



Negociación, enfrentamiento y estrategias cognitivas en estudiantes de educación superior

Ernesto Landavazo Moreno^a

José Ángel Vera Noriega^b

Claudia Karina Rodríguez Carvajal^c

Jesús Tánori Quintana^d

Como citar este artículo:

Vera Noriega, J. Ángel, Rodríguez Carvajal, C. K., Landavazo Moreno, E., & Tánori Quintana, J. Negociación, enfrentamiento y estrategias cognitivas en estudiantes de educación superior. *Eirene Estudios De Paz Y Conflictos*, 8(14). <https://doi.org/10.62155/eirene.v8i14.289>

Recibido:

10 de junio 2024

Aprobado:

08 de Agosto 2024

^aORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5464-7641>

Universidad Estatal de Sonora, unidad centro, Hermosillo, Sonora Mexico.

Universidad Estatal de Sonora. Maestro en derecho penal y criminología, Doctor en educación. Ha ejercido varios cargos en la secretaria de Hacienda y Crédito Público. Doctorado en Negociación y mediación en la Universidad de Sonora. Actualmente es coordinador de investigación y posgrado de la Universidad Estatal de Sonora. Sus temas de interés e investigación son; procesos de mediación y negociación, educación superior, desarrollo humano. Correo landavazoernesto@hotmail.com

^bORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2764-4431>

Universidad de Sonora, Hermosillo Sonora México

Estudios de licenciatura, maestría y doctorado en Psicología en la Universidad Nacional Autónoma de México. Su trabajo docente en la Universidad de Sonora, el Instituto Tecnológico de Sonora y la Universidad Autónoma Indígena de México consiste en la preparación de cuadros de investigadores en salud y educación. Profesor investigador invitado de la Universidad de Paraíba en Brasil, Universidad Católica Don Bosco en donde imparte un curso de metodología de la investigación y psicología transcultural en los postgrados en psicología. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (nivel III) desde 1993, Profesor Investigador titular en el Doctorado en Educación de la Universidad de Sonora. Miembro titular de la Academia Mexicana de la Ciencia. Su vida académica está orientada hacia el diseño de un Modelo de Educación para zonas vulnerables indígenas y rurales; innovar en los procesos de evaluación

educativa para el diseño de política pública y estrategias de mejora continua. Correo electrónico: jose.vera@unison.mx

°ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-4405-6482>

Universidad Autónoma Indígena de México. Los Mochis Sinaloa, Mexico

Doctora en Educación por el Centro de Estudios Educativos y Sindicales de la Sección 54 del SNTE. Profesora de asignatura de la Universidad Autónoma Indígena de México. Consultora independiente, desarrolla proyectos de investigación en educación, desarrollo humano y psicología social. Autora de publicaciones científicas en revistas de impacto y arbitradas.

°ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6485-2267>

Ciudad Obregón , Sonora , México

Instituto Tecnológico de Sonora. Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma de Sinaloa. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI-1). Socio Titular de Consejo Mexicano de Investigación Educativa (COMIE). Actualmente es Profesor Auxiliar, de carga completa, adscrito al Departamento de Educación del Instituto Tecnológico de Sonora (ITSON). Es miembro del Núcleo Académico de los posgrados Maestría en Investigación Educativa (PNPC) y la Maestría-Doctorado de Investigación Psicológica (PNPC) del ITSON. Áreas de interés: calidad de vida y bienestar subjetivo, en población infantil y adolescente, factores sociales asociados a los procesos educativos y psicometría. Correo electrónico: jesus.tanori@itson.edu.mx

Negociación, enfrentamiento y estrategias cognitivas en estudiantes de educación superior

Resumen

El objetivo de este estudio fue describir las diferencias en la eficacia negociadora de estudiantes de educación superior en función de los estilos cognitivos, relacionar las variables sociodemográficas con la eficacia negociadora y

describir las diferencias en los estilos de enfrentamiento. Se empleó un enfoque cuantitativo con diseño no experimental transeccional de alcance descriptivo y correlacional. La muestra estuvo compuesta por 330 estudiantes de cuatro universidades públicas y una privada, seleccionados mediante muestreo no probabilístico intencional. Se aplicaron cuestionarios para medir la eficacia negociadora, los estilos cognitivos y los estilos de enfrentamiento. Los resultados mostraron que los estudiantes de sexo

femenino tienden a emplear la negociación de interés mutuo, mientras que los estudiantes de sexo masculino utilizan más la negociación de máxima ganancia. Los estudiantes de ciencias sociales y de la conducta utilizan con mayor frecuencia la negociación de intereses mutuos en comparación con los de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas. Además, se encontraron diferencias en los estilos de enfrentamiento según la división académica y la pertenencia a organizaciones civiles. Se concluye que existen diferencias en la eficacia negociadora y los estilos de enfrentamiento en función de variables sociodemográficas y académicas, lo que tiene implicaciones para la formación de habilidades de resolución de conflictos en estudiantes universitarios.

Palabras clave: negociación, resolución de conflictos, estudiante universitario, enfrentamiento, educación superior.

NEGOTIATION, CONFRONTATION, AND COGNITIVE STRATEGIES IN HIGHER EDUCATION STUDENTS

Abstract

The objective of this study was to describe the differences in the negotiating effectiveness of higher education students

based on cognitive styles, relate sociodemographic variables with negotiating effectiveness and describe the differences in coping styles. A quantitative approach was used with a transectional non-experimental design of descriptive and correlational scope. The sample was made up of 330 students from four public universities and one private university, selected through intentional non-probabilistic sampling. Questionnaires were applied to measure negotiating effectiveness, cognitive styles and coping styles. The results showed that female students tend to use mutual interest negotiation, while male students use maximum gain negotiation more. Negotiating mutual interests is more frequently used by students in social and behavioral sciences compared to students in science, technology, engineering, and mathematics. In addition, differences were found in coping styles depending on the academic division and membership in civil organizations. It is concluded that there are differences in negotiating effectiveness and coping styles depending on sociodemographic and academic variables, which has implications for the formation of conflict resolution skills in university students.

Keywords: Culture of Peace; Peace Education; Peace promotion; school violence; Educational programmes.

1. INTRODUCCIÓN

El conflicto está presente en todos los contextos y debería asumirse como natural en el contexto educativo, ya que ningún tipo de enfrentamiento verbal o físico es de menor o mayor

relevancia, cada uno amerita ser estudiado y tomado en consideración para formar a los actores involucrados y generar un aprendizaje a partir de la situación conflictiva (Martínez, 2018). Se deben de promover técnicas que fomente profesionales con habilidades sociales necesarias para solventar y gestionar conflictos mediante los Mecanismo Alternativo Solución de Controversias (MASC) en educación superior, y lograr disminuir la violencia que se produce en ambientes armónicos, democráticos y justos, con el propósito de que el educando brinde solución a los conflictos de diversa naturaleza que aquejan los estudiantes con la comunidad educativa (familias, alumnado, docentes, orientadores, equipos directivos, personal no docente y otros servicios que impacten en la vida escolar). (Quintero, 2020; Carvajal y Acebedo, 2019).

La convivencia escolar, la construcción de la paz y la mediación de conflictos requieren en su atención estrategias que van más allá de estar reglamentadas para su formación, ya que no resulta clara para los alumnos su presencia en el contexto de las asignaturas, no reviste importancia en el ejercicio de sus derechos como ciudadanos y se lleva a la práctica de forma cotidiana en el contexto escolar (Cardozo et al., 2020).

El otorgamiento de habilidades referentes al proceso de negociación y mediación como MASC en los estudiantes de educación superior sería beneficioso para su crecimiento personal, familiar, social y educativo, ya que le permitiría resolver las controversias a través del diálogo entre las personas inmersas en la controversia y establecer una mejor comunicación con sus colegas. (Espinosa et al., 2019).

Los conflictos que enfrentan los estudiantes en universidades relacionados con sus padres, parejas, amigos, docentes y bienes públicos, abordándose las teorías del conflicto relacionadas con la aproximación dicotómica (la cooperación y confrontación) y aproximación de los tres estilos (la cooperación, confrontación y evitación).

La negociación como una vía colaborativa de solución de conflictos entre las personas en relación a los desacuerdos que pueden llegar a presentarse durante la convivencia, considerando su naturaleza y características de la negociación, siendo algunas de ellas cuando las partes negocian por decisión propia y cuando una negociación exitosa implica administrar lo tangible y resolver lo intangible; así como los tipos de negociación de

interés mutuo o integrativa identificándose como ganar-ganar y la negociación de máxima ganancia o distributiva ganar-perder y las etapas consideradas en el proceso de negociación; la preparación, desarrollo de la relación, recopilación de información, utilización de la información, ofrecimiento, cerrar el acuerdo e instrumentar el acuerdo (Greenhalgh, 2001).

Santana y Rodríguez (2014) que el proceso de negociación es eficaz cuando el conflicto que se está tratando queda resuelto, donde cada una de las partes están de acuerdo con lo convenido al final y que es a fin a sus expectativas. La satisfacción de las partes inmersas en la negociación ante la resolución del conflicto difícilmente va a ser completa, ya que este proceso conlleva concesiones de cada una de las partes (Rodríguez-Rodríguez, 2014).

La eficacia negociadora es una estrategia de negocio es eficaz cuando es competente de dirimir la controversia que originó el conflicto, obteniendo como resultado de las personas inmersas en el procedimiento distinguan y manifiesten de viva voz que el pacto de voluntades obtenido es admisible (Serrano, 1996).

El término molde cognitivo es un constructo que nos permite conocer el formato de pensamiento que utilizan los seres humanos para la resolución de problemas (Fernández et al., 2005). El molde cognitivo se define como las estrategias cognitivo-afectivas que las personas adoptan en su mente para la adaptación, en otras palabras, son enfoques cognoscitivos distintivos que utilizan los individuos al interpretar y evaluar la realidad que los compromete en sus intereses y emociones. Estos moldes son creados por las personas mismas como consecuencia de sus propias preferencias y experiencias (Hernández, 2000, 2001).

Lazarus y Folkman (1986, como se citó en Di-Collredo et al., 2007), definen al afrontamiento como los esfuerzos cognitivos y conductuales constantemente alterados que se presentan para gestionar las necesidades específicas externas o internas que son evaluadas como excedentes de los recursos del individuo. Se considera un proceso de constante cambio en el que el ser humano, en un momento preciso, debe contemplar estrategias de defensa que posibilitan la resolución del conflicto en el que se ven involucrados, de conformidad con el entorno en el que se encuentran.

Lazarus y Folkman (1986, como se citó en Tánori et al., 2022), reconocen dos tipos de enfrentamiento, la diferencia radica en la estrategia que adoptan: Cuando el enfrentamiento

persigue manipular la situación problemática o alterarla, se denomina enfrentamiento enfocado en el problema. Si la dirección del enfrentamiento se centra en las respuestas emocionales que surgen del problema, se denomina enfrentamiento enfocado en las emociones.

Como objetivo del estudio se plantea describir las diferencias en eficacia negociadora a partir de las distintas dimensiones de los estilos cognitivos, relacionar las variables sociodemográficas con mayor o menor eficacia negociadora y describir las diferencias entre las personas con mayor y menor eficacia negociadora en función los estilos de enfrentamiento, por las y los estudiantes de educación superior.

2. METODOLOGÍA

El marco metodológico, el cual se sustenta en el enfoque cuantitativo con diseño de estudio no experimental: transeccional de alcance descriptivo, correlacional, haciendo uso del método empírico bajo procedimientos y técnicas como la encuesta y el muestreo no aleatorio,

2.1 Participantes

Los sujetos u objeto de estudio fueron 330 estudiantes de educación superior, inscritos en cuatro universidades públicas y una privada, seleccionados a través de un muestreo no probabilístico e intencional; de los cuales, 28 estudiantes pertenecían a la Universidad Estatal de Sonora, 54 a la Escuela Normal Superior de Hermosillo, 53 a la Universidad Tecnológica de Guaymas, 25 a la Universidad Vizcaya de las Américas y 170 estudiantes que no manifestaron el nombre de la universidad a la que pertenecían. Del total de participantes, 10 estudiantes estaban adscritos en la división de ciencias humanas y artes, 31 en la división de ciencias sociales y de la conducta, 82 en la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, 44 en la división de ciencias biológicas y de la salud y 163 en la división de ciencias económico-administrativas. En cuanto a su edad, 196 estudiantes tenían entre 18 y 20 años, 104 entre 21 y 24 años, 18 participantes entre 25 y 28 años, y 12 estudiantes tenían 29 y más de 41 años. Por lo tanto, para obtener un poder estadístico de 0.8 con un nivel de significancia de 0.05, un tamaño del efecto de 0.2 y una desviación estándar de

0.5, se calculó un tamaño de muestra de 98 participantes por grupo, es decir, un total de 196 participantes en tu estudio (asumiendo dos grupos independientes). Para los mismos parámetros solo que para comparar 5 grupos independientes en el análisis de varianza el tamaño de muestra fue de 59 participantes por grupo, es decir, un total de 295 participantes en tu estudio. Es importante tener en cuenta que este cálculo asume una prueba bilateral y una comparación de medias en grupos independientes

2.2 Instrumentos de medida

El instrumento utilizado para reunir y registrar los datos fue mediante la aplicación de tres cuestionarios, conformándose el primero por las variables sociodemográficas (Fabila et al., 2013). (16 reactivos), el segundo cuestionario sobre negociación (42 reactivos) y el tercero sobre estilos cognitivos (estrategias cognitivas emocionales) (53 reactivos), y el cuestionario de enfrentamiento constituido por 13 ítems. (Maldonado, 2012), administrándose mediante el software de administración de encuestas *Google Forms*, solicitándose el auxilio del personal administrativo y docente de las diferentes instituciones educativas.

2.2.1 Cuestionario de Eficacia Negociadora (CEN II)

El cuestionario de eficacia negociadora fue concebido por Serrano (1996), teniendo como fundamento conceptual fundamental el modelo de negociación propuesto por Mastenbroek (1980;1993); asimismo, considerándose las aportaciones de otros autores, tales como Bazerman y Neale (1986), Bercovitch (1984) y Pruitt y Carnevale (1993), conformándose el cuestionario de eficacia negociadora (CEN II) por un total de 42 ítems, con un formato de escala Likert de cinco posibles respuestas, donde 1 es *Muy en desacuerdo*, 2 *Algo en desacuerdo*, 3 *Ni una cosa ni la otra*, 4 *Algo de acuerdo* y 5 *Muy de acuerdo*. Con relación a la fiabilidad de la escala, el CEN II presenta un alfa de Cronbach bastante elevado de .89.

Se llevó a cabo un análisis factorial de máxima verosimilitud con rotación oblicua a cada uno de los instrumentos que se aplicaron en el estudio. Primeramente, para la medida de eficacia negociadora se encontró una Kaiser-Meyer-Olkin de .89 y se obtuvieron dos dimensiones; la negociación por interés mutuo o integrativa, con 32 reactivos, la cual

explicó el 31.05% de la varianza, y negociación de máxima ganancia o distributiva, con nueve reactivos y una varianza explicada de 8.92%. Así, el total de la varianza explicada por las dos dimensiones fue de 39.97.

El valor del peso factorial más bajo para la negociación de interés mutuo fue de .418 y el más alto de .769. Los pesos factoriales de los reactivos de la dimensión negociación de máxima ganancia o distributiva, de la escala de eficacia negociadora, oscilaron entre los valores .370 y .741.

2.2.2 Cuestionario de estilos cognitivos

La prueba de estrategias Cognitivo-emocionales (moldes) (Hernández, 2002) permite apreciar los enfoques habituales en los que el ser humano se enfrenta a la realidad y con los que interpreta y valora su conexión con ella, considerándose un total de 53 ítems, con un formato de escala Likert de cinco posibles respuestas, donde 1 es *Muy en desacuerdo*, 2 *Algo en desacuerdo*, 3 *Ni una cosa ni la otra*, 4 *Algo de acuerdo* y 5 *Muy de acuerdo*. Estas formas de relacionarnos con la realidad son importantes para nuestro éxito y eficiencia. Su conocimiento nos ayuda a entender mejor nuestras emociones y comportamientos, lo que es muy importante para nuestra inteligencia socioafectiva o emocional.

Para el instrumento de enfoques cognitivos (estilos cognitivos) se encontró una Kaiser-Meyer-Olkin de .77 y se obtuvieron dos dimensiones; la dimensión de anticipación analítica y evaluativa, con 33 reactivos, la cual explicó el 22.31% de la varianza, y la dimensión de estructuración cognitiva, con 18 reactivos y una varianza explicada de 11.37%. Así, el total de la varianza explicada por las dos dimensiones fue de 33.69%. En la primera escala el valor más bajo del peso factorial .350 y más alto de .723. En la segunda el valor más bajo del peso factorial .428 y el más alto de .754. El alfa total de la escala es .931, la primera escala con .88 y la segunda con .87

2.2.3 Cuestionario de enfrentamiento

El cuestionario de Lazarus y Folkman (Zavala et al., 2008), conformándose por un total de 13 ítems, con un formato de escala Likert de cinco posibles respuestas, donde 1 es *Muy*

en desacuerdo, 2 Algo en desacuerdo, 3 Ni una cosa ni la otra, 4 Algo de acuerdo y 5 Muy de acuerdo. El cuestionario de modos para confrontar el estrés formulado por Lazarus y Folkman (1988) se conforma por ocho factores: (a) enfrentamiento dirigido al problema, (b) confrontación, (c) distanciamiento, (d) autocontrol, (e) búsqueda de apoyo social, (f) aceptar responsabilidad, (g) revaloración positiva, y (h) evitación.

En la medida de enfrentamiento se encontró una Kaiser-Meyer-Olkin de .92 y se obtuvieron dos dimensiones; enfrentamiento positivo con cinco reactivos, la cual explicó el 22.76% de la varianza, y la dimensión de enfrentamiento negativo, con ocho reactivos y una varianza explicada de 16.36%. Así, el total de la varianza explicada por las dos dimensiones fue de 39.13%.

En cuanto al instrumento de enfrentamiento la dimensión de enfrentamiento positivo está compuesta por cinco reactivos, siendo el valor más bajo del peso factorial .585 y el más alto de .863.

Los pesos factoriales de los ocho reactivos relacionados con la dimensión de enfrentamiento negativo, cuyos valores se encuentran entre .41 y .58. el alfa total fue de .75, con un alfa de .81 para la dimensioe positiva y .72 para la negativa.

2.3 Procedimiento

Una vez rediseñado el instrumento, se aplicó una prueba piloto a 10 estudiantes de diferentes semestres y género de educación superior, con el propósito de monitorear los tiempos de respuesta e identificar los posibles problemas con las preguntas, el formato o la comprensión de la encuesta. Como resultado, se pudo identificar que el tiempo más bajo para contestar el instrumento fue de 30 minutos y el tiempo más alto de 50 minutos. No surgieron dudas con respecto a las preguntas, las aclaraciones se hicieron antes de iniciar la aplicación. No hubo necesidad de eliminar ningún ítem. Esta prueba piloto sirvió para poder determinar el tiempo promedio de respuesta y, así, programar la logística para el envío del formulario por vía digital.

Posteriormente, se procedió con los trámites de autorización para su aplicación ante las autoridades de cada una de las escuelas de educación superior participantes, bajo el

argumento de que los resultados de la información les serían compartidos para ser utilizados en la posible toma de decisiones. Con el propósito de garantizar que la recogida de datos fuera confiable y de manera organizada, se solicitó el apoyo a personal que laboraba en cada una de las escuelas para que enviaran vía correo electrónico o WhatsApp.

Previamente a la aplicación del instrumento, se capacitó a los colaboradores en cada una de las instituciones, con el fin de que conocieran los objetivos, el diseño de investigación y la manera correcta de aplicar la encuesta, además, asegurar el envío y la resolución de dudas sobre como completar la encuesta y de responder a cualquier pregunta que los participantes pudieran tener, evitando sesgos o influir con comentarios inadecuados.

Con el propósito de garantizar la confidencialidad y el anonimato, no se solicitó colocar el nombre del alumno en cada encuesta, para asegurarnos de que los participantes contestaran con honestidad y sin temor a ser juzgados. Asimismo, se les explicó, los objetivos del estudio, sus características y la utilidad para su institución. Se les indicó que tenían el derecho a negarse a participar en el estudio y que se podían retirar sin temor a ser sancionados, ya que el tiempo de aplicación sería de aproximadamente 45 minutos. Todo lo anterior en un consentimiento informado que el alumno firmaba para poder proceder a la encuesta. Para garantizar la protección de los participantes, este estudio seguirá estrictamente los principios éticos de investigación con seres humanos establecidos en la Declaración de Helsinki (World Medical Association, 2013) y las pautas del Código de Ética de la American Psychological Association (APA, 2017).

El tipo de análisis llevado a cabo fue la varianza de una vía (ANOVA) para los factores políticos de las variables de atributos de los estudiantes de educación superior, a efecto de comparar las dimensiones de las escalas de negociación con estilos cognitivos y enfrentamiento.

3. RESULTADOS

Se llevó a cabo una prueba t de Student para el factor sexo, a efecto de lograr determinar las diferencias existentes entre la negociación de máxima ganancia o distributiva, donde las partes procuran satisfacer sus intereses personales (ganar-perder), y la negociación de

interés mutuo o integrativa, mediante el cual procuran ambas partes llegar a un acuerdo que sea benéfico para ambas partes (ganar-ganar). Se obtuvieron resultados en la negociación de máxima ganancia o distributiva de 212 personas del sexo femenino y 118 personas del sexo masculino, arrojando una media con un valor de 2.43 para el sexo femenino y de 2.65 para el masculino en máxima ganancia o distributiva, y una media alta de 4.06 para el sexo femenino y de 3.93 para el masculino en la negociación de interés mutuo o integrativa; donde los estudiantes del sexo masculino tienden a desarrollar la negociación de máxima ganancia o distributiva y las estudiantes del sexo femenino emplean la negociación de interés mutuo o integrativa. La diferencia es significativa al .01 con una t de 2.49.

En el ANOVA practicado para las dos dimensiones de eficacia negociadora –negociación de interés mutuo o integrativa y máxima ganancia o distributiva– no se identificaron diferencias significativas por edad, escolaridad de la madre del alumno, escolaridad del padre, el costo de los estudios (es cubierto por padres o tutor, algún familiar, ingresos propios, beca, crédito educativo y otros), el semestre que cursa el alumno, si pertenece a alguna organización civil, si el alumno trabaja o no trabajo, así como tampoco se identificaron diferencias significativas en relación a si se han tomado cursos o diplomados relacionados con la mediación y la negociación.

Con respecto a la prueba t de Student para el factor división académica y como variable negociación de máxima ganancia o distributiva se obtuvo una diferencia estadísticamente significativa ($t= 2.34$; $gl=111$; $sig.= .02$) entre la división de ciencias sociales y de la conducta ($m=2.26$), y la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas (2.62). Lo cual significa que los alumnos de ciencias sociales utilizan con menos frecuencia la de máxima ganancia o distributiva. Para la comparación del mismo factor y la variable de mediación de interés mutuo se obtuvo una diferencia significativa ($t=2.89$; $gl= 138$; $sig.=.004$) entre la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas ($m= 3.84$) y en la división de ciencias económicas-administrativas ($m=4.08$) indicando que los alumnos de la división ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, tienden a utilizar con menor frecuencia la negociación de mediación de mutuo interés.

3.1 Análisis comparativo para estilos cognitivos

La prueba t de Student para las dimensiones de anticipación analítica y evaluativa y de estructuración cognitiva no encontró diferencias estadísticamente significativas en los factores relacionados con la duración de los cursos o diplomados, relacionados con la mediación y la negociación que ha tomado y si ha utilizado la técnica de mediación en un conflicto.

Se realizó una prueba t de Student incluyendo al factor sexo, en la dimensión de estructuración cognitiva una media de 3.95 para el género femenino y de 3.76 para el género masculino, donde las estudiantes del sexo femenino tienden a obtener una mejor comprensión y desarrollo y modificación de las emociones y comportamientos de acuerdo a su inteligencia emocional o socio afectiva en la dimensión de estructuración cognitiva. La diferencia es significativa al .005 con una t de 2.80.

Se llevó un ANOVA para los factores de contraste asociados a los problemas que más le preocupan de su colonia y/o localidad, semestre que cursa, escolaridad del padre, escolaridad de la madre, el costo de los estudios, si pertenece a alguna organización civil, a una iglesia y edad, donde no se encontraron diferencias estadísticamente significativas en anticipación analítica y evaluativa y estructuración cognitiva.

3.2 Análisis comparativos para enfrentamiento

El ANOVA no informó sobre diferencias significativas según el semestre que cursa el alumno, la edad, la escolaridad de la madre ni la escolaridad del padre en las dimensiones de enfrentamiento.

En el ANOVA para el enfrentamiento positivo y negativo y el factor división en la cual se incluye la licenciatura de estudio, se obtuvo diferencia significativa con enfrentamiento negativo ($t = 2.54$; $gl = 243$; $sig. = .012$) entre la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas ($m = 2.13$) y la división de ciencias económico-administrativo ($m = 1.91$) Lo cual significa que los alumnos de la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas tienden a utilizar con mayor frecuencia el enfrentamiento negativo en comparación con la división de ciencias económico-administrativas para resolver una controversia.

Con respecto al ANOVA de enfrentamiento positivo, referente al factor denominado “el costo de tus estudios es cubierto por”, se obtuvo una diferencia significativa ($F= 3.07$; $gl= 2/327$; $sig.= .04$) entre una media de 2.84 en padre, tutor y familiar ($m= 2.84$), en becas, créditos y otros (3.02), e ingresos propios ($m= 3.19$). Cuando el estudiante desarrolla una actividad laboral para sufragar el costo de sus estudios es cuando tiene mayor enfrentamiento positivo, en comparación cuando los padres o tutor o algún familiar les están realizando el pago de sus estudios.

El ANOVA en enfrentamiento positivo y negativo referente a si pertenece a alguna organización de la sociedad civil, se obtuvo una diferencia estadística ($F= 5.69$; $gl= 1/328$; $sig. = .018$) entre ninguna ($m= 2.83$), en vecinales (3.10), religiosas, políticas, artísticas y otras, y deportivas (3.13). Los estudiantes que pertenecen a una organización deportiva reportaron mayor uso del enfrentamiento positivo, lo que indica que procuran resolver sus conflictos de manera positiva.

4. DISCUSIÓN

De acuerdo con el modelo de Harvard existen dos tipos de estrategias de negociación: la negociación integrativa y distributiva (Lewicki et al., 2012). Según Isaza (2017), las principales características que se demuestran en la negociación integrativa son que la persona es comprometida, conciliadora, dialogadora, integradora y planeadora, ya que antes de llevar a cabo el proceso de negociación proyecta la técnica a utilizar, con apertura a los retos y a las personas, realizando un buen manejo de las relaciones personales. Las aptitudes como la consideración, la disposición, la tolerancia psicológica, la flexibilidad, los sentimientos y opiniones hacia la otra parte son necesarias para dirimir el conflicto (Marandón, 2003).

En el tipo de negociación distributiva se intenta convencer al adversario para que conceda sus peticiones (Mezgravis, 2018). Para Isaza (2017), las principales características que se demuestran en la negociación distributiva mediante el estilo suave es entablar una negociación fundamentada en la cordialidad, el optimismo, lo positivo y lo susceptible, mientras que en el estilo duro la manifestación es persistente, regateador, exigente, crítico, ventajoso y orgulloso

de parte de las personas del sexo masculino. Con la finalidad de dominar al oponente mediante la implementación de tácticas aceptadas y no aceptadas para lograr su propósito.

En el tipo de negociación de interés mutuo o integrativa las personas del sexo femenino procuran que las partes inmersas en el conflicto salgan beneficiadas de forma recíproca, mediante la influencia de la conducta ejercida durante el proceso y la integración entre los sujetos. De acuerdo con la implementación de este tipo de negociación, la mujer procura aumentar las ganancias e intereses una vez que se encuentra negociando para brindarle solución al conflicto. La relación de las partes, la comunicación a implementarse y las opciones contempladas si no se obtiene el acuerdo, son algunos de los métodos presentes en el proceso de negociación (Mezgravis, 2018). La mujer es considerada más empática que los hombres, convirtiéndose en un elemento de seguridad y confianza personal al momento de enfrentar el conflicto (Aguilera, 2009). Considerándose la anticipación analítica y evaluativa como una capacidad del ser humano en obtener expectativas positivas en un tiempo futuro (Scheier y Carver, 1985). Por lo que las estudiantes del sexo femenino se anticipan en lo analítico y evaluativo, siendo más optimistas que los estudiantes del sexo masculino, ya que cuentan con una mayor capacidad y confianza de visualizar a futuro sus pretensiones.

Las personas del sexo masculino tienden a resolver el conflicto mediante el proceso de negociación de máxima ganancia o distributiva, ya que el sujeto busca satisfacer sus intereses personales persuadiendo a la contraparte para que cumpla sus concesiones antes de cumplir las expectativas de la otra parte y obtener el acuerdo a su favor, es decir (ganar-perder). Dado que la mujer es considerada más empática que el hombre, propicia que este último emplee menos la negociación de interés mutuo o integrativa (Aguilera, 2009).

Los seres humanos que llevan a cabo el proceso de negociación adoptan un estilo duro o un estilo suave, procurando los diferentes estilos con el propósito de que la otra parte inmersa en la negociación ceda a las pretensiones realizadas por la contraparte. Duro para los argumentos y suave para las personas (Fisher et al., 1981).

Los estudiantes de la división de ciencias sociales y de la conducta hacen uso de la negociación de interés mutuo o integrativa con mayor frecuencia, con la finalidad de brindarle solución a la controversia derivada de la incompatibilidad o divergencia de intereses e

incrementar los beneficios de forma equitativa entre los negociadores involucrados en la resolución del conflicto, es decir, bajo el esquema de ganar-ganar. La negociación integrativa como estrategia fue diseñada para aumentar las ganancias de forma conjunta entre los sujetos inmersos en la discrepancia o desacuerdo que buscan una solución a la controversia (Lewicki et al., 2012).

Los estudiantes se centran en los intereses de las partes involucradas en la negociación que buscan brindarle solución al conflicto, evitando la confrontación, obteniendo resultados de carácter cualitativo, brindando la información necesaria para desarrollar el proceso de negociación de interés mutuo y buscando de forma conjunta los beneficios, intereses y ganancias de forma integral y conjunta (Chapman et al., 2017).

El utilizar las estrategias de negociación integrativa propicia una relación de acercamiento y consolidación entre las dos o más partes involucrados en el proceso de negociación, contribuyendo al logro de los objetivos personales de cada uno de los sujetos, brindándole resolución al conflicto de intereses (López-Lemus et al., 2020). Las personas optimistas experimentan mayormente un afecto positivo y menos emociones de índole negativa, propiciando las competencias para lograr hacer frente a actos de estrés y logrando disminuir la intensidad y frecuencia de los estados de ánimo negativos causantes de la depresión y, en consecuencia, aumentando el efecto de bienestar en el ser humano (Carver y Scheier, 2014).

Los participantes de la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas tienden a utilizar con menor frecuencia la negociación de interés mutuo o integrativa debido a que procuran satisfacer sus intereses y pretensiones mediante el ejercicio de un estilo duro, no valorando en su totalidad las expectativas de la contraparte para brindarle solución al conflicto por el que se encuentran transitando.

De acuerdo con Parra (2012), para lograr una negociación de interés mutuo entre las partes inmersas en un conflicto de intereses y posiciones, es importante considerar siete elementos fundamentales en el desarrollo del proceso, como las alternativas, intereses, opciones, criterios, relación, comunicación y compromisos.

Los estudiantes que pertenecen a una sociedad sin fines de lucro, con el objetivo de propiciar un servicio y fomentar el bienestar en la sociedad, contribuye en su bienestar

emocional, optimismo y gratitud hacia sus semejantes, generando emociones positivas y disminuyendo las negativas. Los educandos con un mayor agradecimiento hacia las personas desarrollan mayormente emociones positivas y niveles altos de plenitud en sus vidas y en menor medida emociones negativas, así como una disminución de síntomas referentes a la depresión (Sánchez-Álvarez et al., 2020). El pertenecer a una organización no gubernamental de índole deportivo, vecinal, religiosa, política, artística y otra, incide de forma positiva en el desarrollo del bienestar de su persona. Las emociones de carácter positivo y negativo tienen una gran influencia en el pensamiento y actuación del ser humano, ya que direccionan la toma de decisiones y, en consecuencia, guían su comportamiento (Lazarus, 2006; Lazarus y Folkman, 1991).

4.1 Enfrentamiento positivo y negativo

Los estudiantes adscritos a la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas utilizan con mayor frecuencia el enfrentamiento positivo para brindarle solución a los conflictos, mientras que los de ciencias económico-administrativas hacen uso en menor medida del enfrentamiento positivo en solución a las controversias que se ven inmersos. El enfrentamiento positivo contribuye entre las partes en brindarle solución a la controversia procurando el mayor bienestar psicológico (Góngora y Vásquez, 2014).

Una vez que se hace presente el conflicto produce estrés entre las partes, procurando las personas de forma consciente el lado positivo de los sucesos, a fin de aplicarlo en eventos posteriores, produciendo fortaleza ante la tensión y aprovechando al máximo sus recursos ante el enfrentamiento con la contraparte (Folkman, 2008; Folkman y Moskowitz, 2000).

Se obtuvo una media de 3.19 donde se refleja que el costo de los estudios de nivel superior es cubierto con ingresos propios, de acuerdo las manifestaciones realizadas por 61 estudiantes conformados por hombres y mujeres; asimismo, se obtuvo una media de 3.02 donde se hace notar que 31 estudiantes efectúan el pago de sus estudios universitarios mediante becas, créditos y otros, de los cuales, 22 alumnos pagan con beca sus estudios, tres con créditos educativo y seis con la opción *otro*. El afrontamiento es considerado como una competencia de carácter psicosocial conformada por una serie de habilidades desarrolladas de acuerdo

con la implementación de estrategias conductuales y cognitivas empleadas para enfrentar las exigencias de la vida (Frydenberg y Lewis, 2010). El procurar el lado positivo y favorable del conflicto y lograr mejorar o evolucionar a partir del contexto que enfrenta el estudiante se considera como una reinterpretación positiva (Aponte et al., 2022).

De acuerdo con el factor “pertenece Ud. A alguna de las organizaciones civiles”, las asociaciones deportivas, enfrentan de forma positiva las controversias en las que se ven inmersos con dos o más seres humanos, influyendo en estas su carácter y conducta en el conflicto. El iniciar acciones de forma directa, aumentando esfuerzos para eliminar o reducir de forma considerable la parte que ha causado el estrés forma parte del afrontamiento activo (Aponte et al., 2022).

Por lo que se determina que los estudiantes que participan en una asociación civil de carácter deportivo tienen una gran influencia en su persona, ya que contribuye en su conducta para dirigirse hacia los demás de forma asertiva y positiva al momento de enfrentar un problema. Los estilos de afrontamiento que se enfocan en el conflicto mediante una programación y confrontación se utilizan con mayor frecuencia a nivel superior, logrando un mayor equilibrio emocional, apertura, responsabilidad y extraversión (Morán y Torres, 2019). De acuerdo con las conductas y acciones que se propician en respuesta a las exigencias propuestas por la persona de acuerdo con el contexto, surge el conflicto (González y González, 2020).

5. CONCLUSIONES

Del total de la muestra de 330 alumnos participantes, 212 estudiantes del sexo femenino emplean el tipo de negociación de interés mutuo, ya que procuran solucionar los conflictos tomando en consideración los intereses, necesidades y deseos de dos o más negociadores, contribuyendo de forma recíproca en la solución del conflicto. Por su parte, 118 estudiantes del sexo masculino hacen uso de la negociación de máxima ganancia o distributiva, como un medio para brindarle solución a los conflictos, buscando satisfacer sus intereses personales mediante la persuasión de la contraparte, antes de cumplir las expectativas de la parte contraria y obtener un acuerdo de voluntades a su favor.

Los educandos de la división de ciencias sociales y de la conducta utilizan durante el proceso de negociación la estrategia de interés mutuo o integrativa como una alternativa para ponerle fin a la controversia, en razón de que procuran el ganar-ganar entre las partes, tomando en consideración cada una de las propuestas realizadas por los interesados y valorando los beneficios de forma equitativa entre los estudiantes inmersos en la negociación; sin dejar de lado la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, que hacen uso del mismo tipo de negociación con menos frecuencia.

Los estudiantes de la división de ciencias económico-administrativas emplean con menos frecuencia el proceso de negociación de máxima ganancia o distributiva cuando se ven inmersos en un conflicto, brindándole solución a las controversias mediante la utilización de la negociación de interés mutuo o integrativa, en comparación con la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas, en virtud de que valoran los intereses de cada una de las partes que se sujetan al proceso de negociación derivado de una o varias discrepancias entre los estudiantes, procurando un resultado de beneficio mutuo entre las partes, considerando las posiciones y alternativas propuestas por cada uno de los sujetos inmersos en la negociación.

Los estudiantes de la división de ciencias, tecnología, ingeniería y matemáticas hacen uso del enfrentamiento positivo para dirimir los conflictos entre dos o más personas, procurando el bienestar psicológico de los negociadores, mientras que los estudiantes de la división de ciencias económico-administrativas hacen uso de éste en una escala menor.

Los alumnos que pertenecen a alguna organización civil, en particular a una asociación deportiva, logran enfrentar los conflictos en que se ven inmersos con dos o más personas de forma positiva, debido a la influencia de la colectividad y el control de su conducta y carácter. Asimismo, los estudiantes que se relacionan con asociaciones vecinales, religiosas, políticas y artísticas, logran dirimir las controversias a través de un enfrentamiento positivo entre los diferentes actores, los estudiantes que pertenecen a otro tipo asociaciones obtienen resultados en una escala menor.

6. TRABAJOS CITADOS

- Aguilera, M. (2009). Comprensión empática y estilos de negociación en relación de pareja herramientas de mediación. *Revista Internacional de Psicología*, 10(2), 1-14. <https://doi.org/10.33670/18181023.v10i02.55>
- American Psychological Ass, (2017) *Ethical principles of psychologists and code of conduct* <https://www.apa.org/ethics/code/ethics-code-2017.pdf>
- Aponte, V., Ponce, F., Aráoz, A., y Pinto, B. (2022). Validez interna y externa del cuestionario breve de afrontamiento al estrés (COPE-28) en cuidadores informales. *Revista AJAYU*, 20(1), 1-21. <https://doi.org/10.35319/ajayu.201112>
- Bazerman, M. H., y Neale, M. A. (1986). Heuristics in negotiation: Limitations to effective dispute resolution. En M. H. Bazerman y R. J. Lewicki (Eds.), *Negotiating in organizations* (pp. 51-67). Sage.
- Bercovitch, J. (Ed.) (1984). *Social conflicts and third parties. Strategies of conflict resolution*. Editorial Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429306259>
- Cardozo, A., Morales, A., y Martínez, P. (2020). Construcción de paz y ciudadanía en la Educación Secundaria y Media en Colombia. *Educação e Pesquisa*, (46), 1-21. <https://dx.doi.org/10.1590/s1678-4634202046214753>
- Carvajal, W., y Acebedo, J. (2019). La prevención del conflicto en la gestión de la convivencia en ambientes escolares. *Revista Temas*, (13), 157-171. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7169076>
- Carver, C., y Scheier, M. (2014). Dispositional optimism. *Trends in Cognitive Sciences*, 18(6), 293-299. <https://doi.org/10.1016/j.tics.2014.02.003>
- Chapman, E., Miles, E. W., y Maurer, T. (2017). A proposed model for effective negotiation skill development. *Journal of Management Development*, 36(7), 940-958. <https://doi.org/10.1108/JMD-01-2016-0002>
- Di-Colloredo, C., Aparicio, D., y Moreno, J. (2007). Descripción de los estilos de afrontamiento en hombres y mujeres ante la situación de desplazamiento. *Psychologia. Avances de la Disciplina*, 1(2), 125-156. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=297224996002>
- Espinosa, E., González, K., y Hernández, L. (2019). Implicaciones de la reflexión y la mediación didáctica en docentes en formación durante su práctica educativa. *Revista Científica*, 34(1), 101-122. <https://doi.org/10.14483/23448350.13442>
- Fabila, A., Minami, H., e Izquierdo, M. (2013). La escala de Likert en la evaluación docente: acercamiento

- a sus características y principios metodológicos. *Perspectivas Docentes*, (50), 31-40. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6349269>
- Fernández, M., Marín, M., Teruel, M., y Valero, A. (2005). Moldes cognitivos en torno al reto de ser profesor en el contexto de la Convergencia Europea. *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, 8(5), 33-40. <https://www.redalyc.org/pdf/2170/217017180006>
- Fisher, R., Ury, W., y Patton, B. (1981). *Sí de acuerdo. Cómo negociar sin ceder*. Editorial Norma. <https://apptumedida.net/wp-content/uploads/2019/12/093-S%C3%AD...-%C2%A1De-Acuerdo-C%C3%B3mo-Negociar-Sin-Ceder-Roger-Fisher-William-Ury-y-Bruce-Patton.pdf>
- Folkman, S. (2008). The case for positive emotions in the stress process. *Anxiety, Stress & Coping*, 21(1), 3-14. <https://doi.org/10.1080/10615800701740457>
- Folkman, S., y Moskowitz, J. T. (2000). Positive affect and the other side of coping. *American Psychologist*, 55(6), 647-654. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.55.6.647>
- Frydenberg, E., y Lewis, R. (2010). Things don't get better just because you're older: A case for facilitating reflection. *British Journal of Educational Psychology*, 69(1), 81-94. <https://doi.org/10.1348/000709999157581>
- Góngora, E., y Vásquez, I. (2014). Hacia un enfrentamiento positivo a la vida. Su relación con la felicidad y la espiritualidad. En N. González (Compiladora), *Bienestar y familia. Una mirada desde la psicología positiva* (pp. 37-59). Ediciones EON. <http://ri.uaemex.mx/handle/20.500.11799/21368>
- González, O., y González, A. (2020). Estilos de personalidad y estilos de afrontamiento frente al estrés en estudiantes universitarios del Programa Beca 18. *Consensus*, 25(2), 269-290. <https://doi.org/10.33539/consensus.2020.v25n2.2512>
- Greenhalgh, L. (2001). *Managing strategic relationships: The key to business success*. Editorial Free Press.
- Hernández, P. (2000). Enseñando valores socioafectivos en un escenario constructivista: bienestar subjetivo e inteligencia intrapersonal. En J. Beltrán, V. Bermejo y M. Prieto (Eds.), *Intervención Psicopedagógica y Currículum Escolar* (pp. 217-254). Editorial Pirámide.
- Hernández, P. (2001). Creatividad y vida. En A. Rodríguez (Comp.), *Creatividad y Sociedad* (pp. 61-98). Editorial Octaedro.
- Hernández, P. (2002). *Moldes de la mente: más allá de la inteligencia emocional*. Tafor Publicaciones.
- Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación* (5a ed.). Editorial

McGraw-Hill.

Isaza, J. (2017). *Cultura de negociación de compradores organizacionales de Manizales* [Tesis de Maestría, Universidad de Manizales]. <https://ridum.umanizales.edu.co/xmlui/handle/20.500.12746/3339>

Lazarus, R. (2006). Emotions and interpersonal relationships: Toward a person-centered conceptualization of emotions and coping. *Journal of Personality*, 74(1), 9-46. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2005.00368.x>

Lazarus, R. S., y Folkman, S. (1988). *Manual for the ways of Coping Questionnaire*. Consulting Psychologist Press.

Lazarus, R. S., y Folkman, S. (1991). *Estrés y procesos cognitivos*. Editorial Martínez Roca.

Lewicki, R. J., Saunders, D. M., y Barry, B. (2012). *Fundamentos de negociación* (5a ed.). Editorial McGraw-Hill.

<https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w25093w/Fundamentos-de-negociacion.pdf>

López-Lemus, J., De la Garza-Carranza, M. y Zavala-Berbena, M. (2020). El liderazgo estratégico, la negociación y su influencia sobre la percepción del prestigio en pequeñas empresas. *Innovar*, 30(75), 57-69. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n75.83257>

Maldonado-Luna, S. (2012). Manual práctico para el diseño de la Escala Likert. *Ra Xihmai*, 2(4). <https://doi.org/10.37646/xihmai.v2i4.101>

Marandón, G. (2003). Más allá de la empatía hay que cultivar la confianza: claves para el encuentro intercultural. *Cidob D'affers Internacionals*, (pp. 61-62), 75-98. <https://raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/view/28303>

Martínez, M. (2018). La formación en convivencia: papel de la mediación en la solución de conflictos. *Educación y Humanismo*, 20(35), 129-144. <https://doi.org/10.17081/eduhum.20.35.2838>

Mastenbroek, F. G. (1980). Negotiating: A conceptual model. *Group & Organization Studies*, 5(3), 324-339. <https://doi.org/10.1177/105960118000500306>

Mastenbroek, F. G. (1993). *Conflict management and organization development*. Editorial John Wiley & Sons.

Mezgravis, A. (2018). Negociación: Herramienta básica para el abogado del siglo XXI. *Arbitraje*, 11(1), 125-158.

<https://repositorioinstitucional.ceu.es/handle/10637/12411>

- Morán, C., y Torres, J. (2019). Factores de personalidad y estrategias de afrontamiento en mujeres: relaciones y diferencias. *INFAD, Revista de Psicología*, 31(1), 139-150. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2019.n1.v4.1532>
- Parra, D. (2012). La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación. *Revista Chilena de Derecho y Ciencia Política*, 3(2), 253-271.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4095172>
- Pruitt, G. D., y Carnevale, J. P. (1993). *Negotiation in social conflict*. Editorial Brooks Cole.
- Quintero, I. (2020). Gestión de conflictos y mediación escolar en alumnos de la licenciatura en ciencias de la educación como herramientas para el desarrollo de una cultura de la paz. *Revista Conrado*, 16(72), 123-130. <https://conrado.ucf.edu.cu/index.php/conrado/article/view/1209>
- Rodríguez-Rodríguez, R. (2014). Eficacia negociadora, formación académica y el bienestar subjetivo. *INFAD Revista de Psicología*, 6(1), 191-196. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2014.n1.v6.733>
- Sánchez-Álvarez, A., Rey, A., Extremo, N., y Chang, O. (2020). Más allá del papel de los recursos personales positivos en el bienestar de estudiantes universitarios españoles: ¿importa la inteligencia emocional?. *Know and Share Psychology*, 1(4), 91-101. <https://doi.org/10.25115/kasp.v1i4.4336>
- Santana, G., y Rodríguez, H. (2014). El perfil de eficacia del mediador desde la perspectiva de la negociación. *INFAD Revista de Psicología*, 1(6), 237-244. <https://doi.org/10.17060/ijodaep.2014.n1.v6.739>
- Scheier, M. F., y Carver, C. S. (1985). Optimism, coping, and health: Assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health Psychology*, 4(3), 219-247. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.4.3.219>
- Serrano, G. (1996). *Elogio de la negociación. Discurso inaugural leído en la solemne apertura do curso académico 1996-97*. Editorial Universidad de Santiago de Compostela.
- Tánori, J., Vera, J., Bautista, G., y Durazo, F. (2022). Clima escolar, estilos de enfrentamiento del personal de apoyo y percepción estudiantil de violencia escolar. *Diálogos Sobre Educación*, 13(24) 1-16. <https://doi.org/10.32870/dse.vi24.1042>
- Zavala, L., Rivas, R., Andrade, P., y Reidl, L. (2008). Validación del instrumento de estilos de enfrentamiento de Lazarus y Folkman en adultos de la Ciudad de México. *Revista Intercontinental de Psicología y Educación*, 10(2), 159-182. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=80212387009>.
- WMA Declaration of Helsinki - Ethical Principles for Medical Research Involving Human Subjects <https://www.wma.net/policies-post/wma-declaration-of-helsinki-ethical-principles-for-medical-research-involving-human-subjects/>