

Validación psicométrica del inventario de negociación del conflicto en parejas de una subcultura tradicional

Psychometric validation of the conflict negotiation inventory in couples from a traditional subculture

MIRTA MARGARITA FLORES GALAZ¹,
ROLANDO DÍAZ LOVING² Y SOFÍA RIVERA ARAGÓN³

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo verificar la estructura factorial del Inventario de Negociación del Conflicto de Levinger y Pietromonaco en una subcultura tradicional como lo es la yucateca, así como determinar el estilo de negociación más utilizado y las diferencias entre hombres y mujeres. Participaron 304 personas seleccionadas mediante un muestro no probabilístico de la ciudad de Mérida, Yucatán, los resultados indican que la estructura del inventario en la muestra yucateca es muy similar tanto a la reportada por Sánchez (2000) como por la encontrada por Rivera, Díaz-Loving y Sánchez (2002), siendo a esta última a la que más se asemeja, quedando tres factores: colaboración-equidad, acomodación y contender. Además se observó que tanto hombres como mujeres buscan soluciones mutuas y conciliadoras con las necesidades de la pareja, sin embargo, las mujeres se adaptan a los deseos de la pareja pero también tratan de salirse con la suya e intentan imponer su punto de vista con la pareja. Finalmente, los datos corroboran el papel de la asutomodificación como un rasgo característico del mexicano (Díaz-Guerrero, 1993).

1. Universidad Autónoma de Yucatán

2 y 3. Universidad Nacional Autónoma de México

Palabras clave:

Relación de pareja, Poder, Negociación del conflicto

ABSTRACT

The present study had as objective to verify the factorial structure of the Inventory of Negotiation of the Conflict of Levinger and Pietromonaco in a traditional subculture as it is the yucatecan, as well as to determine the used negotiation style and the differences between men and women. 304 people of the city of Merida, Yucatan, were selected by means of a non probabilistic sampling. The results indicated that the structure of the inventory in the yucatecan sample is very similar to the one reported by Sánchez (2000) and for Rivera, Díaz-Loving and Sánchez (2002), being the latter the one that more resembles the yucatecan. Also, it was observed that as much men as women look for mutual and conciliatory solutions with the couple's necessities, however, the women adapt to the couple's desires, although they also try to be gone out with his and to impose their point of view to their couple. Finally, the data corroborate the paper of the automodification like a characteristic feature of the Mexican (Díaz-Guerrero, 1993).

Key words:

Couple relationship, Power, Conflict negotiation

INTRODUCCION

En la actualidad el matrimonio sigue siendo una institución universal, sin embargo, sus objetivos se han modificado con el paso del tiempo, quizás las razones fundamentales para casarse son el amor, la búsqueda de compañía, la satisfacción de expectativas previas y sobre todo la satisfacción de una serie de necesidades psicológicas. Sin embargo, no hay que olvidar que en toda relación humana existe el potencial de conflicto y en las relaciones íntimas parece aumentar por la proximidad y frecuencia de las interacciones (Navas, 1998). En otras palabras, no hay relaciones humanas libres del potencial de conflictos, ni siquiera en las relaciones de amor.

Un conflicto es lo que surge cuando hay diferencias no resueltas o encontradas entre las partes. Los conflictos en la relación surgen por percepciones erróneas o estereotipadas, falta de comunicación o conductas negativas que se repiten. En la pareja las fuentes más comunes de problemas o conflictos son el aspecto financiero, la crianza de los hijos, las relaciones con los parientes, las diferencias de valores, expectativas sobre la relación y filosofías de vida, diferencias religiosas, usos de tiempo libre, el aspecto sexual, las relaciones con las amistades y las tareas del hogar entre otros (Navas, 1998). Sin embargo, el conflicto no es de por sí algo negativo, tiene su lado positivo cuando

la tensión que le es inherente mueve al diálogo, a la negociación o solución del problema. Un conflicto se torna negativo o destructivo solamente cuando no se resuelve o no se explora en todas sus dimensiones. El conflicto en una relación de pareja no solo es inevitable sino también conveniente porque la contradicción obliga a la comprensión y manejo de las diferencias, además si el acuerdo se administra en forma constructiva, contribuye a mejorar la relación.

Investigaciones al respecto (p. e. Lin, 1999; Pape, 2001; Ridley, Wilhelm y Surra, 2001; Russell, Chapin y Sattler, 2001), sugieren que la calidad y satisfacción de la relación marital tiene su impacto en la salud física y bienestar emocional general de la pareja, asimismo, argumentan que una de los problemas más frecuentemente citados en las parejas es el fallo en la comunicación. Como parte de esta visión comunicacional, se señala que aquello que principalmente distingue a las parejas disfuncionales de las bien ajustadas no sería la discrepancia per se, sino como resuelven o enfrentan sus desacuerdos (Cohan y Bradbury, 1994).

Para referirse a estas estrategias que las personas utilizan para enfrentar los conflictos, diversos autores han utilizado diferentes nomenclaturas, tales como categorías de respuesta a las relaciones conflictivas (Rusbult, Varette, Ehitney, Slovik y Lipkus, 1991), estilos de enfrentamiento (Gottman, 1993), estilos de resolver el conflicto (Levinger y

Pietromonaco, 1989) o estilos de negociación (Sánchez Aragón, 2000). Derivado de estas estrategias, existe un sin fin de estudios que han examinado a las parejas en el uso de las habilidades de solución o negociación de conflictos (Gottman, 1979). Estas conductas comunicacionales son evaluadas a través de cuestionarios (Epstein et al, 1987), observaciones hechas por los propios cónyuges mientras interactúan (Gottman et al, 1976) o al ser expuestos a un video de su conversación (Levenson y Gottman, 1983) o mediante observadores externos (Margolin y Wampold, 1981). Numerosos estudios naturalísticos provenientes de esta larga tradición de investigación muestran que los puntajes de comunicación de las parejas correlacionan con su ajuste marital actual. Más importante aún, el conjunto de los resultados tiende a confirmar los patrones comunicacionales que específicamente han sido vistos como disfuncionales por los investigadores (Weiss y Heyman, 1990; Haefner et al., 1991; Burman et al., 1993; Levenson et al., 1994 y Ball et al., 1995).

Con la finalidad de operacionalizar el constructo, en el contexto de las relaciones interpersonales se han desarrollado diversos instrumentos para medir las formas en las cuales los individuos encaran situaciones estresantes de la vida cotidiana con su pareja. Por ejemplo, el Cuestionario de Formas de Afrontamiento (Folkman y Lazarus, 1988) fue desarrollado para evaluar ocho dimensiones fundamentales de

procesos de afrontamiento: confrontación, distanciamiento, autocontrol, búsqueda de apoyo social, aceptación de responsabilidad, escape/evitación, planeación para resolver un problema y evaluación positiva. Estas ocho dimensiones miden dos funciones generales del afrontamiento: a) afrontamiento enfocado al problema y b) afrontamiento enfocado a la emoción. Parker, Endler y Bagby (1993) quisieron confirmar la estructura factorial del instrumento de Folkman y Lazarus (1988), sin embargo, en el análisis encontraron cuatro dimensiones consistentes: distanciamiento/evitación, confrontación/búsqueda de apoyo social, afrontamiento enfocado al problema y negación. Otro ejemplo es el trabajo de Bowman (1990) quien desarrolló el Inventario de Afrontamiento Marital donde las personas contestan a 64 situaciones de afrontamiento en cinco subescalas: conflicto que mide el uso del conflicto, antagonismo, crítica y sarcasmo; autculpa que mide las respuestas emocionales negativas tales como depresión y preocupación; aproximación positiva evalúa demostraciones de afecto hacia el esposo o esposa y compartir actividades mutuamente disfrutables y buenos recuerdos; autointerés refleja el involucramiento en relaciones sociales u hobbies fuera del matrimonio y evitación que estima la retirada cognoscitiva y conductual.

Posteriormente Cohan y Bradbury (1994) analizaron críticamente dicho inventario y encontraron que el factor

de evitación no es consistente en este tipo de parejas, quizás por la concepción de dicho constructo. Por otra parte se encontró que las mujeres reportaron mayor el uso del conflicto y autoculpa que los hombres. De igual forma, las mujeres dijeron usar el conflicto lo que correlacionó con el uso del conflicto, autoculpa, aproximación positiva y autointerés de sus maridos. Por su parte, Levinger y Pietromonaco (1989) diseñaron el Inventario de Estilos de Afrontamiento con base en el modelo de propuesto por Killman y Thomas (1975) derivado de la teoría Jungiana y que tiene la asunción de que la gente tiene estilos característicos de manejar el conflicto interpersonal. Algunas personas son directas cuando se les presentan situaciones por resolver, mientras que otras se ponen ansiosas ante la inminente situación y miedo de dañar las relaciones con los demás. Otras tratan de encontrar las soluciones que son buenas para las partes involucradas. De acuerdo a este modelo, las estrategias de los individuos están determinadas por la preocupación en sus propios beneficios y por su preocupación en los beneficios del otro(a). Combinando las dos dimensiones del modelo se llega a cinco estrategias básicas en el afrontamiento a situaciones interpersonales: acomodación, colaboración, compromiso, evitación y competencia.

En México, Sánchez (2000) aplica el inventario de Estilos de Afrontamiento

de Levinger y Pietromonaco (1989) y verifica la consistencia de las cinco dimensiones encontrando que esta fue de arriba de .70 en todos los factores con excepción de evitación que fue de .66. Posteriormente Rivera (2000) aplica nuevamente dicho instrumento y realiza los análisis psicométricos del mismo y encuentra que la estructura factorial del inventario varía y encuentra solo cuatro dimensiones: Colaboración-equidad, Acomodación, Contender y Evitación con consistencias internas que fluctuaron de .70 a .92. Más tarde, Rivera, Díaz-Loving y Sánchez (2002) con la finalidad de reconocer la estabilidad del modelo teórico como del inventario de Levinger y Pietromonaco (1989) realizan un estudio para determinar la validez y la confiabilidad del instrumento en una muestra de sujetos mexicanos, los resultados indican a través del análisis factorial que se formaron cuatro factores ante la negociación del conflicto que son colaboración-equidad, acomodación, competencia y evitación. Finalmente, se puede decir que dentro de una relación de pareja se establecen convenios y negociaciones, en donde una de las partes trata de obtener que la otra parte acepte sus ideas y resuelva sus necesidades, que existen diferentes aproximaciones a su medición (Peterson, 1983; Schaap, et al. en Noller, et al., 2000; Levinger y Pietromonaco, 1989; Rusbult, 1991; Gottman, 1993, Rivera, Díaz-Loving y Sánchez Aragón, 2002), pero que todas ellas siguen un patrón

similar a través de las cuáles las áreas que evalúan son: la evitación, la agresión, la lealtad y la búsqueda de acuerdo entre las partes y que el tipo de solución en muchas ocasiones está matizado por la cultura en la que se desarrolla el individuo. De ahí que el presente estudio tuvo como objetivo verificar la validez y la confiabilidad del Inventario de Negociación del Conflicto de Levinger y Pietromonaco en una subcultura tradicional como lo es la yucateca, así como determinar el estilo de negociación más utilizado y las diferencias entre hombres y mujeres.

METODO

Participantes

Participaron 304 personas seleccionadas mediante un muestro no probabilístico de la ciudad de Mérida, Yucatán, casadas, que por lo menos hubieran cohabitado por un año, de los cuales el 50% fueron hombres y el 50% mujeres, con una edad promedio de 38.13 años y una escolaridad de educación media y media superior

Instrumento

Se utilizó el Inventario de Estilos de Negociación del Conflicto desarrollado por Levinger y Pietromonaco (1989) y aplicado por primera vez en México por Sánchez (2000) y posteriormente utilizado por Rivera (2000), esta escala es de auto-reporte y consta

de 31 reactivos que estiman la forma en la que los individuos manejan típicamente el conflicto en sus relaciones. La validez factorial realizada por Rivera (2000) y Rivera, Díaz-Loving y Sánchez, (2002) Incluye cuatro subescalas que miden cuatro estilos: 1) Colaboración-equidad.- Es un estilo en el cual el sujeto integra y concilia las necesidades de ambos miembros de la pareja, consta de 12 reactivos; 2) Acomodación.- En este estilo el sujeto cede y se sacrifica en pos de la relación, está formada por siete reactivos; 3) Evitación.- Es el estilo en el que el sujeto obtiene ganancias sin importarle los demás, incluyendo su pareja, es decir, la estrategia aquí es ganar o perder, la componen seis reactivos y 4) Competencia.- En este caso el sujeto no resuelve el problema, pues se aboca a liberarse y sustraerse, rehuyendo la problemática, está constituida por seis reactivos. El inventario tiene un continuo de cinco puntos que van de nunca o casi nunca, algunas veces, la mitad del tiempo, la mayoría del tiempo y siempre o casi siempre.

Procedimiento

El inventario se aplicó a los sujetos que cumplían con las características de inclusión y que previamente después de explicarles el objetivo de la investigación dieron su consentimiento para participar en el estudio, asimismo, se les informó que el cuestionario era confidencial y que las respuestas serían analizadas de mane-

ra global no individual. El instrumento se aplicó de manera individual en sus lugares de trabajo, escuelas, casas particulares, empresas, clínicas, etc.

RESULTADOS

En primer lugar se procedió a realizar un análisis de los reactivos que serían incluidos en el análisis factorial para la muestra yucateca, para ello se tomaron en consideración varios criterios, el primero de ellos fue el realizar un análisis de frecuencias de las opciones de respuesta de cada uno de los reactivos, el segundo fue el sesgo y la curtosis y el tercero el análisis de discriminación

reactivo por reactivo obtenido por medio de la prueba t, los cuales revelaron que todos los reactivos cumplían con dichos criterios. La consistencia interna de la prueba total obtenida por medio del alpha de Cronbach fue de 0.88. Posteriormente se aplicó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal, el cual reveló que se formaron cuatro factores que explicaban el 50.46 % de la varianza total acumulada después de la rotación y que tenían un valor eigen mayor a uno. Al analizar la matriz de estructura factorial se eligieron aquellos reactivos cuyo peso factorial fue mayor o igual a 0.40 (ver Tabla 1)

Tabla 1. Matriz de estructura factorial obtenida en el análisis factorial de componentes principales del Inventario de Negociación del Conflicto

Reactivos Porcentaje de varianza explicada	FACTORES			
	I 23.20%	II 12.04%	III 9.92%	IV 5.30%
184. Busco soluciones equitativas entre mi pareja y yo	.849			
185. Busco la equidad entre mi pareja y yo	.814			
170. Pongo de mi parte para que mi pareja y yo resolvamos problemas	.788			
175. Propongo soluciones equitativas entre nosotros	.738			
190. Colaboro con mi pareja para resolver nuestras diferencias	.734			
179. Trato de hacer que mi pareja llegue a acuerdos compartidos	.729			

Tabla 1 (continuación)

Reactivos Porcentaje de varianza explicada	FACTORES			
	I 23.20%	II 12.04%	III 9.92%	IV 5.30%
180. Busco la ayuda de mi pareja para lograr una solución mutuamente satisfactoria	.716			
178. Coopero para lograr el acuerdo con mi pareja	.707			
162. Trato de encontrar una solución de mutuo acuerdo con mi pareja	.698			
163. Comparto los problemas con mi pareja de tal manera que podamos encontrar una solución juntos	.649			
169. Busco un arreglo en el que cada uno de nosotros logremos algunas de nuestras metas y cedamos en otras	.645			
160. Trato de equilibrar la relación entre mi pareja y yo	.568			
168. Hago todo lo posible para evitar la tensión	.430			
187. Suelo adecuarme a la forma de ser de mi pareja		.711		
172. Me adapto a los deseos de mi pareja cuando hay desacuerdo entre nosotros		.707		
177. Me adapto a los deseos de mi pareja aunque inicialmente esté en desacuerdo		.701		
188. Cambio mi posición con tal de prevenir conflictos		.643		
174. Acepto fácilmente lo que mi pareja hace o dice		.638		

Tabla 1 (continuación)

Reactivos Porcentaje de varianza explicada	FACTORES			
	I 23.20%	II 12.04%	III 9.92%	IV 5.30%
182. Si mi pareja está convencida de su posición, yo lo acepto		.504		
183. Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo		.492		
167. Si mi pareja y yo estamos en desacuerdo, adapto mis puntos de vista a los de mi pareja		.467		
165. Me adapto fácilmente a la forma de ser de mi pareja		.430		
166. Trato de salirme con la mía cada vez que puedo			.784	
186. Me esfuerzo para salirme con la mía			.772	
181. Soy insistente al argumentar mi punto de vista			-.721	
189. Mi meta es convencer a mi pareja de mis ideas			-.696	
164. Impongo mi forma de ser			.671	
171. Trato de convencer a mi pareja de las ventajas de mi posición			-.409	
161. Pospongo hablar acerca de un tópico sobre el cual estoy en desacuerdo con mi pareja				.675
173. No discuto tópicos que pueden provocar un conflicto				.607
176. Procuro evitar situaciones desagradables				.464

Los resultados indican que estos factores formados son similares a los reportados por Rivera (2000), es decir, en el primer factor se agruparon los reactivos correspondientes al factor de colaboración-equidad con excepción de uno más que se incluyó en este factor y que correspondía al factor de evitación, de tal manera que quedo constituido por 13 reactivos. El segundo factor corresponde al factor de acomodación, sin embargo, de igual manera dos reactivos del factor de evitación se agruparon en este factor quedando nueve reactivos en el mismo. El factor de competencia correspondió al tercer factor y fue exactamente idéntico al reportado en el estudio de Rivera (2000) quedo conformado por seis reactivos.

Finalmente el cuarto factor fue el de evitación que en este caso quedo constituido por solo tres reactivos. La consistencia interna obtenida para cada uno de los factores fue mayor a 0.77 con excepción del cuarto factor de evitación que fue de 0.42 razón por la cual se decidió eliminarlo. En la tabla 2 se presenta la consistencia interna obtenida para cada factor así como también las medias y desviaciones estándares. Los resultados indican que solo en el factor de colaboración-equidad se obtiene una media por arriba de la media teórica, lo cual indica que es el estilo de negociación de conflicto que utiliza la muestra con mayor frecuencia y el que menos utiliza es el de competencia.

Tabla 2. Consistencia interna, medias y desviaciones estándares obtenidas para el Inventario de Negociación del Conflicto

Factores	Alpha de Cronbach	Número de Reactivos	Media teórica	Media	Desviación estándar
Colaboración-Equidad	0.92	13	3	3.79	0.77
Acomodación	0.80	9	3	2.88	0.70
Competencia	0.77	6	3	2.40	0.78

Posteriormente se realizó un análisis de diferencias para cada uno de los factores del Inventario de Negociación del Conflicto por sexo,

los resultados indican que no hubo diferencias estadísticamente significativas en ninguno de los factores del inventario (ver Tabla 3).

Tabla 3. Análisis de diferencias obtenidas para el Inventario de Negociación del Conflicto por sexo

Factores	Sexo		t	prob.
	Hombres Media	Mujeres Media		
Colaboración-Equidad	3.81	3.77	0.40	0.68
Acomodación	2.86	2.89	-0.27	0.78
Competencia	2.35	2.44	-1.06	0.29

Además se consideró interesante conocer el patrón de correlación entre los factores por sexo, se observó que para los hombres solo se encontró una correlación significativa entre el factor de colaboración-equidad y acomodación ($r(157) = 0.57$; $p = 0.000$) lo cual indica que los hombres que buscan soluciones mutuas, son conciliadores con las necesidades de ambos miembros de la pareja son también aquellos que ceden, se adaptan y se sacrifican en pos de la relación. En las mujeres se obtiene el mismo patrón la asociación entre éstos dos factores aunque la fuerza es más baja ($r(157) = 0.33$; $p = 0.000$), además se observa una correlación entre el estilo de acomodación y el de competencia ($r(157) = 0.16$, $p = 0.04$) es decir, se adapta a los deseos de la pareja pero también trata de salirse con la suya e intenta imponer su punto de vista con la pareja.

Finalmente, se correlacionaron los

factores del Inventario de negociación del conflicto con algunas variables sociodemográficas como la edad, la escolaridad, el número de hijos y el tiempo de la relación tanto para hombres como para mujeres. Los resultados indican que para los hombres no se encontró ninguna correlación significativa, en cambio para las mujeres la edad correlacionó con la acomodación ($r(153) = 0.17$, $p = 0.02$), lo que indica que a mayor edad las mujeres utilizan más la acomodación como estilo de negociación del conflicto, es decir, ceden, se adaptan y se sacrifican para llevar la relación en paz. Asimismo, se encontró que el factor de colaboración-equidad correlacionó con la escolaridad ($r(153) = 0.19$, $p = 0.01$), es decir, a mayor escolaridad se utiliza más la integración, la conciliación y se toman en consideración las necesidades de la pareja para tratar de resolver los conflictos de la relación.

DISCUSION

Los resultados indican que la estructura factorial obtenida en esta muestra yucateca es muy similar tanto a la reportada por Sánchez (2000) como por la encontrada por Rivera, Díaz-Loving y Sánchez (2002), siendo a esta última a la que más se asemeja. En el análisis factorial se encontró que también nuevamente se unen los factores de colaboración y acuerdo-compromiso del Modelo de Levinger y Pietromonaco, al que Rivera et al. le llama colaboración-equidad, es importante señalar que para esta muestra se conforma

este factor con todos los reactivos propuestos por Levinger y Pietromonaco. Para el caso del factor de acomodación también se conforma por los reactivos originalmente planteados por los autores al igual que el factor de competencia. Sin embargo, el factor de evitación de elimina debido a que solo se conforma por tres reactivos ya que los otros tres se integran uno de ellos al factor de colaboración-equidad y los otros dos al factor de acomodación. En la Tabla 4 se señala la consistencia interna de la prueba, la cual es muy similar a la reportada por Rivera, et al. (2002) y por Sánchez (2000).

Tabla 4. Análisis comparativo de la estructura factorial del Inventario de Negociación del Conflicto en las tres muestras mexicanas

	Evitación	Colaboración	Acuerdo-Compromiso	Acomodación	Contender
Sánchez Aragón (2000)	N = 5 $\alpha = 0.66$	N = 6 $\alpha = 0.87$	N = 5 $\alpha = 0.89$	N = 7 $\alpha = 0.73$	N = 6 $\alpha = 0.77$
Rivera, Díaz-Loving y Sánchez (2002)	N = 6 $\alpha = 0.70$	Colaboración - Equidad N = 12 $\alpha = 0.92$		N = 7 $\alpha = 0.80$	N = 6 $\alpha = 0.75$
Flores, Díaz-Loving y Rivera (2003)	N = 3 $\alpha = 0.42$	N = 13 $\alpha = 0.92$		N = 9 $\alpha = 0.80$	N = 6 $\alpha = 0.77$

Cabe señalar, el hecho de que el estilo de evitación haya desaparecido puesto que en un estudio sobre el enfrentamiento ante los problemas y el control en Yucatán, Góngora (2000) reporta que el estilo evasivo como

estilo de enfrentamiento es el segundo estilo utilizado con mayor frecuencia en la relación de pareja. Al respecto, Díaz-Guerrero (1994) comenta que para el mexicano, la confrontación pasiva es la mejor manera de soportar

el estrés de la vida, lo cual lo lleva a elegir el estilo de evitación, dejando una situación sin resolver o retirando su atención sobre el problema. Por lo que quizás sería conveniente continuar explorando este tipo de estrategia y analizar si no existe un efecto debido al sexo, ya que probablemente aún persisten parejas con estilos evitativos, en las que la mujer deja la responsabilidad al hombre de la resolución de conflictos.

En cuanto a los estilos de negociación más utilizados en la muestra yucateca, está el estilo de colaboración-equidad, el cuál hace referencia a mantener un equilibrio en la relación en donde ambas partes ganan, ya que se trata de integrar las soluciones mutuas en una solución que maximizará los intereses de ambos. Esta forma de negociación del conflicto positiva y activa coincide con el factor directo-revalorativo, reportado también como el más utilizado en el estudio de Góngora (2000), el cuál hace alusión a que se actúa directamente en la búsqueda de la solución del problema, una vez que este ha sido evaluado como algo positivo y beneficioso. La aparición del estilo de colaboración-equidad como el más frecuente y el de acomodación y competencia como los menos frecuentes, evidencian un proceso de transición dentro de la dialéctica cultura-contracultura, es decir, un intercambio entre el individuo y su socio-cultura, las parejas se rebelan a algunas premisas

tradicionales y conservan otras (Herrera, 2002).

En cuanto a las diferencias por sexo, los resultados también reflejan lo señalado anteriormente, con respecto a que los cambios en los roles tradicionales acercan más a la pareja a una posición de equilibrio, contradiciendo estudios en los cuales las mujeres hacen mayor uso del conflicto y autculpa que los hombres (Bowman, 1990 en Sánchez, 2000) y que estos utilizan con mayor frecuencia estilos pasivos en comparación con las mujeres (Billings y Moos, 1981 y Weiser, Endler y Parker en Góngora, 2000), en México, algunos estudios concluyen que el impacto del sexo en el enfrentamiento está matizado por el sello de la cultura (Góngora, 2000).

Por otra parte, las correlaciones inter subescalas del inventario para hombres y mujeres evidencian una postura tradicional en la cuál es importante para la negociación del conflicto en la relación, la colaboración-equidad y la acomodación de los propios intereses a los del otro. Situación que no es de extrañar en las culturas colectivistas y en una tradicional como lo es la yucateca en donde como lo menciona Díaz-Guerrero (1993) la automodificación es un rasgo característico del mexicano. Asimismo, se observa que las mujeres también utilizan la acomodación y la competencia para resolver los conflictos, es decir, se adaptan y

anteponen los deseos de la pareja a los suyos propios pero también, imponen su forma de pensar y tratan de salirse con la suya, este hecho indica la orientación hacia el poder que tienen las mujeres al tratar de defender o ganar una posición que cree es la correcta (Rivera y Díaz-Loving, 2002), así como también indica como en la cultura mexicana el poder se ejerce a través del amor (Díaz-Guerrero y Díaz-Loving, 1988).

Finalmente, se observó que las mujeres a mayor edad utilizan el estilo de negociación ante el conflicto de acomodación, así como también a mayor escolaridad se utiliza el estilo de colaboración equidad, estos datos subrayan nuevamente como las mujeres mayores se apegan más a las premisas socioculturales tradicionales de automodificación (Díaz-Guerrero, 1994), así como también, la escolaridad juega un papel importante, el cual implica contar con una serie de habilidades que permiten desapegarse a las premisas tradicionales y buscar nuevas formas de interacción y negociación de los problemas con la pareja.

Los resultados obtenidos confirman los hallazgos de Rivera (2000) quien indica que las parejas que no

manejan el conflicto eficientemente frecuentemente encuentran que sus desacuerdos se vuelven más intensos y persistentes a tal grado que los conducen a la dificultad marital e incluso al divorcio. De tal manera que las parejas casadas angustiadas que se dirigen al divorcio, tienden a utilizar mecanismos de afrontamiento disfuncionales durante el conflicto como defensividad, huída, andar con evasivas y desprecio. Asimismo, Perlman (en prensa, citado por Rivera, 2000) menciona que las personas con frecuencia se sumergen en ciclos auto-perpetuos de oscuridad, al respecto Canary, Cupach y Messman (1995) indican que las respuestas negativas escalan los conflictos, es decir, conducen a una espiral regresiva. Por lo que contar con un instrumento de medición para evaluar estas formas de resolver el conflicto, permitirá ubicar a las parejas en un estilo específico y poder planear cursos con estrategias que enseñen a las parejas a resolver los conflictos de manera constructiva para mejorar su relación. Sin embargo, será necesario continuar con esta línea de investigación para ampliar los conocimientos y explicaciones sobre la relación de pareja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ball, F. L. J., Cowan, P & Cowan, C.P. (1995). Who's got the power? Gender differences in partners' perceptions of influence during marital problem-solving discussions. *Family Process*, 34, 303-321.
- Bowman, M. L. (1990). Coping efforts and marital satisfaction: measuring marital coping and its correlates. *Journal of Marriage and the Family*, 52, 463-474.
- Burman, B., Margolin, G. & John, R.S. (1993). America's angriest home videos: Behavioral contingencies observed in home reenactments of marital conflict. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 28-39.
- Canary, D. J., Cupach, W.R. & Messman, S.J. (1995). *Relationship conflict: Conflict in parent-child, friendship and romantic relationships*. Thousand Oaks, CA: Sage
- Cohan, C. & Bradbury, T. (1994). Assessing responses to recurring problems in marriage: evaluation of the marital coping inventory. *Psychological Assessment*, 6(3), 191-200.
- Díaz-Guerrero, R. (1993). Abnegación: un factor cardinal en la personalidad de los mexicanos. *Revista de Psicología Social y Personalidad*, 9(2), 1-9.
- Díaz-Guerrero, R. (1994). *Psicología del Mexicano: descubrimiento de la etnopsicología*. 6ª ed. México: Trillas.
- Díaz-Guerrero, R. & Díaz Loving, R. (1988). El amor y poder en México. *La Psicología Social en México*, 2, 153-159.
- Epstein, N., Pretzer, J. L. & Fleming, B. (1987). The role of cognitive appraisal in self-reports of marital communication. *Behavior Therapy*, 18, 51-69.
- Folkman, S. & Lazarus, R. S. (1988). Coping as a mediator of emotion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 466-475.
- Góngora, E. (2000). El enfrentamiento a los problemas y el papel del control. Una visión etnopsicológica en un ecosistema con tradición. Tesis de doctorado no publicada. México: Universidad Autónoma de México.
- Gottman, J.M. (1979). *Marital Interactions: Experimental investigations*. New York: Academic Press.
- Gottman, J.M. (1993). The roles of conflict engagement, escalation and avoidance in marital interaction: A longitudinal view of five types of couples. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 61, 6-15.
- Haefner, P.T, Notarius, C. I. & Pellegrini, D. S. (1991). Determinants of satisfaction with marital discussions: An exploration of husband-wife, differences. *Behavioral Assessment*, 13, 67-82.
- Herrera C. S. A. (2002). Estilos de afrontamiento y conductas de interacción en la relación de pareja. Tesis de licenciatura no publicada. Facultad de

Psicología. UADY: Mérida, Yucatán.

- Killman, R. & Thomas, K. (1975). Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of Jungian personality dimensions. *Psychological Reports*, 37, 971-980.
- Levenson, R. W., Carstensen, L. L., & Gottman, J. M. (1994). The influence of age and gender on affect, physiology and their interrelations: A study of longterm marriages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 56-68.
- Levinger, G. & Pietromonaco, P. (1989). Conflict style inventory. Manuscrito no publicado. Universidad de Massachusetts, Amherst.
- Lin, S. (1999). Conflict resolution in romantic relationships: an examination of adult attachment experience. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*. 60 (4-B):1903, 0419-4217.
- Margolin, G. & Wampold, B.E. (1981). Sequential analysis of conflict and accord in distressed and nondistressed marital partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 85-94.
- Navas, R. (1998). *Relaciones de pareja*. Servicio Psicológico profesional, 1-8. Documento Inédito.
- Noller, P., Feeney, J. A., Sheenan, G. & Peterson, C. (2000). Marital conflict patterns: Links with family conflict and family members perceptions of one another. *Journal of the International Society for the Study of Personal Relationships*, 7, 1, 79-94.
- Pape, A. W. (2001). Conflict resolution satisfaction: A study of satisfied marriages across 16 domains of marital conflict. *Dissertation Abstracts International, Section-A: Humanities and Social Sciences*. Oct; 62 (4-A): 1599.
- Parker, J., Endler, N. & Bagby, R. (1993). If a changes, it might be unstable: examining the factor structure of the ways to coping questionnaire. *Psychological Assessment*, 5, 361-368.
- Peterson, D.R (1983). Conflict en H.H. Kelley , E. Berscheid, A., Christensen, J.H. Harvey, T.L. Huston, G. Levinger, E. Mc Clintock; L.A. Peplau, & D.R. Peterson, *Close relationships*, 360- 396. New York: W.H. Freeman.
- Russel, Chapin, L., A.; Chapin, T., J. & Sattler, L., G.(2001). The relationship of conflict resolution styles and certain marital satisfaction factors to marital distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 3, 259-264.
- Ridley, C. A.; Wilhem, M., S. & Surra, C.A. (2001). Married couples' conflict responses and marital quality. *Journal of social and Personal Relationships*, 18 (4), 517-534.
- Rivera, A.S. (2000). Conceptualización, medición y correlatos de poder y pareja: Una aproximación etnopsicológica. Tesis de doctorado no publicada. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México
- Rivera Aragon, S., Díaz Loving R. & Sánchez Aragón, R. (2002). *Revista de*

- Psicología Social y Personalidad*. 18, 1, 21-34.
- Rusbult, C.E., Verette, J. Whitney, G.A., Slovik, L.F. & Lipkus, I. (1991). Accomodation processes in close relationships: Theory and preliminary empirical evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 53-78.
- Sánchez, A. R. (2000). Validación empírica de la teoría bio-psico-socio-cultural de la relación de pareja. Tesis de doctorado no publicada. Facultad de Psicología. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Weiss, R. L. y Heyman, R. E. (1990). Observation of marital interaction. En F. D. Ficham y T. N. Braundy (Eds.). *The psychology of marriage: Basic issues and applications* (pp.87-117). New York: Guilford Press.