

COME INFLUENZARE IL PARTNER:  
PROCESSI DECISIONALI NELLE RELAZIONI DI COPPIA

Bruna ZANI (Università di Bologna)  
Erich KIRCHLER (Università di Linz, Austria)

Indirizzo. Bruna Zani, Dipartimento di Scienze dell'Educazione, Università degli Studi di Bologna, Via Zamboni, 34, I-40126 Bologna, Italia. Erich Kirchner, Institut für Pädagogik und Psychologie, Universität Linz, A-4040 Linz, Austria.

Si ringraziano Cristina Tamburini e Maria Lucia Xerri per la collaborazione nella raccolta dei dati.

## RIASSUNTO

Questa ricerca analizza come le coppie giungono a prendere una decisione comune e quali strategie usano i coniugi per influenzarsi reciprocamente. In uno studio preliminare erano emerse diciotto strategie usate nelle decisioni familiari. Si è ipotizzato che l'uso di strategie diverse sia collegato al tipo di decisione da prendere, alla qualità della relazione tra i coniugi, alla durata della coabitazione e al sesso del soggetto. A 223 coppie di coniugi o conviventi, è stato somministrato un questionario per valutare l'uso delle diverse strategie. E' stato chiesto a ciascun membro della coppia separatamente di leggere la descrizione di una situazione conflittuale di spesa, immaginando di dover prendere una decisione al riguardo insieme al partner. Il disaccordo riguardava un conflitto sulla probabilità, sui valori o distribuzionale. Il questionario comprendeva 54 items per misurare le strategie di influenza, 6 items per valutare la struttura di potere della relazione e 13 items per misurare la qualità della relazione. Le correlazioni tra la probabilità di uso di diverse strategie e la qualità della relazione, e gli anni di convivenza così come le analisi di varianza con il tipo di conflitto e il sesso come variabili indipendenti, mostrano la significatività degli aspetti relazionali e del tipo di conflitto nel determinare la dinamica delle decisioni comuni di spesa.

## SUMMARY

This study aims to shed some light on the dynamics of joint purchase decision making by investigating tactics the spouses use to pursue their goals by influencing each other. In a preliminary study 18 different strategies used in family decision were found. It is hypothesized that use of various strategies varies according to type of decision situation, quality of the relationship between the spouses, sex, dominance pattern, and length of marriage. 223 Italian couples, either married or living in the same household, completed a questionnaire assessing use of various strategies. The questionnaire consisted of a description of a purchasing conflict which represented either a probability conflict, a value conflict of a distributional conflict which the participants had to imagine vividly. Then, items measuring influence strategies, were presented. Six items were used to assess power structure of the relationship, and 13 items were included to measure quality of the relationship. Moreover, socio-demographic data were collected. Correlations between the likelihood to use various strategies and quality of the relationship, power structure, and years living together as well as analyses of variance with conflict type and sex as independent variables, show how significant relational aspects and conflict type are in determining dynamics of purchase decisions.

## 1. INTRODUZIONE

### 1.1. Il difficile processo delle decisioni comuni

Prendere decisioni è un'attività quotidiana nella vita delle coppie di coniugi. Tra le decisioni quelle riguardanti l'ambito economico (come spendere i soldi, cosa privilegiare negli acquisti) costituiscono un'importante fonte di conflitto nella coppia e rappresentano un ambito di ricerca rilevante per la comprensione della vita familiare in generale (Allison, Jordan e Yeatts, 1992; Kirchler, 1989). Il presente studio si propone di analizzare come la coppia giunge a prendere una decisione comune e quali strategie vengono usate dai coniugi per influenzarsi reciprocamente.

Le decisioni comuni sono necessarie per mantenere una relazione, ma non è certo lo scopo principale dei due partner, come invece accade in molti gruppi di lavoro. La presa di decisioni in famiglia è infatti posta in un setting completamente diverso dalla presa di decisioni in gruppi orientati al compito. Mettendo a confronto le due situazioni, Weick (1971) sottolinea le caratteristiche specifiche che differenziano i due contesti: i membri dei gruppi orientati al compito affrontano il problema in modo sequenziale; nel momento in cui sono più lucidi; chi è esperto generalmente ha più potere sugli altri e la migliore argomentazione vince; tutti i membri hanno accesso relativamente uguale alle informazioni concernenti il problema, l'atmosfera è relativamente fredda, la partecipazione a tali gruppi è libera. In famiglia invece, i problemi vengono sollevati quando il livello di energia dei membri è basso, cioè all'inizio della mattinata o alla fine della giornata, quando si è stanchi; il potere basata sulla competenza può venire mascherato; il membro più interessato ad un dato problema di solito tiene le informazioni per sé e seleziona le informazioni da dare agli altri membri; il clima è relativamente più emotivo; il coinvolgimento nelle decisioni avviene indipendentemente dalla volontà dei membri. Infine, i partecipanti di un gruppo di lavoro sono concentrati sul problema da risolvere in quel preciso momento: invece i coniugi e gli altri membri della famiglia mentre stanno parlando di un particolare acquisto da fare, o di quale località scegliere per le prossime vacanze possono essere impegnati in compiti diversi in diverse stanze dell'appartamento. La comunicazione avviene mentre uno può star lavando i piatti e l'altro guarda la televisione, i messaggi verbali e non verbali che vengono scambiati rischiano di essere distorti o non del tutto colti. Le decisioni di spesa possono quindi essere discusse, e spesso anche prese, mentre si presta attenzione a tutt'altro.

Sillars e Kalbflesch (1989) descrivono la presa di decisioni tra i coniugi e in famiglia negli stessi termini, come un processo cui si giunge in modo spontaneo e passo per passo (incremental) a causa delle richieste di tempo, energia e altre risorse. Piuttosto che raccogliere informazioni in modo sistematico sulle alternative al prodotto da acquistare, i

coniugi se la cavano nella presa di decisioni in modo implicito e molto meno organizzato rispetto ai gruppi di lavoro (cfr. Braybrooke e Lindblom, 1963; Lindblom, 1959, 1979).

Secondo Sillars e Kalbflesch (1989) e Sillars e Weisberg (1987), prendere decisioni implicite comporta:

a) accordamenti silenziosi piuttosto che accordi espliciti tra i partners. Questo fa sì che le decisioni riflettano gli standards appresi e culturalmente condivisi (ad es. il marito compra l'auto, la moglie decide gli utensili della cucina). b) Le decisioni implicite contengono una consapevolezza retrospettiva piuttosto che prospettica. Soprattutto le decisioni di routine non comportano riflessioni precise nel momento in cui vengono prese, ma si costituiscono come un fatto, su cui si può riflettere a posteriori. c) I coniugi hanno difficoltà a pianificare le decisioni in un modo razionale e a massimizzare i vantaggi comuni. Park (1982) ha dimostrato ad esempio, che i coniugi, anche quando sono di fronte a decisioni importanti come l'acquisto di una casa, "procedono di un passo alla volta" con processi disgiunti cavandosela alla meno peggio ("making process of muddling through"). d) I coniugi sviluppano e usano nelle loro interazioni dei codici pragmatici. La comunicazione nelle relazioni intime è spesso difficile da interpretare, perché i partners danno molto per scontato, dicono una sola parola per riferirsi ad un'intera serie di frasi o con un solo gesto segnalano cambiamenti importanti nel proprio stato emotivo o motivazionale. Si tratta di indizi che sono o si pensa siano capiti senza problemi da entrambi. e) Le decisioni coniugali o familiari raramente seguono un copione formale che specifica tempi e luoghi per la discussione, la leadership, le strategie di interazione, ecc. I coniugi regolano piuttosto in modo implicito le loro interazioni, basandosi sulla conoscenza e accettazione reciproca delle regole comunicative. f) Prendere decisioni implicite è caratterizzato dall'evitamento del conflitto. Anche se sono in disaccordo su diverse questioni, i coniugi cercano di evitare aspri litigi, di negare i conflitti, di sfuggire ai confronti mediante scherzi o razionalizzazioni o ragionando per assurdo. g) Infine Sillars e Kalbflesch (1989) mettono a confronto l'orientamento al comando e lo stoicismo nelle situazioni decisionali. In famiglia i membri spesso accettano un problema piuttosto che doverlo affrontare di petto: l'accettazione stoica dei problemi è legata al prendere decisioni implicite e implica passività e non attività. I partners spesso risolvono problemi meno importanti e aspettano che le situazioni difficili si risolvano col tempo.

In conclusione, prendere decisioni nelle relazioni intime non è affatto un processo strutturato che segue un modello sinottico e conduce alle soluzioni migliori. I coniugi se non hanno scopi corrispondenti nelle decisioni comuni, devono cercare di perseguire i propri bisogni soggettivi tenendo conto contemporaneamente dei bisogni e degli scopi dell'altro (Aldous, 1971; Scabini, 1985).

## 1.2. Strategie di influenza nelle decisioni comuni.

I coniugi spesso sono in disaccordo su decisioni di spesa concernenti prodotti e beni durevoli (Spiro, 1983). Il problema allora è come gestiscono una situazione piuttosto complessa, non strutturata e quasi caotica, in cui ognuno di essi cerca di perseguire i propri scopi e contemporaneamente di evitare aspre dispute per non correre il rischio di compromettere la propria relazione.

Il processo della gestione del conflitto intrafamiliare è un'area dimenticata nelle ricerche sul comportamento di consumo e gli studi sociopsicologici e sociologici disponibili sulle strategie di influenza sono quasi esclusivamente non empirici, basati su riflessioni ed osservazioni personali degli autori e non su teorie con basi empiriche (ad es. Davis, 1973, 1976; Kirchler, 1989; Madden, 1982; Sheth, 1974). Si sono costruiti elenchi di strategie usate nelle decisioni comuni, ma rimane un notevole disaccordo tra i ricercatori sulla classificazione delle azioni e sulle denominazioni da attribuire a tali azioni. Nello sforzo di individuare una struttura comune, Nelson (1988) ha sviluppato un questionario che comprende tutte le tattiche empiriche precedenti: si tratta di 38 frasi che descrivono le tattiche trovate da Clark (1979), Cody, McLaughlin e Jordan (1980), Falbo e Peplau (1980), Fitzpatrick e Winke (1979), Kipnis, Schmidt e Wilkinson (1980), Kipnis e Schmidt (1983), e altri ancora. Un'analisi strutturale di tutte queste frasi ha evidenziato 4 categorie di tattiche: (a) l'uso di punizioni, minacce, autorità ed emozioni negative; (b) emozioni positive e manipolazioni raffinate, come i comportamenti che pongono il partner in una condizione di disponibilità ricettiva; (c) rinuncia ed egocentrismo, e (d) uso della persuasione e del ragionamento. Queste 4 categorie si riferiscono soprattutto a strategie persuasive.

Kirchler (1989) ha cercato di classificare tutte le azioni che i coniugi possono usare per perseguire la propria strada nelle situazioni di decisioni comuni. Basandosi sui comportamenti riportati nell'indagine di Howard, Blumstein e Schwarz (1986) e sugli studi sopra citati, egli ha individuato una lista di 18 strategie, che sono state confermate dai risultati di interviste condotte con 35 coppie sposate (Kirchler, 1990). La Tabella 1 sintetizza tali strategie e fornisce degli esempi. Tipiche strategie persuasive sono quelle basate sulla espressione di emozioni (positive o negative), sulla forza fisica (manifestazioni di debolezza o azioni aggressive), offerta di benefici o ritiro di risorse, insistenza sui propri desideri o abbandono del campo se il partner esprime i propri desideri, manifestazione di informazioni corrette o distorte, e contatti con altre persone (formazione di coalizioni dirette o indirette). Offerte di scambi e contrattazioni integrative si riferiscono a strategie di negoziazione. Il ragionamento rimanda all'argomentazione fredda, cioè ad un comportamento orientato fondamentalmente al compito di trovare la

soluzione migliore. Infine, le strategie denominate con fatti o ruoli non rappresentano tattiche per convincere l'altro, ma azioni che concludono il processo decisionale comune, non lasciando al partner nessuna possibilità di intervento. Tutti questi comportamenti sono stati menzionati nelle interviste raccolte da Kirchler (1990) e non vi è stata nessuna ulteriore azione descritta che non sia stato possibile integrare nella lista delle 18 categorie.

- inserire Tabella 1 circa qui -

### 1.3. Determinanti delle strategie di influenza

Le scelte delle strategie di influenza da parte dei coniugi sembrano dipendere ampiamente da caratteristiche situazionali, personali e relazionali (Falbo e Peplau, 1980; Granbois, 1971; Howard et al., 1986; Kilman e Thomas, 1975; Kirchler, 1990; Scanzoni, 1978; Spiro, 1983).

In particolare Kirchler (1990) ha trovato che il tipo di conflitto è una delle variabili più importanti nella scelta delle strategie. Basandosi sulle classificazioni delle situazioni di conflitto interpersonale individuate da Brandstätter (1987), Brandstätter e Schuler (1978), Davis (1976) e Madden (1982), è possibile distinguere tre tipi di conflitti di spesa: a) conflitti sulla probabilità che hanno le alternative dei prodotti da acquistare di soddisfare i desideri comuni. Si verificano quando i coniugi, che tuttavia non si sentono coinvolti in un conflitto vero e proprio, sono d'accordo ad esempio, sull'utilità e valore di un prodotto ma non sulla qualità delle varie alternative al prodotto stesso. b) Conflitti in cui predomina il valore degli eventi sono chiamati conflitti sui valori. Questo tipo assomiglia alle situazioni accomodanti in cui i coniugi sono consapevoli di un disaccordo e si verifica quando ad esempio, i coniugi non sono d'accordo sull'accettabilità etica di un prodotto. c) Conflitti che danno importanza alla distribuzione di risorse tra i membri di un gruppo sono chiamati conflitti di distribuzione. Anche questo tipo rappresenta delle situazioni di accomodamento in cui almeno un partner è consapevole del conflitto. Ad esempio, i coniugi non sono d'accordo su come distribuire una somma comune di denaro e discutono se comprare qualcosa di utile solo per lui o solo per lei.

Anche il sesso è una variabile importante, non a caso è quella che ha ricevuto maggior attenzione empirica. Ci si aspetta che gli uomini usino il potere basato sulla competenza, sull'informazione, sulle ricompense dirette e sulla coercizione, e che le donne ricorrano invece a forme indirette di potere, quali la debolezza, il potere di esempio e le ricompense personali (Johnson, 1976): ne consegue che uomini e donne dovrebbero usare diverse tattiche per esercitare influenza sull'altro. Mentre alcuni autori, analizzando la scelta delle strategie di potere nelle organizzazioni industriali, in gruppi ad hoc o all'interno della famiglia, non hanno trovato nessun effetto legato al genere (cfr. Kipnis et al., 1980; Michener e Schwertfeger, 1972), altri hanno sostenuto che le donne usano tattiche più deboli o emotive rispetto agli uomini (cfr. Spiro, 1983; Instone, Major e

Bunker, 1983; Fairhurst, 1985). Falbo e Peplau (1980) riportano che le donne usano molto meno degli uomini strategie di potere bilaterali e dirette: in altre parole, esse sembrano usare più spesso tattiche denominate rinuncia, laissez-faire, emozioni positive e negative. Nella ricerca di Kirchler (1990) è emerso che le donne sono più arrendevoli degli uomini, a causa dello sviluppo dei ruoli nella coppia, mentre nessuna differenza è emersa nell'uso di tattiche basate sulle emozioni, sulla contrattazione e sul ragionamento.

Le caratteristiche della relazione che sembrano influenzare la scelta delle strategie sono la dominanza relativa di un coniuge e la soddisfazione coniugale. Secondo Howard et al. (1986) le posizioni di debolezza aumentano l'uso di tattiche deboli, quali le suppliche e la manipolazione; persone in posizione di forza usano tattiche forti, quali l'intimidazione e le minacce. Falbo e Peplau (1980) sottolineano che nelle relazioni intime i partners usano più spesso strategie bilaterali se hanno relativamente più potere, strategie unilaterali se sono in una relazione ugualitaria. Altre conferme sull'importanza del potere nelle scelte delle strategie derivano dalle ricerche nell'ambito dell'organizzazione, in cui è emerso che le strategie utilizzate sono strettamente dipendenti dallo status relativo delle persone bersaglio (Kipnis et al., 1980).

Gli studi sulla felicità coniugale hanno mostrato che la qualità della relazione coniugale non dipende dalla frequenza dei conflitti, ma è collegata alla dinamica con cui si giunge ad essere d'accordo (Kirchler, 1989, 1990). I coniugi felici, rispetto a quelli insoddisfatti, cercano di evitare le dispute feroci proponendo argomentazioni strumentali e non emotive, esprimendo affetto ed evitando manifestazioni negative (Houston e Vangelisti, 1991). Inoltre i coniugi felici sono più propensi a cedere se l'altro esprime un desiderio forte o un interesse per un prodotto particolare (Kirchler, 1988). In questo ambito mancano studi empirici sull'uso delle strategie nelle relazioni felici e infelici (Michener e Schwertfeger, 1972; Spiro, 1983). Le relazioni coniugali cambiano nel corso del tempo. Quando la luna di miele è finita e i coniugi devono affrontare i problemi della vita quotidiana, possono anche passare da decisioni comuni raggiunte faticosamente a decisioni autonome. Ognuno decide sul prodotto di cui si sente responsabile e competente. Questo indica che le coppie giovani usano le strategie di influenza reciproca più spesso delle coppie più anziane, le quali decidono autonomamente oppure cedono al/la partner che decide in base al suo ruolo. Spiro (1983) ha trovato che le coppie anziane con figli grandi erano più presenti nel gruppo di coloro che esercitavano poca influenza, piuttosto che negli altri gruppi. Da quanto sopra presentato, ci sembra si possa avanzare l'ipotesi che l'uso delle 18 strategie di influenza elencate nella Tabella 1 dipenda dalle seguenti variabili: tipo di conflitto, sesso, modalità di dominanza dei coniugi nella coppia, soddisfazione coniugale, durata del matrimonio. Per verificare queste ipotesi, abbiamo

elaborato un questionario che consentisse di misurare le probabilità di uso delle diverse strategie nelle situazioni di spesa comune.

## 2. METODOLOGIA

### 2.1. Il campione

Il campione è composto da 223 coppie sposate o conviventi, scelte a caso nelle province di Bologna e Forlì. Le 446 persone hanno dichiarato di non aver figli nel 36.7% dei casi; 29.0% ha un bambino, 29.9% ne ha due e 4.5% ne ha 3 o più. L'età dei soggetti varia da 20 a 72 anni, con una media di 35.2 (deviazione standard=8.06) per le donne e di 38 anni (deviazione standard=8.49) per gli uomini. Gli anni di coabitazione vanno da 1 a 42, con una media di 11.6 (deviazione standard=8.49) secondo le risposte degli uomini e di 11.49 (deviazione standard=8.52) in base alle risposte delle donne. Il livello di istruzione del campione è leggermente superiore alla media nazionale: 26.2% delle donne e 28.1% degli uomini hanno la laurea; 42.1% delle donne e 39.8% degli uomini hanno il diploma di scuola superiore, i restanti hanno frequentato un corso professionale (10.4% donne e 12.2% uomini) oppure hanno il diploma di scuola media inferiore (21.3% donne e 19.9% uomini).

### 2.2. Lo strumento

Basandoci sui risultati delle interviste di Kirchler (1990), è stato elaborato un questionario formato da un episodio introduttivo e 54 frasi. L'episodio descriveva una delle 6 situazioni di spesa conflittuali: due rappresentavano un conflitto sulla probabilità, due un conflitto sui valori, e due un problema di distribuzione. Dopo una breve descrizione del tipo di conflitto, ai coniugi veniva chiesto individualmente di immaginare la situazione il più realisticamente possibile e di indicare come avrebbero fatto a convincere il/la partner ad accettare la propria decisione. I soggetti dovevano leggere le frasi che seguivano e indicare il proprio grado di accordo. Gli episodi erano i seguenti:

Conflitti sulle probabilità:

a) Insieme al/la vostro/a partner avete finalmente deciso di acquistare una nuova auto che sarà utilizzata da entrambi all'incirca nello stesso modo. Siete anche già d'accordo che non debba essere troppo grande, che sia confortevole da guidare, e che debba avere consumi contenuti. Dopo aver guardato cosa offre il mercato automobilistico, la scelta viene ridotta a due tipi di auto. Uno di voi ha scelto il tipo A, l'altro preferisce il tipo B.

b) Immaginate di voler comprare dei mobili per il salotto. Tutti e due siete già d'accordo sulla cifra da spendere, sul materiale dei mobili e sul colore. Per risparmiare tempo sulla raccolta di informazioni, andate ciascuno separatamente a vedere diversi negozi di mobili. A casa esponete all'altro i vostri risultati. Entrambe le alternative soddisfano i criteri che avevate indicato per l'acquisto, ma la scelta è caduta su tipi diversi di mobili.



Conflitti sui valori:

c) Immaginate di dover programmare le ferie. Mentre uno di voi vorrebbe trascorrere due settimane al mare rilassato e sdraiato al sole, l'altro vorrebbe andare in montagna. Nonostante la divergenza, siete d'accordo comunque di trascorrere insieme il periodo di vacanze.

d) Immaginate di discutere insieme il luogo in cui affittare il vostro appartamento, se in città o in periferia. Mentre uno di voi preferisce avere un giardino e un vicinato tranquillo, l'altro vorrebbe abitare in centro, vicino ai cinema, ai teatri, ai ristoranti.

Conflitti nella distribuzione:

e) Immaginate di aver vinto una somma di denaro al Totocalcio. Ciascuno di voi vorrebbe acquistare un prodotto che desidera da tempo (una racchetta da tennis costosa, un vestito firmato). Ma la somma vinta non basta per tutti e due gli oggetti.

f) Immaginate di aver risparmiato del denaro e di aver deciso ora di spenderlo. Uno di voi vorrebbe comprare un costoso impianto stereo, l'altro un gioiello o un orologio di marca.

In un pretest, le sei vignette erano state presentate a 10 esperti che in generale le avevano classificate correttamente nelle tre categorie di conflitto (90% di classificazioni concordi).

Le 54 frasi presentano azioni individuali volte ad ottenere decisioni comuni e i partecipanti dovevano esprimere il proprio grado di accordo su una scala da 1 (assolutamente falso) a 7 (assolutamente vero). Il questionario è strutturato in modo da misurare le 18 strategie in ordine sequenziale: l'item 1 misura l'uso della strategia 1, l'item 2 la strategia 2, ecc. fino all'item 18 per la strategia 18. La serie successiva di frasi dalla 19 alla 36 e dalla 37 alla 54 misuravano le 18 strategie nello stesso ordine sequenziale. Il questionario si è rivelato uno strumento strutturalmente e concettualmente valido e attendibile per misurare le strategie di influenza nelle decisioni comuni di spesa. La struttura del questionario è stata analizzata con un'analisi fattoriale confirmatoria mediante LISREL, che ha mostrato un ottimo fit coi 18 fattori postulati teoricamente. Il residuo root mean square, che dovrebbe essere sotto 0.100, è risultato di .067; tutti i valori di t per la significatività dei 18 fattori sono risultati altamente significativi con valori superiori a 9.00. Il questionario è riportato in Appendice.

Oltre all'elenco delle strategie, nel questionario era inclusa una serie di 13 items per misurare la qualità coniugale. Sei items fanno parte della scala di soddisfazione coniugale di Norton (1988) ("La nostra è una buona relazione", "Il nostro rapporto è molto costante", "Il nostro rapporto è molto forte", "Il rapporto con il/la mio/a partner mi rende felice", "Il/la mio/a partner ed io combaciamo perfettamente", "Tutto sommato il nostro è un rapporto proprio soddisfacente"). Gli altri 7 items aggiunti sono: "Fino a che punto

il/la vostro/a partner comprende i vostri bisogni?", "In generale siete felici nella vostra relazione?", "Come è la vostra relazione in confronto alle altre?", "Desiderate a volte di non esservi mai impegnato/a in questa relazione?", "In quale misura la vostra relazione corrisponde alle vostre aspettative iniziali?", "Quanto amate il/la vostro/a partner?", "Quanti problemi ci sono nella vostra relazione?". Tutte le risposte andavano da 1, massima insoddisfazione, a 7, massima soddisfazione nella relazione. L'attendibilità dei 13 items della scala è di  $\alpha=.93$  per gli uomini e di  $\alpha=.94$  per le donne. È stata calcolata la media delle risposte agli items di ogni soggetto e considerata come indice generale di soddisfazione.

Altri sei items erano volti a misurare il potere nella coppia: "In confronto a me, il/la mio/a partner è più dominante versus sottomesso", "più arrendevole versus più prepotente", "più forte versus più debole", "Nelle questioni più importanti sono io versus è il/la mio/a partner ad avere sempre l'ultima parola", "Quando non siamo d'accordo sulle scelte più importanti si fa ciò che voglio io versus ciò che vuole il/la mio/a partner", "Il rapporto di forza nella nostra coppia è più a mio favore versus più a favore del/la mio/a partner". Le risposte andavano da 1, indice di dominanza del partner, a 7 indice di dominanza del soggetto, cioè valori elevati indicano alta dominanza del soggetto. Il coefficiente di attendibilità per la scala dei sei items è di  $\alpha=.74$  per gli uomini e di  $.79$  per le donne. Infine, sono state misurate le caratteristiche socio- demografiche: sesso, età, livello di istruzione, durata della coabitazione col partner, numero ed età dei figli, reddito netto mensile.

### 2.3. Procedura.

Studenti collaboratori hanno distribuito il questionario scegliendo a caso le persone nei negozi, in occasioni pubbliche, nelle loro case, da maggio a novembre 1991. Circa 500 coppie sono state contattate: la metà ha accettato di riempire il questionario individualmente. In totale, 56 coppie hanno risposto al questionario contenente le vignette sul conflitto di probabilità (28 coppie il caso a, e 28 il caso b), 81 coppie hanno immaginato di trovarsi di fronte ad un conflitto sulla distribuzione (39 il caso c e 42 il caso d), e 86 coppie hanno risposto al conflitto sui valori (44 il caso e e 42 il caso f). La compilazione del questionario ha richiesto in media dai 20 ai 30 minuti.

## 3. RISULTATI

Nelle decisioni di spesa i coniugi fanno ricorso maggiormente ad alcune strategie piuttosto che ad altre. L'accordo nell'uso di una strategia varia considerevolmente fra le 18 strategie presentate. Un'analisi di varianza con le 18 strategie come variabile indipendente (fattore ripetuto) e l'accordo come variabile dipendente indica un effetto significativo di  $F(17,7565) = 550.60$ ;  $p < .001$ . Considerando che le risposte dei soggetti possono essere distorte per effetto della desiderabilità sociale o di altri bias, le risposte di

ogni soggetto sono state standardizzate togliendo da ogni risposta individuale la media degli accordi ai 54 items e dividendo la differenza così ottenuta con la deviazione standard dei 54 items. Un'analisi di varianza con le 18 strategie e i valori standardizzati di accordo ha confermato l'effetto altamente significativo ( $F(17,7565)=580.44; p=.001$ ). La Tabella 2 mostra la media degli accordi nell'uso delle 18 strategie. Le strategie più scelte sono la negoziazione integrativa, il ragionamento, l'informazione sincera e le coalizioni indirette. Al contrario, le punizioni, la debolezza, l'acquisto autonomo, le emozioni negative, le decisioni o il cedere in base ai ruoli sono usate relativamente di rado. Prima di passare all'esposizione dei risultati, va sottolineato che quando si fa riferimento alla frequenza o alla probabilità di uso o di scelta delle varie strategie, si intende l'accordo dei soggetti alle frasi che descrivono l'uso di tali strategie.

- inserire Tabella 2 circa qui -

Sono state fatte 18 analisi di varianza per misurare l'impatto di 5 variabili relative alle caratteristiche situazionali, personali e relazionali. Sono state considerate variabili indipendenti il tipo di conflitto (sulle probabilità, distribuzionale, sui valori), la soddisfazione coniugale (soddisfatti versus insoddisfatti), la struttura di dominanza (della donna o ugualitaria versus dell'uomo), la durata della coabitazione (tempo breve versus lungo) e il genere del soggetto (fattore within) e come variabile dipendente l'accordo nell'uso delle strategie (indici standardizzati). In questa fase dell'analisi la soddisfazione coniugale, la dominanza e la durata della coabitazione, tutte variabili continue, sono state dicotomizzate: si è calcolata la risposta media di mariti e mogli e il campione è stato quindi diviso sulla mediana di ogni variabile in due sottogruppi. Questa procedura non è del tutto soddisfacente, dato che le correlazioni tra le misure della soddisfazione coniugale di mariti e mogli ( $r(223)=.63; p<.01$ ) e la struttura di dominanza ( $r(223)=.30; p<.01$ ) non sono perfette. Tuttavia è stato solo un primo passo per far luce sulla complessa struttura degli effetti principali e di interazione delle variabili indipendenti. In nessun caso vi è stato un effetto di interazione a 5 o a 4 vie. Eccetto la strategia 11 (le coalizioni indirette), tutte le analisi hanno rivelato effetti principali e/o effetti a due o tre vie delle variabili indipendenti sull'accordo all'uso di una data strategia di influenza. Va sottolineato che la soddisfazione coniugale ha avuto un effetto (principale o in interazione con un altro fattore) su 14 strategie; il sesso è risultato importante nella scelta di 13 strategie, le modalità di dominanza sono importanti in 11 casi, e il tipo di conflitto così come la durata della coabitazione in 9 strategie. Questi risultati indicano chiaramente che le variabili considerate sono quindi importanti nel determinare le strategie di influenza.

Per motivi di chiarezza e di comprensione, l'influenza del genere, della soddisfazione coniugale, della struttura di dominanza e della durata del matrimonio sulla scelta delle strategie sarà presentata separatamente per ogni tipo di conflitto. Segnaliamo

inoltre che il tipo di conflitto influisce sulle seguenti strategie: coalizioni indirette ( $F(2,443)=4.48$ ;  $p=.01$ ); scambi ( $F(2,443)=13.31$ ;  $p<.01$ ), informazioni sincere ( $F(2,443)=3.11$ ;  $p<.05$ ), negoziazione integrativa ( $F(2,443)=3.19$ ;  $p<.05$ ), acquisto autonomo ( $F(2,443)=4.71$ ;  $p=.01$ ), e ragionamento ( $F(2,443)=3.95$ ;  $p<.05$ ).

I risultati presentati nella Tabella 3 mostrano che nei conflitti sulle probabilità, rispetto agli altri tipi di conflitto, le strategie di acquisto autonomo e di scambio sembrano inadeguate. I coniugi preferiscono piuttosto le coalizioni indirette, la negoziazione integrativa, il ragionamento. Se si tratta di conflitti di tipo distribuzionale, le coppie usano le strategie di contrattazione, quali lo scambio e la negoziazione integrativa, ed anche l'acquisto autonomo, più spesso che in altri tipi di conflitto. I conflitti sui valori vengono risolti più facilmente con le coalizioni indirette e meno con lo scambio, rispetto agli altri conflitti.

- inserire Tabella 3 circa qui -

Prendiamo in esame i conflitti sulle probabilità: le correlazioni tra gli accordi nell'uso delle diverse strategie e la soddisfazione coniugale, la modalità di dominanza e la durata della coabitazione sono state calcolate separatamente per uomini e donne. Il vantaggio delle correlazioni rispetto alle analisi di varianza è che gli indici di soddisfazione, dominanza e durata della relazione possono essere considerati come variabili continue, e, cosa più importante, le percezioni che i mariti e le mogli hanno della loro relazione possono essere tenute separate. Inoltre i t-tests con l'accordo alle 18 strategie come variabile dipendente e il sesso come variabile indipendente (fattore within) mostrano che nei conflitti sulle probabilità le donne sono più disponibili ad offrire informazioni sincere ( $t(55)=2.32$ ;  $p<.05$ ); a cedere in base ai ruoli ( $t(55)=3.58$ ;  $p<.01$ ); comprano meno spesso in modo autonomo ( $t(55)=2.67$ ;  $p=.01$ ); e decidono meno spesso in base ai ruoli ( $t(55)=2.09$ ;  $p<.05$ ). La Tabella 4 mostra i coefficienti di correlazione così come l'accordo medio diviso per sesso.

- inserire Tabella 4 circa qui -

Nei conflitti distribuzionali, sia il t-test sia le correlazioni tra l'accordo nell'uso delle 18 strategie e la soddisfazione coniugale, la dominanza e la durata della coabitazione sono state calcolate considerando il sesso come variabile indipendente. In questi conflitti è più probabile che le donne in misura maggiore degli uomini offrano risorse ( $t(80)=2.10$ ;  $p<.05$ ), cerchino soluzioni integrative ( $t(80)=2.05$ ;  $p<.05$ ), cedano in base ai ruoli ( $t(80)=2.10$ ;  $p<.05$ ) ed è meno probabile che usino ricompense ( $t(80)=2.10$ ;  $p<.05$ ) oppure che decidano in base ai ruoli ( $t(80)=2.68$ ,  $p<.01$ ; v. Tabella 5).

- inserire Tabella 5 circa qui -

Anche nei casi dei conflitti sui valori, sono state calcolate le correlazioni tra la scelta delle strategie e le variabili relazionali, e si è analizzato l'influenza del sesso. Il sesso ha

un'influenza significativa nell'uso di ricompense ( $t(85) = 1.71$ ;  $p = .09$ ), punizioni ( $t(85) = 2.03$ ;  $p < .05$ ), sull'acquisto autonomo ( $t(85) = 2.38$ ;  $p < .05$ ), la decisione in base ai ruoli ( $t(85) = 1.19$ ,  $p = .06$ ), e l'uso dello scambio ( $t(85) = 1.70$ ;  $p = .09$ ); v. Tabella 6).

- inserire Tabella 6 circa qui -

Per quanto riguarda le differenze in base al sesso, i t-tests in tutti i tipi di conflitto hanno mostrato effetti significativi del sesso su alcune strategie, eccetto le emozioni positive e negative, debolezza, aggressività, punizioni, insistenza, informazioni distorte, coalizioni dirette e indirette, e cedere in base ai ruoli. I valori rispettivi del t-tests sono i seguenti: ricompense:  $t(222) = 1.89$ ;  $p < .06$ ; informazioni sincere:  $t(222) = 2.89$ ;  $p < .01$ ; acquisto autonomo:  $t(222) = 3.42$ ,  $p < .01$ ; decidere in base ai ruoli:  $t(222) = 3.79$ ;  $p < .01$ ; scambi  $t(222) = 2.83$ ;  $p < .01$ ; e negoziazione integrativa  $t(222) = 2.21$ ;  $p < .05$ ). Come mostra la Figura 1, le donne in generale sono più pronte a offrire informazioni sincere, più scambi e ricerca di soluzioni integrative rispetto agli uomini. Quest'ultimi, d'altra parte, decidono più spesso in modo autonomo e agiscono in base ai loro ruoli.

- inserire la Figura 1 circa qui -

Indipendentemente dal tipo di conflitto e dal genere, i coniugi felici cercano più spesso che non i partners infelici di esprimere apertamente i propri desideri (correlazione tra il campione totale e l'accordo =  $r(446) = .20$ ;  $p < .01$ ), di trovare soluzioni integrative ( $r(446) = .26$ ;  $p < .01$ ), mostrano meno emozioni negative ( $r(446) = .28$ ;  $p < .01$ ), aggressività ( $r(446) = -.17$ ;  $p < .01$ ) e comprano più spesso da soli ( $r(446) = -.16$ ;  $p < .01$ ). Le mogli felici riportano ricompense ( $r(223) = .15$ ;  $p < .05$ ) più spesso delle mogli infelici e evitano il ritiro di risorse ( $r(223) = -.13$ ;  $p < .05$ ) e l'insistenza ( $r(223) = -.16$ ;  $p < .05$ ). I mariti felici applicano il ragionamento ( $r(223) = .26$ ;  $p < .01$ ) più spesso dei mariti infelici e decidono meno frequentemente secondo i loro ruoli ( $r(223) = -.25$ ;  $p < .01$ ). Nei conflitti distribuzionali, i coniugi felici sostengono più spesso di abbandonare il campo quando il conflitto rischia l'escalation ( $r(81) = .24$ ;  $p < .05$ ) e entrambi, mariti e mogli affermano di mostrare più spesso emozioni positive ( $r(162) = .30$ ;  $p < .01$ ). Nessuna correlazione è emersa tra la soddisfazione e la debolezza, il cedere secondo i ruoli, gli scambi, le informazioni scorrette e la formazione di coalizioni.

Prendiamo in considerazione la dominanza: i partners dominanti decidono più spesso di quelli sottomessi in base ai loro ruoli ( $r(446) = .23$ ;  $p < .01$ ). Le donne dominanti risultano più spesso cedere in base al ruolo che non le donne sottomesse ( $r(223) = -.27$ ;  $p < .01$ ; per il campione maschile  $r(223) = -.05$ ;  $p < .05$ ). I partners dominanti comprano più spesso in modo autonomo senza il consenso dell'altro ( $r(446) = .16$ ;  $p < .01$ ) e insistono maggiormente sulle loro opinioni che non i partners sottomessi: questo vale più per le donne dominanti ( $r(223) = .19$ ;  $p < .01$ , per i maschi  $r(223) = .10$ ;  $p < .05$ ). Gli uomini dominanti sono meno propensi ad abbandonare il campo quando il conflitto rischia di

umentare ( $r(223) = -.16$ ;  $p < .01$ ; per le femmine  $r(223) = .02$ ;  $p < .05$ ). I coniugi dominanti con minore probabilità formano coalizioni dirette rispetto a coloro che sono coinvolti in relazioni ugualitarie o matriarcali ( $r(446) = -.13$ ;  $p < .01$ ), sono più aggressivi ( $r(446) = .10$ ;  $p < .01$ ), usano meno emozioni negative ( $r(446) = .13$ ;  $p < .01$ ) e non agiscono in modo indifeso ( $r(446) = -.14$ ;  $p < .01$ ). Inoltre le correlazioni per il campione maschile e femminile suggeriscono un effetto di interazione per l'uso del ragionamento. Le donne dominanti sembrano più centrate sul compito rispetto ai maschi dominanti usando più spesso il ragionamento. le correlazioni sono di  $r(223) = .15$ ;  $p < .01$  per le donne e di  $r(223) = -.06$ ;  $p < .05$  per gli uomini. In altre parole, mentre le donne nelle relazioni matriarcali "comandano" mediante il ragionamento, i mariti dominanti non usano l'argomentazione logica e razionale più spesso dei mariti sottomessi.

#### 4. DISCUSSIONE

Le decisioni di spesa comune sono considerate come un processo complesso che costringe i coniugi a procedere a fatica giungendo al risultato in modo spontaneo e passo dopo passo. Nel perseguire tutti e due gli scopi, cioè realizzare i propri desideri ed evitare aspre dispute col partner, i coniugi usano una varietà di strategie per superare la zona di "sabbie mobili".

Questa ricerca mostra che le strategie di negoziazione, di argomentazione logica, di espressione sincera dei propri desideri e di coalizioni indirette sono le strategie di influenza più scelte su un elenco di 18 proposte. Poco considerate sono risultate le strategie persuasive, specialmente il ritiro di risorse o le punizioni, le azioni di debolezza, le manifestazioni di emozioni negative. Anche ignorare il/la partner mediante l'acquisto autonomo senza chiedere il consenso dell'altro o richiamandosi al proprio diritto di prendere le decisioni in base alla divisione dei ruoli sembra essere una strategia inappropriata. Questo risultato è riguarda sia il campione nel suo complesso sia i sottogruppi di maschi e femmine, ed è indipendente dal tipo di conflitto. Segnaliamo inoltre che uno studio parallelo condotto con 252 coppie austriache (Kirchler, in stampa) ha evidenziato delle modalità abbastanza simili. Questi dati confermano le analisi di White e Roufail (1989) e di Steil e Weltman (1992), secondo cui l'argomentazione logica, il ragionamento e l'espressione dei propri desideri sono giudicate le strategie di scelta preferite, mentre la manipolazione e le forme indirette sono definite l'ultima risorsa.

A questo punto ci sembra necessario sottolineare alcune precauzioni nell'interpretazione: dato che lo strumento usato è un questionario e le situazioni a cui i partecipanti dovevano riferirsi riguardano la loro vita privata, le risposte possono essere state distorte dall'effetto della desiderabilità sociale. Probabilmente l'osservazione del comportamento dei coniugi a casa potrebbe evidenziare differenze meno nette nell'uso di strategie "buone" e "cattive". Tuttavia, considerando che questo bias nelle risposte non

varia sistematicamente a seconda del tipo di conflitto e non è influenzato dalle caratteristiche della relazione, i nostri risultati possono essere interpretati senza i limiti menzionati.

Avevamo fatto l'ipotesi che le caratteristiche della situazione (come il tipo di conflitto nelle modalità di spesa), le caratteristiche della relazione (come la soddisfazione coniugale, il potere e la durata della relazione) e il genere del soggetto influenzasse la scelta delle strategie. Queste ipotesi sono state confermate: tutte le variabili sono collegate all'accordo espresso dai partecipanti all'uso delle diverse strategie nelle decisioni di spesa in famiglia.

Sono stati distinti tre tipi di conflitto, basati sui disaccordi relativi alle probabilità, ai valori e alla distribuzione delle risorse (Brandstätter, 1987). Dato che i conflitti sulla probabilità non sono indici di differenze tra i desideri dei coniugi, ma sono piuttosto problemi difficili che i partners vogliono risolvere nel modo ottimale, l'argomentazione logica dovrebbe essere la strategia più usata. E questo è infatti quanto emerge dai dati. Anche l'informazione sincera risulta usata abbastanza frequentemente, specialmente dalle donne. Nessuna differenza è emersa nell'uso di strategie persuasive, emozioni positive e negative, ricompense, punizioni, ecc.

I conflitti sulla distribuzione richiedono ai coniugi di negoziare la distribuzione di risorse. Dai nostri dati emerge chiaramente che in questi casi gli scambi e la negoziazione integrativa sono le strategie più usate (Madden, 1982; Kirchler, 1990). Anche le decisioni autonome sono usate di frequente, specie dalle mogli. Le informazioni sincere, le coalizioni indirette e il ragionamento sono applicate piuttosto raramente. L'ipotesi concernente i conflitti sui valori sosteneva l'uso di strategie persuasive. Questo tipo di conflitto infatti può portare a dispute forti e ad una spirale di escalation: non è utile il ragionamento freddo e logico; i coniugi possono piuttosto cercare di convincere l'altro con strategie di tipo emotivo, di seduzione o con aggressività, abbandonando il campo oppure insistendo, sottolineando l'importanza che quei desideri hanno per sé o distorcendo l'informazione sulle alternative al prodotto. I dati presentati nella Tabella 3 non confermano questa ipotesi: nessuna strategia persuasiva (dalla 1 alla 12) è stata scelta più spesso nei conflitti sui valori rispetto agli altri

conflitti. Tuttavia, se si aggregano le strategie persuasive (da 1 a 12), gli acquisti autonomi (da 13 a 15) e le negoziazioni (16 e 17) e si analizzano i valori medi di accordo tra i tipi di conflitti, emerge che le strategie persuasive sono applicate soprattutto nei conflitti sui valori (accordo medio = -.03; mentre nei conflitti sulle probabilità è -.06 e distribuzionale è -.08), le strategie di negoziazione sono usate maggiormente nei conflitti distribuzionali (.73 rispetto a .57 e .53 dei conflitti sulle probabilità e sui valori rispettivamente), le decisioni autonome sono più usate nei conflitti distribuzionali (-.53) e

sulle probabilità (-.58, rispetto ai conflitti sui valori=-.62), e il ragionamento, come già osservato, nei conflitti sulle probabilità (1.25 rispetto a 1.08 e 1.13 dei conflitti distribuzionali e sui valori). Un'analisi di varianza coi tipi di conflitto e 4 clusters di strategie (persuasive, autonome, di negoziazione, argomentative) come variabili indipendenti e gli indici medi di accordo come variabile dipendente evidenzia un effetto di interazione significativo ( $F(6,1329) = 5.44; p < .01$ ). Per quanto riguarda il genere, tradizionalmente si dice che le donne sono più emotive, obbedienti, deboli e sottomesse degli uomini, i quali dal canto loro hanno la fama di essere razionali, forti, persuasivi e dominanti. Secondo questa prospettiva, le donne dovrebbero usare strategie emotive, specie positive, e offerte di risorse più spesso degli uomini. Dovrebbero anche agire in modo debole e abbandonare il campo oppure basarsi su coalizioni. Gli uomini dovrebbero usare emozioni negative, punizioni, insistenze e aggressività (cfr. Steil e Weltman, 1992; Maccoby e Jacklin, 1974), dovrebbero decidere autonomamente e basarsi di più sul ragionamento. Queste ipotesi sono state in gran parte confermate dai dati: le donne hanno dichiarato il loro accordo a proposito degli scambi, della ricerca di soluzioni integrative e di informazioni sincere più spesso degli uomini.

Questi risultati sono in linea con quanto emerge nel contesto lavorativo, in cui le donne riferiscono di usare più strategie di negoziazione e di acquiescenza rispetto agli uomini (Maniero, 1986; Offerman e Schrier, 1985). Gli uomini sembrano seguire la loro strada decidendo autonomamente e traendo vantaggio dalla divisione dei ruoli sessuali. Invece non sono emerse differenze nel ragionamento, emozioni positive e negative, aggressività e punizioni, insistenza e debolezza, e formazione di coalizioni. Si può perciò concludere che le donne sembrano più centrate sul partner nelle decisioni comuni rispetto agli uomini, confidando in particolare sull'uso di strategie di negoziazione e evitando decisioni autonome: ma le donne non sono né meno razionali né più emotive degli uomini. La differenza fondamentale che emerge in base al sesso riguarda il fatto che le donne sono ansiose di trovare una soluzione comune, mentre gli uomini sono meno cooperativi e decidono da soli. Dato che le percezioni delle differenze di genere sono pesantemente stereotipate, occorre un po' di prudenza qui. Questa indagine si basa su resoconti di eventi passati piuttosto che su osservazioni di comportamenti presenti. Il ricordo di esperienze può essere distorto: come ha indicato Hamilton (1979), le aspettative stereotipate possono influenzare l'elaborazione delle informazioni rendendo certi comportamenti più salienti di altri. Uomini e donne possono recuperare in modo selettivo le informazioni dalla loro memoria e affermare di usare strategie che sono più congruenti coi ruoli sessuali socialmente accettati.

Per quanto riguarda le caratteristiche della relazione, la qualità coniugale, la struttura di dominanza nella coppia e la durata della coabitazione sono risultate correlate in modo



significativo con la scelta delle varie strategie di influenza. La felicità risulta associata con le strategie di emozioni positive, manifestazione aperta di desideri individuali, ricerca di soluzioni integrative e evitamento di tattiche persuasive negative, come le emozioni negative, l'aggressività, le punizioni e le informazioni distorte, come pure le decisioni autonome senza il consenso dell'altro. Questi dati confermano risultati precedenti secondo cui l'intimità e la qualità della relazione sono collegate alle strategie gentili e prosociali (Baxter, 1984; Cody e McLaughlin, 1985).

Un dato interessante riguarda il fatto che la felicità coniugale è emersa correlata al ragionamento, specie nel campione maschile. Sembra che specialmente nelle situazioni conflittuali in cui i coniugi rischiano dispute "feroci" (problemi di valore e distribuzionali), la felicità dipenda dalla capacità e dalla volontà del partner di rimanere "freddo" argomentando in modo logico e ragionevole. Nei conflitti sulle probabilità, in cui il ragionamento è la strategia più ovvia, sia i coniugi felici che infelici applicano in egual misura questa strategia. Questi risultati sembrano confermare che la felicità non deve essere correlata con la frequenza dei conflitti ma con la dinamica della risoluzione del conflitto. Se i coniugi argomentano in modo logico e freddo quando sono in disaccordo sui problemi legati ai valori, allora il risultato può essere positivo e il conflitto può costituire un vantaggio, anziché una perdita, per la relazione. D'altra parte, se i coniugi usano strategie diverse dal ragionamento, che offendono l'altro, allora il conflitto porta ad un deterioramento della relazione (Kirchler, 1989).

Spingendo oltre il nostro commento, possiamo affermare che, se il ragionamento è una strategia correlata con un risultato decisionale ottimale e razionale, allora la soddisfazione coniugale è collegata alla gestione finanziaria del partner, a spese ottimali e più razionali. La felicità influenzerebbe la scelta di strategie "fredde", che incidono sui risultati delle decisioni, risultati che a loro volta influenzano la qualità della relazione. Ciò comporterebbe anche che i fallimenti nelle spese possono addolorare mariti e mogli e, alla lunga, avere un impatto negativo sulla loro relazione. Questa ipotesi, che qui non è stata presa in considerazione, merita ulteriori approfondimenti.

Per quanto riguarda la dominanza, molti studi sulle decisioni comuni di spesa hanno focalizzato il potere e l'influenza reciproca dei coniugi. La dominanza, se è la variabile cruciale nel determinare i processi decisionali, incide in modo significativo anche sulla scelta delle strategie di influenza da parte dei coniugi. I partners dominanti dovrebbero insistere sulle loro opinioni, comprare in modo autonomo o decidere in base ai loro ruoli, non cedere quasi mai, essere forte e duro, non agire mai in modo inerme, nè abbandonare il campo o cercare coalizioni con altri.

Contando semplicemente le correlazioni significative nelle Tabella 4, 5 e 6, si può osservare che la dominanza è associata con l'accordo ad usare le varie strategie solo la

metà delle volte rispetto alla soddisfazione coniugale. In altre parole la modalità di dominanza dei coniugi nelle situazioni di conflitto è importante, ma non è certo la caratteristica della relazione più importante. I risultati più chiari riguardano le correlazioni tra la dominanza e l'accordo con le decisioni autonome nei conflitti sui valori.

Nell'indagine parallela a questa condotta in Austria (Kirchler, in stampa), le donne dominanti esprimono più spesso i loro desideri onestamente, cercano soluzioni integrative, sono più propense ad usare emozioni positive e ad evitare il ritiro di risorse: nel campione italiano le donne non sono orientate al partner mediante l'uso di strategie "più dolci" rispetto ai maschi.

In sintesi, i risultati sembrano indicare che i coniugi dominanti decidono da soli mentre quelli sottomessi cedono. Ma mentre gli uomini usano maggiormente le strategie autoritarie per raggiungere il loro scopo, le donne dominanti fanno maggior ricorso al ragionamento, cercando una soluzione più adeguata rispetto agli uomini. Queste differenze sessuali nell'uso delle strategie possono derivare dalle differenze di genere nel significato attribuito al potere. Come Steil e Weltman (1992, pag. 67) hanno sintetizzato, le donne "considerano il potere in base alla loro responsabilità e cura per gli altri. Così esse usano il potere per aumentare la grandezza e sottolineare il potere degli altri (Miller, 1986). Gli uomini d'altra parte sono più propensi a percepire il potere in termini di assertività, aggressività e lotte per il raggiungimento (McClelland, 1975). Da questa prospettiva, il valore maschile di dominanza e aggressività risulta legato ad una visione del potere volto a far avanzare se stesso limitando, controllando o distruggendo il potere degli altri (Miller, 1986)".

Per quanto riguarda la durata della coabitazione, è noto che nel corso del tempo le relazioni intime subiscono dei cambiamenti. I partners che sono innamorati e decidono di vivere insieme, all'inizio possono essere entusiasti di gestire i problemi quotidiani insieme e di decidere insieme i prodotti da acquistare. Quando si trovano in disaccordo, possono volentieri mettersi nella situazione dell'altro e, se vogliono realizzare i propri desideri individuali, cercare di convincere l'altro usando strategie razionali, integrative ed emotivamente calde. Quando i coniugi "depongono gli occhiali con le lenti rosa" e il lato romantico cede il posto ad una relazione più "economica", possono usare meno lusinghe e sviluppare ruoli che regolano le prese di decisione, al fine di evitare i conflitti. Con l'aumento degli anni di coabitazione, i coniugi possono basarsi sempre più sui ruoli e decidere autonomamente o cedere al partner che ha la responsabilità e il controllo di quella specifica area. Anche se i nostri dati non sono longitudinali, confermano questa ipotesi. In tutti e tre i tipi di conflitto (Tabella 4, 5 e 6) e per entrambi i partners, è emerso che con l'aumento della durata del matrimonio aumentano anche gli accordi sull'uso delle decisioni secondo i ruoli ( $r(446) = .22$ ;  $p < .01$ ) e di cedere secondo i ruoli ( $r(446) = .22$ ;

$p < .01$ ). C'è un "consenso spontaneo" (Scanzoni, 1978; Szinovacz, 1987) nelle coppie anziane rispetto a quelle giovani, dove più problemi sono negoziati. L'informazione sincera ( $r(223) = -.18$ ;  $p < .01$ ) e il negoziato integrativo sono usati meno spesso dai mariti più anziani che non dai più giovani. Le mogli più anziane sembrano meno propense all'uso di informazioni distorte ( $r(223) = -.16$ ;  $p < .05$ ) e all'argomentazione logica ( $r(223) = -.15$ ;  $p < .05$ ).

Può essere interessante notare l'effetto di interazione tra il genere e la durata della relazione. Mentre le donne, specialmente nei conflitti sui valori, diventano meno aggressive, per i maschi la relazione è inversa: aumentando la durata della relazione aumenta l'accordo a comportarsi in modo aggressivo.

Le correlazioni tra l'accordo ad usare le diverse strategie e la soddisfazione in molti casi sono inversamente correlate con gli indici di correlazione tra l'accordo e la durata del matrimonio. Eccetto per la divisione dei ruoli, molte strategie che le giovani coppie usano più spesso delle vecchie coppie sono anche più spesso usate dai coniugi felici rispetto a quelli infelici. Infatti la correlazione non parametrica degli indici di correlazione riportata per la soddisfazione coniugale e la durata del matrimonio (Tabella 4, 5 e 6) è di  $r(108) = -.33$ ;  $p < .01$ . Sembrerebbe che il tempo logori la soddisfazione coniugale e in quasi tutti i casi i coniugi modificano le loro strategie di influenza. In modo conforme a questi dati, Winter, Ferreira e Bowers (1973) e Dindia (1988) notano che le coppie non-sposate (nel nostro caso le più giovani) usano strategie più gentili, meno negative e più positive rispetto alle coppie sposate (le vecchie coppie in questa ricerca). Le coppie sembrano passare dall'uso di strategie a sostegno della relazione a strategie che deteriorano la relazione. A nostro parere, tuttavia, anche se la correlazione tra soddisfazione e durata del matrimonio è significativa ( $r(446) = -.27$ ;  $p < .01$  per l'intero campione), una tale conclusione non può essere assunta. I risultati sembrano piuttosto suggerire che una volta che l'amore romantico ha lasciato il posto ad una fiducia e sicurezza reciproca, i coniugi non si basano più su strategie emotive o persuasive o di negoziazione, ma hanno sviluppato dei ruoli che consentono loro di risparmiare quelle energie prima spese nella dinamica della risoluzione dei conflitti. Se i giovani coniugi volessero decidere autonomamente in base ai ruoli tradizionali, offenderebbero l'altro; se i vecchi coniugi decidono autonomamente, spesso l'altro è d'accordo implicitamente o accetta la competenza dell'altro, il suo potere, la sua responsabilità per quella determinata area di decisione.

## Bibliografia

- Aldous, J. 1971. A framework for the analysis of family problem solving. In: J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus & I. Tallman (Eds.). *Family Problem Solving: A Symposium on Theoretical, Methodological, and Substantive Concerns*. Hillsdale: Dryden Press.
- Allison, S. T., Jordan, A. M. R. & Yeatts, C. E. 1992. A cluster-analytic approach toward identifying the structure and content of human decision making. *Human Relations*, 45, 49-72.
- Baxter, L. 1984. An investigation of compliance-gaining as politeness. *Human Communication Research*, 10, 427-456.
- Brandstätter, H. 1987. Gruppenleistung und Gruppenentscheidung. In: D. Frey & S. Greif (Eds.). *Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*. München: Urban und Schwarzenberg.
- Brandstätter, H. & Schuler, H. 1978. Social decision situations: Integration and application. In: H. Brandstätter, J. H. Davis & H. Schuler (Eds.). *Dynamics of Group Decisions*. London: Sage.
- Braybrooke, D. & Lindblom, C. E. 1963. *A Strategy of Decision*. Glencoe: Free Press.
- Clark, R. A. 1979. The impact on selection of persuasive strategies of self-interest and desired liking. *Communication Monographs*, 46, 257-273.
- Cody, M. J. & McLaughlin, M. L. 1985. The situation as a construct of interpersonal communication research. In: M. L. Knapp & G. R. Miller (Eds.). *Handbook of Interpersonal Communication*. Newbury Park: Sage.
- Cody, M. J., McLaughlin, M. L. & Jordan, W. J. 1980. A multidimensional scaling of three sets of compliance gaining strategies. *Communication Quarterly*, 3, 34-46.
- Davis, H. L. 1973. Family decision making as conflict management. *Advances of Consumer Research*, 1, 532-535.
- Davis, H. L. 1976. Decision making within the household. *Journal of Consumer Research*, 2, 241-260.
- Dindia, K. 1988. Communications with spouses and others. In: P. Noller & M. Fitzpatrick (Eds.). *Perspectives on Marital Interaction*. Clevedon: Multilingual Matters.
- Fairhurst, G. T. 1985. Male-female communication on the job: Literature review and commentary. In: M. McLaughlin (Ed.). *Communication Yearbook. Volume 9*. Beverly Hills: Sage.
- Falbo, T. & Peplau, L. A. 1980. Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Fitzpatrick, M. A. & Winke, J. 1979. You always hurt the one you love: Strategies and tactics in interpersonal conflict. *Communication Quarterly*, 27, 3-11.

- French, J. R. P. & Raven, B. 1959. The bases of Social Power. In: D. Cartwright (Ed.). *Studies in Social Power*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Granbois, D. H. 1971. A multi-level approach to family role structure research. In: D. M. Gardner (Ed.). *Proceedings of the 2nd Annual Conference of the Association for Consumer Research*. College Park: Association for Consumer Research.
- Hamilton, D. 1979. A cognitive-attributinal analysis of stereotyping. In: L. Berkowitz (Ed.). *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 12, New York: Academic Press.
- Howard, J. A., Blumstein, P. & Schwartz, P. 1986. Sex, power and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 102-109.
- Huston, T. L. & Vangelisti, A. L. 1991. Socioemotional behavior and satisfaction in marital relationships. A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 721-733.
- Instone, D., Major, B. & Bunker, B. B. 1983. Gender, self confidence, and social influence strategies: An organizational simulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 322-333.
- Johnson, P. 1976. Women and power: Toward a theory of effectiveness. *Journal of Social Issues*, 32, 99-110.
- Kilmann, R. H. & Thomas, K. W. 1975. Interpersonal conflict-handling behavior as reflections of Jungian personality dimensions. *Psychological Reports*, 37, 971-980.
- Kipnis, D. & Schmidt, S. M. 1983. An influence perspective on bargaining within organizations. In: M. H. Bazerman & R. J. Lewicki (Eds.). *Negotiating in Organizations*. Beverly Hills: Sage.
- Kipnis, D., Schmidt, S. M. & Wilkinson, I. 1980. Interorganizational influence tactics: Explorations in getting one's way. *Journal of Applied Psychology*, 65, 440-452.
- Kirchler, E. 1988. Diary reports on daily economic decisions of happy versus unhappy couples. *Journal of Economic Psychology*, 9, 327-357.
- Kirchler, E. 1989. *Kaufentscheidungen im privaten Haushalt*. Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. 1990. Spouses' influence strategies in purchase decisions as dependent on conflict type and relationship characteristics. *Journal of Economic Psychology*, 11, 101-118.
- Kirchler, E. 1992. *Konfliktlösungsstrategien von Eheleuten: Ein Beitrag zur Dynamik von Kaufentscheidungen in der Familie*. Submitted for publication.
- Kirchler, E. in progress. Spouses' joint purchase decisions: Determinants of influence strategies to muddle through the process. University of Linz, Austria.
- Lindblom, C. E. 1959. The science of "muddling through". *Public Administration Review*, 19, 79-88.

- Lindblom, C. E. 1979. Still muddling, not yet through. *Public Administration Review*, 39, 517-526.
- Maccoby, E. & Jacklin, C. N. 1974. *The Psychology of Sex Differences*. Stanford: Stanford University Press.
- Madden, C. S. 1982. The effect of conflict awareness on interspousal decision making in highly involving purchases. Unpublished philosophical dissertation. University of Nebraska, Lincoln, Nebraska.
- Maniero, L. A. 1986. Coping with powerlessness: The relationship of gender and job dependency to empowerment-strategy usage. *Administrative Science Quarterly*, 31, 633-653.
- McClelland, D. C. 1975. *Power: The Inner Experience*. New York: Irvington.
- Michener, H. A. & Schwertfeger, M. 1972. Liking as a determinant of power tactic preference. *Sociometry*, 35, 190-202.
- Miller, J. B. 1986. *Toward a New Psychology of Women*. Boston: Beacon Press.
- Nelson, M. C. 1988. The resolution of conflict in joint purchase decisions of husbands and wives: A review and empirical test. In: M. Houston (Ed.). *Advances in Consumer Research*, Vol. 15, Provo, UT: Association for Consumer Research.
- Norton, R. W. 1988. Communicator style theory in marital interaction: Persistent challenges'. In: S. W. Duck (Ed.). *Handbook of Personal Relationships*. New York: Wiley.
- Offerman, L. R. & Schrier, P. E. 1985. Social influence strategies: The impact of sex, role, and attitudes toward power. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 286-300.
- Park, C. W. 1982. Joint decisions in home purchasing: A muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, 9, 151-162.
- Scabini, E. 1985. *L'organizzazione famiglia tra crisi e sviluppo*. Milano: Angeli.
- Scanzoni, J. 1978. *Sex Roles, Women's Work, and Marital Conflict: A Study of Family Change*. Lexington: Heath.
- Sheth, J. N. 1974. A theory of family buying decisions. In: J. N. Sheth (Ed.). *Models of Buying Behavior: Conceptual, Quantitative, and Empirical*. New York: Harper and Row.
- Sillars, A. & Kalbflesch, P. J. 1989. Implicit and explicit decision-making styles in couples. In: D. Brinberg & J. Jaccard (Eds.). *Dyadic Decision Making*. New York: Springer.
- Sillars, A. & Weisberg, J. 1987. Conflict as a social skill. In: M. E. Roloff & G. R. Miller (Eds.). *Interpersonal Processes: New Directions in Communication Research*. Newbury Park: Sage.

- Spiro, R. L. 1983. Persuasion in family decision-making. *Journal of Consumer Research* 9, 393-402.
- Steil, J. M. & Weltman, K. 1992. Influence strategies at home and at work: A study of sixty dual career couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 65-88.
- Szinovacz, M. E. 1987. Family power. In: M. B. Sussman & S. K. Steinmetz (Eds.). *Handbook of Marriage and the Family*. New York: Plenum.
- Weick, K. 1971. Group processes, family processes, and problem solving. In: J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus & I. Tallman (Eds.). *Family Problem Solving: A Symposium on Theoretical, Methodological and Substantive Concerns*. Hillsdale: Dryden Press.
- Winter, W. D., Ferreira, A. J. & Bowers, G. 1973. Decision making in married and unrelated couples. *Family Process*, 12, 81-94.
- White, J. W. & Roufail, M. 1989. Gender and influence: First choice and last resort strategies. *Psychology of Women Quarterly*, 13, 175-189.

Tabella 1: Strategie di influenza ed esempi

Contenuto	Denominazione	Definizioni ed Esempi
Emozioni	1. Emozioni positive	manipolazione, humor, comportamento seduttivo
	2. Emozioni negative	minacce, violenza, cinismo, ridicolo
Forza fisica	3. Debolezza	agire inutilmente, piangere
	4. Aggressività	porre costrizioni, fare danni, aggredire
Risorse	5. Ricompense	offrire servizi e altre risorse
	6. Punizioni	togliere risorse, ad esempio aiuto finanziario
Presenza	7. Insistere	discutere fino a fare cedere l'altro
	8. Abbandonare il campo	cedere, rinunciare, parlare di altro
Informazione	9. Informazioni sincere	parlare apertamente dei propri interessi, esprimere il bisogno di un prodotto
	10. Informazioni distorte	mentire, presentare informazioni sbagliate
Persone	11. Coalizioni indirette	ricordare le esigenze dei bambini, riferirsi ai vicini
	12. Coalizioni dirette	parlare in presenza di altri
Fatto	13. Acquisto autonomo	comprare senza il consenso dell'altro
Ruolo	14. Decidere in base ai ruoli	ricordare la divisione dei ruoli dentro la relazione, ricordare le norme familiari
	15. Cedere in base ai ruoli	cedere perché l'altro è responsabile dei prodotti in questione
Negoziato	16. Scambi (trade-offs)	offerte di scambio, ricordo di favori passati
	17. Negoziazione integrativa	ricerca di una soluzione ottimale per i partners
Argomentazione	18. Ragionamento	parlare in modo neutrale sulle alternative possibili, argomentazione logica



Tabella 2: Indici di accordo (assoluti e standardizzati) nell'uso di strategie di influenza (fra parentesi le deviazioni standard)

Denominazione delle strategie	Indici d'accordo (n = 446)	
	valori assoluti	valori standardizzati
1. Emozioni positive	3.25 (1.24)	.03 ( .53)
2. Emozioni negative	2.29 (1.07)	-.48 ( .41)
3. Debolezza	2.25 (1.15)	-.50 ( .47)
4. Aggressività	2.82 (1.41)	-.21 ( .60)
5. Ricompense	2.35 (1.10)	-.44 ( .44)
6. Punizioni	1.87 ( .92)	-.71 ( .41)
7. Insistere	2.90 (1.35)	-.17 ( .53)
8. Abbandonare il campo	3.93 (1.37)	.38 ( .63)
9. Informazioni sincere	5.35 (1.08)	1.15 ( .50)
10. Informazioni distorte	3.53 (1.32)	.17 ( .51)
11. Coalizioni indirette	3.65 (1.36)	.24 ( .56)
12. Coalizioni dirette	3.04 (1.64)	-.09 ( .71)
13. Acquisto autonomo	2.08 (1.20)	-.58 ( .57)
14. Decidere in base ai ruoli	2.06 (1.20)	-.60 ( .54)
15. Cedere in base ai ruoli	2.15 (1.22)	-.55 ( .60)
16. Scambi (trades-offs)	2.86 (1.39)	-.17 ( .56)
17. Negoziazione integrativa	5.75 (1.03)	1.38 ( .70)
18. Argomentazione	5.35 (1.08)	1.14 ( .51)

Tabella 3: Accordo nell'uso di strategie di influenza (indici standardizzati di accordo e tra parentesi le deviazioni standard) per tipo di conflitto

Denominazione delle strategie	probabilità (n = 112)	tipo di conflitto distribuzionale (n = 162)	valori (n = 192)
1. Emozioni positive	-.01 (.48)	.02 (.56)	.08 (.52)
2. Emozioni negative	-.50 (.34)	-.50 (.42)	-.46 (.45)
3. Debolezza	-.57 (.44)	-.51 (.48)	-.44 (.48)
4. Aggressività	-.22 (.58)	-.24 (.60)	-.17 (.60)
5. Ricompense	-.47 (.44)	-.43 (.45)	-.43 (.45)
6. Punizioni	-.71 (.31)	-.66 (.44)	-.76 (.43)
7. Insistere	-.20 (.52)	-.18 (.52)	-.14 (.54)
8. Abbandonare il campo	.41 (.63)	.30 (.62)	.43 (.64)
9. Informazioni sincere	1.25 (.44) <sup>a</sup>	1.10 (.50) <sup>b</sup>	1.12 (.53) <sup>b</sup>
10. Informazioni distorte	.13 (.46)	.16 (.55)	.21 (.49)
11. Coalizioni indirette	.27 (.57) <sup>a</sup>	.13 (.48) <sup>b</sup>	.31 (.60) <sup>a</sup>
12. Coalizioni dirette	-.05 (.69)	-.14 (.72)	-.07 (.72)
13. Acquisto autonomo	-.61 (.47) <sup>a</sup>	-.48 (.65) <sup>b</sup>	-.66 (.54) <sup>a</sup>
14. Decidere in base ai ruoli	-.62 (.41)	-.55 (.58)	-.62 (.57)
15. Cedere in base ai ruoli	-.49 (.59)	-.56 (.59)	-.57 (.61)
16. Scambi (trades-offs)	-.31 (.50) <sup>a</sup>	.00 (.57) <sup>b</sup>	-.23 (.54) <sup>a</sup>
17. Negoziazione integrativa	1.45 (.65) <sup>a</sup>	1.45 (.72) <sup>a</sup>	1.28 (.70) <sup>b</sup>
18. Argomentazione	1.25 (.52) <sup>a</sup>	1.08 (.49) <sup>b</sup>	1.13 (.51) <sup>b</sup>

Nota: Le diverse lettere (a, b, ab) indicano differenze significative tra le medie.

Tabella 4: Accordo nell'uso di strategie di influenza in conflitti di probabilità (medie degli indici standardizzati di accordo per sesso (m = maschio, f = femmina) e correlazioni tra accordo e caratteristiche della relazione)

Denominazione delle strategie	media		r soddisfazione		r dominanza		r anni di	
	di accordo						matrimonio	
	m	f	m	f	m	f	m	f
1. Emozioni positive	-.02	-.01	.03	.07	.18	.25	-.12	.00
2. Emozioni negative	-.48	-.51	-.30	-.01	.04	.09	.00	-.07
3. Debolezza	-.56	-.57	.06	.17	.15	-.18	.13	-.04
4. Aggressività	-.26	-.18	-.26	-.05	-.11	.13	.01	.01
5. Ricompense	-.50	-.42	.12	-.06	.09	-.02	.16	<u>.29</u>
6. Punizioni	-.69	-.73	.12	-.25	.14	-.07	-.10	-.15
7. Insistere	-.18	-.22	-.18	-.07	.19	.14	-.03	.03
8. Abbandonare il campo	.35	.46	.06	.07	-.10	.10	-.10	-.05
9. Informazioni sincere	1.15 <sup>a</sup>	1.36 <sup>b</sup>	.14	.17	-.06	-.21	-.22	.08
10. Informazioni distorte	.14	.12	-.23	.06	-.13	-.15	-.04	-.09
11. Coalizioni indirette	.27	.28	.08	-.04	-.01	.03	-.05	-.07
12. Coalizioni dirette	-.12	.02	-.11	-.16	.09	-.09	.15	.06
13. Acquisto autonomo	-.50 <sup>a</sup>	-.73 <sup>b</sup>	-.16	.10	<u>-.37</u>	-.20	.06	.03
14. Decidere in base ai ruoli	-.55 <sup>a</sup>	-.71 <sup>b</sup>	-.24	-.09	.16	.12	.21	.16
15. Cedere in base ai ruoli	-.33 <sup>a</sup>	-.67 <sup>b</sup>	.05	-.19	-.10	-.22	.05	.14
16. Scambi (trade-offs)	-.39	-.24	-.05	-.13	.21	.04	-.07	-.03
17. Negoziazione integrativa	1.42	1.48	<u>.44</u>	.23	.08	-.08	-.12	-.13
18. Argomentazione	1.24	1.27	.17	.13	-.21	.18	.04	-.04

Nota. N = 56 uomini e 56 donne. Le medie con diverse lettere sono significativamente differenti per  $p < .05$ . I valori sottolineati sono statisticamente significativi; per  $r > |.27|$  la significatività è di  $p < .05$ ; per  $r > |.33| = p < .01$ .

Tabella 5: Accordo nell'uso di strategie di influenza in conflitti distribuzionali (medie degli indici standardizzati di accordo per sesso (m = maschio, f = femmina) e correlazioni tra accordo e caratteristiche della relazione)

Denominazione delle strategie	media		r soddisfazione		r dominanza		r anni di	
	di accordo						matrimonio	
	m	f	m	f	m	f	m	f
1. Emozioni positive	.05	-.01	<u>.31</u>	<u>.30</u>	-.07	-.05	-.05	-.05
2. Emozioni negative	-.44	-.56	<u>-.25</u>	<u>-.37</u>	<u>.22</u>	.13	.09	.02
3. Debolezza	-.52	-.50	.07	.15	-.18	.08	.12	-.00
4. Aggressività	-.28	-.20	-.15	<u>-.22</u>	.00	.21	.08	.06
5. Ricompense	-.36 <sup>a</sup>	-.50 <sup>b</sup>	.05	<u>.25</u>	-.06	<u>-.24</u>	<u>.25</u>	.04
6. Punizioni	-.66	-.66	-.11	-.03	-.06	.04	-.06	-.14
7. Insistere	-.17	-.19	.07	-.17	-.03	.18	-.11	.07
8. Abbandonare il campo	.30	.30	<u>.24</u>	.12	-.07	-.12	-.01	-.09
9. Informazioni sincere	1.04	1.17	.17	.03	-.02	-.14	-.16	.03
10. Informazioni distorte	.18	.14	.08	-.05	-.02	-.14	-.07	-.16
11. Coalizioni indirette	.14	.13	-.05	-.04	.08	.08	-.15	-.02
12. Coalizioni dirette	-.18	-.08	-.13	<u>.30</u>	-.12	-.19	.05	-.01
13. Acquisto autonomo	-.42	-.55	<u>-.23</u>	<u>-.22</u>	<u>.26</u>	.06	.01	.03
14. Decidere in base ai ruoli	-.45 <sup>a</sup>	-.67 <sup>b</sup>	<u>-.36</u>	<u>-.22</u>	.14	<u>.29</u>	.10	.09
15. Cedere in base ai ruoli	-.61	-.51	-.14	.02	-.03	-.19	<u>.22</u>	.14
16. Scambi (trade-offs)	-.06	.08	.14	-.01	-.12	-.02	-.21	.04
17. Negoziazione integrativa	1.35 <sup>a</sup>	1.51 <sup>b</sup>	.15	.06	.01	-.02	-.02	.03
18. Argomentazione	1.09	1.08	.19	-.07	.01	.16	-.07	-.13

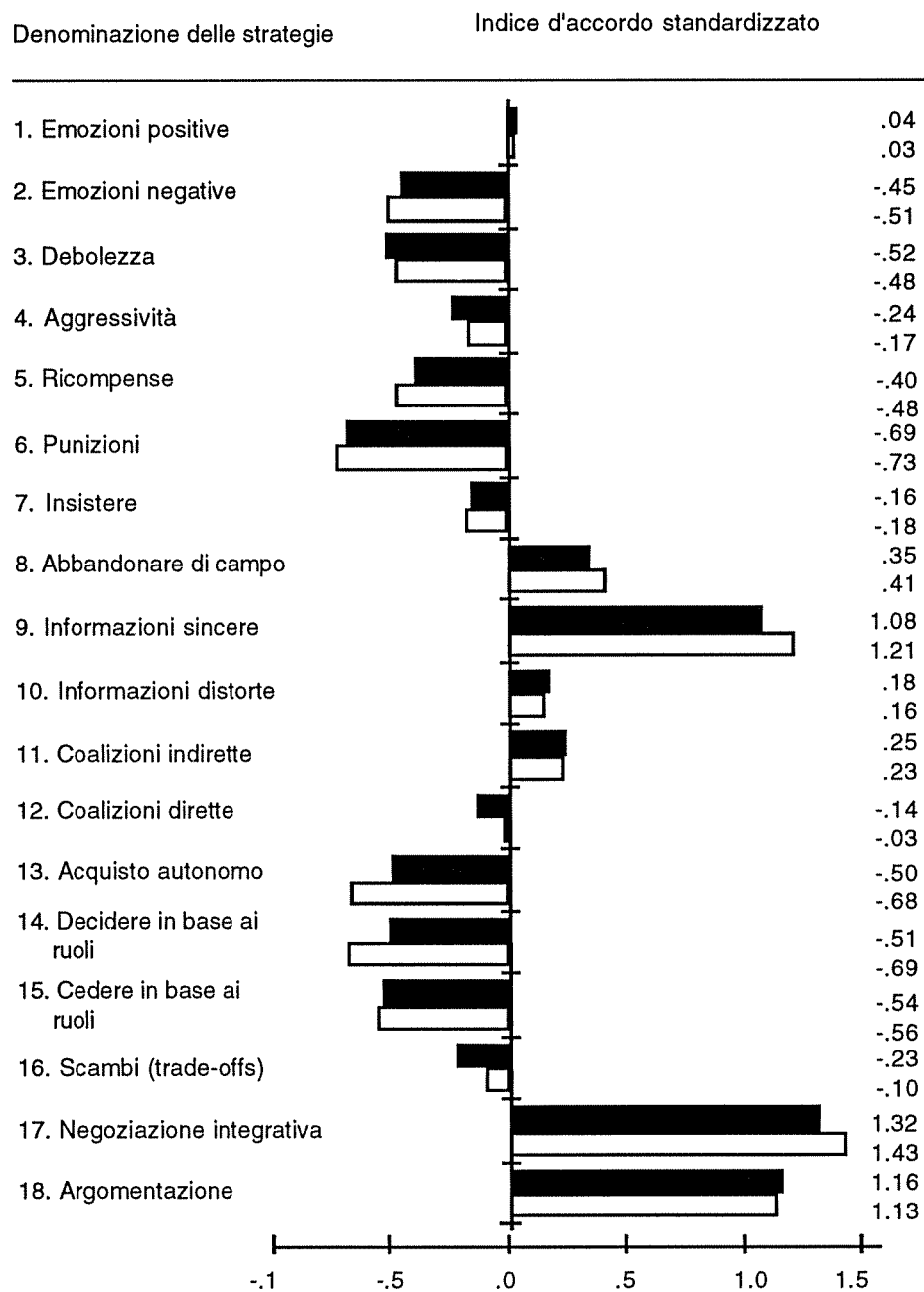
Nota. N = 81 uomini e 81 donne. Le medie con diverse lettere sono significativamente differenti per  $p < .05$ . I valori sottolineati sono statisticamente significativi; per  $r > |.22|$  la significatività è di  $p < .05$ ; per  $r > |.28| = p < .01$ .

Tabella 6: Accordo nell'uso di strategie di influenza in conflitti sui valori (medie degli indici standardizzati di accordo per sesso (m = maschio, f = femmina) e correlazioni tra accordo e caratteristiche della relazione)

Denominazione delle strategie	media		r soddisfazione		r dominanza		r anni di	
	di accordo						matrimonio	
	m	f	m	f	m	f	m	f
1. Emozioni positive	.06	.09	-.06	-.00	.03	-.04	-.02	-.13
2. Emozioni negative	-.44	-.48	<u>-.46</u>	<u>-.24</u>	.15	.17	.13	<u>-.22</u>
3. Debolezza	-.50	-.39	-.11	.16	<u>-.37</u>	-.15	-.01	.01
4. Aggressività	-.19	-.14	-.11	<u>-.22</u>	<u>.25</u>	.10	.02	-.16
5. Ricompense	-.38	-.48	.00	.19	-.12	-.02	.00	.01
6. Punizioni	-.70 <sup>a</sup>	-.81 <sup>b</sup>	-.15	-.20	-.15	.09	.04	.03
7. Insistere	-.13	-.14	-.12	-.15	.20	<u>.25</u>	-.07	-.21
8. Abbandonare il campo	.39	.47	.17	.04	<u>-.34</u>	.11	<u>-.27</u>	.01
9. Informazioni sincere	1.07	1.17	<u>.53</u>	.14	.06	.15	-.21	-.14
10. Informazioni distorte	.21	.21	-.04	.08	.05	.02	.17	<u>-.22</u>
11. Coalizioni indirette	.33	.29	<u>-.22</u>	-.15	-.02	<u>-.27</u>	.15	.17
12. Coalizioni dirette	-.12	-.01	-.12	-.12	<u>-.28</u>	-.12	.05	.03
13. Acquisto autonomo	-.57 <sup>a</sup>	-.74 <sup>b</sup>	<u>-.22</u>	-.10	<u>.22</u>	.19	.16	.14
14. Decidere in base ai ruoli	-.53 <sup>a</sup>	-.69 <sup>b</sup>	.14	-.04	<u>.41</u>	.18	<u>.35</u>	.15
15. Cedere in base ai ruoli	-.61	-.53	.02	.10	.09	<u>-.36</u>	<u>.30</u>	<u>.44</u>
16. Scambi (trade-offs)	-.29	-.18	-.05	.02	.02	-.15	.02	-.02
17. Negoziazione integrativa	1.23	1.31	<u>.44</u>	<u>.37</u>	.14	-.02	<u>-.39</u>	.04
18. Argomentazione	1.17	1.08	<u>.43</u>	.06	-.09	.07	<u>-.31</u>	-.08

Nota. N = 86 uomini e 86 donne. Le medie con diverse lettere sono significativamente differenti per  $p < .05$ . I valori sottolineati sono statisticamente significativi; per  $r > |.22|$  la significatività è di  $p < .05$ ; per  $r > |.27| = p < .01$ .

Figura 1: Indici standardizzati di accordo nell'uso di strategie di influenza per sesso



## Appendice A: Questionario: Domande per misurare le 18 strategie di influenza

Strategie e Affermazioni	M	SD	SK	$\lambda$	$r_{it}$	EV	%	$\alpha$
<b>Strategia 1: Emozioni positive:</b>						<b>.84</b>	<b>1.56</b>	<b>.58</b>
01 Cerco di mettere di buon umore il/la mio/a partner in modo che sia più disposto/a a soddisfare i miei desideri.	4.37	1.80	-.54	.49	.32			
01 Cerco di raggiungere il mio scopo attraverso tutte le "arti della seduzione".	2.60	1.64	.94	.49	.43			
01 Lusingo il/la mio/a partner e provo a fargli/le cambiare idea a mio favore.	2.77	1.62	.83	.60	.42			
<b>Strategia 2: Emozioni negative:</b>						<b>.92</b>	<b>1.70</b>	<b>.55</b>
02 Metto in ridicolo il/la mio/a partner facendogli/le notare quanto poco sappia sulla questione.	1.91	1.27	1.75	.52	.37			
02 Per estorcere al/la mio/a partner ciò che voglio arrivo talvolta a litigare.	2.85	1.83	.78	.56	.37			
02 Assumo un atteggiamento cinico cercando di portare il/la mio/a partner ad accettare la mia scelta.	2.13	1.25	1.48	.58	.39			
<b>Strategia 3: Debolezza:</b>						<b>1.40</b>	<b>2.59</b>	<b>.71</b>
03 Assumo un atteggiamento sconsolato e sottomesso per commuovere il/la mio/a partner e ottenere ciò che voglio.	2.58	1.69	.88	.64	.51			
03 Provo a far prevalere la mia volontà assumendo un atteggiamento passivo e bisognoso di aiuto.	2.16	1.35	1.40	.62	.51			
03 Mi faccio vedere molto debole cercando di commuoverlo/la.	2.01	1.24	1.59	.78	.61			
<b>Strategia 4: Aggressività:</b>						<b>1.40</b>	<b>2.59</b>	<b>.72</b>
04 Assumo un atteggiamento aggressivo per imporre la mia volontà.	2.68	1.70	.72	.68	.53			
04 Per imporre il mio parere posso talvolta arrivare anche ad alzare la voce.	3.54	1.98	.19	.67	.56			
04 Quando vedo che non si sta per avverare nulla di ciò che voglio io, arrivo talvolta a battere i pugni sul tavolo.	2.24	1.54	1.39	.70	.54			

<b>Strategia 5: Ricompense:</b>	<b>1.42</b>	<b>2.12</b>	<b>.64</b>		
05 Spero di portare il/la mio/a partner a condividere la mia scelta facendogli/le piccoli regali o rivolgendogli/le attenzioni particolari.	2.42	1.54	1.02	.60	.45
05 Faccio capire al/la mio/a partner quanto io lo/la stimo lodandolo/a e sperando così di renderlo/la ben intenzionato/a ad accettare ciò che voglio.	2.54	1.49	.87	.64	.49
05 Sollevo il/la mio/a partner dall'adempimento di un lavoro in modo che non possa respingere i miei desideri.	2.09	1.27	1.40	.61	.42
<b>Strategia 6: Punizioni:</b>	<b>.99</b>	<b>1.83</b>	<b>.59</b>		
06 Smetto di fargli/le i piaceri che si aspetta come se fossero a lui/lei dovuti e spero che così accetti di fare quello che voglio io.	2.05	1.35	1.53	.63	.36
06 Cerco di convincere il/la mio/a partner rifiutandogli/le il mio contributo finanziario.	1.82	1.26	1.99	.48	.38
06 Quando il/la mio/a partner non vuole soddisfare i miei desideri, mi rifiuto di dare il mio contributo per la casa.	1.72	1.08	2.30	.60	.47
<b>Strategia 7: Insistere:</b>	<b>1.46</b>	<b>2.70</b>	<b>.74</b>		
07 Non gliela do vinta fino a quando raggiungo il mio scopo.	2.84	1.69	.72	.69	.57
07 Non mollo e rimango ferma/o sulla mia posizione fino a quando il/la mio/a partner cede.	3.00	1.65	.59	.73	.59
07 Sottopongo al/la mio/a partner la mia proposta con sempre maggiore insistenza, fino a quando cede definitivamente alla mia volontà.	2.88	1.65	.66	.67	.55
<b>Strategia 8: Abbandonare il campo:</b>	<b>1.22</b>	<b>2.26</b>	<b>.67</b>		
08 Quando la discussione sulla scelta diventa troppo accesa, cambio argomento per riprenderlo poi un'altra volta.	4.26	1.91	-.34	.55	.48
08 Cambio argomento e aspetto di riprenderlo in un'occasione che reputo più favorevole per parlare di ciò che desi-					



dero io.	4.29	1.75	-.46	.75	.52	
08 Quando il/la mio/a partner persevera nella propria idea, interrompo il discorso e lo riprendo solo più tardi affinché lui/lei ceda.	3.25	1.64	.29	.60	.45	
<b>Strategia 9: Informazioni sincere:</b>						<b>.96 1.78 .60</b>
09 Espongo chiaramente i miei desideri al/la mio/a partner sperando che lui/lei mi venga incontro.	5.76	1.26	-1.56	.50	.32	
09 Parlo francamente con il/la mio/a partner e cerco di fargli/le capire quanto sia importante per me la realizzazione di questo desiderio sperando che lui/lei comprenda.	5.43	1.45	-1.38	.60	.49	
09 Faccio chiaramente vedere al/la mio/a partner il forte interesse che ho per la mia scelta e spero che lui/lei mi accontenti.	4.87	1.60	-.96	.59	.42	
<b>Strategia 10: Informazioni distorte:</b>						<b>1.07 1.98 .65</b>
10 Minimizzo gli svantaggi che il/la mio/a partner oppone alla mia scelta ed enfatizzo invece i vantaggi che essa comporta.	4.60	1.77	-.58	.55	.33	
10 A volte enfatizzo alcuni aspetti della mia scelta anche se non sono veri per convincere il/la mio/a partner.	3.44	1.82	.25	.65	.56	
10 A volte racconto al/la mio/a partner anche qualche particolare non vero affinché mi accontenti.	2.55	1.57	.95	.59	.51	
<b>Strategia 11: Coalizioni indirette:</b>						<b>.97 1.80 .58</b>
11 Riferisco al/la mio/a Partner che anche nostri amici e conoscenti preferiscono la scelta che propongo io.	3.23	1.82	.35	.64	.42	
11 Cerco di convincere il/la mio/a partner sottolineando che quello che desidero io è anche interessante per altri membri della famiglia.	4.22	1.82	-.36	.42	.34	
11 Per imporre la mia volontà, porto a sostegno della mia idea le dichiarazioni di esperti.	3.50	1.90	.20	.62	.42	
<b>Strategia 12: Coalizioni dirette:</b>						<b>2.05 3.80 .87</b>
12 Affronto l'argomento quando è						

presente qualcuno che ha la mia stessa opinione al riguardo.	3.18	1.93	.41	.80	.72	
12 Affronto l'argomento quando siamo in presenza di familiari o di altre persone che sono della mia stessa opinione e che sostengono la mia scelta.	2.99	1.84	.52	.83	.75	
12 Parlo delle nostre rispettive scelte in presenza di amici che mi sostengono.	2.94	1.77	.57	.85	.77	
<b>Strategia 13: Acquisto autonomo:</b>						<b>1.80 3.33 .78</b>
13 E' anche possibile che io non chieda proprio niente per fare poi tutto di testa mia.	2.44	1.79	1.21	.67	.59	
13 Non sto a discutere con il/la mio/a partner, ma lo/la sorprendo facendo ciò che voglio io.	1.91	1.22	1.80	.83	.70	
13 Colgo di sorpresa il/la mio/a partner facendo semplicemente quello che voglio io.	1.88	1.22	1.96	.81	.65	
<b>Strategia 14: Decidere in base ai ruoli:</b>						<b>1.76 3.26 .81</b>
14 Fra di noi, sulla suddetta questione, decido io.	2.20	1.51	1.30	.75	.65	
14 Le decisioni di questo tipo spettano a me.	1.95	1.34	1.73	.82	.68	
14 Nella nostra relazione i rispettivi compiti sono ben delineati e per quanto riguarda questa scelta, la decisione finale spetta a me.	2.02	1.37	1.71	.73	.67	
<b>Strategia 15: Cedere in base ai ruoli:</b>						<b>1.72 3.19 .80</b>
15 Fra di noi, sulla suddetta questione, decide il/la mio/a partner.	2.38	1.57	1.08	.70	.62	
15 Le decisioni di questo tipo spettano al/la mio/a partner.	1.94	1.28	1.65	.77	.66	
15 Nella nostra relazione i rispettivi compiti sono ben delineati e per quanto riguarda questa scelta, la decisione finale spetta al/la mio/a partner.	2.13	1.47	1.57	.80	.67	
<b>Strategia 16: Scambi (trade-offs):</b>						<b>1.39 2.57 .75</b>
16 Ricordo al/la mio/a partner i piaceri che precedentemente gli/le ho fatto e gli/le dico che adesso sta a lui/lei fare						

ciò che voglio io.	2.43	1.59	1.01	.68	.49	
16 Prometto al/la mio/a partner che se questa volta mi accontenta, la prossima sarò io a farlo.	3.03	1.73	.48	.66	.61	
16 Ricordo al/la mio/a partner di aver ceduto altre volte che ci siamo trovati in situazioni analoghe e sottolineo che ora è giusto che siano soddisfatti i miei desideri.	3.14	1.78	.44	.71	.62	
<b>Strategia 17: Negoziazioni integrative:</b>				<b>1.35</b>	<b>2.50</b>	<b>.69</b>
17 Discutiamo affinché si trovi una soluzione che ci soddisfi entrambi.	5.96	1.20	-1.74	.69	.53	
17 Cerchiamo insieme una terza alternativa che soddisfi entrambi.	5.34	1.56	-1.06	.57	.49	
17 Discutiamo e cerchiamo di trovare la soluzione ottimale per entrambi.	5.95	1.12	-1.58	.74	.54	
<b>Strategia 18: Argomentazione:</b>				<b>1.17</b>	<b>2.17</b>	<b>.65</b>
18 Cerco di convincere il/la mio/a partner attraverso un'argomentazione obbiettiva dei miei desideri.	5.38	1.47	-1.29	.66	.51	
18 Cerco di convincere il/la mio/a partner discutendo obiettivamente e propongo una scelta ragionevole.	5.65	1.17	-1.34	.62	.42	
18 Cerco di convincere il/la mio/a partner attraverso una saggia e logica argomentazione che sostenga la mia scelta.	5.03	1.57	-1.08	.59	.47	

Nota. Il prefisso numerico delle 54 affermazioni corrisponde al numero delle strategie. La scala delle risposte varia da 1 = assolutamente falso a 7 = assolutamente vero. Il campione consiste di 223 coppie intime, cioè  $n = 446$ . In tutti gli items sono stati effettivamente utilizzati tutti i 7 livelli della scala.  $M$  = media aritmetica;  $SD$  = deviazione standard;  $SK$  = skewness;  $r_{it}$  = correlazione fra item e valore totale della scala;  $\alpha$  = attendibilità (Chronbach alpha);  $\lambda$  = factor loadings;  $EV$  = autovalori e % = proporzione di varianza riprodotta dai fattori nell'analisi fattoriale confirmatoria.