

VIH/SIDA

Desarrollo de un Instrumento para Evaluar el Manejo de Conflictos y la Negociación Sexual: Una Aportación a la Lucha contra el VIH/SIDA entre Mujeres*

MIOZOTIS GALARZA RAMÍREZ, MA†; IRMA SERRANO-GARCÍA, PhD‡
DAMARYS CRUZ GONZÁLEZ, BA

Objetivos. El propósito de este trabajo es presentar el desarrollo y validación de la Escala de Análisis de Vídeo de Estrategias de Manejo de Conflictos y Destrezas de Negociación Sexual (EAVI).

Trasfondo. Este instrumento se desarrolló para responder a la creciente incidencia de mujeres heterosexuales que están infectándose cada día en Puerto Rico con el VIH/SIDA. Además, reconoce la necesidad de evaluar los esfuerzos preventivos que enfocan el desarrollo de destrezas de negociación sexual en esta población.

Método. La EAVI surgió dentro del contexto de un esfuerzo preventivo. Se utilizó para evaluar simulaciones grabadas en video de la negociación de sexo más seguro entre parejas. El instrumento fue

sometido a un análisis de validez de contenido y a dos estudios de confiabilidad.

Resultados. La EAVI es un instrumento adecuado para evaluar estrategias de manejo de conflicto ya que su índice global de validez de contenido resultó de .90 y su índice global de confiabilidad de 75%. La validez y confiabilidad de alguna de sus subescalas fue baja sugiriendo que requieren revisión.

Conclusiones. Incluimos sugerencias para mejorar el instrumento y ejemplos de su utilidad actual en escenarios académicos y comunitarios interesados en prevenir el VIH/SIDA en la población de mujeres heterosexuales.

Palabras clave: VIH/SIDA, Mujeres, Negociación sexual

El VIH/SIDA ha afectado a Puerto Rico de manera dramática. Para el 30 de septiembre de 2000 se habían informado 24,789 casos de VIH/SIDA en isla, de los cuales un 77% eran hombres y un 21% eran mujeres. El 59% de las mujeres reportaron haberse contagiado a través de relaciones heterosexuales (1).

La mayoría de los esfuerzos preventivos dirigidos hacia las mujeres en y fuera de Puerto Rico están basados en

currículos informativos y no han logrado reducir la práctica de conductas de alto riesgo (2,3,4,5). Por esto, en diversos trabajos se señala la desigualdad en las relaciones de poder entre los géneros y como secuela la necesidad de profundizar en el estudio de estrategias de manejo de conflictos y en el desarrollo de destrezas adecuadas para la negociación de prácticas de sexo más seguro (6,7,8). Partiendo de este trasfondo surge nuestro interés en desarrollar un instrumento de análisis que permita medir e identificar esas estrategias y destrezas.

En nuestra sociedad las mujeres se encuentran en relaciones desiguales y opresivas frente a los hombres (6,7,8). Por esto, la conceptualización sobre el tema que nos ocupa requiere una reflexión sobre las relaciones de poder. Serrano-García y López (9) desarrollaron el modelo en el cual se fundamenta la EAVI. Indican que las relaciones de poder se caracterizan por dos agentes ubicados en una base material asimétrica que están en conflicto por un recurso. Este puede ser tanto un objeto físico y tangible como un atributo personal o un elemento

Del Centro Universitario de Servicios y Estudios Psicológicos, Departamento de Psicología, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, San Juan, Puerto Rico.

Esta investigación fue financiada con fondos del National Institute of Mental Health Grant # 2R24MH49368-04 en Rockville, Maryland y con el apoyo del Fondo Institucional para la Investigación de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.

Dirigir correspondencia: Dra. Irma Serrano-García, Universidad de Puerto Rico PO Box 23174 UPR Station, San Juan, P R 00931-3174 Fax (787) 764-2615; tel. (787) 764-0000 x 7467; 7883.

intangible e ideológico. Para establecer una relación de poder es necesario tener o desarrollar conciencia de la asimetría de los recursos.

Serrano-García y López (9) definen conflicto como la manifestación conductual de la lucha por el recurso entre los agentes de la relación. El mismo se inicia cuando uno de los agentes expresa interés en un recurso que el otro agente controla. Para alterar la relación de poder es necesario que el agente que ha expresado interés piense que el recurso en disputa le es total o parcialmente transferible o que cambie su definición del recurso. El éxito de cualquiera de estas dos estrategias generará cambio.

En el caso que nos concierne los agentes son el hombre y la mujer. La base material la constituyen las normas sociales y culturales que sostienen la desigualdad entre los géneros y el recurso en conflicto es la práctica de sexo más seguro. La mujer debe desarrollar conciencia de su necesidad de protección y de la desigualdad que enfrenta. Además, debe creer que cuenta con las condiciones para lograr el cambio.

Como indica el ejemplo anterior, el uso de prácticas de sexo más seguro suele ser un área de conflicto entre las parejas heterosexuales y por tanto, fuente de una relación de poder. Por esto cobra particular importancia el estudio de las estrategias para manejar conflicto. Entre las más mencionadas encontramos: a) la dominación, b) la evasión, c) el abandono, d) el arbitraje, e) la mediación, y f) la negociación (10,11,12). Estas se insertan a su vez en dos enfoques principales de competencia o destructivo, de colaboración o constructivo. Deutsch (13) y Hollander (14) definen la competencia como una situación de conflicto en la cual las metas de las partes son opuestas. Desde esta perspectiva, el conflicto se trata como un proceso en el que hay que ganar o perder. La dominación, la evasión, el abandono y la manipulación se ubican en este enfoque destructivo (10,11). En la visión colaborativa del conflicto las partes pueden tener metas similares o compartidas. Examinan los conflictos como problemas a resolver y exploran soluciones integradoras que le permitan a ambas partes ganar (15). Estas estrategias parten de valores tales como el respeto mutuo, la solidaridad, el compromiso y la cooperación. El arbitraje, la mediación y la negociación se insertan en este tipo de enfoque.

Serrano-García y López (9) ven el conflicto como constructivo y como generador de las relaciones de poder en las cuales participamos. Resolver el conflicto significa un cambio en la definición del recurso en disputa o un cambio en el control parcial o total del recurso. Dentro de este modelo esto se logra más efectiva y equitativamente con la negociación.

En términos generales, la negociación es el proceso en que dos o más partes que están en conflicto intercambian ofertas, bienes o ideas para crear un acuerdo mutuamente aceptable. La negociación se caracteriza por: a) la interdependencia de las partes, b) el intercambio y c) un acuerdo común que las satisface.

Existen dos modelos para explicar la negociación: el distributivo y el integrativo. En el primero se plantea que negociación es el proceso en el cual cada parte intenta asegurar un mayor cumplimiento de sus objetivos, mientras que en el segundo, se señala que el énfasis está en aumentar la satisfacción conjunta de las partes irrespectivamente del resultado final (16).

El modelo de negociación acorde con el marco conceptual de este trabajo es el integrativo. Coinciden en su énfasis sobre el intercambio de información, normas, metas y valores como recursos que controlan y utilizan los agentes de la relación para alterar la relación de poder. Desde el modelo de relaciones de poder, la negociación se conceptualiza como un proceso en el cual las partes en conflicto intercambian recursos. Para lograrlo, los agentes necesitan reconocer de forma explícita lo que les interesa y por qué; manifestar interés, ofrecer razones para ello, explorar posibles alternativas o soluciones y seleccionar un curso de acción determinado.

En resumen, la negociación como estrategia de manejo de conflicto, corresponde a una visión colaborativa e integrativa del mismo. Veamos a continuación la importancia de la negociación para la prevención del VIH/SIDA.

Relaciones de Poder y Negociación Sexual para la Prevención del VIH/SIDA. El uso de la negociación para llevar a cabo una conducta de sexo más seguro requiere de nuevas destrezas que le permitan a las mujeres identificar sus recursos, y definir lo que desean y lo que están dispuestas a ceder en sus relaciones. Además, requiere una evaluación de sus conductas, el convencimiento de su capacidad para generar y manejar conflicto y la disposición a hablar sobre sus necesidades e intereses respecto a su sexualidad. Sin embargo, en nuestro contexto socio-cultural, la negociación no se presenta como una alternativa fácil.

Gil y Gil (1992, Ponencia Society for the Scientific Study of Health) señalan que las mujeres puertorriqueñas se sienten más cómodas negociando intercambios sexuales que no requieren conductas de protección. La mayoría de las participantes de sus estudios percibían la toma de decisiones en la relación sexual como mutua o compartida excepto cuando se planteaba el uso de algún tipo de protección o barrera. Otros autores/as (17) reportan que las mujeres no insisten en el uso del condón masculino porque pueden proyectar una imagen de "fáciles",

controladoras o infieles. Sienten vergüenza al comprar un condón o planificar un encuentro sexual, particularmente en relaciones. El valor social de la fidelidad y el amor romántico las lleva a asociar el uso del condón masculino con falta de espontaneidad, confianza y naturalidad (18). De igual forma el discurso social dominante respecto a la sexualidad de hombres y mujeres afecta su capacidad de negociación sexual (Walker, Gilbert & Goss, 1996, Ponencia en APA). Por ejemplo, la creencia de que los hombres tienen un deseo sexual incontrolable promueve el uso de la fuerza durante situaciones sexuales (19). De igual forma, muchas mujeres se sienten responsables por las conductas sexuales de los hombres lo cual las lleva a realizar actos sexuales indeseados (Walker, Gilbert & Goss, 1996, Ponencia en APA, 20). Si han tenido relaciones sexuales previas con la pareja, las mujeres piensan que no pueden negarse en la próxima ocasión (21,22).

Promover la negociación requiere que las mujeres se perciban capaces de ejercer control personal. Las mujeres se perciben a sí mismas más eficaces en situaciones que están bajo su control que en situaciones controladas por el hombre (6, Ortiz-Torres, 1995, Ponencia Congreso Interamericano de Psicología). De igual forma, las personas que toman control efectivo sobre sus vidas están más capacitadas para tomar conciencia de sus destrezas de negociación (10).

La relación entre las destrezas de negociación y las conductas de riesgo al contagio con el VIH recién comienza a investigarse (Serrano-García, 1994, NIMH Grant). Las intervenciones que se han desarrollado hasta el momento generan cambio en la conducta de las personas (23,24) dando importancia al desarrollo de destrezas técnicas y sociales para reducir el comportamiento de alto riesgo. Las destrezas técnicas incluyen manejo del uso del condón masculino, femenino y de otras barreras de látex. Las destrezas sociales se refieren a destrezas de asertividad, comunicación(23,25) y comodidad sexual (26, Sanderson & Jemmott, 1995, Cartel APA).

Al estudiar el cambio en las destrezas de asertividad relacionadas al VIH/SIDA se ha encontrado mayor cambio en las destrezas vinculadas al rechazo de conductas de riesgo que en las destrezas que proponen alternativas de protección (27). Otras destrezas que se han señalado son las de auto-manejo que enfocan las conductas de riesgo personal y cómo están relacionadas a las situaciones de riesgo. Fortalecer estas destrezas ayuda a identificar las situaciones en que cada individuo es más vulnerable a incurrir en un comportamiento de alto riesgo.

En algunos estudios se ha examinado cuándo debe ocurrir el proceso de negociación sexual. De sus resultados preliminares podemos inferir que las personas deben

negociar lo que van a hacer en la relación sexual antes de comenzar dicho encuentro (Feliciano, Badillo & Serrano-García, 1997, Congreso Interamericano de Psicología; Ortiz, Cunningham, Pérez et al., 1996, Ponencia APPR). Así mismo, encontramos que para las mujeres es más fácil negociar antes, que una vez iniciada la actividad sexual (Seal, 1995, Ponencia APA).

También se ha estudiado la comunicación no-verbal. Tanto los hombres como las mujeres reportan usar más estrategias no verbales que verbales para iniciar las relaciones sexuales (28,29). El uso de estrategias verbales es más frecuente al momento de rechazar un acercamiento sexual.

Estudios en Puerto Rico. En Puerto Rico, los esfuerzos dirigidos a estudiar la negociación sexual son recientes y escasos. El Proyecto PRYNS (Ortiz, Cunningham, Pérez et al., 1996, Ponencia APPR; Cunningham, 1994, NIMH Grant) en un trabajo preliminar con varios grupos focales de estudiantes universitarios/as, encontró que los/as participantes identificaron la negociación sexual como un proceso primordialmente no verbal, que puede darse de manera espontánea o planificada y debe ocurrir previo a tener la relación sexual. Al auscultar cómo se da el proceso de negociación sexual, los varones indicaron que negocian básicamente tres asuntos: cuándo tener la relación sexual; las prácticas sexuales que desean tener y si utilizarán o no algún método de protección. Las mujeres, por su parte, señalaron que el historial sexual, los métodos anticonceptivos y las prácticas sexuales son los temas principales que les ocupan durante el proceso de negociación. Los/as estudiantes informaron que la negociación puede ser más difícil cuando existe: desconocimiento sobre los métodos de protección y la sexualidad; ideas y prejuicios asociados a la sexualidad; desconfianza en la pareja; y mitos asociados al VIH/SIDA. También influye el no percibirse a riesgo y el lugar donde conocieron a la persona.

Feliciano-Torres y sus colegas (1997, Ponencia Congreso Interamericano) exploraron las emociones que experimentan las mujeres durante el proceso de negociación sexual. Al analizar los resultados preliminares de un grupo focal con estudiantes universitarias, las autoras encontraron que las emociones más frecuentes que experimentan las mujeres antes de la negociación sexual fueron temor, inseguridad y ansiedad. Durante el proceso de negociación experimentaron desilusión, frustración e incompreensión. Si como resultado de la negociación, la pareja sexual accedía a la petición de la mujer, éstas experimentaban felicidad, comprensión y satisfacción. Sin embargo, si la pareja no accedía experimentaban ansiedad, frustración y dolor.

Entre las emociones que funcionan como barreras para

la negociación las participantes mencionaron con mayor frecuencia el temor, la inseguridad y el amor. Las emociones que indicaron sirven como recursos para negociar son la seguridad, el entusiasmo y la realización. Las participantes indicaron también, que se les hacía más cómodo negociar al comienzo de la relación sexual. Las emociones que funcionan como facilitadoras son más intensas y frecuentes al inicio de la relación que luego de pasado algún tiempo. Por otro lado, las emociones que funcionan como barreras son más intensas y frecuentes al pasar el tiempo.

En resumen, la negociación es una estrategia compleja de manejo de conflictos. Su implantación requiere que las mujeres perciban un desbalance en los recursos que les permiten protegerse, desarrollen interés en controlarlos e identifiquen y expresen su interés a quien los controla. Este proceso contribuirá a su desarrollo para manejar conflictos lo cual puede resultar, a su vez, en el aumento de sus capacidades para protegerse del contagio con el VIH/SIDA.

La Escala de Análisis de Video de Estrategias de Manejo de Conflictos y Destrezas de Negociación Sexual (EAVI). El desarrollo de la EAVI ocurrió dentro de la implantación y evaluación de un proyecto de prevención llamado Nuestras Voces ante el VIH/SIDA (VOCES). Una de las variables que debía impactar la intervención de VOCES era el repertorio de estrategias de manejo de conflicto y las destrezas de negociación de las mujeres participantes. Las mismas fueron jóvenes de 18-25 años, heterosexuales y residentes en el área metropolitana de San Juan. La intervención tenía varias actividades enfocadas en el desarrollo de dichas destrezas (charlas, simulaciones y teatro foros).

Partiendo de las bases conceptuales descritas era necesario contar con un instrumento que evaluara el cambio en las estrategias de manejo de conflicto y las destrezas de negociación de las mujeres participantes en la intervención. Al momento de realizar la tarea no existía ningún instrumento en áreas similares a las de esta investigación. Por tanto, nos propusimos desarrollar la EAVI y evaluar sus propiedades psicométricas, para tratar de brindarle un instrumento válido y confiable a la comunidad interesada en este tema.

Estructura de la Escala. La EAVI tiene como objetivo medir las estrategias de manejo de conflicto y en particular, las destrezas de negociación asociadas a la práctica de conductas de sexo más seguro. Se compone de dos subescalas A y B (Véanse Anejos 1 y 2) cada una de las cuales permite la observación de las conductas en 6 segmentos de un minuto. Mediante este formato un/a observador/a evaluará si una conducta ocurre o no ocurre durante ese período de tiempo.

La subescala A de la EAVI consta de ocho estrategias discretas de manejo de conflictos con una descripción sencilla de su operacionalización y un ejemplo:

1. abandonar la situación
2. amenazar
3. confrontar
4. convencer
5. manipular
6. rogar
7. seducir
8. negociar

La sub-escala B consta de 10 componentes discretos del proceso de negociación, a saber:

1. expresar la necesidad de protección
2. reafirmar el interés en practicar la conducta de sexo más seguro
3. ofrecer razones para no incurrir en prácticas de riesgo
4. ofrecer alternativas de bajo o moderado riesgo
5. identificar verbalmente las razones que ofrece la pareja para no practicar sexo más seguro;
6. rebatir los argumentos de la pareja sin atacarla
7. decir "no" directamente a prácticas de alto riesgo sugeridas por la pareja
8. identificar recursos que está dispuesta a ceder;
9. identificar recursos que no está dispuesta a ceder
10. reconocer la relación contexto estrategia

Al pie del documento se provee un espacio para añadir comentarios sobre el proceso de la evaluación

A continuación describimos los estudios que llevamos a cabo para obtener evidencia respecto a la validez de contenido y la confiabilidad de la EAVI.

Método

Evaluamos la validez de contenido examinando la concordancia entre las preguntas o reactivos del instrumento y sus objetivos. Cotejamos además, si las preguntas eran compatibles con el marco conceptual de referencia. Esto lo logramos consultando a expertos/as y a un panel de juezas.

Durante el proceso de desarrollo de la EAVI consultamos a tres personas, expertas en las áreas de construcción y desarrollo de instrumentos, medición y el VIH/SIDA. Estas brindaron recomendaciones del contenido y estructura de la escala, en particular de las definiciones de las categorías, su medición y las ventajas y desventajas de cada formato. También proveyeron información para determinar el número apropiado de jueces/zas, las ventajas y desventajas de que estas fueran mujeres y la profundidad del adiestramiento. Ofrecieron

Anejo 1

Código de Participante: _____
Código de Evaluadora : _____

Hora de comienzo: _____
Hora de terminación: _____
Fecha: _____

ESCALA DE ANALISIS DE VIDEO Estrategias Verbales de Manejo de Conflicto

Instrucciones: A continuación encontrarás una lista de estrategias en la parte izquierda y en la parte derecha seis columnas que representan un minuto de tiempo cada una. Las estrategias aparecen definidas y con un ejemplo que te puede ayudar a identificarlas. Indica con una marca de cotejo (✓) las estrategias que observas para cada minuto de tiempo. Si observas la negociación también marcarás todas las destrezas que identifiques. Si tienes algún comentario sobre el proceso de evaluación o deseas sugerir alguna nueva estrategia, anótalo en el espacio que se provee al final.

ESTRATEGIAS	0-59 SEG.	60-199 SEG.	120-179 SEG.	180-239 SEG.	240-299 SEG.	300-360 SEG.
1) ABANDONAR LA SITUACION. La mujer decide salirse de la situación pidiéndole al hombre que se vaya o terminando el proceso iniciado. (Ej. "Te me vas", "Me voy, tengo otras cosas que hacer".)						
2) AMENAZAR. La mujer intenta que el hombre practique alguna conducta de bajo o moderado riesgo manifestando abiertamente la intención de hacer daño (físico, emocional o psicológico) o provocar alguna consecuencia negativa. (Ej. "Si no te pones el condón, entonces me voy".)						
3) CONFRONTAR. Lo intenta contradiciendo, cuestionando o poniendo en entredicho los argumentos provistos por éste. (Ej. "Eso que me dices no es cierto porque otras personas te han visto con otras mujeres".)						
4) CONVENCER. Lo intenta dando razones relacionadas a la prevención de VIH/SIDA y a su interés en protegerse. (Ej. "Mi salud es muy importante", "El virus se pega por intercambio de fluidos".)						
5) MANIPULAR. Lo intenta a través de argumentos subjetivos y no relacionados a la prevención del VIH/SIDA. (Ej. "No lo haces porque no me quieres", "Tu no confías en mí".)						
6) ROGAR. Lo intenta a través de súplicas. (Ej. "Por favor papito, compláceme".)						
7) SEDUCIR. Lo intenta a través de halagos, expresiones de afecto o erotizando la conducta. (Ej. "Ya verás cuando te ponga el condón con la boca".)						
8) NEGOCIAR. Proceso en que la mujer manifiesta verbalmente su disponibilidad a intercambiar recursos. (Ej. "Si te pones el condón, podemos dejar la luz encendida".)						

Comentarios:

sugerencias sobre el proceso de observación y evaluación incluyendo las medidas de control necesarias y el uso y manejo del instrumento. Además, opinaron sobre los tipos de análisis para evaluar confiabilidad y validez y sobre sus fortalezas y debilidades. Para esta consulta, Galarza (1998, Tesis de M.A., U.P.R.) diseñó un instrumento y empleó a las integrantes del equipo de trabajo de VOCES como el grupo de juezas. A continuación aparece una descripción del instrumento y del procedimiento para la recopilación de los datos.

El instrumento para evaluar la validez de la EAVI constó de dos partes. En la primera se examinaba si cada

una de las categorías cumplía con la definición de lo que es una estrategia y si las definiciones y los ejemplos eran apropiados para las categorías. En la segunda parte se evaluaba la correspondencia entre las destrezas de negociación y el concepto destreza, su correspondencia con la definición de negociación, y la adecuación de los ejemplos. Al final de cada sección aparecían preguntas generales en que también se solicitaba información sobre el proceso.

Para completar el instrumento, las juezas indicaron con una marca de cotejo si las categorías de la escala eran adecuadas o no de acuerdo con los criterios de validez

Anejo 2

Código de Participante: _____
Código de Evaluadora: _____

Hora de comienzo: _____
Hora de terminación: _____
Fecha: _____

ESCALA DE ANALISIS DE VIDEO
Destrezas de Negociación

DESTREZAS DE NEGOCIACION	PRESENCIA	
	SI	NO
a. Expresa la necesidad de protección. (Ej. "Necesito que nos protejamos")		
b. Expresa reafirmación del interés en practicar la conducta de sexo más seguro. (Ej. "Lo que quiero es que uses el condón")		
c. Ofrece razones para no incurrir en prácticas de riesgo. (Ej. "Si no usas el condón me puedes contagiar a través del semen.")		
d. Ofrece alternativas de bajo o moderado riesgo. (Ej. "Por qué mejor no nos masturbamos")		
e. Identifica verbalmente las razones que ofrece la pareja para no practicar sexo más seguro. (Ej. "O sea que tú crees que el condón molesta")		
f. Rebate los argumentos de su pareja sin atacarla. (Ej. "Eso de que el condón aprieta, no es cierto")		
g. Dice "NO" directamente a prácticas de alto riesgo sugeridas por su pareja (Ej. "Te estoy diciendo que no, y es no")		
h. Identifica recursos que está dispuesta a ceder. (Ej. "Yo puedo dejar la luz encendida")		
i. Identifica recursos que no está dispuesta a ceder. (Ej. "Mamártelo, más nunca")		
j. Reconoce la relación contexto-estrategia. (Ej. "Yo sé que para algunos hombres es difícil no pensar en la penetración")		
1. Personal		
2. Interpersonal		
3. Social		

Comentarios:

desarrollados. Este formato generó resultados cuantitativos sobre las categorías. El instrumento incluyó además preguntas abiertas que permitieron recoger datos e información cualitativa sobre el proceso de validez de contenido.

El proceso de evaluación se llevó a cabo durante los meses de abril a junio de 1997. Participaron ocho (8) integrantes de VOCES quienes estudiaron el instrumento, lo completaron de forma individual y posteriormente asistieron a una discusión grupal. Para la evaluación individual: 1) las evaluadoras no debían compartir información del proceso entre sí y 2) cualquier duda o pregunta debían referirla a las facilitadoras. En la reunión grupal, discutimos el contenido de la evaluación tomando cada categoría por separado y dando prioridad a las áreas de dudas o de mayor desacuerdo. Durante la reunión, también proveyeron sus impresiones generales sobre el instrumento y el proceso de evaluación.

Análisis de datos. Para analizar la validez de contenido utilizando la información provista por las juezas utilizamos la técnica de Lawshe (30). Las juezas realizaron

el análisis de contenido de cada pregunta y señalaron si las categorías de la escala eran adecuadas o no de acuerdo con los criterios de validez ya establecidos. Utilizando sus repuestas, calculamos la razón de validez de contenido (RVC) para cada pregunta con la fórmula de Lawshe. Esta se expresa de la siguiente manera:

$$RVC = \frac{N_{je} - N_{jne}}{N}$$

N_{je} es el número de juezas que dijeron que la categoría o el reactivo es esencial para medir el concepto, N_{jne} es el número que indicó que no es esencial y N, el número total de juezas. Una vez obtenidos los valores de RVC para cada una de las preguntas o categorías confrontamos el resultado con la razón de validez mínima requerida para 8 juezas/zas según lo establece la Tabla de Shipper (42). Para este número de juezas/as la razón mínima de validez aceptable es .75. Las preguntas con puntuaciones menores debían eliminarse.

Luego pasamos a calcular el índice de validez de contenido (IVC) de la escala global. Este se determinó

sumando todas las razones de validez mínima iguales o mayores de .75 y dividiéndolas entre el total de preguntas. Un índice de validez de contenido (IVC) aceptable es por lo menos de .70.

Para evaluar la confiabilidad de la EAVI utilizamos datos de dos estudios: (a) la prueba piloto de esta intervención/investigación de VOCES junto a participantes de un reclutamiento intencional adicional que llevamos a cabo durante el año 1995 (Estudio 1) y (b) la intervención final entre febrero y junio de 1998 (Estudio 2). En ambos estudios obtuvimos evidencia de la consistencia entre las evaluaciones realizadas por observadoras de simulaciones grabadas en vídeo.

Las simulaciones consistieron de 12 minutos de grabación previo a las cuales la facilitadora presentó una situación de conflicto relacionada a la práctica de conductas de sexo más seguro, en particular al uso del condón masculino. En la situación, la facilitadora describió las características de una pareja heterosexual que comparte sexualmente en la sala de una casa. Luego, la facilitadora narró el proceso mediante el cual la mujer cobró conciencia de su nivel de riesgo de contagio con el virus del SIDA y de ahí, su necesidad y deseo de tener relaciones sexuales más seguras. Las participantes, divididas en parejas, intercambiaron turnos de 6 minutos cada una para actuar en la situación asumiendo el papel de hombre o de mujer alternadamente. Las participantes en el rol de mujer debían manifestar interés a su pareja masculina en practicar sexo más seguro y estar listas para manejar el conflicto que surgía de su respuesta negativa. Las participantes en el rol de hombre debían mostrar resistencia a las peticiones de su pareja. Las grabaciones comenzaron desde ese momento en adelante hasta transcurrir los seis minutos asignados a cada participante. Con la EAVI evaluamos la simulación a partir del momento en que surgió el conflicto en la relación.

Estudio 1

Evaluamos un total de once mujeres en el ejercicio de simulación. Su edad fluctuó entre los 19 y 25 años con un promedio de 20 años. Todas informaron ser puertorriqueñas, heterosexuales, no usar drogas intravenosas y a su conocimiento, seronegativas. La mayoría (91%) informó estar sexualmente activa en el último año. Las mujeres participantes realizaron las simulaciones en una sesión en la cual también llenaron una hoja de consentimiento y la batería de instrumentos de VOCES.

Selección y adiestramiento de las juezas. Para llevar a cabo este proceso fue necesario reclutar personas que evaluaran el contenido de las grabaciones utilizando la

escala en proceso de construcción. El reclutamiento ocurrió de dos maneras: 1) convocar personas interesadas incorporando la tarea como requisito de un curso académico (N=2) y 2) convocar a amigas o personas conocidas (N=1).

Las tres observadoras participaron en dos sesiones de adiestramiento, uno intensivo y otro intermedio. El adiestramiento intensivo consistió de tres reuniones de 2 horas de duración. En el mismo las grabamos realizando el mismo ejercicio de simulación que llevaron a cabo las mujeres que aparecen en los vídeos. En la segunda reunión, las evaluadoras generaron categorías de estrategias a partir de un vídeo modelo. Luego, realizamos una actividad para generar consenso sobre las definiciones de las categorías que desarrollaron. La tercera reunión consistió en presentar y discutir la escala en cuanto a su contenido, estructura y relación con el modelo de relaciones de poder. Además, comenzaron a practicar el uso de la escala con una de sus grabaciones.

El adiestramiento intermedio consistió de dos reuniones grupales en las cuales las observadoras pulieron el proceso de trabajar con los vídeos, aclararon dudas y coordinaron la logística para comenzar a evaluar las grabaciones. Además, discutimos las reglas y el procedimiento a seguir durante el proceso de evaluación.

Procedimiento de evaluación de las grabaciones. Las observadoras evaluaron las grabaciones en vídeo independientemente indicando la presencia o ausencia de cada estrategia de manejo de conflicto en determinado segmento de tiempo. El proceso de evaluación individual ocurrió durante el mes de julio de 1996 con un promedio de una (1) hora por evaluación. Durante este tiempo las observadoras no podían compartir entre sí la información obtenida de las evaluaciones y debían mirar el vídeo de cada mujer en cinco ocasiones para determinar las estrategias de manejo de conflicto que utilizaba cada participante. Si la observadora identificaba la negociación como una de las estrategias utilizadas, tenía que analizar el vídeo cinco veces adicionales para determinar las destrezas de negociación de la mujer a la que evaluó. Una grabación con sonido de campana le indicaba a las observadoras el comienzo y la terminación de cada minuto de la grabación. Al completar el proceso, las observadoras anotaban sus comentarios en el espacio provisto en la escala. Una vez todas terminaron su trabajo, tuvimos una reunión final en la cual evaluamos la experiencia oralmente y por escrito. En términos generales, las juezas indicaron que esta fue una experiencia nueva y enriquecedora. Algunas críticas que señalaron sobre el adiestramiento y el proceso de evaluación de vídeos fueron: la falta de claridad en las definiciones, la calidad pobre de las grabaciones, la dificultad en coordinar el

vídeo con la campana y lo apresurado del proceso.

Análisis de datos de confiabilidad. Una vez completadas las evaluaciones, las comparamos para determinar un índice de acuerdo. Utilizamos un coeficiente crudo de confiabilidad que permitió determinar el acuerdo entre observadoras respecto a la ocurrencia o no ocurrencia de una conducta. Esta fórmula permitió incorporar el acuerdo entre ellas en la ausencia de una conducta.

Estudio 2

Como indicáramos anteriormente este estudio lo realizamos con participantes de la intervención de VOCES entre los meses de febrero y junio de 1998. Dado que el número de observadoras y participantes del Estudio 1 había sido muy pequeño, decidimos poner la EAVI a prueba con un número mayor de participantes y observadoras. Repetimos el procedimiento de grabación de forma similar al Estudio 1.

Evaluamos un total de 21 mujeres en el ejercicio de simulación con características socio-demográficas similares a las anteriores. Mientras participaban en la intervención de VOCES, invitamos a las mujeres a participar de un ejercicio grabado en vídeo en el cual simularían una situación de conflicto relacionada a la negociación de prácticas de sexo más seguro. Esta se realizaría pocos días después de concluida la intervención.

Selección y adiestramiento de los/as observadoras. Para llevar a cabo el proceso de evaluación de simulaciones grabadas adiestramos un total de 10 observadoras/es (8 mujeres y 2 hombres). Realizamos el reclutamiento a través de la matrícula en el curso de Psicología 4087 (Práctica en Servicio) durante el verano de 1998. Ellas/os participaron de un adiestramiento intensivo, en el cual incluimos información básica de VIH/SIDA, información de VOCES, y sobre manejo de conflictos y negociación junto a instrucciones específicas sobre cómo trabajar con la EAVI. También realizamos varias simulaciones sobre el proceso de evaluación de las videograbaciones.

Procedimiento de evaluación de las grabaciones. Durante las sesiones de evaluación las/os observadoras no compartieron información entre sí. Cada una/o evaluaba cada simulación tres veces para identificar las estrategias de manejo de conflicto utilizadas por las participantes. El resto del proceso de evaluación fue igual al del Estudio 1 excepto que no evaluamos la Sub-escala B de destrezas de negociación, ya que las/os observadoras no identificaron el uso de esa estrategia en las grabaciones.

Para determinar la confiabilidad del instrumento utilizamos el mismo procedimiento que en el Estudio 1.

Resultados

Análisis cuantitativo. Al aplicar la fórmula de Lawshe (50) a la EAVI obtuvimos un Índice de Validez de Contenido (IVC) de .90. Para la Sub-escala A obtuvimos una Razón de Validez de Contenido (RVC) de .89. Esta sub-escala fue evaluada en relación a la correspondencia de las categorías de la EAVI con la definición del concepto estrategia y sus respectivas definiciones y ejemplos. En la Tabla 1 presentamos la RVC para cada estrategia de negociación.

Tabla 1. Razón de Validez de Contenido (RVC) para cada una de las Estrategias de la EAVI

Estrategias	Razón de validez de contenido
Abandonar la situación	.54
Amenazar	.83
Confrontar	.83
Convencer	.58
Manipular	.77
Rogar	.94
Seducir	.96
Negociar	.99

Como ya indicamos, según la Tabla de Shipper, la RVC aceptable para un mínimo de ocho (8) juezas es .75. De acuerdo a este valor, las estrategias "abandonar la situación" y "convencer" carecieron de validez de contenido, dado que ambas obtuvieron un índice menor de .75. Las estrategias con RVC más altas fueron "rogar", "seducir" y "negociar" con .94, .96 y .99 respectivamente. Como mencionamos anteriormente también evaluamos si las juezas consideraban que las estrategias calificaban como tales (Véase Tabla 2) y si su nombre definición y

Tabla 2. Razón de Validez de Contenido (RCV) para cada Estrategia de Acuerdo a la Definición del Concepto Estrategia

Estrategias	Acción que llevan a cabo los agentes de la relación de poder	Tiene como meta alterar la distribución de recursos	Contiene en sí misma un repertorio de destrezas	RVC
Abandonar la situación	.99	-.50	.00	.16
Amenazar	.99	.99	.75	.91
Confrontar	.99	.99	.75	.91
Convencer	.75	.75	.75	.75
Manipular	.99	.75	.91	.88
Rogar	.99	.99	.91	.97
Seducir	.99	.99	.99	.99
Negociar	.99	.99	.99	.99

ejemplo en la Sub-escala A eran apropiados. Esos resultados aparecen en las Tablas 2 y 3. Podemos ver que en el caso de su correspondencia con la definición del concepto estrategia todas obtuvieron RVC aceptables o excelentes excepto “abandonar la situación”. Al evaluar su nombre, definición operacional y ejemplo los RVC fueron altos excepto para “convencer”.

Tabla 3. Razón de Validez de Contenido (RCV) para cada Estrategia de Acuerdo al Nombre, la Definición Operacional y el Ejemplo de cada una de Ellas en la EAVI

Estrategias	Nombre	Definición operacional	Ejemplo	RVC de la estrategia
Abandonar la situación	.99	.99	.75	.91
Amenazar	.99	.75	.50	.75
Confrontar	.75	.75	.75	.75
Convencer	.50	.50	.25	.41
Manipular	.99	.50	.50	.66
Rogar	.99	.99	.75	.91
Seducir	.99	.75	.99	.91
Negociar	.99	.99	.99	.99

La Sub-escala B de destrezas de negociación obtuvo una RVC de .91. La Tabla 4 desglosa la RVC para cada una de las destrezas y los componentes antes mencionados. Las destrezas con una razón de validez menor de .75 fueron “expresar la necesidad de protección”, “decir “no” directamente a prácticas de alto riesgo” sugeridas por la pareja y “reconocer la relación contexto-estrategia”. Con una puntuación de .99 observamos tres (3) destrezas: “rebatir los argumentos de la pareja sin atacarla”, “identificar recursos que está dispuesta a ceder” e “identificar recursos que no está dispuesta a ceder”.

Análisis cualitativo. El instrumento para evaluar la validez de contenido de la EAVI contenía cuatro (4) preguntas abiertas para que las juezas expresaran sus comentarios, recomendaciones e información general sobre el proceso de evaluación de la escala. En general, las juezas concluyeron que las estrategias de la EAVI cumplían con la definición del concepto estrategia y correspondían adecuadamente al nombre, la definición conceptual y el ejemplo presentados en la escala. Proveyeron sugerencias específicas para cada estrategia por separado. Finalmente, indicaron que las estrategias de la EAVI sirven para evaluar el manejo de conflicto, ya que constituyen las maneras más comúnmente utilizadas por las personas en esa situación.

Al evaluar la validez de la sub-escala de destrezas de negociación las juezas concluyeron que éstas son destrezas

Tabla 4. Razón de Validez de Contenido (RVC) de las Destrezas de Negociación y sus Componentes

Destrezas	Criterios de validez			RVC
	¿Es una destreza?	¿Componente de la negociación?	¿El ejemplo es adecuado?	
Expresa la necesidad de protección	.75	.75	.50	.66
Expresa reafirmación del interés en practicar la conducta de sexo más seguro	.75	.75	.75	.75
Ofrece razones para no incurrir en prácticas de riesgo	.75	.99	.99	.91
Ofrece alternativas de bajo o moderado riesgo	.75	.99	.99	.91
Identifica las razones que ofrece la pareja para no practicar sexo más seguro	.99	.75	.75	.83
Rebate los argumentos de su pareja sin atacarla	.99	.99	.99	.99
Dice “no” directamente a prácticas de alto riesgo sugeridas por su pareja	.75	.25	.99	.66
Identifica recursos que está dispuesta a ceder	.99	.99	.99	.99
Identifica recursos que no está dispuesta a ceder	.99	.99	.99	.99
Reconoce la relación contexto-estrategia	.99	.75	.00	.58

que forman parte del proceso de negociación. Entendían que las destrezas “decir no a prácticas de alto riesgo” y “rebatir los argumentos de la pareja sin atacarla” no tenían relación con el intercambio de recursos que se daba en la negociación sino que ocurrían antes de empezar a negociar. También identificaron destrezas que no consideraron exclusivas de la negociación como: “expresar la necesidad de protección”, “ofrecer razones para no incurrir en prácticas de riesgo” y “ofrecer alternativas de bajo o moderado riesgo”. Estas pueden ser parte de otras estrategias de manejo de conflicto por lo cual recomendaron identificar las destrezas exclusivas a este proceso.

Las juezas opinaron también sobre las definiciones y los ejemplos de las destrezas. Al comparar esta información con el análisis cuantitativo encontramos que las áreas donde hubo mayor dificultad fueron precisamente aquellas que obtuvieron las puntuaciones

más bajas en RVC. Esto fue así tanto para la estrategia de “abandonar la situación” como para las destrezas de negociación: “decir ‘no’ directamente a prácticas de alto riesgo” y “reconocer la relación contexto-estrategia”. Las categorías con valores mayores de RVC fueron las que menos duda o confusión generaron en las juezas.

En resumen, encontramos que tanto la EAVI en su totalidad, como la mayoría de sus sub-escalas, evidencian tener validez de contenido. Dos estrategias y tres destrezas carecen de la misma y requieren mejoras.

Análisis de Confiabilidad (Estudio 1)

Análisis cuantitativo. El grado de concordancia entre diferentes observadoras/es acerca de un determinado número de objetos, ítems o categorías puede medirse de diversas formas. Al utilizar registros de intervalos y muestreos de tiempo, el procedimiento consiste en dividir el número total de “acuerdos” (NTA) entre el número total de observaciones (NTO). Un acuerdo se define como una observación idéntica en un intervalo. Un grado de confiabilidad aceptable es de 80% o más (31).

Para medir la concordancia entre las observadoras para cada una de las mujeres participantes de las grabaciones y para cada una de las estrategias que ellas utilizaron, determinamos el acuerdo en cada uno de los segmentos de tiempo. El acuerdo fue la concordancia entre las tres observadoras en la ocurrencia o no de la conducta.

Al calcular el promedio de acuerdo entre las observadoras para cada una de las mujeres observadas, encontramos altos y medianos porcentajes de acuerdo (Veáse Tabla 5). Para la mayoría de las participantes, el promedio de acuerdo estuvo sobre el 65 %; sólo en dos casos fue menor. El porcentaje total de acuerdo para las once mujeres fue de 75%.

Tabla 5. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadoras para cada Participante

Mujeres	Promedio del porcentaje de acuerdo
1	70.8%
2	75.0%
3	56.2%
4	85.4%
5	81.3%
6	77.1%
7	62.5%
8	77.1%
9	77.1%
10	81.3%
11	81.3%

En la Tabla 6 se presenta el promedio del porcentaje de acuerdo para cada una de las estrategias. Nótese que fue en las estrategias de “rogar”, “seducir” y “negociar” donde hubo mayor acuerdo. “Confrontar” y “convencer” fueron las estrategias donde hubo menos acuerdo en las observaciones. El total del acuerdo para las estrategias fue de 76.1%.

Tabla 6. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadores para cada Estrategia

Estrategias	Promedio del porcentaje de acuerdo
Abandonar la situación	72.7%
Amenazar	59.1%
Confrontar	47.0%
Convencer	56.1%
Manipular	87.9%
Rogar	95.5%
Seducir	95.4%
Negociar	95.5%

Para determinar en cuál segmento de tiempo hubo mayor acuerdo entre las observadoras calculamos el promedio del porcentaje de acuerdo para cada uno de los seis segmentos de tiempo en que se fragmentaba la observación. Esta información aparece en la Tabla 7 en la cual podemos observar un alto nivel de consenso entre ellas para los seis segmentos de grabación. El mayor consenso fue en los primeros tres segmentos de tiempo, donde hubo 79.5%, 77.3% y 76.2% de acuerdo respectivamente. En el segmento cuatro hubo el menor acuerdo. El total de acuerdo para los seis segmentos fue de 75%.

Respecto al porcentaje de acuerdo sobre las destrezas de negociación, hubo un acuerdo promedio de 46.3% entre las observadoras. Sólo dos participantes utilizaron la estrategia de la negociación, por lo cual no tabulamos estos datos.

Análisis cualitativo. Los datos del análisis cualitativo surgieron de los comentarios escritos ofrecidos por las observadoras durante, y al final, del proceso de evaluación. Sus comentarios sobre el instrumento indican que hubo dificultad en comprender con claridad la definición de cuatro categorías: “abandonar la situación”, “amenazar”, “seducir” y “negociar”. Hubo particular dificultad en comprender cómo se explica o define la negociación. Otro dato que surgió de los comentarios fue que hubo frases que no supieron ubicar en ninguna de las ocho estrategias.

Acerca de las destrezas de negociación las observadoras indicaron tener dudas al determinar la presencia de algunas de estas tales como la “identificación de la relación

Tabla 7. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadoras por Segmento de Tiempo

Segmentos	Promedio del Porcentaje de Acuerdo
1	79.5
2	77.3
3	76.2
4	67.1
5	75.0
6	74.9

contexto-estrategia” e “identificar los recursos que las mujeres están dispuestas o no a ceder”. Sus comentarios también reflejaron dificultad con la evaluación de las destrezas por segmentos de tiempo.

Las observadoras indicaron que la estructura y el formato de la escala son apropiados y manejables. Mencionaron que es útil y adecuado que aparezca la definición al lado de cada una de las estrategias. El ejemplo que provee la escala para cada estrategia las ayudó a ubicar frases, repasar definiciones y generar nuevas categorías.

También proveyeron información sobre el proceso de evaluación. Encontraron que muchas de las grabaciones concluyeron antes o después de los seis minutos. Esto es importante porque obtener más segmentos de grabación de unas participantes que de otras genera un banco de información desigual, y afecta tanto lo que nos dicen los resultados sobre el uso de estrategias de manejo de conflicto de las participantes como las probabilidades de establecer comparaciones entre grupos bajo estudio.

La calidad en la imagen y sonido de las grabaciones y la campana que identifica los segmentos de tiempo fueron factores que también impactaron el proceso de evaluación. Como algunos vídeos tenían una pobre calidad de imagen y sonido, la tarea requirió gran esfuerzo lo que le generó cansancio a las observadoras durante el proceso de evaluación. La coordinación del uso de la campana para identificar los segmentos de tiempo no fue un proceso calibrado y preciso. Cada vez que evaluaban un mismo vídeo se podía alterar el comienzo y la terminación de cada segmento. Esta limitación afectó la evaluación del contenido de cada segmento.

En resumen, los datos indican que hubo mediano consenso entre las observadoras. Este acuerdo fue tanto para las categorías de la escala (76.1%) como para las conductas evaluadas en cada participante (75%). También hubo consistencia entre las juezas a través de los segmentos de tiempo (75%), sin embargo, no hubo consenso sobre la sub-escala de las destrezas de negociación (46.3%).

Análisis de Confiabilidad (Estudio 2)

Al igual que en el Estudio 1, los datos de confiabilidad de la escala provienen del análisis cuantitativo del nivel de acuerdo o concordancia entre las/os observadoras. Llevamos a cabo el mismo procedimiento del primer estudio.

El promedio de acuerdo entre ellas/os para cada una de las participantes aparece en la Tabla 8. Podemos clasificar los promedios de acuerdo como medianos o bajos. Sólo en 11 de los casos, el promedio de acuerdo fue mayor de 65%. El promedio total para todas las participantes fue de 62.7%.

Tabla 8. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadoras/es para cada Mujer Participante

Mujeres	Promedio del porcentaje de acuerdo
1	75.1
2	60.6
3	48.1
4	75.3
5	79.5
6	33.6
7	81.6
8	40.0
9	56.5
10	64.8
11	71.1
12	75.1
13	71.0
14	67.0
15	75.3
16	75.1
17	39.8
18	58.6
19	56.3
20	73.1
21	50.5

En la Tabla 9 presentamos el promedio del porcentaje de acuerdo para cada una de las estrategias. Las estrategias donde hubo mayor acuerdo fueron: “abandonar la situación”, “rogar” y “negociar”. Mientras, las estrategias donde hubo menor acuerdo fueron: “confrontar” y “convencer”. El promedio total de acuerdo para las estrategias fue de 62.7%.

Por último, en la Tabla 10 indicamos el segmento de tiempo en el cual hubo mayor acuerdo entre las/os observadoras. Al igual que en el Estudio 1 el mayor

acuerdo ocurrió en los primeros tres segmentos de grabación. El promedio de acuerdo para los seis segmentos fue de 62.7%.

Tabla 9. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadoras/es para cada Estrategia

Estrategias	Promedio del porcentaje de acuerdo
Abandonar la situación	91.9
Amenazar	66.3
Confrontar	17.5
Convencer	48.2
Manipular	53.7
Rogar	82.4
Seducir	60.2
Negociar	81.5

Tabla 10. Promedio del Porcentaje de Acuerdo entre Observadoras/es por Segmento de Tiempo

Segmentos	Promedio del por ciento de acuerdo
1	71.8
2	66.3
3	65.0
4	55.5
5	55.6
6	62.1

Discusión

Los datos de validez reflejan que la EAVI tiene validez de contenido, o sea que en términos generales, las categorías del instrumento son adecuadas para evaluar los conceptos de manejo de conflicto y destrezas de negociación. Las estrategias de manejo de conflicto con RVC más altas fueron “rogar”, “seducir” y “negociar”. Este hallazgo sugiere que esas categorías están claramente definidas y corresponden a los objetivos del instrumento. Por otro lado, dos estrategias (“abandonar la situación” y “convencer”) obtuvieron una RVC menor a la esperada. La falta de validez de estas categorías puede deberse a la duda sobre si estas evalúan o no el proceso de manejar conflictos; “abandonar la situación” pudo interpretarse como una respuesta de evasión al conflicto y “convencer” pudo entenderse como parte de otras estrategias y no necesariamente como una en sí misma. Las evaluaciones de las juezas en el estudio de validez de contenido apoyan esta interpretación.

Al referirnos a la sub-escala de destrezas de negociación encontramos que en tres de ellas la RVC fue más baja de

lo esperado. Estas fueron: “expresar la necesidad de protección”, “decir no directamente a prácticas de alto riesgo” y “reconocer la relación contexto-estrategia”. Una posible razón para este hallazgo es que tales destrezas se utilizan en diversas estrategias de manejo de conflicto y no son por tanto un componente exclusivo del proceso de negociación.

Los hallazgos del Estudio 1 indican que el grado de concordancia obtenido para la escala fue de 76.1% mientras que los hallazgos en el Estudio 2 presentan un grado de concordancia de 62.7%. Esto significa que el promedio porcentual de acuerdo sobre la confiabilidad de la EAVI en ambos estudios fue de 69.4%. Hay discrepancia sobre lo que debe ser un coeficiente alto de la confiabilidad entre examinadores/as fluctuando entre 75% y 80%. Bajo ambos criterios la confiabilidad global obtenida por la EAVI es moderada.

Estos hallazgos pueden deberse a varias razones, la primera de las cuales es el número de observadoras que participaron. Otros elementos que afectan (sobre-estiman o atenúan) el coeficiente de confiabilidad de una medida proceden de varias fuentes, a saber: 1) del instrumento, 2) del proceso de estandarización, 3) de los/as participantes y 4) del examinador/a. En este caso pensamos que el proceso de estandarización y las variables del examinador/a fueron particularmente pertinentes. En primer lugar, los factores provenientes del proceso de estandarización incluyeron la falta de uniformidad del proceso de evaluación y en el tiempo de los segmentos de grabación. Durante los meses que duró el proceso de evaluación del Estudio 1 cada observadora estableció, por acuerdo con la facilitadora, el día y la hora en que asistiría a completar la tarea. Dado que fue por acuerdo con cada una de ellas, el tiempo transcurrido entre las evaluaciones no fue uniforme. Este no fue el caso del Estudio 2 ya que las evaluaciones se llevaron a cabo durante tres semanas consecutivas. Sin embargo, en ocasiones evaluaba un/a observadora a la vez y otras veces evaluaban dos, supervisados/as por una facilitadora que evitaba que conversaran entre sí. Esto pudo influir en la precisión de sus observaciones.

Otros indicadores como el nivel de preparación de las/os observadoras y sus condiciones físicas y psicológicas constituyen elementos provenientes de las condiciones del evaluador/a. Es posible que necesitaran mayor adiestramiento tanto técnico como conceptual. El adiestramiento que recibieron pudo ser insuficiente dada la complejidad de lo que deseaban medir, el marco conceptual del cual partimos y la forma de medirlo. La unión de estos tres elementos hacen del ejercicio de evaluación uno difícil que debe tomar en consideración diversos elementos de manera simultánea.

El cansancio, el interés y la motivación de las/os observadoras pudieron afectar su proceso de evaluación. El hecho de evaluar entre 11-21 grabaciones por espacio de 30 minutos cada una, generó cansancio y falta de interés. El lugar y la hora en que llevaron a cabo las evaluaciones determinó en ocasiones la intensidad de dichos factores. También pudo influir que la tarea coincidió, en el Estudio 2, con el final de la sesión académica de verano, y por tanto confligía con las fechas de entrega de requisitos finales de otros cursos.

La falta de precisión entre la campana que señalaba los segmentos de tiempo y las grabaciones también pudo afectar la ejecutoria de las/os observadoras. Ellas/os evaluaron cada una de las grabaciones tres (Estudio 2) o cinco (Estudio 1) veces. Cada vez que lo hacían con un mismo video podían alterar el comienzo y la terminación de los segmentos de tiempo. Por tanto, las condiciones bajo las cuales realizaron las evaluaciones pudieron variar a través del proceso.

A pesar de las limitaciones que imponen los obstáculos antes mencionados, la EAVI obtuvo un nivel de confiabilidad moderado lo cual consideramos positivo. Muchos instrumentos que se desarrollan por primera vez tienden a obtener índices bajos de confiabilidad. En nuestro caso, algunos de los factores que pudieron afectar la confiabilidad del instrumento son elementos que una vez corregidos brindarán mayor precisión al proceso de recolección de datos y por tanto, deben afectar de manera positiva la confiabilidad del instrumento.

El análisis por segmentos de tiempo señaló que el mayor consenso entre las/os observadoras en ambos estudios fue en los primeros tres segmentos. A partir del cuarto segmento comienzan a disminuir los porcentajes de acuerdo siendo éste, el cuarto segmento, el más afectado. Un factor que puede explicar este hallazgo es el agotamiento. Inferimos, que según pasaba el tiempo, las/os observadoras sintieron cansancio y sus evaluaciones fueron menos precisas.

La sub-escala de destrezas de negociación se evaluó sólo en el Estudio 1 obteniendo un valor de confiabilidad de 46.3%. Este hallazgo puede deberse a que: 1) sólo dos mujeres participantes utilizaron la estrategia de la negociación y a 2) la dificultad de las/os observadoras de evaluar un gran número de destrezas en espacios cortos de tiempo.

El análisis cualitativo que realizamos en el Estudio 1 indicó que las juezas tuvieron dificultad en distinguir entre cuatro categorías: 1) “abandonar la situación”, 2) “amenazar”, 3) “seducir” y 4) “negociar”. La confusión entre “abandonar la situación” y “amenazar” apunta hacia la necesidad de evaluar las definiciones de ambas estrategias a la luz del marco conceptual o de fortalecer

el adiestramiento de las evaluadoras dando mayor énfasis en la comprensión y aplicabilidad del modelo de relaciones de poder. La dificultad para distinguir entre “seducir” y “negociar” puede estribar en que lo que distingue estas estrategias es mayormente un componente de expresión no verbal que no consideramos en este estudio.

El análisis cualitativo reflejó que a las/os observadoras se les hizo difícil determinar cuáles eran los pasos del proceso de negociación. Distinguir la negociación como estrategia de manejo de conflicto y mantener la atención sobre los recursos que las mujeres utilizan en las simulaciones es una tarea que probablemente requiere de mayor énfasis durante el adiestramiento de las/os observadoras.

En resumen, la Escala de Análisis de Manejo de Conflicto (EAVI) tuvo un moderado nivel de confiabilidad entre observadoras y, tanto la escala global como las subescalas, poseen altos índices de validez de contenido.

Recomendaciones y Conclusiones

Para continuar el desarrollo de la EAVI, es necesario refinar y pulir las definiciones de las estrategias, particularmente aquellas que obtuvieron un índice bajo de confiabilidad o validez, al igual que es importante trabajar con los ejemplos que aparecen en la escala de las estrategias y destrezas. Estos ejemplos deben tomar más en cuenta el contexto de la situación que se dramatiza en la simulación y estar en mayor armonía entre sí. En este sentido recomendamos un análisis cualitativo de los argumentos o frases que utilizan las mujeres participantes en las grabaciones para generar ejemplos para el instrumento. De igual forma estos argumentos se pueden utilizar como guías para la identificación de cada una de las estrategias durante los adiestramientos.

Es recomendable revisar el adiestramiento de las/os observadoras para darle más énfasis al marco conceptual. Sugerimos recalcar en las estrategias y definiciones de la negociación que obtuvieron puntuaciones bajas, proveer mayor tiempo de práctica y hacer ejercicios de aplicabilidad del modelo de relaciones de poder utilizando la escala. De igual forma, sugerimos que cada uno/a de los/as jueces pasen por el proceso de grabación y evaluación de la simulación para que de esta forma puedan tener un mayor entendimiento del proceso.

Es importante uniformar los elementos que puedan afectar el proceso de evaluación. Debido a que la EAVI es un instrumento para recopilar información de un banco de datos visual y auditivo, la calidad de las grabaciones debe ser excelente. Esto permite que las/os observadoras realicen con relativa claridad y certeza sus evaluaciones.

Además, reduce el cansancio que puede sumarle a la tarea un gran esfuerzo visual y auditivo. Por ello, es importante: a) cronometrar el tiempo de grabación para todas las participantes, b) editar las grabaciones de manera tal que el sonido de la campana quede integrado al audio de las grabaciones y c) controlar ruidos externos que reduzcan la calidad del audio en las grabaciones.

Se debe rediseñar la situación de la simulación con el interés de que sea más abarcadora y brinde la oportunidad de que surgan otras estrategias de manejo de conflicto en particular, la negociación. Extender el tiempo de la simulación es un factor importante para dar espacio a que las mujeres utilicen el mayor número de destrezas posibles. Añadir otras actividades a la intervención en las cuales las mujeres utilicen las diversas estrategias de manejo de conflicto y destrezas de negociación, puede ser útil para descubrir los diversos recursos que poseen y que pueden utilizar durante la negociación sexual.

Finalmente, de acuerdo al número de observadoras/es disponibles sería favorable que diferentes personas evaluaran cada sub-escala por separado, es decir, que unas enfocaran en la identificación de las estrategias de manejo de conflicto y otras, en las destrezas de negociación. Esta técnica les permite enfocar sólo un área lo cual podría, a su vez, facilitar un aumento en la precisión de sus observaciones.

En el caso particular de los proyectos de prevención de VIH/SIDA, el desarrollo de la EAVI es útil tanto a nivel conceptual como práctico. A nivel conceptual el uso de la escala: 1) provee información sobre las estrategias que utilizan las mujeres. 2) permite identificar qué áreas deben recalcar para impactar la capacidad de las mujeres para manejar conflictos, 3) permite identificar los mitos y argumentos que enfrentan las mujeres al negociar, 4) presenta un cuadro sobre las prácticas sexuales que las mujeres negocian con mayor frecuencia y 5) permite ver el preámbulo que utilizan las mujeres previo al uso de estrategias o destrezas particulares. Esto nos lleva a proponer, por ejemplo, que la escala pueda adaptarse para evaluar el manejo de conflicto respecto a otras áreas de relaciones de poder entre los géneros que impacten la prevención del VIH/SIDA. La EAVI es, además, útil como herramienta para evaluar el impacto de las intervenciones sobre la conducta de las mujeres. La información que de ella surge permite hacer comparaciones antes, durante y después de las sesiones de intervención.

Por otro lado, las grabaciones en vídeo como técnica de observación son un recurso costoso. Su implantación requiere instrumentos técnicos de alto calibre y precisión y de gran disponibilidad de tiempo. Estos criterios imponen limitaciones a los proyectos de prevención. Sin

embargo, pueden explorarse maneras de incorporar la EAVI a las técnicas de evaluación de los programas preventivos. Una recomendación consiste en integrar observadoras/es que completen la escala durante la intervención.

El proceso de construcción y evaluación de la EAVI aportó al desarrollo del marco conceptual que guía esta investigación. En particular, contribuyó al desarrollo de la definición del concepto recurso. También facilitó determinar la relación entre los modelos de negociación y el modelo de relaciones de poder.

En conclusión, la evaluación de la EAVI fue un esfuerzo pionero en la creación de un instrumento para evaluar el repertorio y la frecuencia de las estrategias que utilizan las mujeres para manejar conflictos. Constituye una herramienta innovadora para los múltiples esfuerzos que intentan prevenir el VIH/SIDA entre las mujeres, pero también nos hace evidente la imperante necesidad de facilitar herramientas que contribuyan al desarrollo de estrategias adecuadas para enfrentar los conflictos que generan las relaciones de desigualdad existentes. No será posible, sin embargo, completar esa tarea, sin la exploración cabal de la construcción social de la sexualidad, los roles de género y las relaciones de poder. Para esto es indispensable proveerle a las mujeres espacios seguros para dialogar sobre su salud física, mental y espiritual.

Agradecimiento

Las autoras desean agradecer la colaboración de las integrantes del Proyecto VOCES de la Universidad de Puerto Rico, de los/as estudiantes del curso de Psicología 4087 durante el verano, 1998 y de todas las mujeres participantes que dieron su tiempo y energía para colaborar con el estudio.

Abstract

The development and validation process of the Video Rating Scale of Conflict Management and Sexual Negotiation (EAVI) is presented. This instrument was developed as a response to the growing incidence of HIV/AIDS infection among heterosexual women and recognizes the need to evaluate prevention efforts that focus on the development of sexual negotiation skills. EAVI was used to evaluate taped simulations of couples negotiating safer sex. Content validity and reliability analysis were performed. Overall, the scale has a content validity score of .90 and a reliability of 75%. The validity and reliability of specific subscales was low thus suggesting a need for revision. Suggestions are provided

for improving the measure and examples of its actual usefulness in academic and community settings are presented.

Referencias

1. PASET. Programa de Vigilancia del SIDA San Juan, P.R. 1997.
2. Flaskelrud J, Ruiz E. Beliefs about AIDS, health and illness among low income Latina women. *Res in Nurs Health* 1993;14:431-438.
3. Gerrard M, McCann L, Fortini, M. Prevention of unwanted pregnancy. *Am J Comm Psychol* 1983;11:153-167.
4. Holland H, Ramazanoglu C, Scott S, Sharpe S, Thomson R. Risk, power and the possibility of pleasure: young women and safer sex. *AIDS Care* 1992;4:273-283.
5. Ulin PR. African women and AIDS: negotiating behavioral change. *Soc Sci Med* 1992;34:64-73.
6. Amaro H. Love, sex and power: considering women's realities in HIV prevention. *Am Psychol* 1995;50:437-447.
7. Gómez C, Marín B. Gender, culture, and power: barriers to safer sex. *J Sex Res* 1992;33:355-362.
8. Santos-Ortiz M. El SIDA y las relaciones heterosexuales. En: Cunningham I, Ramos Bellido C, Ortiz-Colón R, eds. *El SIDA en Puerto Rico: acercamientos multidisciplinarios*. Río Piedras: Universidad de Puerto Rico; 1991,123-145.
9. Serrano-García I, López-Sánchez G. Una perspectiva diferente del poder y el cambio social para la psicología social-comunitaria. *Revista de Ciencias Sociales* 1990, XXIX (3-4):349-384.
10. Hallock S. An understanding of negotiation styles contributes to effective reality therapy for conflict resolutions with couples. *J Reality Ther* 1988;8:7-12.
11. Rubbin JZ. Models of conflict management. *J Soc Issves* 1994;50:33-45.
12. Schapiro N. *Negotiating for your life: new success strategies for women*. New York: Holt, 1993.
13. Deutsch M. *The resolution of conflict: constructive and destructive processes*. Connecticut: Yale University Press; 1973.
14. Hollander E. *Principles and methods of social psychology*. New York: Oxford University Press; 1973.
15. Hill T. An analysis of conflict resolution techniques. *J Conflict Resol* 1982;26:113-120
16. Maxwell D. Gender differences in mediation style and their impact on mediator effectiveness. *Mediation Quart* 1992;9:353-364.
17. Kline A, Kline E, Oken E. *Minority women and sexual choice in the age of AIDS*. *Soc Sci Med* 1992;34:447-457.
18. Holland J, Ramazanoglu C, Scott S, Sharpe S, Thomson R. Risk power and the possibility of pleasure: young women and safer sex. *AIDS Care* 1992;4:273-283.
19. Goodchilds JD, Zellman GL, Johnson PB, Giarruso R. Adolescents and their perceptions of sexual interactions. En: Burgess AW, eds. *Rape and sexual assault*. Caifornia: Sage; 1988.p.18-43.
20. Muehlenhard CL, Goggin MF, Jones JM, Satterfield AT. Sexual violence and coercion in close relationship. En: Mickeney K, Sprecher eds. *Sexuality in close relationships*. New Jersey: Lawrence Erlbaum; 1991.p.155-177.
21. Sanberg G, Jackson TL, Petretic-Jackson P. College student's attitudes regarding sexual coercion and aggression: developing educational and preventive strategies. *J Coll Student Personnel* 1987;28:302-310.
22. Shotland RL, Hunter BA. Women's "token resistant" and compliant sexual behaviorsbare related to uncertain sexual intentions and rape. *Personality and Social Psychology Bulletin* 1995;21:226-236.
23. Diclemente RJ, Wingood GM. A randomized controlled trial of an HIV sexual risk-reduction intervention for young African-American women. *JAMA* 1995;274:1271-1276.
24. Kelly JA, Murphy DA, Washington CD, Wilson TS, Koob JJ, Davis DR, Ledezma G, Davantes B. The effects of HIV/AIDS intervention groups for high-risk women in urban clinics. *Am J Public Health* 1994;84:1918-1922.
25. Kelly JA. *Changing HIV Risk behavior: practical strategies*. New York: The Guilford Press; 1995.
26. Kalichman SC, Rompa D, Coley B. Experimental component analysis of a behavioral HIV/AIDS prevention intervention for inner-city women. *J Consult Clin Psych* 1996;64:687-693.
27. Kelly JA, St. Lawrence JS, Hood HV, Brasfield TL. Behavioral intervention to reduce AIDS risk activities. *J Consult Clin Psych* 1989;57:60-67.
28. McCormick NB, Come-on and put-offs: unmarried students' strategies for having and avoiding sexual intercourse. *Psych Womens' Quart* 1979;4:191-211.
29. Brown M, Auerback A. Communication patterns in initiation of marital sex. *Med Aspects Hum Sex* 1981;15:105-117.
30. Lawshe CH. A quantitative approach to content validity. *Personnel Psychol* 1975;28:563-575.
31. Fleiss, JL. *Statistical methods for rates and proportions*. New York: Wiley; 1981.