

La dominancia en el continuo personal-grupal: dominancia personal, interpersonal y SDO.

Beatriz Montes Berges y Cristina Rodríguez García.

Practicum de Investigación en Psicología, Área de Psicología Social, Departamento de Psicología. Universidad de Jaén. Campus Las Lagunillas s/n, 23071, Jaén.

Correo electrónico: bmontes@ujaen.es

Resumen

La dominancia social es una de las variables más relevantes en el estudio de la discriminación de los grupos. Estudios previos han demostrado que es SDO correlacionaba positivamente con una gran cantidad de variables (Pratto, Sidanius, Stallworth y Malle, 1994; *J Pers Soc Psychol* 67:741-763). Sin embargo, la dominancia social no se ha estudiado en relación con la dominancia a otros niveles: interpersonal y personal. En este trabajo nos proponemos conocer cómo se relaciona la dominancia en el continuo personal-interpersonal-social. Los resultados revelaron que existía una correlación significativa entre estas tres variables.

INTRODUCCIÓN.

La discriminación es un fenómeno ampliamente conocido por su relevancia social y su difusión en los medios de comunicación. Este proceso social se presenta de distintas maneras, y en ámbitos y niveles diferentes (Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004; *Rev Psicol Soc* 19:275-285). La discriminación es uno de los factores explicativos de los comportamientos agresivos entre los grupos sociales más relevantes. En un nivel macroscópico, la discriminación se ha visto involucrada en guerras internacionales, como la II Guerra Mundial con la Alemania Nazi, o la guerra de secesión norteamericana. En un nivel microscópico la discriminación se produce también en el contexto familiar donde surgen conceptos como violencia doméstica. Diversos estudios han demostrado la relación existente entre la violencia en el entorno familiar, y concretamente la violencia hacia las mujeres, con determinadas creencias sexistas de carácter discriminatorio (revisado en Echeburúa, E. y De Corral, P., Introducción. En: *Manual de violencia familiar*, 1998, Siglo XXI, Madrid, pp. 1-8). Los roles sexuales impuestos culturalmente atribuyen diferentes características de personalidad y patrones de interacción a los individuos dependiendo de su género. Así, por ejemplo, los adjetivos de personalidad o estereotipos asociados con las mujeres se refieren a que éstas son consideradas débiles, vulnerables, y sensibles, mientras que los estereotipos de los hombres los denominan como fuertes, dominantes, e invulnerables (revisado en Moya, M. y Pérez, C., *Nuevas perspectivas en el estudio de los estereotipos de género*. En: *Métodos y técnicas de intervención*, 1988, PPU, Barcelona, pp. 49-60).

En general, las personas que pertenecen al grupo dominante (en este caso los hombres) utilizan mecanismos, como las amenazas, la intimidación física o el manejo del dinero para controlar al grupo no dominante (las mujeres) (revisado en

Ferreira, G. B., *Hombres violentos, mujeres maltratadas*, 1995, Sudamericana, Buenos Aires). Esta misma autora analizó el perfil prototípico del hombre dominante que ella llamó "el hombre violento", y que se caracteriza por: a) controla o pretende controlar desde la forma de vestir, peinarse, maquillarse, hablar hasta el propio comportamiento de su pareja; b) amenaza o prohíbe actividades, costumbres o las relaciones que desarrolla su pareja; y c) se muestra condescendiente y magnánimo como si fuera un ser superior (revisado en Ferreira, G. B., *Hombres violentos, mujeres maltratadas*, 1995, Sudamericana, Buenos Aires).

En un continuo persona-grupo, la dominancia como variable, puede tener tres niveles: la dominancia social, la dominancia interpersonal y la dominancia personal.

Dominancia Social

La tendencia a la dominancia social consiste en el deseo de una persona de mantener una jerarquía social basada en los grupos, y por extensión, la subordinación de los grupos inferiores a los grupos superiores. Esta tendencia tiene su origen en la aceptación de una serie de creencias míticas que promocionan y facilitan la igualdad o desigualdad social (Pratto, James, Levin, Sidanius, Shih y Bahcrach, 2000; *J Cro Cult Psychol* 31:369-409). Estudios previos han demostrado que la dominancia social presenta relaciones con el prejuicio, los nacionalismos, la meritocracia, el elitismo cultural, el autoritarismo (Pratto y cols., 1994; Sidanius y Liu, 1992, *J Soc Psychol* 132:685-699; Sidanius y Pratto, 1993, *Pol Psychol* 14: 383-403), y el neosexismo (Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004; *Rev Psicol Soc* 19:275-285). Por otra parte, también se han encontrado correlaciones negativas entre la SDO y políticas sociales y de desarrollo y la lucha por los derechos civiles (revisado en Montes-Berges, B., *Discriminación y prejuicio: su relación con otras variables psicosociales*. En: *Investigación en Psicología*, vol 2, *Investigación en Psicología Aplicada*, Ed. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Jaén, Jaén, pp. 185-203).

Dominancia interpersonal

Hamby (1996; *Viol and Vic* 11:199-212) afirma que la dominancia interpersonal se compone de tres factores que la definen: la autoridad, la disparidad y la restricción. La autoridad hace referencia al control en la toma de decisiones por parte de una de las personas de la pareja, de manera que ésta es la que está a cargo de la relación. La disparidad se define como la evaluación que se hace de la pareja, y la restricción es el grado en que una persona controla la libertad de la otra para tener contactos con terceras personas o para viajar libremente.

Se ha analizado la relación de la dominancia interpersonal con la violencia dentro de la pareja. Las investigaciones han conducido a sostener que la dominancia femenina está relacionada con la ocurrencia de la agresión femenina (revisado en Coleman, D. H. y Strauss, M. A., *Marital power, conflict and violence in a nationally representative sample of American couples*. En: *Physical violence in American families*, 1990, Transaction, New Brunswick, N. J, pp. 287-304; Sagrestano, Heavey y Christenson, 1999, *J Soc Iss* 55:65-79; Cantos, Neidig y O'Leary, 1994, *J Fam Viol* 9:113-124). Sagrestano y cols. (1999) encontraron que las esposas tendían a perpetrar más violencia cuando sus esposos se percibían a sí mismos como menos poderosos. Además, cuando las esposas se percibían así mismas como más poderosas, ellas tendían a perpetrar más violencia dentro de la pareja.

Dominancia personal

En términos generales la dominancia personal se refiere al control del medio por parte de una persona y se ha relacionado tradicionalmente con términos como autoridad e influencia. Caprara et al. concretan que la dominancia personal se define como la capacidad de imponerse, de sobresalir, hacer valer la propia influencia sobre los demás (revisado en Caprara, G. V., Barbanelli, C. y Borgogni, L., Big Five Questionnaire, 1993, Organizzazioni Speciali, Florencia).

MÉTODO

Participantes

La investigación contó con la participación de 88 sujetos, de los cuales 68 eran mujeres y 20 eran hombres. Todos ellos cursaban 1º de Enfermería en la Universidad de Jaén y tenían edades comprendidas entre los 18 y 25 años, siendo la media $M= 19.70$ y la desviación típica $Sd= 2.04$. La colaboración de los participantes fue recompensada con unas décimas en la nota de prácticas por su colaboración en la investigación.

Instrumentos

Escala de Dominancia de Hamby (1996; Viol and Vic 11:199-212)

La escala de dominancia de Hamby mide la dominancia interpersonal. Está compuesto por 32 ítems, entre los cuales se distinguen 3 subescalas. El formato de respuesta de la escala es de tipo Likert desde "1" ("totalmente en desacuerdo") a "4" ("totalmente de acuerdo"). Presenta ítems en ambas direcciones para evitar el efecto de la aquiescencia. Los ítems inversos son 1, 10, 12, 18, 20, 22, 24, 26, 28. La puntuación global de esta escala se realiza con la media de las puntuaciones totales de los ítems. Las subescalas que componen esta media son:

-Ítems de subescala de Autoridad: Esta subescala de autoridad representa a una pareja que en la relación controla la toma de decisiones y de esta manera está a cargo de la relación. Se compone de 10 ítems (3, 4, 6, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 21, 30 y 31), como "Me molesta cuando mi pareja organiza planes sin hablar conmigo primero" (ítem 3). El análisis de fiabilidad de esta subescala reveló un Alfa de Cronbach de $\alpha= .73$.

-Ítem de subescala de disparidad: La subescala de disparidad está caracterizada por medir una evaluación negativa de lo que vale para ti tu pareja (Hamby, 1996), como "es duro para mi pareja aprender cosas nuevas" (ítem 22). La subescala está compuesta por 10 ítems (1, 5, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29). El Alfa de Cronbach es $\alpha= .76$.

-Ítem de subescala de restricción: La subescala de restricción mide el grado en que tu pareja controla tu libertad para tener contactos con otras personas o la capacidad para viajar libremente (Hamby, 1996), como "insisto en saber donde está mi pareja en cada momento" (ítem 7). Se compone de siete ítems (2, 7, 8, 16, 17, 20 y 32). El Alfa de Cronbach es $\alpha= .72$.

Escala de SDO

La escala de SDO mide la dominancia social. Este instrumento está compuesto por 16 ítems, con un formato de respuesta tipo Likert que oscila de "1" ("totalmente en desacuerdo") a "7" ("totalmente de acuerdo"). Presenta ítems en ambas direcciones para evitar el efecto de aquiescencia. Los ítems inversos son 2, 5, 7, 8, 9, 10, 13 y 15. La puntuación global de esta escala se realiza con la media de las puntuaciones totales de los ítems. La fiabilidad de la escala es $\alpha= .87$.

Subescala de dominancia del BFQ

Para medir la dominancia personal se utilizó la subescala de dominancia personal del BFQ. Esta subescala se compone por 9 ítems. El formato de respuesta es de tipo Likert, en el que "1" significa "completamente falso para mí", "2" significa "bastante falso para mí", "3" es "ni verdadero ni falso para mí", "4" significa "bastante verdadero para mí" y "5" es "completamente verdadero para mí". Esta escala presenta ítems en ambos sentidos para evitar el efecto de aquiescencia. Los ítems inversos son: 2, 3, 5, 6, 7 y 9. La puntuación global de esta escala se realiza con la media de las puntuaciones totales de los ítems. La fiabilidad es $\alpha = .69$.

Variables sociodemográficas

Las variables sociodemográficas que se preguntaron fueron la edad, sexo, si tenía pareja en ese momento y la duración (en meses bien de su relación actual de pareja o bien de la última relación que hubiera tenido). Además se preguntó acerca de la orientación religiosa y política de los participantes. El formato de respuesta de esta pregunta era tipo Likert y oscilaba de "1" ("nada religioso/a en absoluto") a "9" ("extremadamente religioso"). El formato de respuesta de la pregunta relacionada con la orientación política fue de tipo Likert y osciló de "1" ("totalmente de izquierdas") a "9" ("totalmente de derechas").

Procedimiento

Se reunió a los participantes en un seminario de Psicología de la Universidad de Jaén. Después de explicarles detenidamente las instrucciones se les pasó los cuestionarios para que los contestaran. Una vez que terminaron se recogieron los cuestionarios para su posterior análisis. Finalmente, se les agradeció su participación en la investigación.

RESULTADOS

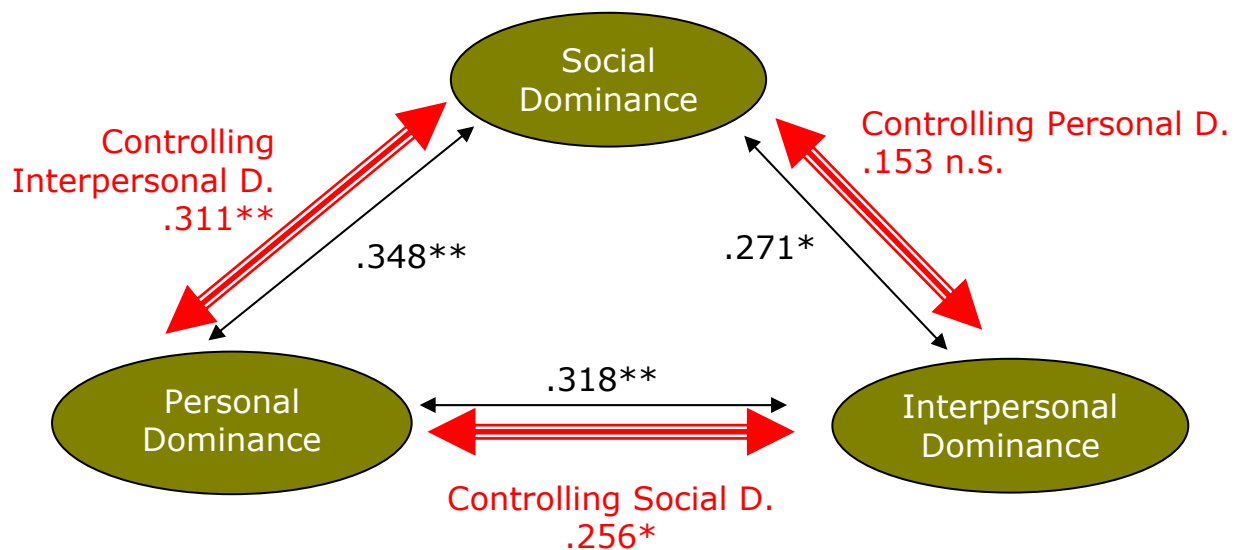
En primer lugar, se realizaron los análisis de las posibles correlaciones entre las tres variables: dominancia personal, la dominancia interpersonal y la dominancia social (ver tabla I). En relación con la dominancia personal, los resultados indicaron que existía una correlación positiva entre ésta y la puntuación global de la dominancia interpersonal ($r = .318$; $p < .004$), así como con la subescala de autoridad de la dominancia interpersonal ($r = .320$; $p < .003$), mientras que no existían correlaciones entre este tipo de dominancia y las otras dos subescalas de la dominancia interpersonal, disparidad ($r = .195$; $p < .074$) y restricción ($r = .169$; $p < .132$). Además, la dominancia interpersonal presentaba una correlación positiva entre la puntuación global de esta escala con la dominancia social ($r = .271$; $p < .013$), así como entre las subescalas de autoridad ($r = .353$; $p < .001$) y disparidad con la dominancia social ($r = .227$; $p < .034$), pero no con la subescala de restricción y la dominancia social ($r = -.099$; $p < .375$). Por último, los resultados mostraron que existían correlaciones positivas entre la dominancia social y la dominancia personal ($r = .348$; $p < .001$).

TABLA 1. CORRELACIONES BIVARIADAS ENTRE LAS VARIABLES

	DOMINANCIA INTERPERSONAL	DOMINANCIA SOCIAL
DOMINANCIA PERSONAL	.318**	.348**
DOMINANCIA INTERPERSONAL		.271*

Posteriormente se realizaron análisis de correlaciones parciales, para observar las correlaciones existentes entre dos de nuestras variables cuando se controlaba la tercera de ellas (ver Figura I). Estos análisis arrojaron los siguientes resultados. Cuando se controlaba la dominancia interpersonal, para conocer si existía una correlación significativa entre la dominancia social y la dominancia personal, resultó que aparecía una correlación significativa ($r = .311$; $p < .005$). En el caso de la correlación entre dominancia personal e interpersonal, excluyendo la influencia de la dominancia social, también resultó significativa ($r = .256$; $p < .023$). Pero en el último supuesto de conocer la correlación entre dominancia social y la dominancia interpersonal, eliminando la influencia de la dominancia personal resultó no significativa ($r = .153$; $p < .178$).

FIGURA I. CORRELACIONES BIVARIADAS Y PARCIALES ENTRE LAS VARIABLES



Para finalizar, se realizaron los análisis de varianzas para observar si existían diferencias significativas en dominancia personal, social e interpersonal, así como en las subescalas de esta última, según el género de los participantes. Los resultados indicaron que no existían diferencias en ninguna de las variables dependientes (todas las $F < 1.122$).

CONCLUSIONES

Los resultados de los análisis de correlaciones realizados revelaron interesantes conclusiones. En primer lugar, los tres constructos analizados correlacionaban significativamente entre sí. El análisis de las correlaciones bivariadas arrojó, en primer lugar, que la dominancia social, es decir, la tendencia a creer que la sociedad está organizada en jerarquías y la predisposición a mantenerlas (Pratto, James, Levin, Sidanius, Shih y Bahcrach, 2000; *J Cro Cult Psychol* 31:369-409), se relaciona con la dominancia interpersonal, que se refiere a un patrón de interacción que busca controlar el medio y dirigir o influenciar a otras personas (Pratto, Sidanius, Stallworth y Malle, 1994; *J Pers Soc Psychol* 67:741-763); y en segundo lugar, que estas dos variables correlacionan con la dominancia personal, es decir, la capacidad de imponerse, sobresalir, hacer valer la propia influencia sobre los demás (revisado en Caprara, G. V., Barbanelli, C. y Borgogni, L., *Big Five Questionnaire*, 1993, Organizzazioni Speciali, Florencia). Concretamente, respecto a las subescalas de la dominancia interpersonal, se encontró que la dominancia personal se relaciona con la autoridad pero no con la disparidad y la restricción, lo que parece lógico teniendo en cuenta que la primera de las subescalas tiene un contenido más individual que las otras dos que necesitan de otra persona para que se ejecuten las acciones a las que se refieren. Por otro lado, la dominancia social parece relacionarse con las subescalas de autoridad y disparidad pero no con las de restricción. Esto parece indicar que la restricción de libertades y posibilidades se realiza en un plano interpersonal mientras que a un nivel más social, la dominancia social está más relacionada con las actitudes hacia los programas de acción afirmativa y las creencias de suma cero (Montes-Berges y Silván-Ferrero, 2004; *Rev Psicol Soc* 19:275-285).

En cuanto a los análisis de las correlaciones parciales, éstos mostraron que cuando se controlaban los efectos de la dominancia social e interpersonal, seguían existiendo fuertes correlaciones entre las otras dos variables, pero sin embargo, esta correlación desaparecía entre la dominancia social e interpersonal si se controlaba el efecto de la dominancia personal. Estos resultados sugieren que la dominancia personal constituye una variable fundamental para entender la dominancia en general. En este sentido, la Dra. Montes-Berges está llevando a cabo en estos momentos estudios en consonancia con estos resultados, en los que se muestra que los niños entre 11 y 13 años, muestran unas fuertes correlaciones entre dominancia personal y social, siendo las puntuaciones de la primera mayores que las puntuaciones de la dominancia social (Montes-Berges y Gutiérrez-Palma, en revisión, *Eur J Cog Psychol*).

Las implicaciones de este estudio van más allá de la exploración del constructo de la dominancia a lo largo del continuo personal-grupal. De esta manera, creemos que el hecho de señalar la importancia de la dominancia personal y sus fuertes correlaciones con la dominancia interpersonal, relacionada con los malos tratos, y con la dominancia social, relacionada con la discriminación, puede resultar de interés para tenerla en cuenta para realizar una posible intervención que prevenga estos fenómenos.

Este estudio contiene algunas limitaciones relacionadas con su naturaleza correlacional. De esta manera, no podemos afirmar, por ejemplo, que la dominancia personal sea la que antes se adquiriera y que un alto nivel de ésta cause la dominancia interpersonal o social. Para este tipo de conclusiones se requerirían otro tipo de estudios experimentales, que nos proponemos realizar en futuras investigaciones.