,095 | ,186 | ,103 | 1 | ,723** | ,806** | ,716** | ,161 | ,435 | -,325 | ,717** |
| | Sig. (bilateral) | ,002 | ,017 | ,015 | ,690 | ,433 | ,665 | | ,000 | ,000 | ,000 | ,498 | ,055 | ,162 | ,000 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Coerción | Correlación de Pearson | ,790** | -,321 | -,428 | ,400 | ,162 | ,104 | ,723** | 1 | ,358 | ,331 | ,321 | ,777** | -,179 | ,537* |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,167 | ,059 | ,081 | ,494 | ,663 | ,000 | | ,121 | ,155 | ,167 | ,000 | ,449 | ,015 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Agresión pasiva | Correlación de Pearson | ,554* | -,653** | -,450* | -,009 | ,411 | ,109 | ,806** | ,358 | 1 | ,674** | ,079 | ,240 | -,491* | ,652** |
| | Sig. (bilateral) | ,011 | ,002 | ,046 | ,969 | ,072 | ,648 | ,000 | ,121 | | ,001 | ,741 | ,309 | ,028 | ,002 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Chantaje | Correlación de Pearson | ,357 | -,296 | -,336 | -,204 | -,025 | ,324 | ,716** | ,331 | ,674** | 1 | -,227 | ,028 | -,034 | ,333 |
| | Sig. (bilateral) | ,123 | ,205 | ,148 | ,389 | ,918 | ,164 | ,000 | ,155 | ,001 | | ,336 | ,908 | ,887 | ,152 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

| Correlaciones | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------|------------------------|----------------|-----------------|----------------------|--------------------|---------------------------|---------------|------------------|-----------|------------------|-----------|--------------------|-----------------|--------|----------|
| | | Autoritarismos | Afecto positivo | Equidad-reciprocidad | Directora-racional | Imposició n-manipulac ión | Descalific ar | Afecto negati vo | Coerci ón | Agresi ón pasiva | Chanta je | Afecto - petici ón | Autoafirm ación | Sexual | Domini o |
| Afecto- petición | Correlación de Pearson | ,334 | -,018 | ,279 | ,707** | ,457* | -,359 | ,161 | ,321 | ,079 | -,227 | 1 | ,652** | -,331 | ,269 |
| | Sig. (bilateral) | ,150 | ,939 | ,233 | ,000 | ,043 | ,120 | ,498 | ,167 | ,741 | ,336 | | ,002 | ,153 | ,252 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Autoafirmac ión | Correlación de Pearson | ,812** | -,330 | -,152 | ,686** | ,478* | ,052 | ,435 | ,777** | ,240 | ,028 | ,652** | 1 | -,389 | ,532* |
| | Sig. (bilateral) | ,000 | ,155 | ,523 | ,001 | ,033 | ,828 | ,055 | ,000 | ,309 | ,908 | ,002 | | ,090 | ,016 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Sexual | Correlación de Pearson | -,395 | ,758** | ,239 | -,210 | -,838** | ,225 | -,325 | -,179 | -,491* | -,034 | -,331 | -,389 | 1 | -,513* |
| | Sig. (bilateral) | ,085 | ,000 | ,310 | ,375 | ,000 | ,340 | ,162 | ,449 | ,028 | ,887 | ,153 | ,090 | | ,021 |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |
| Dominio | Correlación de Pearson | ,604** | -,694** | -,710** | ,028 | ,290 | -,108 | ,717** | ,537* | ,652** | ,333 | ,269 | ,532* | -,513* | 1 |
| | Sig. (bilateral) | ,005 | ,001 | ,000 | ,908 | ,215 | ,651 | ,000 | ,015 | ,002 | ,152 | ,252 | ,016 | ,021 | |
| | N | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).**. La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

En el cuadro anterior se muestra la correlación entre los factores de la Escala de Estrategias de Poder de Rivera (2002). Se muestran correlaciones positivas medias entre los factores que van del .369 al .806, puntualizando que el factor que tuvo mayor número de correlaciones medias positivas fue el de Autoritarismo, ya que se correlaciona positivamente con 10 de 14 estrategias de poder, mientras que la correlación media positiva más alta fue la que hubo entre afecto negativo y agresión pasiva, lo cual indica que los participantes las usan de manera conjunta la mayor parte del tiempo.

f) Correlación Rho de Spearman entre las distorsiones cognitivas y las estrategias de poder, con la finalidad de comprobar la hipótesis.

Por último, para corroborar la hipótesis se aplicó el estadístico de correlación Rho de Spearman, donde se correlacionaron las variables de estrategias de poder y distorsiones cognitivas.

Debido a que la prueba requiere de un nivel de medición ordinal, se realizaron categorías en cada una de las variables. En el caso de las distorsiones cognitivas se realizó a partir del número máximo de distorsiones cognitivas, dividido en rangos, dicha categorización se realizó de la siguiente manera:

Moderado: 1 a 4 distorsiones cognitivas

Frecuente: 5-10 distorsiones cognitivas

Severo: 10-16 distorsiones cognitivas

En el caso de las Estrategias de poder se realizó la categorización a partir del porcentaje obtenido del uso de las estrategias, divididas en rangos, dicha categorización se presenta a continuación:

Rango 1: uso del 1 al 25 % de las Estrategias negativas

Rango 2: uso del 26 al 50 % de las estrategias negativas.

Rango 3: uso del 51 al 75 % de las estrategias negativas.

Rango 4: uso del 76 al 100 % de las estrategias negativas.

Cuadro 5: Resultados del estadístico Rho de Spearman aplicado a las variables Estrategias de poder y distorsiones cognitivas.

| | | Uso de distorsiones cognitivas |
|---------------------------------------|--|--------------------------------|
| Uso de estrategias de poder negativas | Coeficiente de correlación Rho de Spearman | .133 |
| | Significancia bilateral | .575 |

En el cuadro cinco se encuentran los resultados del análisis estadístico que comprueba la hipótesis planteada, dando como resultado una correlación positiva leve de .133 con una significancia bilateral de .575.

Discusión y Conclusiones

Las estrategias de poder son los medios por los cuales se manifiesta el poder en toda relación humana (Rivera, 2002). En el caso de las relaciones de pareja las estrategias de poder tienen un factor crucial para estudiar la interacción que hay entre sus miembros, dicha interacción se puede analizar en situaciones donde los individuos expresen su habilidad para resolver problemas de manera conjunta, en las que ambos ejercen ciertos tipos de estrategias de poder a partir de la interpretación y plan de acción, que estarán dirigidos a expresar conductas, con el fin de responder a las situaciones que se les presenten. Esto es analizado desde la terapia cognitivo conductual, partiendo del supuesto de una interacción entre la cognición, la conducta y el medio ambiente (Meichenbaum, 1997).

Para poder estudiar la relación que hay entre las cogniciones como factor motivacional y la elección de estrategias de poder, se plantearon objetivos, para los cuales se cumplieron al se realizar la entrevista estructurada y evaluar las estrategias de poder. En la entrevista los participantes expresaron de manera verbal sus cogniciones y emociones ante 6 situaciones conflicto. La entrevista se sometió a validez de contenido por el método de jueces expertos y tuvo confiabilidad por grado de acuerdo, por lo cual fue una herramienta que permitió la identificación de cogniciones en la población estudiada, es decir, el tipo de pensamiento que manifiesta en las 6 situaciones conflicto propuestas por Flores (2005).

En la entrevista el 95% de los participantes mostró un mayor número de distorsiones cognitivas (85%) que pensamientos funcionales (15%), del total de 261 cogniciones identificadas, lo cual de acuerdo con las premisas de la terapia cognitivo conductual planeadas por Meichenbaum y Mahoney (1997) la actividad cognoscitiva afecta la conducta. Las cogniciones tienen una aplicación directa en las dificultades que surgen entre los cónyuges, implica el pensamiento y la manera en la que las personas elaboran juicios y toman decisiones, así como la interpretación y la mala interpretación de las acciones de otros. Cuando las

cogniciones se presentan en forma de distorsiones suelen ser la base de muchos desacuerdos según Beck (1990).

Las distorsiones de mayor predominancia fueron el uso de debo de y tengo que (18.80%) la cual consiste en exigencias estrictas que las personas hacen en los tres niveles de la triada cognitiva, y lectura de la mente donde las personas creen tener la capacidad de conocer lo que están pensando los demás sin comunicación verbal (17%). Las situaciones conflicto en las que se presentaron con mayor frecuencia las distorsiones cognitivas son: Relación con amistades (22.8%) en, seguida de el uso de tiempo libre (19.7%).

La hipótesis planteada de si en los participantes predominaba el número de distorsiones cognitivas, se esperaba que utilizaran estrategias de poder negativas, fue aceptada. Se comprobó por medio del análisis estadístico, relacionando el uso de estrategias de poder negativas y distorsiones cognitivas, aplicando la prueba Rho de Spearman obteniendo una relación positiva de .133 considerada como baja y una significancia de .575.

Lo anterior indiza que el 95% de los participantes presentaron un mayor número de pensamientos distorsionados que funcionales y utilizaron estrategias de poder negativas, sin embargo se señala que el uso de distorsiones cognitivas no está fuertemente relacionada con el aumento simultaneo en el uso de estrategias de poder. Lo anterior se debe a que estadísticamente no se puede asignar a la cognición como determinante de la elección de estrategias de poder, ya que de acuerdo con Pagano (2006) puede haber múltiples correlaciones entre dos variables, señalando que si una variable aumenta, la otra también, pero no determinando la relación causal, ya que ésta sólo puede ser justificada de forma teórica. Dicha relación se justifica desde el modelo cognitivo, el cual presenta más atención a los procesos subyacentes a la conducta, que se consideran fundamentales para su explicación, lo cual postula a la cognición como fundamento de la conducta de los individuos (Gronda, 1998).

El hecho de que los resultados de los participantes fluctúen en la expresión de pensamientos distorsionados y funcionales, muestra la forma rígida y absoluta de interpretar las situaciones, puede ser explicada desde la terapia cognitiva de Beck (1990), donde la forma en que los individuos interpretan las situaciones parte de un esquema de pensamiento con el cual se basan sus pensamientos automáticos, es decir, están fundados en creencias centrales que han adquirido durante toda su vida, creando normas con respecto a ellas (pensamientos intermedios) para tener como resultado un pensamiento automático que evalúa las situaciones que se le presentan.

Desde el modelo cognitivo, el conflicto puede ser visto como una situación donde los individuos aplicarán estrategias de solución de problemas. En el ámbito de pareja dicha solución debe partir de la capacidad de comunicarse y generar alternativas con el fin de desarrollar habilidades de resolución de problemas (Costa y Serrato, citado en García, 2002).

Desde el marco el poder que se ejerce en la interacción dentro de la relación de pareja es un atributo de la interacción social entre las personas y no de un individuo en particular. Es por ello que la cultura forma parte primordial en el establecimiento de normas que el individuo va adoptando y transformando. En el caso de las mujeres en México, estas manejan cierto tipo de poder en el hogar y el hombre lo expresa en la distribución de recursos (Rivera 2002).

Partiendo de la relación de pareja como una situación en la cual se puede hacer y manifestar el poder, a partir de la conformación de reglas y fórmulas de poder que adquieren en común acuerdo entre ambas personas, será un enfrentamiento de afectos, estilos, valores, y creencias, las cuales se tratan de imponer, mediar, definiéndose así el poder (Díaz guerrero y Díaz-Loving ,1988). Es por ello que la interpretación que hace cada miembro de la pareja va a crear un conjunto de pensamientos que direccionarán su conducta con el fin de responder ante la situación.

Al analizar la relación entre el uso de distorsiones cognitivas y estrategias de poder hay que entender que la interacción en las relaciones personales presenta una fuente de oportunidades para la generación de conflictos y su intensificación, dentro de la cual están presentes la expresión de emociones y sentimientos que hacen latente el conflicto para surgir en cualquier momento (Vuchinich, 2001). Esto se puede observar en el predominio de la emoción de enojo y el uso de distorsiones cognitivas, destacando: el uso de debo de y tengo que, lectura de la mente, magnificar y minimizar, pensamiento dicotómico y etiquetado erróneo, lo cual indica que el pensamiento disfuncional y las distorsiones se originan por el erróneo procesamiento de la información (Datillio y Padesky, 1990).

Al evaluar los pensamientos en las 6 situaciones conflicto se observa que las situaciones con mayor índice de pensamientos distorsionados son: relaciones con amistad, uso del tiempo libre y aspectos financieros, donde el uso del pensamiento distorsionado “debo de y tengo que” fue el más expresado por los participantes, destacando la exigencia absoluta y rígida ante las situaciones. Dicho resultado puede ser contrastado con la presencia simultánea de estrategias de poder negativas.

Al considerar a la cognición como la explicación de la conducta del individuo, se puede considerar como factor motivacional para la realización de las conductas de éste, ya que de acuerdo con Mestre (2004) la motivación es descrita como fuerzas que actúan, sobre, o dentro de un organismo para iniciar o dirigir la conducta. Es decir son fuerzas que permiten la ejecución de conductas destinadas a modificar o mantener el curso de la vida de un organismo, mediante la obtención de objetivos que incrementan la probabilidad de supervivencia, tanto en el plano biológico cuanto en el plano social.

Estudiando el papel del proceso motivacional en la solución de situaciones conflicto en las parejas, se puede ver que inicia con la presencia de algún estímulo o situación interna o externa (en este caso las 6 situaciones conflicto), que desencadena en el individuo la necesidad o el deseo de llevar a cabo una conducta (uso de estrategias de poder) para conseguir el objeto implicado en la

situación (resolver la situación conflicto); tras la evaluación y valoración pertinentes, teniendo en cuenta la disponibilidad de recursos, la dificultad y valor de incentivos referidos al objetivo a conseguir, más el estado actual del organismo (Procesamiento cognitivo), el individuo decide llevar a cabo una conducta dirigida a la consecución de un determinado objetivo, la conducta motivada propiamente dicha consiste en las fases de aproximación y de ejecución, tras su ejecución, el individuo llevará a cabo la verificación de la congruencia, la atribución de cuentas y la generalización (Palmero, 2002).

Al analizar los resultados del instrumento de Rivera (2002), el cual expresa los medios (conductas) que utiliza el individuo para ejercer el poder, se puede observar que los individuos utilizan gran parte de las estrategias de poder positivas y negativas, que de acuerdo con la autora, se explica por el hecho de que los individuos no utilizan sólo una estrategia de poder para resolver una situación, pero no indica que tengan que utilizar estrategias negativas, es por ello que al relacionar las distorsiones cognitivas y las estrategias de poder negativas no se observa un aumento uno a uno de forma lineal que responda a una relación fuerte desde el análisis estadístico.

Las estrategias negativas que predominaron en la muestra indican que los individuos utilizan con mayor frecuencia la estrategia sexual: retira el afecto sexual y emotivo al no ser gratificada su petición; autoritario: utiliza recursos que le demuestran desaprobación a su pareja en respuesta a la negativa de su pareja; Descalificar: actúa hostil y tirano con su pareja ante su respuesta negativa; Coerción: usa la fuerza física y la amenaza al intentar conseguir sus fines; Imposición manipulación: dirige de forma represiva e inflexible a su pareja en su intento por lograr influencia en el criterio de ésta y agresión pasiva: actúa de manera contraria a lo que su pareja valora, le hace sentir descalificado o inexistente. Esto demuestra la forma positiva y negativa que se le puede dar a una situación conflicto a partir de la interpretación que se haga en el proceso cognitivo-motivacional.

El hecho de que no se presentara una relación fuerte entre el uso de distorsiones cognitivas y estrategias de poder negativas puede explicarse desde el proceso motivacional, ya que demuestra que la conducta no se da de forma directa a partir de un solo análisis de la información del entorno, tal como lo explican los modelos de Feedback negativo, disonancia cognitiva, expectativa valor, selft y auto regulación, en los cuales destaca el ajuste que se puede hacer al plan de acción que se proponga para la consecución de una meta, ya que como lo menciona Palmero (2002), la motivación es un proceso adaptativo. También puede ser explicado por la terapia cognitiva de Beck (1990) la cual ha llamado a este proceso: reestructuración cognitiva, estrategia en la que el individuo somete a prueba sus pensamientos tratando de evitar distorsiones.

Se obtuvieron correlaciones positivas medias entre los factores que van del .369 al .806, el factor que tuvo mayor número de correlaciones medias positivas fue el de Autoritarismo, ya que se correlaciona con 10 de 14 estrategias de poder, mientras que la correlación media positiva más alta fue la que hubo entre afecto negativo y agresión pasiva, lo cual indica que los participantes las usan de manera conjunta la mayor parte del tiempo.

La investigación realizada aporta elementos que no habían sido explicados en investigaciones anteriores como la de Flores; Díaz; Rivera y Chi (2005) donde se estudia de manera similar la problemática de las estrategias de poder ya que no buscan saber cuál es la génesis de la elección de estrategias de poder y sólo se centra en indicar cómo se da su relación con otros factores de la vida en pareja.

La investigación que se realizó aporta elementos que desde el modelo Cognitivo, de Beck (1990), responde ante la cuestión planteada en el marco teórico: ¿Cuál es la relación entre la cognición como factor motivacional y la elección de estrategias de poder en la solución de conflictos en la pareja?, lo cual aporta de manera considerable al hecho de que existen ciertas cogniciones que motivan al sujeto a actuar, lo cual lleva a considerar a la cognición como un factor crucial para poder mediar las estrategias de poder.

Desde el punto de vista de la validez interna se considera que variables como la edad y la escolaridad de los participantes pudieron haber influido en la relación entre las variables, Rivera(2002) y Díaz Guerrero (1984) mencionan que dichas variables influyen de manera considerable en el estilo y elección de estrategias de poder.

El tamaño de la muestra no permitió un análisis comparativo entre los resultados de hombres y mujeres y entre otras categorías, y la deseabilidad social identificada en la Escala de Poder en el que fluctuaban los puntajes obtenidos con respecto a la media teórica y muestral, impidiendo tener resultados claros que permitieran conocer de manera fiel los resultados de la muestra.

Se propone aumentar la muestra para poder obtener que permita un análisis más detallado del tipo de pensamientos y estrategias de poder en relación a variables como nivel educativo, edad, sexo, situación laboral y a su vez contrastarla con las 6 situaciones conflicto, considerando el control de variables que pueden influir en los resultados como la deseabilidad social.

Aunado a ello, se propone crear talleres que muestren el papel fundamental de la forma en que se interpretan las situaciones, la cual puede generar conflictos en las relaciones de pareja y esto a su vez favorecer el uso de estrategias de poder como una forma de solución de problemas.

Referencias bibliográficas

- Ajello, A. M. (2003). La motivación para aprender. Manual de Psicología de la educación, España: Popular, pp. 251-271.
- Arnaldo, A. (2001). Estudio comparativo del contenido de la comunicación en parejas donde ambos miembros trabajan remuneradamente y en parejas donde sólo el hombre lo hace. Tesis de licenciatura. México: FES Iztacala Universidad Nacional Autónoma de México.
- Beck, J. (1990). Terapia cognitiva. Argentina: Gedisa.
- Beck, A. (1994). Con el amor no basta. España: Paidós.
- Bisquerra, M. (2000). Educación emocional y bienestar. Barcelona: CISSPRAXIS.
- Boulding, K. (1993). Las tres caras del poder. España: Paidós.
- Cabanach, R.; Valle, A.; Rodríguez, S.; Piñeiro, I.; González, P. (2010). Las creencias motivacionales como factor protector del estrés en estudiantes universitarios. European universitarios. European Journal of Education and Psychology, vol. 3, núm. 1, junio, 2010, Editorial CENFINT, España, pp. 75-87
- Carbonero, M.; Marín, L.; Feíjo, M. (2010). Las creencias irracionales en relación con ciertas conductas de consumo en adolescentes, European Journal of Education and Psychology, vol. 3, núm. 2, diciembre, Editorial CENFINT Almería: España, pp. 287-298.
- Corsi, J. (1995). Violencia familiar: una mirada interdisciplinaria sobre un grave problema social. México: Paidós.
- Dattilio, F.; Padesky, C. (1990). Terapia cognitiva con parejas. España: Desclée de Broower.
- Díaz, R. (1984). Psicología del mexicano. México: Trillas.

- Díaz, G; Díaz-Loving. R. (1988). *Introducción a la Psicología. Un enfoque ecosistémico*. México: Trillas.
- Domínguez, k. y Maldonado, G. (2006). *Estilos de comunicación en la relación de pareja en tres áreas de conflicto: relaciones sexuales, distribución de dinero y familia política*. Tesis de licenciatura. México: FES Iztacala, UNAM.
- Feixas, G. (1993). *Aproximaciones a la psicoterapia: una introducción a los tratamientos psicológicos*. España: Paidós.
- Flores, M.; Díaz, R.; Rivera, S. (2004). *Validación psicométrica del inventario de negociación del conflicto en parejas de una subcultura tradicional*. RIDEP, Vol. 17, núm. 1. México.
- Flores, M.; Díaz, R.; Rivera, S. y Chi, A. (2005). *Poder y negociación del conflicto en diferentes tipos de matrimonio*. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, julio-diciembre, año/vol. 10. Núm. 002. México. Pp.337-353.
- Froján, M.; Alpañes, M.; Calero, A.; Vargas, I. (2010). *Una concepción conductual de la motivación en el proceso terapéutico*, *Psicothema*, vol. 22, núm. 4, 2010, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 556-561.
- Fuquen, A. (2003). *Los conflictos y las formas alternativas de solución*. *Revista de humanidades*, 001, pp. 265-278.
- García, J. (2002). *La estructura de la pareja: implicaciones para la terapia cognitivo conductual clínica y salud*, vol. 13, núm. 1. Pp. 88-125. España: Colegio oficial de psicólogos.
- García, L.; Moya, J.; Rodríguez, S. (1993). *Historia de la psicología: Teorías y sistemas psicológicos contemporáneos*. Tomo II. Madrid: siglo XXI.
- García, J. (2010). *El conflicto y su vinculación con el enfrentamiento y poder en la relación de pareja*. Tesis de licenciatura. México: UNAM, FES- Zaragoza.

- Garrido, A.; Reyes, A.; Ortega, P.; Torres, L. (2007). La vida en pareja un asunto a negociar. Enseñanza e investigación en psicología vol. 12, núm. 2: 385-396 julio-diciembre, 2007.
- Golfried, M.; Davison, G. (1998). Técnicas terapéuticas conductuales. Argentina: Paidós.
- Grona, J. (1998). Historia de la psicología: introducción al pensamiento psicológico moderno. Vol. II España: Síntesis.
- Hernández, R; Fernández, C; Baptista, P. (2000). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill
- Herrera, F.; Ramírez, M.; Roa, J.; Herrera, I. (2004). Tratamiento de las creencias motivacionales en contextos educativos pluriculturales. Revista Iberoamericana de Educación Superior de Investigación, núm. 37/2. España.
- Iglesias, S.; de la Fuente, E.; Martín, I. (2000). Efecto de las estrategias de decisión sobre el esfuerzo cognitivo. Psicothema, año/ vol. 12, núm. 2, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 267-272.
- Linn, S.; Garske, J. (1998). Psicoterapias contemporáneas. Modelos y métodos. España: Descleé de Broower.
- López, g.; Lameda, b. (2008). Análisis de los constructos teóricos: vida cotidiana, familia, Autopercepción y motivación (primera entrega) Laurus, vol. 14, núm. 26, enero-abril, Universidad pedagógica experimental libertador, Venezuela, pp. 243-261.
- Meichembaum, D.; Mahoney, M. (1997). Psicoterapias cognitivas y constructivas. Bilbao: Descleé de Broower.
- Mestre, J.; Palmero, F. (2004). Procesos psicológicos básicos. España: Mc Graw Hill.
- Nina, E. (2008). El uso del diario en el conflicto marital. La psicología social en México, XXI, 261-266.
- Páez, D.; Carbonero, A. (1993). Afectividad, Cognición y conducta social. Psicothema, año/vol. 5, número sup. Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 133-150.

- Pagano.R. (2006). Estadística para las ciencias del comportamiento. México: Thomson.
- Palmero. F. (2002). Psicología de la motivación y la emoción. España: Mc Graw Hill.
- Perles, F.; San Martín, J.; Canto, J.; Moreno, P. (2011). Inteligencia emocional, celos, tendencia al abuso y estrategias de resolución de conflicto en la pareja, Escritos de Psicología – Psychological Writings, vol. 4, núm. 1, enero-abril, 2011, Universidad de Málaga, Málaga, España pp. 34-43.
- Peterson, D.R. (1983). Conflict. New York: Freeman.
- Piña, J. (2009). Motivación en Psicología y salud: motivación no es sinónimo de intención, actitud o percepción de riesgo. Diversitas. Perspectivas en Psicología, vol. 5, núm. 1, enero-junio, Universidad Santo Tomás, Bogotá, Colombia, pp. 27-35.
- Rivera, S.; Díaz, R. (2002). La cultura del poder. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Redorta, J. (2005). El poder y sus conflictos. O ¿quién puede más? España: Paidós
- Rodríguez, E. (2004). Construcción de la motivación hacia un tratamiento en la conducta adictiva. Liberabit. Revista de Psicología, núm. 10, Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú, pp. 22-26.
- Sánchez, R.; Díaz, R. (2003). Perfil psicológico y conductual de una muestra de parejas heterosexuales mexicanas. Interamerican Journal of Psychology. Año/vol. 37, núm. 1, Sociedad Interamericana de Psicología Austin, Latinoamericanistas, pp. 145-168.
- Santrock, J. (2002). Psicología de la educación. México: Mc Graw Hill.
- Sarquis, Y. (1995). Introducción al estudio de la pareja humana. Chile: Universidad Católica de Chile
- Valle, A.; González, R., Núñez, J.; González, J. (1998). Variables cognitivo-emocionales, enfoques de aprendizaje y rendimiento académico. Psicothema, año/vol. 10, núm. 2, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 393- 412.

Vargas, B.; Pozos, J.; Díaz, R. y Rivera (2011). Estilos de poder, apreciación de la relación de sí mismo: variables que median en la mujer, estar o no en la relación de violencia. *Revista Interamericana de Psicología*. Vol. 45, Núm. 1, pp.39-49.

Vuchinich, S. (2001). *Problem solving in families*. USA: Saga.

Zagmutt, A. (2009). La evolución de la noción de mente y sus efectos en el desarrollo de la terapia cognitiva chilena, *Psicoperspectivas*, vol. VIII, núm. 1, 2009, Pontificia universidad católica de Valparaíso, Chile, pp. 70-92.

APÉNDICES

Apéndice A

| Estrategia de poder | Puntaje por debajo del rango | Puntaje por arriba del rango |
|----------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Autoritarismo | ≤51 | ≥52 |
| Afecto positivo | ≤44 | ≥45 |
| Equidad-reciprocidad | ≤26 | ≥27 |
| Directo-racional | ≤26 | ≥27 |
| Imposición-manipulación | ≤16 | ≥17 |
| Descalificar | ≤15 | ≥15 |
| Afecto negativo | ≤29 | ≥30 |
| Coerción | ≤11 | ≥12 |
| Agresión pasiva | ≤14 | ≥15 |
| Chantaje | ≤26 | ≥27 |
| Afecto- petición | ≤7 | ≥7 |
| Autoafirmación | ≤12 | ≥12 |
| Sexual | ≤17 | ≥17 |
| Dominio | ≤15 | ≥15 |

Apéndice B

Escala de Estrategias de poder

Rivera(2002)



Introducción

El siguiente cuestionario es parte de un estudio que se lleva a cabo en la Facultad de Estudios Superiores Zaragoza de la Universidad Nacional Autónoma de México para conocer la forma cómo actúan las personas en su relación de pareja.

Agradecemos de antemano su cooperación.

Datos personales: Masculino (1) Femenino (2) Edad: _____ años

Escolaridad: Primaria (1) secundaria (2) Preparatoria (3) Licenciatura (4)

Posgrado (5) doctorado (7)

Estado civil: Soltera (1) Casado (2) Unión libre (3) Divorciado (4) Separado (5)

Número de hijos: _____ Edades: Mayor____; ____; ____; ____; ____; ____; ____;
menor

Ocupación: _____ Trabajo fuera de casa: Si (1) No (2)

Mi pareja:

Edad: _____ años Ocupación: _____ Trabaja fuera de casa Si (1) No (2)

¿Cuánto tiempo lleva en su relación de pareja?_____ años _____meses

La información que usted pueda proporcionarnos (entrevista grabada y éste instrumento) será tratada con absoluta confidencialidad, en forma anónima y procesada estadísticamente, por ello se le pide que conteste en forma honesta y sincera.

Por favor haga un esfuerzo por contestar todas las afirmaciones, recuerda que no hay respuestas correctas e incorrectas, sólo nos interesa saber cómo percibe su relación de pareja en general.

Firma de enterado del participante

Instrucciones:

A continuación encontrará una serie de formas, las cuales describen la manera como algún miembro de la pareja actúa, por favor indique cómo lo hace usted según el siguiente enunciado:

| | 1. Nunca | 2. Ocasionalmente | 3. Algunas veces | 4. Frecuentemente | 5. Siempre | |
|----|---|-------------------|------------------|-------------------|------------|---|
| 27 | Regaño a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 28 | Hago ver a mi pareja las ventajas y desventajas de lo que pido. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 29 | Tomo en cuenta la opinión de mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30 | Amenazo a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 31 | Le presento alternativas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 32 | Discuto los pros y los contras. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 33 | Controlo las actividades de mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 34 | Pongo mala cara. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 35 | Le quito el dinero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 36 | Se lo pido directamente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 37 | Le hablo sobre la importancia que tiene para mí. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 38 | Le recuerdo quien es el (la) da el dinero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 39 | Le sonrío. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 40 | Le ordeno que me obedezca. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 41 | Utilizo la fuerza física. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 42 | Le dejo de hablar. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 43 | Hago uso de diminutivos cariñosos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 44 | Me hago el (la) mártir. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 45 | Impongo mi punto de vista | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 46 | Soy afectuoso(a) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 47 | Acepto que tomemos decisiones por mutuo acuerdo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 48 | Le hago sentir culpable. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 49 | Soy insistente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 50 | Le digo a mi pareja que no deseo tener relaciones sexuales. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 51 | Hago peticiones concisas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 52 | Le digo que así debe de ser, pues ya está establecido. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 53 | Le doy obsequios. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 54 | Halago sus cualidades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 55 | Me comporto agresivamente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 56 | Me hago el (la) enojado(a). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 57 | Le prometo algo atractivo a cambio. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 58 | Le recuerdo que yo he colaborado con él (ella) antes. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | 1. Nunca | 2. Ocasionalmente | 3. Algunas veces | 4. Frecuentemente | 5. Siempre |
|-----|----------|-------------------|------------------|-------------------|------------|
| 59 | | | | | |
| 60 | | | | | |
| 61 | | | | | |
| 62 | | | | | |
| 63 | | | | | |
| 64 | | | | | |
| 65 | | | | | |
| 66 | | | | | |
| 67 | | | | | |
| 68 | | | | | |
| 69 | | | | | |
| 70 | | | | | |
| 71 | | | | | |
| 72 | | | | | |
| 73 | | | | | |
| 74 | | | | | |
| 75 | | | | | |
| 76 | | | | | |
| 77 | | | | | |
| 78 | | | | | |
| 79 | | | | | |
| 80 | | | | | |
| 81 | | | | | |
| 82 | | | | | |
| 83 | | | | | |
| 84 | | | | | |
| 85 | | | | | |
| 86 | | | | | |
| 87 | | | | | |
| 88 | | | | | |
| 89 | | | | | |
| 90 | | | | | |
| 91 | | | | | |
| 92 | | | | | |
| 93 | | | | | |
| 94 | | | | | |
| 95 | | | | | |
| 96 | | | | | |
| 97 | | | | | |
| 98 | | | | | |
| 99 | | | | | |
| 100 | | | | | |
| 101 | | | | | |
| 102 | | | | | |

| | 1. Nunca | 2. Ocasionalmente | 3. Algunas veces | 4. Frecuentemente | 5. Siempre | |
|-----|---|-------------------|------------------|-------------------|------------|---|
| 103 | Ignoro a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 104 | Le pido apoyo mutuo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 105 | Evito decirle a mi pareja que la quiero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 106 | Soy equitativo con mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 107 | Soy amoroso. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 108 | Suelo prohibir actividades a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 109 | Respeto la opinión de mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 110 | Humillo a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 111 | Pido comprensión a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 112 | Le digo quien aporta más dinero a la relación. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 113 | Me pongo de acuerdo con mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 114 | Razono con mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 115 | Se lo pido en el nombre del amor que me tiene. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 116 | Suelo mentirle. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 117 | Perjudico a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 118 | Platico con mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 119 | Evito el tema (hago como que no escucho). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 120 | Hago creer a mi pareja que acepto su punto de vista. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 121 | Consiento a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 122 | Hago uso de majaderías. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 123 | Doy la decisión final. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 124 | Le digo alguna excusa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 125 | Le recuerdo los sacrificios que he hecho por él (ella). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 126 | Le grito a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 127 | Dejo de hacer lo que mi pareja me pide. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 128 | Negocio buscando conveniencias propias. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 129 | Sorprendo a mi pareja con detalles o sorpresas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 130 | Hago hincapié en los errores de mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 131 | Utilizo engaños. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 132 | Le recuerdo a mi pareja las obligaciones que tiene conmigo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 133 | Impongo mi autoridad. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 134 | Utilizo mi atractivo físico. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 135 | Utilizo a otras personas como ejemplo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 136 | Le reclamo cosas del pasado. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 137 | Discuto mi punto de vista. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 138 | Exijo que cumpla nuestros acuerdos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 139 | Le hablo de la importancia de su apoyo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 140 | Le provoco angustias. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 141 | Le digo que no lo (la) quiero. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 142 | Utilizo el temor al castigo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 143 | Castigo a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| 1. Nunca 2. Ocasionalmente 3. Algunas veces 4. Frecuentemente 5. Siempre | | | | | | |
|--|---|---|---|---|---|---|
| 144 | Doy órdenes directas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 145 | Aíslo a mi pareja de sus amistades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 146 | Levanto la voz. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 147 | Le doy algo a cambio. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 148 | Me comporto antipático. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 149 | Descalifico su autoridad entre otros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 150 | Me comporto con violencia. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 151 | Me hago el enfermo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 152 | Trato de simpatizarle. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 153 | Le pido que me escuche. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 154 | Le doy indicaciones precisas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 155 | Tomo decisiones precipitadas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 156 | Le ofrezco regalos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 157 | Razono con él (ella). | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 158 | Le niego algunas cosas materiales. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 159 | Soy inaccesible a sus propuestas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 160 | Le hago peticiones indirectas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 161 | Le juzgo severamente. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 162 | Provoco altercados. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 163 | Acuso a mi pareja con personas importantes para nosotros. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 164 | Le hago entrar en razón, mostrándole ejemplo. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 165 | Reconozco ante demás sus habilidades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 166 | Intento probarle mi superioridad. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 167 | Seduzco a mi pareja. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 168 | Analizo las opciones viables. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 169 | Hago énfasis en sus defectos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 170 | Le doy libertad de acción. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 171 | Utilizo a mi favor sus cualidades. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 172 | Le prohíbo decir lo que piensa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 173 | Condeno sus decisiones como incorrectas. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 174 | Reprimo su iniciativa. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 175 | Le recuerdo los favores que aún me debe. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

Apéndice C

Entrevista para identificar Pensamiento, Emoción, Motivación y conductas en situaciones conflicto.

(Ayala y Valencia, 2012)

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores Zaragoza

Psicología

Sexo: Mujer Edad: _____ Edo civil: Casad@: _____ Unión libre: _____

Vive con su pareja: _____ Hijos: _____ Habita en: Casa propia _____

Renta _____ con familiares _____ Lugar de residencia: _____

Instrucciones:

A continuación te voy a plantear algunas situaciones que presentan conflicto en las parejas y reiteradamente te preguntaré qué piensas sobre cada una de estas situaciones, qué sientes y qué haces.

1.-Tu pareja gasta dinero en cuestiones personales (se compra un celular, ropa, zapatos) cuando ese dinero estaba destinado a comprar cosas para el hogar.

- ¿Esta situación causaría un problema entre ustedes?
- ¿Qué imaginas que sucedió para que ocurriera esta situación?
- ¿Cómo te sientes ante ésta situación?
- ¿Qué piensas de tu pareja?
- ¿Qué harías para resolver esta situación?

2.- Tu hijo no obedece en algo que le mandaste hacer, lo castigas, pero cuando llega tu pareja no respeta el castigo del niño y lo consiente.

- ¿Esta situación ocasionaría un problema en su relación?
- ¿Qué crees que ocurrió para que se presentara ésta situación?

- ¿Qué sensación te causa?
- ¿Qué crees de la actitud de tu pareja en esta situación?
- ¿Cómo resolverías esta situación?

3.- Algún familiar de tu pareja (suegra, hermanos) opina de manera insistente en aspectos de tu relación.

- ¿Considerarías esta situación como un problema en tu relación de pareja?
- ¿Qué piensas de esta situación?
- ¿Qué sensación te generó?
- ¿Qué piensas de tu pareja?
- ¿Qué harías para darle solución a esta situación?

4.-Tu pareja decide destinar el tiempo libre de ambos con su familia o amigos en vez de crear un plan conjunto.

- ¿Esta situación la percibes como un problema?
- ¿Qué se te viene a la mente que haya ocurriera para que se diera ésta situación?
- ¿Qué efecto te provoca?
- ¿Qué idea tienes de tu pareja ante ésta situación?
- ¿Qué acciones llevarías a cabo para resolver la situación?

5.-Tu pareja pasa más tiempo con sus amigos que contigo y tu familia.

- ¿Esta situación podría ser un problema entre ustedes?
- ¿Qué idea te viene a la mente ante esta situación?
- ¿Qué emoción te causaría?
- ¿Qué pasa por tu mente ante la actitud de tu pareja en ésta situación?

6.-Tu pareja no quiere apoyar en alguna labor del hogar, como recoger la mesa, lavar platos, limpiar etc.

- ¿En su relación de pareja, esta situación sería un problema entre ustedes?
- ¿Esta situación cómo te hace sentir?
- ¿Qué piensas de que tu pareja actúe de esta manera?
- ¿Qué piensas de que ocurra esta situación?
- ¿Cómo resolverías esta situación?



Apéndice D

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Estudios Superiores Zaragoza
Psicología



El presente instrumento tiene como objetivo identificar las cogniciones, emociones, motivaciones y estrategias de poder que manifiestan las personas ante situaciones conflicto.

Se considera que:

- Cognición es: Aquella idea, pensamiento o creencia que manifiesta un individuo al respecto de una situación.
- La emoción es: Expresión facial y/o verbal del estado de ánimo relacionado con aspectos concretos de una situación. Tendencia de acción específica que depende la situación y la intensidad de la emoción.
- La motivación es: Estado que tiene lugar dentro del individuo como el impulso, deseos, necesidades o interés que orienta la consecución de metas.
- La estrategia de poder es: Aquel medio que utiliza el sujeto para ejercer el poder en su pareja.

De acuerdo a lo anterior, le solicitamos amablemente su colaboración para validar por jueces expertos el contenido del instrumento.

Instrucción 1

a) Para cada *situación conflicto* descrita en la primer columna, se plantean una serie de preguntas (segunda columna) de las cuales usted indicará en la columna color gris (tercer columna) si el reactivo explora cogniciones (C), emociones (E), motivaciones (M) o estrategias de poder (Ep).

En la columna de color blanco puede sugerir cambios en la redacción u otra pregunta.

| Situación conflicto | Pregunta que se realizará ante la situación conflicto. | C, E, M o Ep. | Sugerencia de otra redacción u otra pregunta |
|--|---|---------------|---|
| Tu pareja gasta dinero en cuestiones personales (se compra un celular, ropa o zapatos) cuando ese dinero estaba destinado a comprar cosas para el hogar. | ¿Esta situación causaría un problema entre ustedes? | | |
| | ¿Qué piensas de tu pareja? | | |
| | ¿Qué imaginas que sucedió para que ocurriera esta situación? | | |
| | ¿Qué harías para resolver esta situación? | | |
| | ¿Cómo te sientes ante esta situación? | | |
| Situación conflicto | Pregunta que se realizará ante la situación conflicto. | C, E, M o Ep | Sugerencia de otra redacción u otra pregunta |
| Tu hijo no obedece en algo que le mandaste hacer, lo castigas, pero cuando llega tu pareja no respeta el castigo del niño y lo consiente. | ¿Qué sensación te causa? | | |
| | ¿Qué crees de la actitud de tu pareja en esta situación? | | |
| | ¿Esta situación ocasionaría un problema en su relación? | | |
| | ¿Qué crees que ocurrió para que se presentara ésta situación? | | |
| | ¿Cómo resolverías esta situación? | | |
| Algún familiar de tu pareja (suegra, hermanos) opina de manera insistente en aspectos de | ¿Qué piensas de esta situación? | | |
| | ¿Qué harías para darle solución a esta situación? | | |

| | | | |
|--|--|--------------|---|
| tu relación. | ¿Qué sensación te generó? | | |
| | ¿Qué piensas de tu pareja? | | |
| | ¿Considerarías esta situación como un problema en tu relación de pareja? | | |
| Tu pareja decide destinar el tiempo libre de ambos con su familia o amigos en vez de crear un plan conjunto. | ¿Qué acciones llevarías a cabo para resolver la situación? | | |
| | ¿Esta situación la percibes como un problema? | | |
| | ¿Qué efecto te provoca? | | |
| | ¿Qué idea tienes de tu pareja ante ésta situación? | | |
| | ¿Qué se te viene a la mente que haya ocurriera para que se dé situación? | | |
| Situación conflicto | Pregunta que se realizará ante la situación conflicto. | C, E, M o Ep | Sugerencia de otra redacción u otra pregunta |
| Tu pareja pasa más tiempo con sus amigos que contigo y tu familia. | ¿Qué harías para que se resuelva esta situación? | | |
| | ¿Qué idea te viene a la mente ante esta situación? | | |
| | ¿Qué emoción te causaría? | | |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | ¿Esta situación podría ser un problema entre ustedes? | | |
| | ¿Qué pasa por tu mente ante la actitud de tu pareja en ésta situación? | | |
| Tu pareja no quiere apoyar en alguna labor del hogar, como recoger la mesa, lavar platos, limpiar, etc. | ¿En su relación de pareja, esta situación sería un problema entre ustedes? | | |
| | ¿Esta situación como te hace sentir? | | |
| | ¿Qué piensas de que tu pareja actúe de esta manera? | | |
| | ¿Qué piensas de que ocurra esta situación? | | |
| | ¿Cómo resolverías esta situación? | | |

Instrucción 2:

Indique si el orden de presentación de *las situaciones conflicto* es adecuada o señale un nuevo orden.

Si su respuesta es afirmativa pase a la siguiente situación, si es negativa, señale que orden sugiere.

| Orden de presentación de reactivos. | Situación conflicto | Descripción de la situación | Orden sugerido. |
|--|----------------------------|--|------------------------|
| 1 | Aspecto financiero | Tu pareja gasta dinero en cuestiones personales (se compra un celular, ropa o zapatos) cuando ese dinero estaba destinado a comprar cosas para el hogar. | |
| 2 | Crianza de los hijos | Tu hijo no obedece en algo que le mandaste hacer, lo castigas, pero cuando llega tu pareja no respeta el castigo del niño y lo consiente. | |
| 3 | Relación con parientes | Algún familiar de tu pareja (suegra, hermanos) opina de manera insistente en aspectos de tu relación. | |
| 4 | Uso del tiempo libre | Tu pareja decide destinar el tiempo libre de ambos con su familia o amigos en vez de crear un plan conjunto. | |
| 5 | Relación con amistades | Tu pareja pasa más tiempo con sus amigos que contigo y tu familia. | |
| 6 | Tareas del hogar. | Tu pareja no quiere apoyar en alguna labor del hogar, como recoger la mesa, lavar platos limpiar etc. | |

Instrucción 3:

Indique si tiene alguna otra propuesta de situación conflictiva

Gracias

Apéndice E

Formato de confiabilidad de pensamientos

INSTRUCCIONES: De acuerdo al pensamiento expresado por el participante, marque con una "X" en la columna correspondiente si es un pensamiento funcional o distorsión cognitiva, en el caso de ser distorsión cognitiva, indique que tipo de distorsión es.

| NO. DE PARTICIPANTE | PENSAMIENTOS FRASES DE LOS PENSAMIENTOS | PENSAMIENTO FUNCIONAL | DISTORSIÓN COGNITIVA | CLASIFICACIÓN DE LA DISTORSIÓN |
|---------------------|--|--------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| COMENTARIOS | | | | |
| | | | | |

COMENTARIOS