

01921

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO**

206

**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**EFFECTOS DE LOS ESTILOS DE COMUNICACIÓN Y LOS  
ESTILOS DE NEGOCIACIÓN EN LA SATISFACCIÓN DE  
PAREJA**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIADO EN PSICOLOGIA  
P R E S E N T A :

**MÓNICA ALICIA ROCA COGORDAN**

**DIRECTOR: ROZZANA SÁNCHEZ ARAGÓN**

**COMITÉ: DRA. LUCY MARÍA REIDL MARTÍNEZ  
DR. ROLANDO DÍAZ LOVING  
DRA. SOFÍA RIVERA ARAGÓN  
LIC. LIDIA AURORA FERREIRA NUÑO**

MÉXICO, D.F.

2003

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

001



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## VICEVERSA

Tengo miedo de verte  
necesidad de verte  
esperanza de verte  
desazones de verte

tengo ganas de hallarte  
preocupación de hallarte  
certidumbre de hallarte  
pobres dudas de hallarte

tengo urgencia de oírte  
alegría de oírte  
buena suerte de oírte  
y temores de oírte

o sea  
resumiendo  
estoy jodido  
y radiante  
quizá más lo primero  
que lo segundo  
y también  
viceversa

Mario Benedetti

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## AGRADECIMIEMNTOS

A la Universidad Nacional Autónoma de México que me ha brindado las herramientas para crecer.

Papá, gracias por tu amor, por tu ejemplo de trabajo y de constante lucha.

Mamá, gracias por enseñarme a volar ligera de equipaje.

Abuelitos, gracias por ser un gran ejemplo de amor y paciencia, por el ejemplo de pareja que son.

Sally, gracias por millones de momentos que hemos vivido juntas.

Mariana, gracias por toda tu alegría y apoyo.

Tío Ger , Tía Mary y Tío Juan Antonio, gracias por su confianza en mí y por todo su apoyo.

Marco Antonio, gracias por enseñarme tantas cosas nuevas cada día.

A la Dra. Rozzana Sánchez Aragón, Rozzana, gracias en verdad por tanta paciencia y tantas enseñanzas a lo largo de este proceso. Tu ayuda ha sido invaluable.

A la Dra. Sofía Rivera Aragón, gracias por la paciencia y por tus valiosas aportaciones.

A mis sinodales por sus aportaciones y su tiempo dedicado a este proyecto.

Felipe, gracias por tu apoyo incondicional, por tu amor, por tu confianza, por todo lo que aprendo de ti. Gracias por estar y por tener la magia de sacar lo mejor de nosotros para hacer crecer día con día nuestra relación.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## RESUMEN

El estudio de las relaciones de pareja ha sido abordado desde una gran gama de perspectivas. Para el presente estudio se analizaron los efectos de siete estilos positivos de comunicación y cinco estilos negativos. Se tomaron en cuenta, además, cinco estilos de negociación, con el fin de encontrar su relación con la satisfacción de pareja experimentada así como la influencia de la presencia o ausencia de hijos y del sexo. Los instrumentos utilizados fueron Inventario de Estilos de Comunicación (Sánchez Aragón, R., Díaz Loving, R., Galindo, C. Y Reyes Ruiz, N., en prensa), Inventario de Estilos de Enfrentamiento (Levinger y Pietromonaco, 1989: cit. en Sánchez Aragón, 2000) y el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (Cortés Martínez, S., Reyes, Díaz Loving, R. Rivera Aragón, S. Y Monjaraz, J. 1994). Los resultados obtenidos arrojan correlaciones positivas significativas entre los estilos positivos de comunicación y la Satisfacción Marital. Por otro lado, en la medida en la que se presentaron estilos negativos de comunicación, en esa medida, se encontraron correlaciones negativas. En cuanto a la negociación, la Satisfacción Marital está relacionada de manera positiva con los estilos de Acuerdo y Colaboración; y de manera negativa con los estilos de Acomodación, Competencia y Evitación. Por su lado, en cuanto a la presencia de hijos en la relación se encontró que son las parejas sin hijos quienes usan en mayor medida estilos positivos de comunicación y de negociación que las parejas con hijos. Finalmente, son los hombres quienes manifestaron ocupar en mayor medida estilos positivos de comunicación y de negociación.

Para el presente estudio se analizaron los efectos de estilos tanto positivos como negativos de comunicación, de cinco estilos de negociación, de la presencia o ausencia de hijos en la relación, así como del sexo en la Satisfacción de Pareja. Los resultados obtenidos arrojan correlaciones significativas en sentido positivo con Satisfacción Marital cuando se trata de estilos positivos de comunicación y estilos de acuerdo y colaboración al negociar. Por su parte las parejas sin hijos, así como los hombres manifestaron ocupar en mayor medida estos mismos estilos positivos.

## INTRODUCCIÓN

*Hablar de la pareja humana implica y envuelve al ser humano en lo personal y en lo subjetivo. Con muy pocas excepciones, cada persona tiene, ha tenido o espera tener una vida de pareja. Pensar acerca de ella, significa al mismo tiempo, pensar en la propia existencia (Minello, 1994 cit. en Döring, 1995) pues parece que la palabra pareja encarna o cristaliza aspiraciones humanas muy profundas de esta época (Ortiz Monasterio, 1994 cit. en Döring, 1995).*

*Tanto las condiciones sociales como las individuales, como son las carencias afectivas, búsqueda de realización personal, expectativas, fantasías, creencias, valores personales y familiares y el manejo de poder en la relación, por ejemplo, hacen que la integración de una pareja adopte, en nuestros días, características previamente desconocidas, toda vez que las necesidades afectivas y sexuales de los seres humanos parecen ser una constante inalterable que continúa buscando su satisfacción en las relaciones íntimas.*

*Este proceso de adaptación y re-adaptación por parte de los individuos y de la pareja misma, necesita de constante comunicación y negociación por parte de ambos integrantes para lograr satisfacer sus necesidades y ajustarse a las diferentes demandas que el medio y la relación misma demandan de ellos. De estos dos factores, la comunicación, es fundamental desde el comienzo de la vida siendo hasta etapas posteriores cuando el individuo aprende a negociar.*

*Una vez que el ser humano llega a este mundo, la comunicación resulta el factor más importante que determina el tipo de relaciones que va a tener con las personas más cercanas, para posteriormente instrumentarla en relaciones de otro tipo. La comunicación es la norma por la que dos personas se conocen, exploran y crean vínculos sólidos. Así, la comunicación abarca toda la amplia gama de temas y formas en que las personas intercambian información incluyendo el sentido que las personas imprimen a esta información (Satir, 1987).*

*Se sabe que la comunicación que se proporciona y se recibe puede ser de dos tipos: verbal y no verbal, refiriéndose el primer tipo al uso del lenguaje, a las palabras utilizadas para expresar una idea, un sentimiento o al describir un hecho. Pero el cuerpo comunica, y no sólo con palabras; se toman en*

*cuenta la expresión facial, la posición del cuerpo, la tensión muscular, el tono de voz e incluso el cambio en el tono de piel en el rostro y el ritmo respiratorio (Blake, 1989). Esto propicia que los mensajes enviados lleven un doble nivel (Satir, 1989) que el interlocutor descifrára de acuerdo a las circunstancias de la comunicación, dando pie al reconocimiento del estilo de comunicación de cada persona.*

*La forma de enviar y de recibir los mensajes no es lo único que se toma en cuenta durante la comunicación; para lograr comunicarse y negociar, el contenido de la comunicación tiene un papel importante dentro de ella para dar un contexto completo, y este contenido se refiere a toda aquella comunicación verbal que contenga un mensaje (Bolland 1987, cit. en Nina Estrella, 1991), y el posible contenido de las conversaciones parece infinito.*

*Todos los sistemas sociales, en general, buscan mantener un balance entre flexibilidad y estabilidad, y tanto la comunicación como la negociación son la llave para encontrar la armonía en este proceso (Steier, 1982).*

*Por su parte, la comunicación es un poderoso predictor de la satisfacción que se experimente dentro de la relación; y estilos negativos de comunicación han sido encontrados como un predictor de una relación en la cual no se experimenta satisfacción (Bodenmann, Kaiser, Hahlweg y Fehm-Wolfsdorf, 1998).*

*De acuerdo a Greef (2000) la satisfacción marital está relacionada al apoyo emocional, a compartir intereses y a cómo las parejas afrontan los conflictos.*

*El presente trabajo tiene como objetivo estudiar de manera más profunda la relación entre los estilos de comunicación con los estilos de negociación y la satisfacción de pareja; asimismo conocer los efectos de la presencia o ausencia de hijos en la percepción de estas variables en hombres y mujeres.*

*Lo que se pretende es crear nuevos problemas de investigación relacionados con las variables que aquí se estudian, así como hacer posible la aplicación de los conocimientos obtenidos en la práctica clínica para tener la posibilidad de crear programas de intervención y prevención en parejas.*

## CAPÍTULO 1.

### RELACIÓN DE PAREJA

Se ha mencionado que el concepto de pareja puede resultar confuso y ambiguo (Ortiz Monasterio, 1994; cit. en Döring, 1995). Es una de esas palabras, como la palabra libertad, que la gente expresa con veneración y respeto, pero que no se sabe, o al menos, no con exactitud, lo que significan, a qué concretamente se refieren. Sin embargo, a la pareja se le encuentra una conexión con la realización, la plenitud, el logro exitoso y total de la relación hombre - mujer, la fuente segura de la felicidad plena y permanente en este mundo. No obstante esta aparente ambigüedad hay autores que han deseado descifrar su esencia.

#### **Conceptualización de la relación de pareja.**

Desde el punto de vista psicoanalítico, la figura del "otro" con quien se hace "pareja" es, en un principio la figura de la Madre. Esa primera relación dará la pauta con cada "otro" con quien se socializa, ya sean hermanos, amigos, colegas o con la pareja, a la que se considere como la verdadera compañera, la de la "anhelada completud" (Moguel A. 1994, cit. en Döring, 1995).

Escardo, en 1974 (cit. en Sánchez Aragón, 1995) propone que la pareja es "una asociación de dos personas con un propósito familiar común o concurrente, es una entidad peculiar, autónoma y específicamente diferenciada que es más que la suma de sus componentes... es una entidad psicológica y social absolutamente inédita, esto es, que ha de fijarse cada vez

los principios y cánones de su funcionamiento y actuación mediante una combinación de experiencias previas" (pág. 2).

Bochner, Krueger y Chielewski (1982) afirman que la relación de pareja es como una matriz de percepciones, comportamientos y roles que se encuentran mutuamente definidos e interdependientes.

Sánchez Azcona (1974 cit. en Sánchez Aragón, 1995) define a la pareja como un modo de valorarse y relacionarse, para trascender en el sentido más genuino del humanismo.

Otra definición considera que la pareja es una institución social constituida con base a un sistema de normas y reglas de conducta, siendo las normas parte de la cultura y la herencia social, derivadas del pensamiento común, colectivo, religioso y filosófico de un pueblo que lo transmite de generación en generación a través del proceso de socialización (Díaz Loving, 1990, cit. en Sánchez Aragón, 1995).

Fernández Jiménez y Sánchez Aragón (1993) afirman que es la interacción de dos personas de diferente sexo unidas por un compromiso emocional y los factores que la integran.

Cada una de estas propuestas está vista desde diferentes perspectivas y corrientes, y cada una contempla el origen, las funciones sociales, características y propósito. Tras un proceso de selección de la pareja, ambos miembros establecen las pautas que irán dictando el camino que su relación

ha de tomar y este proceso se da gracias a la comunicación y a la negociación.

Todas las parejas coinciden en un punto de origen, y al analizar las propuestas antes mencionadas, se observa que comparten la idea la unicidad de la pareja, lo que se ve apoyado por Fromm (1991) quien dice que el amor hacia la pareja está restringido a una persona, lo que le da un carácter único a la relación. Así, se observa que todos los autores concuerdan en que la pareja es una relación en la que ambas personas trascienden o establecen una institución social o comparten un compromiso emocional dentro de una entidad peculiar y el desarrollo de su relación dará a cada miembro un valor único en la vida de la otra persona, ya que se revelarán valores, cada miembro se sentirá único, tendrán, entonces una historia común basada en su mismo funcionamiento, se definirán los roles que cada uno desempeñará, y serán parte de una cultura, que a su vez les ha dado pautas a seguir para llegar a establecerse como pareja.

Por otro lado, las diferencias encontradas estriban en la misma corriente desde que se analice la propuesta de los diferentes autores. Por ejemplo, la finalidad de la pareja puede ser establecer una institución social para unos, mientras para otros la finalidad será trascender en el sentido humano más amplio.

Estas similitudes y las mismas diferencias encontradas entre los autores citados complementan nuestra visión de lo que "ser pareja" representa, por lo que se considera, enriquecen la apreciación que se tenga al estudiar, analizar y trabajar con parejas.

Es importante señalar que para el presente estudio se utilizará la definición que Sánchez Aragón (1995) propone; afirma que la relación de pareja es considerada como la entidad compuesta por dos personas de distinto sexo, unidas por un compromiso emocional, más que legal o religioso, cuyo propósito es constituir una institución social (familia) basada en normas culturales específicas.

Cabe mencionar que el papel que la sociedad y la cultura juegan dentro de la relación de pareja, entendiéndola como una institución social, es fundamental, ya que indica pautas que ésta ha de seguir para su desarrollo, independientemente de la época o ciclo en la que se encuentre.

#### **El ciclo vital de la pareja.**

Como menciona Bertalanffy (1968, cit. en Estrada, 1993) la pareja es un sistema vivo de tipo abierto, y se encuentra ligado e intercomunicado con otros sistemas como el biológico, el psicológico, el social y el ecológico.

Así como el individuo, la pareja pasa por el ciclo del nacer, crecer, reproducirse y morir. Estas funciones pueden encontrarse dentro de un marco de salud, o bien, adquirir ciertas características de enfermedad o patología.

Una relación saludable se basa en el suficiente intercambio de satisfactores materiales y emocionales que permitan solucionar todos los problemas y tareas que se presentan a lo largo del ciclo vital (Estrada, 1993).

No es fácil describir la estructura emocional de la vida familiar, mas se puede entender mejor si se toman en consideración los siguientes aspectos:

- las relaciones que se suscitan entre sus miembros
  - intensidad y calidad de la comunicación
  - la capacidad para reconocer y resolver sus problemas (negociación),
  - clase y graduación de la expresión afectiva
  - el nivel de autonomía que se permite a sus miembros
  - presencia o ausencia de problemas psicopatológicos en tres o más miembros de la familia
- (Estrada, 1993).

Por su parte, Rage Atala (1990, cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, 1999) considera que las etapas del ciclo vital de la pareja son jerárquicas, ya que una sigue a la otra en secuencia y existen hechos significativos que señalan el principio y el fin de cada una de ellas. Cada ciclo tiene su propia problemática particular, no obstante, cada etapa es, hasta cierto punto, autónoma, completa y distintiva en sí misma. Cada fase se caracteriza por reacciones y comportamientos que parecen ser más o menos consistentes en todos los seres humanos y que sirven para cumplir funciones específicas dirigidas a la realización de un periodo determinado.

En cada etapa se atraviesa por una serie de problemas y expectativas que se tienen que ir resolviendo. Carter y McGoldrick (1980 cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, 1999) plantean que el ciclo vital de cada pareja está constituido por épocas consistentes en periodos de equilibrio y de transición.

Los primeros tienen cierta estabilidad, mientras que los segundos están caracterizados por una organización difícil de predecir.

Pollak (1965) describe cuatro fases por las que atraviesa una pareja:

1. Antes de la llegada de los hijos.
2. La crianza de los hijos
3. Cuando los hijos se van del hogar
4. Después de que los hijos se van.

Levinger y Snoek (1972, cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, 1999) distinguen tres fases dentro del ciclo:

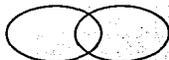
1. Conciencia, que incluye procesos que guían la atracción, como rasgos superficiales, atracción física, competencia, calidez e interés en actividades similares.
2. Contacto superficial, en el que las personas viven los efectos de la interacción, por lo que los tipos, frecuencia e intensidad de las recompensas y costos recibidos del otro, determina la atracción, así como las actitudes similares y las conductas dadas por los papeles sexuales.
3. Mutualidad, etapa en la que hay mucha autodivulgación concerniente a los sentimientos personales, se expresa y comparte información sobre el bienestar de ambos miembros y se crean normas para la pareja. Se asumen responsabilidades para proteger y mejorar la relación y se eleva el compromiso emocional. Este nivel es el más importante en determinar las conductas de la pareja, ya que la relación ha alcanzado cualidades interpersonales únicas.

Estas tres fases se encuentran esquematizadas a continuación:

## YO PAREJA



Fase de conciencia



Fase de contacto superficial



Fase de Mutualidad

Solomon (1973, cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, 1999) divide al ciclo de la pareja en cinco etapas:

1. **Matrimonio**, que incluye la separación de las familias de origen e inversión emocional en el compromiso emocional. La pareja aprende a lograr la satisfacción de necesidades mutuas.
2. **Nacimiento**, la pareja desarrolla nuevos roles sin descuidar su relación de pareja.
3. **Individuación**, es cuando el primer hijo va a la escuela, la pareja acepta la creciente independencia de los hijos y favorece y estimula su socialización dentro y fuera de casa.
4. **Partida de los hijos**, cuando ya adultos, se alejan de los padres, quienes deben aprender a dejarlos ir.

5. Integración de las pérdidas, la pareja habrá de afrontar las pérdidas económicas, sociales y biológicas.

Murstein (1976, cit. en Díaz Loving y Sánchez Aragón, 1999) menciona en su Teoría de Estímulo-Valor-Rol que la relación de pareja consta de tres fases o etapas.

**Etapas de estímulo:** Es el primer contacto, en el cual ambos miembros de la pareja son atraídos por cuestiones superficiales de la otra persona, como es su manera de vestir, el físico, etc. Esta es una evaluación cognoscitiva.

**Etapas de valor:** Prevalece durante el segundo y hasta el octavo encuentro con la pareja, y lo trascendental de esta etapa es que se da un alto nivel de auto divulgación, por lo que se encuentra complementariedad en valores (en caso de existir). La comunicación durante esta etapa es sumamente importante y la evaluación se presenta como conductual.

**Etapas de rol:** Se da a partir del octavo encuentro y hasta el matrimonio. Es en esta etapa cuando los miembros de la pareja encuentran si hay o no compatibilidad verdadera, siendo éste un proceso cognitivo - conductual.

Por su parte Estrada (1993) propone las siguientes fases dentro del ciclo de la pareja:

1. El desprendimiento, que se refiere a la separación ya sea física y / o emocional de la familia de origen, sobre todo de la madre para salir a buscar un compañero fuera de la familia.

2. El encuentro, que significa aprender el rol de cónyuge, que no es sencillo, y presupone haber renunciado ya a las ganancias emocionales que proporcionan las etapas anteriores de pretendiente e hijo, y tener la disponibilidad física y emocional para seguir aventurándose en el quehacer del vivir y de formar una nueva familia.
3. Los hijos: Lin Yutang en 1938 (cit. en Estrada, 1993) afirmó que no puede existir ninguna filosofía de la vida que pueda ser adecuada sin la relación hombre - mujer - niño. En este punto las parejas se enfrentan sobre todo a cambios económicos, luego religiosos, morales, éticos, políticos y culturales.
4. La adolescencia, siendo esta etapa en la que más se pone a prueba la flexibilidad del sistema ya que en esta edad se presentan con mayor frecuencia los problemas emocionales serios y los padres, muy a su pesar, se ven obligados a revivir su adolescencia.
5. El re - encuentro, o como la llamó Mc Iver (1937, cit. en Estrada, 1993) el síndrome del nido vacío.
6. La vejez, con sus grandes complejidades llenas de misterio y amenaza no es todavía asequible a la mirada de frente del investigador. En esta etapa se tiene a la muerte de frente y no es fácil, para muchos, atravesar por esta etapa. Erik Erikson (1963, cit. en Estrada, 1993) afirma que aquél que ha pasado por triunfos y fracasos inherentes al ser, el que ha originado a otros seres y dado vida a otras ideas, gradualmente va madurando e integrando las etapas de su ciclo; adquiere un orden del mundo y un orden espiritual, acepta su ciclo vital completo y el de su compañero y defiende la dignidad de su vida.

Sánchez Aragón (1995) propone un ciclo en el que se toman en cuenta las variables de tiempo en la relación y presencia / ausencia de hijos:

**1. Noviazgo (de 0 a 6 meses)**

Etapa que inicia con la atracción y el conocimiento mutuo de la pareja, el descubrimiento de la personalidad, gustos, intereses y hábitos que permiten o no la apertura de cada uno de los miembros hacia el otro.

**2. Noviazgo (de 6 meses hasta el matrimonio)**

En esta etapa la pareja va encontrando estabilidad ya que ambos poseen un mayor conocimiento del otro en términos de diferencias y semejanzas, se da un enfrentamiento de situaciones sociales nuevas y convencionales. En esta etapa se da la pauta para la posible formalización de la relación a partir de la negociación de diferencias y la aceptación de similitudes.

**3. Matrimonio sin hijos (0 a 3 años de matrimonio)**

La pareja experimenta su vida conjunta y se considera que estos primeros años representan el momento más difícil debido al ajuste y conocimiento más profundo de la pareja.

Es necesario negociar responsabilidades y reglas sobre su dinámica de interacción, la familia extendida, los amigos, etc. mismas que permitan a la pareja un nivel óptimo de organización.

#### 4. Matrimonio con hijos (0 a 3 años de matrimonio)<sup>1</sup>

Aunado a todos los cambios que implica el matrimonio sin hijos, la pareja debe enfrentarse a un nuevo ajuste y negociación de responsabilidades y obligaciones en lo que a paternidad se refiere.

#### 5. Matrimonio con hijos (3 a 7 años de matrimonio)

Esta etapa puede ser la primera para otras muchas parejas en cuanto a paternidad se refiere, y, entonces, reajustar el nivel de vida de la pareja, o bien, reafirmarse como padres y pareja.

#### 6. Matrimonio con hijos (7 a 14 años de matrimonio)

En este periodo se consolida la pareja, buscando un equilibrio entre aspiraciones y logros individuales y en consecuencia, de la pareja. La relación con los hijos ya ha sido establecida y negociada por la pareja.

#### 7. Matrimonio con hijos (más de 14 años de matrimonio)

Los hijos adolescentes y la pareja encuentran un confrontamiento que provoca ajustes tanto a nivel personal como de pareja, ya que los hijos piden independencia y a la vez exigen más de la estructura familiar.

Díaz Loving (1996, 1999) menciona que las relaciones interpersonales pueden verse como una serie de pasos ligados que se dan a través del tiempo y que determinan y definen el nivel de acercamiento e intimidad que perciben los sujetos involucrados. Es importante mencionar que la

---

<sup>1</sup> Esta etapa fue agregada con base en los estudios que indican que existen parejas que se enfrentan a la paternidad casi de manera inmediata al establecerse como pareja, o bien, que deciden ser pareja debido al enfrentamiento de la paternidad antes del matrimonio o de la vida conjunta de pareja.

percepción individual sobre el nivel de cercanía o lejanía de la pareja es subjetiva y no necesariamente concuerda entre sus miembros.

La propuesta teórica de un ciclo de acercamiento – alejamiento de la pareja permite establecer y categorizar el tipo de relación e información que los miembros de una pareja están atendiendo y procesando, así como la manera en que se codifican e interpretan al otro como un estímulo. Dependiendo del grado de acercamiento – alejamiento en que se encuentra la relación, cada miembro va a evaluar tanto afectiva como cognoscitivamente las conductas del otro de manera disitinta. Así cuando una persona se siente ilusionada de las perspectivas de la relación, interpreta positivamente las acciones y características de la pareja; mientras que en las etapas de disolución, las mismas conductas son vistas como aversivas. Las etapas del ciclo de acercamiento – alejamiento se presentan a continuación:

.	Compromiso	Mantenimiento
.	Romance	Conflicto
.	Pasión	Alejamiento
.Atracción		Desamor
.	Amistad	Separación
.	Conocido	Olvido
.	Extraño/ Desconocido	

Toda relación involucra una serie de interacciones a través del tiempo, de manera que cada episodio es afectado por eventos anteriores, en conjunto con las expectativas del futuro. Desde esta perspectiva la relación implica sentimientos, emociones, atribuciones, deseos, esperanzas, desilusiones, etc. Durante y entre interacciones cada miembro refleja lo que le ha acontecido y lo compara con lo que le gustaría que sucediera, o imagina lo que podría suceder. De cualquiera de las dos perspectivas, cada relación existe a través del tiempo y es vista desde el ciclo de acercamiento – alejamiento como un constante flujo dinámico.

Como se mencionó anteriormente, cada una de estas etapas contiene en sí misma un ciclo que comienza y termina con eventos de suma importancia para la pareja, que, como la mayoría de los sistemas sociales, buscan mantener un balance entre flexibilidad y estabilidad (Steier, Stanton y Todd, 1982). El momento de cambio para la pareja, es un momento que, como se puede analizar en con cada autor mencionado, necesita cierto grado de flexibilidad por parte de la pareja para pasar a una nueva etapa y dejar atrás de sí aquella en la que, teóricamente, se había encontrado ya una estabilidad.

En todas los ciclos analizados se toma en cuenta, por ejemplo, el pasar de la estabilidad que como pareja se ha encontrado a experimentar la paternidad. Este cambio requiere nuevos ajustes tanto individuales como de pareja, y con el tiempo, comunicándose y negociando, se espera que encuentren cierta estabilidad, y entrar a la etapa de los hijos adolescentes, que la mayoría de los autores proponen, y así, sucesivamente reajustando sus patrones a nivel

biológico, psicológico, social y cultural tanto de manera individual como de pareja.

Sea cual sea la etapa por la que atraviesa la pareja hay componentes que facilitan el ajuste y poder pasar de una etapa a otra. Las características que se toman en cuenta para el presente trabajo son los estilos de comunicación y de negociación, pero existen otros factores importantes, como es la intimidad que se vive en la pareja, siendo ésta un proceso esencial alcanzado a partir del intercambio de información durante la comunicación.

## CAPÍTULO 2. COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN LA PAREJA

Tanto la comunicación como la negociación son dos factores que a lo largo de la vida de la pareja se hacen presentes de manera casi inevitable. En consonancia, Watzlawick (1989) afirma que no es posible dejar de comunicar. De la misma manera se podría pensar que no es posible dejar de negociar al decidir, al compartir y al convivir con otros.

Estas dos variables han sido estudiadas en el pasado, sobre todo a partir de la década de 1960 por varios autores (p.e. Navran, 1967; Mehrabian, 1972; Norton, 1978; Satir, 1986; Perlman, 2001), se han medido y relacionado con otras variables para ser conocidas con mayor exactitud. Esto con el propósito de identificar, conceptualizar, profundizar en los constructos psicológicos, a la vez que se diseñan diversas formas de evaluación que tengan por objeto operacionalizarlos; a la vez que instrumentar programas que en la práctica clínica puedan ofrecer a las parejas herramientas útiles y prácticas para aprender a comunicarse y negociar en pareja.

Al estudiar la interacción en la pareja, una premisa común a nivel psicológico es que la calidad marital está determinada tanto por la presencia de desacuerdos entre sus miembros, como por la manera en cómo ellos intentan resolverlos (Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2000).

Así, los procesos de comunicación y de negociación van a dar la oportunidad a los miembros de una diada a transmitir sus deseos, intereses, necesidades, afectos, pensamientos y desacuerdos a la pareja, lo que

permitirá que ante estos se emitan ciertas disposiciones o conductas dirigidas a conciliar el motivo de estrés con la pareja a través del uso de diferentes oportunidades que se le presentan (Maslow, 1954).

### **Estilos de comunicación**

Etimológicamente, comunicar se refiere al hecho de compartir o intercambiar información (Nina Estrella, 1991). La comunicación involucra a dos o más personas, debe haber al menos un emisor y un receptor. El emisor envía un mensaje y el receptor lo recibe y descifra (Kimble, 1999) a dos niveles: verbal, que se refiere al lenguaje ya sea escrito o hablado, y no verbal, que comprende el uso de gestos, expresiones faciales, posturas, distancias interpersonales, etc.

Perlman (2000) al respecto afirma que la comunicación, siendo un componente de suma importancia dentro de las relaciones de pareja, es mucho más complejo de lo que se cree. La comunicación comienza con las intenciones del emisor, así como con el mensaje que se desea compartir. El problema es que las intenciones del emisor son privadas y conocidas únicamente por él o ella. Para que estas intenciones sean comunicadas al receptor, deben ser codificadas en acciones verbales y no verbales que sean públicas y observables. Una variedad de factores, como son el humor del emisor, la habilidad social que posea, e incluso ruidos distractores en el ambiente inmediato pueden influenciar o interferir con este proceso. Entonces, el receptor, debe decodificar las acciones del emisor, contando que en este proceso puede ocurrir interferencia de igual manera. El resultado final es un efecto en el receptor, que es, de nueva cuenta, privado y conocido

únicamente por él o ella. El punto es que el comunicar, implica distintos pasos en los que un error o un malentendido pueden ocurrir. Al respecto Hora (1959; cit. en Watzlawick, 1989) dice:

“Para comprenderse a sí mismo, el hombre necesita que el otro lo comprenda. Para que el otro lo comprenda, necesita comprender al otro” (pg. 22).

La comunicación dentro de la pareja es una variable fundamental para el funcionamiento de la misma en cualquier etapa que ésta se encuentre. Es, asimismo, un predictor poderoso de la satisfacción marital (Estrada, 1991) ya que representa no sólo el medio idóneo para expresar sentimientos, pensamientos, temores, percepción de la pareja, situaciones de la historia vital sino que facilita la forma de organizar la relación y crear una visión conjunta del mundo (Fitzpatrick, 1987).

Mehrabian (1972; cit. en Kimble, 1999), al estudiar la comunicación en pareja, encontró que la comunicación de emociones ocurre a través de la expresión facial en un 55%; 38% ocurre por medio del tono de voz y solamente el 7% se plantea de manera verbal. Con esto se concluye, de acuerdo al autor, que el 93% de la comunicación de emociones en pareja se manifiesta de manera no verbal.

Por su parte, Noller (1982; cit. en Kimble, 1999) afirma que la comunicación representa el medio idóneo para expresar los sentimientos, temores, percepción de la pareja, impresiones y pensamientos. En sus estudios acerca de la comunicación en pareja, ha encontrado que las mujeres son mejores al

comunicarse de manera no verbal que los esposos, sobre todo al expresar mensajes positivos.

Otras investigaciones relacionadas con la comunicación verbal y no verbal que se expresa en pareja (p.e. Navran, 1967, cit. en Nina Estrella, 1991) establecen que la comunicación es el intercambio de información sobre el pasado, actitudes, intereses, expresiones de amor, afecto y distribución de labores. En este trabajo se compara la comunicación entre parejas, satisfechas e insatisfechas con su relación marital al determinar la frecuencia con que se comunican diferentes aspectos de la relación, como son sentimientos, problemas y decisiones; así como la comunicación no verbal. En este estudio se encuentra que las parejas satisfechas, a diferencia de las insatisfechas, hablan con más frecuencia de temas agradables, interesantes y problemas personales. Además, se concluye que la comunicación entre los cónyuges es uno de los principales factores que influyen en la satisfacción marital.

Banamen y Voguel (1985; cit. en Nina Estrella, 1991) analizaron en particular la comunicación de aspectos de la vida sexual de los cónyuges y su relación con el ajuste marital. Encontraron que existe una alta correlación entre una comunicación abierta (comunicación verbal), en donde las parejas expresan sus necesidades sexuales y el ajuste marital, siendo la sexualidad un ámbito en pareja para la expresión tanto verbal como no verbal.

La comunicación, además, posee dos dimensiones: contenido y estilo. El primero se refiere a toda aquella comunicación verbal que contenga el mensaje (Boland y Follingstand, 1987, cit. en Nina Estrella, 1991); su estudio se caracteriza por analizar los temas acerca de los cuales platican los

cónyuges con su pareja, así como la cantidad o frecuencia con que hablan de éstos.

Shapiro y Swensen (1969, cit. en Nina Estrella, 1991) encontraron que los cónyuges hablan con más frecuencia sobre el cuerpo, sexo, actitudes y opiniones en general; y entre los temas que se comunican con menos frecuencia se encuentran aquéllos que se refieren al trabajo y a la educación.

Burke, Weir y Harrison (1976, cit. en Nina Estrella) analizaron los motivos por los cuales los cónyuges divulgan a su pareja problemas o experiencias negativas, encontrando que en general se hace al buscar un consejo, solucionar un conflicto, poder relajarse emocionalmente y que su pareja lo comprenda. Por otro lado, en el mismo estudio, se encontraron diferencias en las razones por las cuales no comunican a sus parejas temas específicos; los esposos consideraron que cuando no divulgan a sus mujeres, es debido a que éstas no tienen conocimiento de los problemas que están atravesando. Las mujeres prefieren no divulgar sus problemas para no preocupar a su cónyuge.

Petersen (1968) en su estudio sobre la comunicación de problemas entre los cónyuges obtuvo que la divulgación entre los cónyuges se relaciona principalmente con la solución de problemas en cuanto al tiempo libre, moral de la familia, vida sexual, expectativas de la vida familiar y errores que se cometen en la relación.

Para el análisis del estilo de comunicación se encuentran diferentes perspectivas, como sucede con la mayoría de las variables psicológicas.

Hawkins (1977; cit. en Nina Estrella, 1991) considera que el estilo significa la forma en cómo el mensaje de la comunicación se da, más que lo que se dice en el contenido.

Norton, en 1978 (cit. en Nina Estrella, 1991) considera que el estilo de la comunicación es la manera en que uno se comunica, y lo define en la forma en que verbal y no verbalmente se interactúa ante un código que debe ser interpretado o comprendido. Afirma también, que el estilo son señales que ayudan en el proceso de la comunicación a interpretar, filtrar o entender el significado literal.

Satir (1986) afirma que tradicionalmente se ha visto a la comunicación como un proceso simbólico y transaccional; es decir, un proceso donde la conducta verbal y la no verbal funcionan como principales símbolos que se crean y que comparten significados con otra persona para interactuar con ella, al mismo tiempo que profundizar en su propio conocimiento.

Con base en esta información se puede decir que el estilo de comunicación es con lo que se da forma al significado literal de la información que se envíe y establece el marco sobre el cual se interpretará el mensaje.

Norton (1983, cit. en Nina Estrella, 1991) establece que el estilo del comunicador se caracteriza por ser observable, multifacético, multicolineal y variable. Esto es, que la forma que se dé al contenido literal puede ser observado por una o más personas; con multifacético se refiere a que cada persona tiene diferentes facetas que pueden ser variables, es decir, una persona puede ser, simultáneamente, por ejemplo, amigable y relajado, o

retraído y relajado. Con multicolineal el autor afirma que las diferentes variables del estilo no son independientes unas de otras.

Mitchel, en 1982 (Nina Estrella, 1991) menciona que el estilo de comunicación de la pareja dentro de la relación, puede llegar a variar, y debido a ello es necesario que el cónyuge acepte los diferentes estilos de comunicación de su pareja, con el fin de dar continuidad a la relación.

En cuanto a los instrumentos utilizados por diferentes autores para la medición de los estilos de comunicación se encuentran Miller, Nunnally y Wackman (1976; cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, en prensa) quienes describen cuatro diferentes estilos de comunicación verbal:

**Estilo 1.** Este estilo posee las características de ser sociable, amigable, juguetón, optimista. Forma esencial para llevar a cabo la mayoría de las actividades ordinarias pues permite intercambiar información en forma convencional y de acuerdo a expectativas sociales. Por lo general las intenciones del transmisor son ser agradable y amable, deseando comunicar de manera positiva tópicos específicos sin involucrar mucho de sí mismo.

**Estilo 2.** Usualmente este estilo tiene la intención de forzar un cambio en otra persona; por lo general, su comunicación envuelve interpretaciones tales como es correcto o es falso, y acciones que indican lo que se debería hacer o no hacer. Este estilo, generalmente es utilizado cuando la persona quiere ser persuasiva, o desea controlar lo que está sucediendo o lo que sucederá. Sus características son ser demandante, persuasivo, competitivo, controlador, directivo, ofensivo y prejuicioso. Tiende a etiquetar a los demás y generalmente envía un mensaje

implícito que dice: “tú estás equivocado”, o “yo primero”, o “mis metas valen más que las tuyas”, o “yo no necesito un cambio, tú sí”.

Estilo 3. Este estilo es reflexivo; explora y mira lo que ha sucedido en el pasado y que puede suceder en el futuro. Es un estilo especulativo en el cual la persona elabora, investiga, desea y es propositiva. Este estilo se basa en lo que la persona quiere, piensa hace y dirá; hace un gran uso de cuestionamientos a los demás con respecto a su forma de ser y sus razones. Por lo general este estilo se expresa en el ámbito cognoscitivo e interpretativo, pero con poca emoción al tomar partido en discusiones o actividades.

Estilo 4. Este estilo expresa la intención de tratar un tema de manera abierta y directa. Quien hace uso de este estilo, está en contacto con los pensamientos, sentimientos, intenciones propias, de su pareja y de las implicaciones a la relación en forma honesta y responsable. Las características de este comunicador son ser: consciente, activo, congruente, responsable, comunicador, comprensivo, cooperativo, etc.

En el caso de Norton (1978; cit. en Sánchez Aragón, et al, en prensa), plantea una tipología de 9 estilos:

Dominante, tiende a hacerse cargo de las interacciones sociales (tengo la tendencia de dominar conversaciones informales cuando estoy con otras personas).

Dramático, manipula a los demás a través de la exageración, las fantasías, historias, metáforas, ritmo de la voz y otros elementos que resaltan el

contenido de la comunicación (frecuentemente exagero verbalmente para enfatizar un punto).

Contencioso, es aquél que gusta de discutir por todo, covaría con el dominante y tiende a tener componentes negativos (muy frecuentemente insisto que otros documenten o presente algún tipo de prueba de lo que están diciendo).

Animado, este comunicador provee de contacto visual frecuente, usa muchas expresiones faciales, gestos y movimientos corporales y posturas para exagerar el contenido de su comunicación. Generalmente luce atractivo y confiable (mis ojos tienden a reflejar en alto grado lo que estoy sintiendo cuando hablo con alguien).

*Impression Leaving*, el concepto se centra alrededor de como una persona es recordada por el estímulo de comunicación que proyecta (dejo en la gente una impresión de mí que tienden a recordar).

Relajado como estilo es variable, abre la puerta a análisis complejos y ricos (como regla suelo ser calmado cuando hablo).

Atento es el comunicador que escucha y es empático (me gusta escuchar cuidadosamente a la gente).

Abierto, es caracterizado por ser platicador, amable, comunal, no reservado, extrovertido y franco (prefiero ser honesto y abierto con una persona aún si la lastimo).

Amistoso, es un estilo variable que va de no ser hostil a ser profundamente íntimo (habitualmente reconozco verbalmente las contribuciones de otras personas).

Hawkins, Weisberg y Ray (1980, cit. en Nina Estrella, 1991) por su parte, utilizaron un instrumento que analiza de forma conjunta el contenido y el estilo de la comunicación. Los estilos se definen como convencional, controlado, especulativo y sociable. El contenido está diseñado para ser analizado en términos de poco o mucho en cantidad de divulgación, y el estilo se establece si es abierto o cerrado, refiriéndose con abierto si se valida la relación marital, y cerrado si no se da importancia a las experiencias del otro. Así estos estilos son:

El estilo convencional también inhibe al otro, tiene baja divulgación lo que provoca la evasión de temáticas importantes y la superficialidad en temas como una fiesta, el clima, etc. lo cual sirve para mantener la relación temporalmente sin enterarse del punto de vista del otro.

El estilo controlador minimiza la importancia del otro, no le da oportunidad de verbalizar y tiene alta divulgación emocional que va acompañada de significados implícitos para el otro.

El estilo especulativo es abierto hacia la exploración del otro buscando información sobre creencias, emociones, ideas, etc. El estilo especulativo es analítico, su discurso implica la actitud abierta y respetuosa hacia los puntos de vista alternativos, pero es bajo en autodivulgación, especialmente de sus sentimientos.

El estilo sociable también se interesa en el otro, lo respeta y escucha además de que brinda información personal con facilidad.

En 1983, Winkler y Doherty (cit. en Nina Estrella, 1991) utilizaron el inventario de situaciones imaginables de Ryder (1970) para medir estilos de reacción ante hipotéticas situaciones de conflicto, a las cuales se respondía entre calmado, en acuerdo o agresivo.

Satir (1986) plantea cuatro estilos de comunicación que se definen y funcionan de la siguiente manera:

Aplacar consiste en una tendencia clara a hablar congraciándose con los otros, tratando de complacer, de disculparse, de nunca mostrar desacuerdo para no provocar enojo en la otra persona. Es alguien que siempre necesita tener la aprobación de otros.

Culpar consiste en encontrar fallas, defectos en los demás, es un dictador, mandón, se siente superior, y sus sensaciones internas están basadas en tensión muscular, presión sanguínea alta lo que favorece el tono de la voz luciendo dura, tensa y fuerte.

Supra-razonar que se caracteriza por expresarse en forma exageradamente correcta y razonable, no demuestra ningún sentimiento por lo que parece calmado, frío, e imperturbable. Esta forma trata de enfrentar a la amenaza como si fuera inofensivo y establecer además, su propio valer empleando palabras altisonantes.

Distraer es una forma de ignorar la amenaza, comportándose como si no existiera. El irrelevante dirá o hará cosas que tengan poca relación con lo que digan o hagan los demás. La sensación interior es de confusión. La voz es como un desacuerdo con las palabras.

Apertura es una reacción en donde todos los elementos del mensaje van en la misma dirección, la voz dice palabras que concuerdan con todo el conjunto, creando un ambiente de intercambio sencillo, libre, honesto que a su vez favorece posibilidad de suavizar rupturas, de eliminar desacuerdos, o de salvar las brechas. El uso de este estilo inspira confianza a ambos interlocutores y les permite establecer intimidad.

En Nina Estrella (1991) se propone una escala de estilos de comunicación para parejas mexicanas en la que se exploran cuatro dimensiones o formas de comunicarse con la pareja:

- a) Positivo, estilo de comunicación abierto en el que la persona participa activamente tanto en expresarse como en escuchar, es amable, afectuoso, cortés, conciliador, calmado y accesible.
- b) Violento, donde el interlocutor es temperamental, agresivo, dominante, gritón, impetuoso, nervioso, fuerte, agresivo e inaccesible.
- c) Negativo, en este estilo la persona se muestra conflictiva, rebuscada, confusa y distraída, lo que ocasiona que el intercambio de información en la pareja se afecte de manera destructiva.

- d) Reservado, estilo en el cual el interlocutor se muestra seco, frío y callado, creando una barrera en el proceso de comunicación.

Estos estilos de comunicación, conllevan a cada persona a comunicarse de una manera muy particular; haber aprendido, y utilizar tal o cual estilo moldea la forma en que se intercambia información con la pareja, y afecta, en el mismo sentido, la interpretación que se le dará a la información que se reciba.

En 1984, Christiansen y Sullaway (Bodenmann, 1998) hicieron el cuestionario de patrones de comunicación (Communication Patterns Questionnaire, CPQ) en el que identificaron tres fases del conflicto:

1. Cuando surge el problema en la relación.
2. Durante la discusión de un problema en la relación.
3. Después de la discusión del problema.

En este cuestionario los miembros de la pareja eligen una de 9 opciones de respuestas en reactivos que comprenden tres escalas: comunicación constructiva mutua, evitación/retirada mutua y demanda/retirada. Ejemplos de los reactivos incluyen para la primera dimensión "ambos miembros de la pareja evitan discutir el problema", para la segunda "ambos miembros de la pareja sugieren posibles soluciones y acuerdos" y para la tercera "la mujer trata de iniciar la discusión mientras que el hombre trata de evitar la discusión".

Para este inventario (Feeney, 1994) describe cuatro estrategias que utilizan las parejas para afrontar o comunicarse durante el conflicto: **Mutualidad**, que mide expresión y entendimiento mutuo; **Coerción**, que se refiere a la amenazar, culpar y agredir; **Proceso destructivo**, que hace referencia a patrones de demanda – retraimiento y presión – resistencia; y la situación post-conflicto: sentirse herido, culpable o retraído, y se enfoca a cinco aspectos de patrones de comunicación marital:

1. Comunicación mutua y constructiva.
2. Evitación mutua de la discusión.
3. Demanda total / Retraimiento.
4. Demanda del esposo / Retraimiento de la esposa.
5. Demanda de la esposa / Retraimiento del esposo.

Goldstein (1999; cit. en Sánchez Aragón, et al., en prensa) diseñó y validó una escala de estilos de comunicación durante el conflicto interpersonal (**Escala de Comunicación del Conflicto**) compuesta por 159 reactivos. Con base en de la literatura, esta autora desarrolló la medida que incluyera dimensiones como: confrontación (encarar directamente a la otra parte), conducta privada/pública (acciones que típicamente son realizadas en ambientes familiares son expresadas ante otras personas), expresión emocional (respuestas afectivas ante el conflicto que pueden ser causantes de tensión o amenazantes), aproximación/evitación del conflicto (ignorar o enfrentrar abiertamente) y auto-divulgación (revelarse ante otro).

Como puede observarse, los estilos de comunicación que distintos autores han identificado y operacionalizado varían y muestran distintas tendencias y

fundamentos. Sin embargo, todos ellos tienen el mismo objetivo y representan aportaciones interesantes que reflejan un lado positivo, abierto, respetuoso, claro y dirigido a enriquecer la interacción de la pareja, a la vez que un lado negativo con claros matices de molestia, reserva, criticismo y ambigüedad.

El intercambio de información y la interpretación que a cada mensaje recibido se le dé, llevan consigo pautas a negociar, con el objetivo de encontrar soluciones o propuestas en las que ambos integrantes tengan alguna ganancia independientemente del estilo de comunicación, por lo que está íntimamente relacionado con las formas tomar decisiones y solucionar problemas de manera racional.

### **Estilos de negociación**

Tomando en consideración lo expuesto al inicio de este capítulo, se puede afirmar que algunas personas enfrentan los problemas de cara, mientras que otras prefieren evitarlos. Algunas personas son directas cuando se les presentan situaciones por resolver, mientras que otras demuestran ansiedad ante la inminente situación y miedo de dañar las relaciones con los demás. Hay personas que tratan de encontrar soluciones que sean benéficas para las dos partes involucradas, mientras que otras intentan obtener el mayor beneficio.

La manera de enfrentar los problemas dentro de la dinámica de la pareja influye de manera directa en la relación, esto es que, tanto los estilos de comunicación (Nina Estrella, 1991) como los estilos de negociación influyen directamente en la satisfacción de pareja que se experimente.

Al estudiar las formas de interacción entre una pareja, una premisa común a nivel psicológico es que la calidad marital está determinada tanto por la presencia de desacuerdos entre sus miembros como por la manera en que ellos intentan resolver estos desacuerdos, además que dependiendo de la etapa por la que atraviese la pareja, estos desacuerdos serán, por lo general, característicos de cada una. De esta manera, afrontamiento, de acuerdo a Pearlin y Schooler (1978), se le llama a las respuestas que la pareja emite ante tensiones externas de la vida que sirven para prevenir, evitar o controlar el estrés emocional.

Estilos de afrontamiento, entonces, se definen como los medios por los cuales el individuo concilia con los motivos de estrés y hace uso de las oportunidades que se le presentan con propósitos adaptativos (Maslow, 1954).

Al respecto, Díaz Loving y Sánchez Aragón (2000) mencionan que el afrontamiento es una conducta multidimensional que funciona a varios niveles mediante la expresión de conductas, cogniciones y percepciones, vinculadas principalmente a la personalidad del individuo y a su pertenencia en un grupo socio-cultural específico.

La forma en la que el afrontamiento funciona es: cuando se presentan situaciones amenazantes ante el individuo que producen tensión, inmediatamente se activa cierto nivel de estrés emocional que da la pauta a reacciones o respuestas cognitivas y conductuales dirigidas a la solución del problema llevando a cabo alguna actividad para cambiar la situación de

estrés por algo mejor; o bien dirigiéndose a la emoción experimentada haciendo uso de la comunicación en sus diferentes formas (Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2000).

La similitud que se encuentra entre el afrontamiento y la negociación radica principalmente en que ambos pretenden disminuir el estrés emocional presentado por alguno de los miembros de la relación en el momento que surja algún conflicto. Este objetivo de disminuir la tensión en la relación se logra, básicamente, resolviendo los desacuerdos que se presenten entre ambos.

Por otro lado, encontramos que la principal diferencia entre negociación y afrontamiento es que la primera es un estilo de afrontamiento ante las situaciones estresantes que se presenten dentro de la vida en pareja, siendo necesaria la comunicación, pero es importante señalar que existen diversos estilos para afrontar las mismas situaciones.

Tomando en cuenta lo anterior, se sabe que algunas decisiones en la pareja se alcanzan sin que surja ningún desacuerdo, otras decisiones involucran intereses personales, pero la mayoría de las decisiones a tomar requiere, al menos, un mínimo de coordinación de los participantes o la intención de manejar la situación. La importancia de toma de decisiones constructiva dentro de las relaciones es obvia intuitivamente. Muchos estudios se han enfocado en los resultados de la toma de decisiones o en lo que las personas hacen para poner la balanza de la negociación a su favor (Krueger, Smith, 1982) al surgir algún conflicto.

Pero, ¿qué es el conflicto? Perterson (1983; cit. en Perlman, 2000) lo define como un proceso interpersonal que ocurre cuando las acciones de una persona interfieren con las acciones de otra. Para Rubin (1994; cit. en Perlman, 2000) el conflicto involucra no sólo las acciones, sino también las metas, planes y aspiraciones. Por su parte, Cahn (1990; cit. en Perlman, 2000) define el conflicto como la interacción entre personas que expresan opuestos intereses, puntos de vista u opiniones.

De acuerdo a Deutsch (1969) patrones constructivos de negociación frente al conflicto ocurren más a menudo cuando ambas partes cooperan para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria. Por otro lado, el proceso destructivo, por lo general incluye metas exclusivas de cada quién, una pobre comunicación y el sentimiento de pérdida de algún miembro de la pareja.

Por su parte, Killman y Thomas (1975, cit. en Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2000) crean un modelo que considera que la gente posee estilos característicos para manejar el conflicto interpersonal. Más tarde esta propuesta fue operacionalizada por Levinger y Pietromonaco en 1989 (cit. en López, 1997) quienes diseñaron una escala que explora cinco estilos que los individuos en pareja utilizan para negociar sus desacuerdos.

De acuerdo a este modelo propuesto por Levinger y Pietromonaco (1989, cit. en Díaz Loving y Sánchez Aragón 2000) los cinco estilos o estrategias particulares de negociación están determinadas por su preocupación en sus propios beneficios y por su preocupación en los beneficios del otro (a). Combinando las dos dimensiones del modelo se llega a cinco estrategias

básicas de afrontamiento a situaciones interpersonales: evitación, colaboración, acuerdo, acomodación y competencia.

1. **Evitación:** La persona evita hablar de temas sobre los que no está de acuerdo mostrando un punto de vista negativo. Existe poca preocupación tanto por el yo como por el otro y el individuo que evita permite que la otra persona tome la responsabilidad del problema o incluso deja el conflicto sin resolver, pauta que se le da al otro para lograr sus metas ya que no encuentra oposición para hacerlo.
2. **Colaboración:** Es un estilo en el que ambas partes se benefician al buscar la ayuda de la pareja para pensar una solución benéfica para ambos. Se integran las necesidades mutuas en una solución que maximizará los intereses de ambas partes donde ambos colaboren al 50%.
3. **Acuerdo:** Se propone un acuerdo mutuo entre ambas partes de la pareja, en donde los dos llegan a un acuerdo para que de una manera creativa, es decir, sin ceder el 50%, se cree una solución novedosa y conjunta.
4. **Acomodación:** La persona se conforma con lo que su pareja decide cuando existe alguna diferencia. Incluso se llegan a sacrificar las propias metas para satisfacer las necesidades del otro, protegiendo, así, su relación al ceder ante éste, quien alcanza sus metas a costa del que se acomoda. Esta estrategia indica una alta preocupación por el otro y una baja preocupación por el yo.

5. **Competencia:** El individuo hace un gran esfuerzo para salirse con la suya. Se procura maximizar sus beneficios aún cuando esto provoque altos costos para el otro. Este estilo de negociación está orientado al poder y las situaciones de afrontamiento son de ganar o de perder.

Utilizando esta escala de solución de problemas, o estilos de negociación, López, et al. (1997) estudiando, asimismo, estilos de apego y culpa en la pareja, encontraron que adultos, con un modelo de apego seguro, es decir, con modelos positivos introyectados de sí mismos y del otro, hacen un mejor uso de la auto divulgación, escuchan de manera más empática y utilizan estrategias de resolución de problemas más cooperativas. Por el contrario, individuos que presentan estilos inseguros de apego exhiben estrategias más manipuladoras y coercitivas y reportan niveles más elevados de conflicto y desconfianza en sus relaciones de pareja.

Así, se pueden distinguir estilos que por su naturaleza son positivos, es decir, estilos en los cuales existe preocupación por el bienestar del otro y del yo, así como estilos negativos, en donde la preocupación manifestada ya sea por el otro y/o por el yo es baja.

A partir de la información analizada, se hace evidente que tanto los estilos de comunicación como de negociación son parte inherente a la relación de pareja y son fundamentales para una buena relación, ya que los estilos se comparten con la pareja, y mucho en la relación depende de cómo los cónyuges se comuniquen y negocien entre ellos.

La importancia y complejidad de estas dos variables han dado la pauta para el presente trabajo, infiriendo que su estrecha relación, así como la relación que estas dos variables tienen con la satisfacción de pareja es inminente. Al poder comparar los estudios hechos al respecto, tanto a nivel correlacional como comparativo, asociados con la satisfacción en los resultados obtenidos, el presente trabajo puede aportar información relevante a nivel transcultural.

### **CAPÍTULO 3. SATISFACCIÓN CON LA PAREJA**

En el ámbito de la relación de pareja, la satisfacción marital es de suma importancia por ser un posible indicador de la estabilidad y felicidad de una relación de pareja (Hicks y Platt, 1970). Los elementos que han sido fuertemente vinculados para definirla, pueden ser, por ejemplo, el apego (p.e. Ojeda García, 1998), el bienestar subjetivo, la felicidad y la cercanía (Sánchez Aragón, 1995) y la comodidad (Feeney, 1994).

En la búsqueda por conocer las implicaciones que tiene esta variable en la vida de las personas y dentro de su relación, diversos autores han expresado su forma de concebirla, de llegar a una medida válida y confiable que aporte un instrumento de evaluación que permita explicar su funcionamiento en relación a otros elementos inherentes a la diada.

#### **Conceptualización de la Satisfacción en la Relación de Pareja.**

De inicio se puede decir que la palabra "satisfacción" tiene como base una necesidad personal y mutua que ha de ser satisfecha o cubierta (Raynor y Shaver, 1997). De acuerdo con Maslow (1970), las necesidades básicas son las necesidades fisiológicas, como el hambre, la sed y el sueño. Pero para hablar de salud en el individuo es preciso satisfacer ciertas necesidades psicológicas fundamentales que son la necesidad de seguridad, de protección y de estabilidad; la necesidad de amor y la sensación de pertenencia que dan la familia y los amigos, así como la necesidad de respeto por sí mismo y de estimación. Además, cada individuo tiene

necesidades de crecimiento: una necesidad de desarrollar los potenciales y las propias capacidades, una necesidad de autoactualización. De esta propuesta se puede partir al punto de que en las relaciones de pareja existen motivaciones que llevan a los individuos a buscar la satisfacción de sus propias necesidades, observando que muchas de ellas son cubiertas mediante la interacción con la pareja misma.

El concepto de la satisfacción marital ha sido definido tanto en términos de evaluación global y subjetiva que se hace del cónyuge (p.e. Blood y Wolfe, 1960; Hicks y Platt, 1970; Spanier y Lewis, 1980) como de actitud, por ejemplo, Nina Estrella (1985) afirma que la Satisfacción Marital es la actitud que tiene una persona sobre su matrimonio, la cual puede ser desde positiva hasta negativa. En forma similar, Burr (1970; cit. en Sánchez Aragón, 1995) considera que es la evaluación de los aspectos específicos de la vida matrimonial.

Por su parte, Berger y Kellner (1970, cit. en Sánchez Aragón, 1995) sugieren que la satisfacción no es lo que sucede en el matrimonio, sino una realidad construida por los miembros de la diada marital, es decir, la definición de la realidad creada por la pareja.

La calidad de la relación o del matrimonio depende en gran parte de la actitud que cada persona experimente hacia su relación, es decir, del grado de satisfacción y complementariedad que se le pueda dar a las expectativas de cada uno de los cónyuges en los cuales intervienen todas las profundas necesidades y deseos del psiquismo individual (Estrada, 1991).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Para Díaz Loving (1995; cit. en Sánchez Aragón, 1995) la satisfacción de pareja se refiere a la apreciación subjetiva que un individuo hace del bienestar, calidad y valor de las diferentes facetas de su pareja y de su interacción con ella.

Como puede observarse, cada definición se refiere a la percepción y evaluación que cada miembro de la pareja hace de su pareja y de su propia relación, en términos del gusto que experimentan en lo que toca a una amplia variedad de aspectos integrantes de la relación de la pareja. Estos procesos de evaluación y de percepción crean en cada persona una actitud ante la pareja y sus diversas formas de interacción que tiene que ver con su vida cotidiana; ejemplos de estos aspectos son la comunicación y la negociación, es decir, las formas de expresarse, interactuar y negociar situaciones donde hay diferencias, pueden afectar qué tan satisfactoria resulta la relación para cada individuo.

Para la presente investigación se tomará en cuenta la definición de Díaz Loving (1995) pues explica una visión integral de la experiencia que vive una persona tanto de su pareja como de la interacción con ella, enriqueciendo la experiencia tanto a nivel personal como de pareja.

Cabe mencionar que existen autores (p.e. Hicks y Platt, 1970) quienes consideran que la satisfacción marital es un posible indicador de la felicidad, y por otro lado encuentra que la satisfacción marital es un reflejo de la calidad de la relación (p.e. Lewis y Spanier, 1980). Luckey (1964) afirma que la felicidad marital se relaciona con la percepción que una persona de la pareja tiene de la otra y con la congruencia de la

autopercepción del otro. Esto es, que la calidad de la relación será un posible indicador de la satisfacción que se experimente en la vida de pareja, a la vez que esta satisfacción es un posible indicador de la felicidad que se experimente en los distintos ciclos de la vida en pareja.

Estudios realizados acerca de la satisfacción de pareja, para los cuales se han utilizado cuestionarios y entrevistas, no han encontrado un perfil óptimo de un matrimonio feliz ni en términos de características demográficas, como el ingreso familiar o el número de hijos ni con otras características de la relación. Sin embargo, la percepción que se tenga de la relación, en ocasiones basado en términos de la percepción de su pareja acerca de la personalidad del otro, y el acuerdo entre los dos miembros, particularmente acerca de los aspectos de su interacción tienen un alto correlato con la satisfacción marital (Gottman, 1982).

### **Operacionalización de la Satisfacción en la Relación de Pareja**

Al hacer una revisión histórica sobre la investigación del concepto de satisfacción marital, se encuentra que se han desarrollado varios instrumentos que intentan medir este concepto, pero en esta revisión se han encontrado los siguientes problemas: por un lado, existen diversos instrumentos, pero muy pocos reportan índices de validez y confiabilidad, y por otro lado, existen instrumentos que miden aspectos de la convivencia marital pero no necesariamente a la satisfacción de pareja como tal. Este problema nace de las diferencias en la manera de abordar la definición del término. En un principio, las técnicas más utilizadas confrontaban el

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

problema de manera global y no se enfocaban a un área en particular o dimensión específica como afirma Geifman (1985 pg. 41): "La satisfacción marital global ha sido medida como el balance entre elementos negativos, como la soledad, y positivos, como el afecto y la adaptación". Al realizar un análisis de esta forma de enfocar el estudio de la satisfacción marital, es posible notar que al intentar medirla de manera global en realidad se miden otros aspectos de la convivencia marital como el ajuste, el éxito o la felicidad, pero estos términos no son sinónimos de la satisfacción marital (Geifman, 1985), ya que el hecho de tener éxito marital, definido sobre la base de duración, ausencia de divorcio o terapia familiar y reportes o juicios de felicidad, no significa que la pareja esté satisfecha.

Por otro lado Fromm, Horkheimer y Parsons (1977) afirman que las dificultades que existen al tratar de conceptualizar y medir la satisfacción marital pueden anularse si se consideran dos enfoques alternativos: (1) ver la satisfacción marital en forma subjetiva global, como una evaluación de la relación de pareja y (2) percibir la satisfacción como asociada con aspectos específicos de la vida marital.

Así, el concepto de satisfacción marital ha sido estudiado ampliamente casi desde los mismos orígenes de la psicología social como ciencia; esto, muy probablemente, se deba a la importancia que tiene para esta área, el estudio de la familia y, por consiguiente, de las relaciones entre parejas como unidad social básica. Es así que resulta importante saber qué es lo que distingue a un matrimonio feliz de uno que no lo es y también el saber qué cosas distinguen a un matrimonio que será más feliz en el futuro que uno que no logrará serlo; esto con el fin de establecer programas y modelos de

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

prevención e intervención para la mejora de las relaciones conyugales, los cuales incorporen tanto psicoterapia individual así como intervenciones basadas en la comunidad y establecimiento de redes sociales (Beach, 1986; cit. en Castillo, Lagunes y Mezquita, 1992).

Antes de 1965 habían sido publicados 319 instrumentos de medición relacionados con la familia (Roach, 1981; cit. en Castillo, 1992), pero de éstos, sólo cuatro habían establecido índices de validez y confiabilidad y se relacionaban directamente con el tema de satisfacción marital. Estos instrumentos son: Éxito Marital de Bernard (1933); Felicidad Marital de Terman (1938); Ajuste Marital de Bowerman (1957) y el Inventario de Ajuste Marital de Locke y Wallace (1959).

Después de 1965 se han publicado diversos instrumentos que pretenden medir la satisfacción marital, tales como la Escala de Ajuste de la Diada Marital de Spanier (1976); el Inventario de Satisfacción Marital de Snyder (1979), la Escala de Satisfacción Marital de Roach et al. (1981) que han sido muy utilizadas principalmente en culturas individualistas.

A partir de los años setenta se empezó a conceptualizar la satisfacción marital actitudinalmente. Esta manera de enfocar el concepto significa intentar medir la percepción que tiene el sujeto de su propio matrimonio a lo largo de un continuo de favorabilidad en un momento específico y no el estado actual del matrimonio en sí mismo (Roach, 1981; cit. en Castillo, 1992).

Esta orientación en la manera de definir lo que es satisfacción, ha llevado al desarrollo de escalas que miden diferentes aspectos que se relacionan con la

vida matrimonial y ha llevado a diversos autores (p.e. Snyder, 1979, Roach, 1971, Heaton y Pratt, 1990) a realizar estudios para averiguar la manera en la que diversas variables influyen en el grado de satisfacción marital. Por ejemplo la relación entre las expectativas y la percepción de la conducta actual de la pareja (Kelley y Burgoon, 1991); la comunicación (Krokoff, 1991); las diferencias de género (Fowers, 1991); el nacimiento del primer hijo (Hackel y Ruble, 1992) y las conductas socioemocionales (Huston y Vangelisti, 1991), por citar algunos.

Aunque estos instrumentos han representado formas muy loables de aproximarse al estudio de la valoración que se hace de la relación y de la pareja, su principal problema es que ninguna de ellas ha sido diseñada para la cultura hispana en general y mucho menos para la cultura mexicana en particular (Castillo, 1992). Como una forma de cubrir esta falta de estudio en el área de las relaciones maritales o de pareja, algunos autores, de entre los que sobresalen Pick y Andrade (1988); Cortés Martínez, Reyes Domínguez, Díaz Loving, Manjaraz Carrasco y Reyes Domínguez (1994) y Cañetas Yerbes (1999) han diseñado medidas válidas y confiables para estimar grados de satisfacción; no obstante, las dimensiones que se abordan son diferentes.

Debido a estas variaciones en las definiciones y medidas se hace notoria la necesidad de seguir realizando investigación en este campo con la finalidad de tener más información sobre las diversas variables que pueden influir en las dimensiones de la satisfacción marital, ya que aunque hay resultados que se repiten de un país a otro (Dela Coleta, 1990) y permite hacer generalizaciones, existen diferencias que exigen el tener resultados válidos y

propios de cada cultura; ahora bien, no sólo es importante conocer la definición ni la forma de medir la Satisfacción Marital, sino también conocer los modelos que explican qué elementos son centrales en la experiencia de la satisfacción.

### **Modelos de Satisfacción Marital**

Algunas aproximaciones de la satisfacción Marital se han desarrollado con el objetivo de explicar el proceso por el cual los miembros de una pareja se sienten satisfechos en su relación.

Uno de estos modelos, planteado por Miller, Nunnally y Wackman (1975; cit. en Sánchez Aragón, 1995) establecen siete elementos necesarios para lograr la satisfacción en la relación de pareja: antecedentes de socialización, roles de transición en la familia, número de hijos, años de casados, frecuencia y duración de la convivencia, nivel socio económico y espacio para los niños; sin embargo, los autores concluyen que de estos siete elementos, sólo el de transición de roles y la duración de la convivencia afectan directamente a la satisfacción en la vida de pareja.

Por su parte, Rollins y Galligan (1978; cit. en Rivera Aragón, 1992) se basan en la teoría de la interacción simbólica. Estos autores analizan la satisfacción marital de parejas que tienen hijos y concluyen que la satisfacción marital depende principalmente de la presencia, el número y la edad de los hijos.

Mc Namara y Bahr (1980) clasifican los estudios realizados respecto a la satisfacción marital a través de tres modelos psicológicos: El bipolar, el cual

establece que la satisfacción en el matrimonio es un balance entre aspectos positivos y negativos el matrimonio: el modelo separado, que plantea que la satisfacción o la insatisfacción son dimensiones independientes, y el modelo unipolar, que es el menos utilizado, y que está en función de la frecuencia de aspectos satisfactorios en el matrimonio. Se toman en cuenta tanto variables sociodemográficas como la evaluación de los aspectos que satisfacen la relación.

Lewis y Spanier (1980) desarrollaron un modelo de calidad marital que enfatiza tres variables como predictores: (1) fuentes sociales y personales que cada individuo proporciona a la relación, como auto estima, salud mental y física y habilidades. (2) satisfacción con el estilo de vida, que incluye las labores del hogar, satisfacción con que la esposa trabaje fuera de casa o no, así como el apoyo percibido de los amigos, familia, parientes y de la comunidad; y (3) recompensas de la interacción entre los cónyuges, que incluye la gratificación emocional, la efectividad de su comunicación, el ajuste de roles, la cantidad de interacción entre ellos y la apreciación positiva de la pareja.

En este estudio se comprobó que las recompensas de la interacción entre cónyuges(similitud, atracción y facilidad para la comunicación), la gratificación emocional (expresiones de amor y afecto e interdependencia emocional), la efectividad de la comunicación (autodivulgación, empatía y concordancia entre lenguaje verbal y no verbal), el ajuste de roles (compartir los roles y complementariedad), así como la cantidad de interacción (actividades compartidas y solución efectiva de los problemas) entre los miembros de la pareja son importantes aspectos para la calidad marital.

El modelo de los cinco factores de la personalidad de Goldberg (1981; cit. en Shackelford y Buss, 1977) propone cinco dimensiones que capturan la mayoría de las diferencias significativas individuales de la personalidad. Estos factores bipolares son: Extroversión (dominante - extrovertido vs. sumiso - introvertido); Agradabilidad (cálido - confiable vs. frío - suspicaz); Consciencia (confiable - bien organizado vs. no confiable - desorganizado); Estabilidad Emocional (seguro - estable vs. nervioso - temperamental) y Apertura Intelectual (perceptivo - curioso vs. no perceptivo - no curioso). De acuerdo a este estudio, el predictor más consistente de infelicidad dentro del matrimonio, tanto para hombres como para mujeres, es una baja estabilidad emocional.

El modelo propuesto por Hojjat (1997) explica la satisfacción en las relaciones de pareja a través de la Filosofía de la Vida (Philosophy of Life: POL):



De acuerdo a este modelo, la satisfacción depende de la similitud de los valores y creencias básicas de cada cónyuge.

Otro modelo, aportado por Lederer y Jackson (1968, citados por Nina Estrella, 1985) afirma que no existe una única manera de relacionarse entre dos personas para obtener un alto grado de satisfacción marital, pero los siguientes elementos parecen ser de vital importancia en la relación marital satisfactoria: (1) respeto mutuo, pues cada cónyuge debe de buscar algunas cualidades y habilidades importantes para respetar en el otro. (2) La tolerancia de un cónyuge hacia otro. (3) Cada cónyuge debe de cumplir con sus roles y funciones, sin verlos como una obligación.

Por su parte Feeney (1994) asocia la satisfacción marital con los reportes de seguridad con respecto a la pareja, el reporte que uno dé del otro y viceversa. La autora propone un modelo de mediación entre la influencia del estilo de apego en la satisfacción de la relación con variables de comunicación por los que pueda estar caracterizado. Sus resultados sugieren que el estilo de apego ejerce una influencia directa en la satisfacción de la relación, y que es completamente independiente de la comunicación que se presente dentro de la misma.

Específicamente, mientras la satisfacción de los esposos estaba relacionada con medidas de apego más tempranas, así como concurrentes; la relación no era influenciada por variables de comunicación. La satisfacción de las esposas se relacionaba únicamente con medidas concurrentes de apego y comunicación. En este mismo estudio se encontró que la ambivalencia de ansiedad de las mujeres en su relación está vinculada de manera positiva a

las percepciones de conflicto de la pareja y negativamente relacionada a la satisfacción y compromiso del cónyuge; la influencia del estilo de apego de los hombres en la evaluación de la relación es menos clara, aunque existe evidencia que la cercanía y la comodidad de ellos predice los rangos de la calidad de confianza y comunicación con sus parejas. En relación a esto, Raynor y Shaver (1997) afirman que la calidad de la comunicación explica la asociación entre el estilo de apego y la satisfacción.

Johnson y Bradbury (1999) mencionan que el análisis de la interacción y de sus consecuencias ha sido la base para una amplia gama de investigación realizada en parejas. El modelo planteado por estos autores se centra en las discusiones que los cónyuges tienen acerca de los temas relacionados con su relación. Los resultados confirmaron que existe una baja satisfacción cuando un cónyuge expresa sentimientos (obteniendo las mujeres puntajes más elevados en este aspecto) y el otro cónyuge evita la persona y/o la situación. Esto ocasiona que las esposas se vuelvan menos expresivas emocionalmente, que acusen a su compañero de no involucrarse en la relación y algún otro comportamiento entendible, pero mal adaptativo. Los esposos, por su parte, no logran entender del todo el comportamiento de su pareja y se muestran distantes en la interacción. Los autores mencionan que aunque esta no sea, ciertamente, la razón del fracaso en todos los matrimonios, sí refleja un patrón dañino para algunos.

Al igual que las distintas variables que se presentan en los diferentes modelos, existe una gran variedad de factores que están vinculados con la satisfacción marital y que ayudan a incrementarla o decrementarla como son el caso de el nivel socioeconómico, escolaridad y el manejo de la sexualidad

por sólo mencionar tres ejemplos. La importancia que tiene cada uno de estos factores en la experiencia de satisfacción en la relación se va determinando durante la dinámica de cada pareja al encontrarse todos estos factores interrelacionados entre sí.

Con base a este análisis es posible observar cómo diversas variables de personalidad de cada miembro, de tipo sociodemográfico, como pueden ser los hijos o la escolaridad y de orden relacional como la comunicación, pueden tener efectos significativos en la forma en la que se aprecia a la pareja y a la relación. A continuación se abordarán algunos correlatos de la Satisfacción Marital.

#### **Correlatos de Satisfacción Marital**

Son muchos los factores que afectan o están relacionadas a la satisfacción marital, según lo reporta la literatura, por ejemplo, el afecto que se experimente (p.e. Fineberg, 1975, Tolsedt, 1983 y Andrade, 1988; cit. en Rivera Aragón, 1992) es una variable subjetiva que ayuda a comprender mejor la experiencia matrimonial, ya que mientras más amor, afecto, amistad, interés y satisfacción sexual sientan las personas, más satisfechos estarán en sus matrimonios.

En cuanto al estudio de la satisfacción marital en hombres y mujeres, se ha encontrado que los hombres tienden a estar más satisfechos con sus matrimonios que las mujeres (Rhyne, 1981), con la excepción de aquellos casos en los que la mujer posee un status del empleo más alto que su esposo

y que además la remuneración económica es mayor en ella, el hombre tiende a estar menos satisfecho (White, 1983).

Otros estudios (Shackelford y Buss, 1997) afirman que para el hombre, la ausencia de infidelidad por parte de la mujer parece ser el mejor predictor de satisfacción marital, mientras que para ella es la ausencia de abuso físico y/o verbal por parte de su pareja.

En el ámbito sexual las mujeres reportan mayor satisfacción que los hombres, y ambos sexos reportan mayor satisfacción marital a mayor frecuencia de relaciones sexuales. Los menos satisfechos son quienes se perciben que tienen problemas sexuales (disfunción eréctil y eyaculación precoz en el hombre y sequedad vaginal en la mujer) (Dunn, Croft y Hackett, 2000).

En cuanto a la escolaridad Dela Coleta (1990) reporta que a mayor escolaridad aumenta la satisfacción marital.

La clase social es también un factor que influye dentro de la satisfacción marital; se ha encontrado que dentro de parejas de clase baja, dividiendo la muestra de acuerdo a la ocupación, los maridos tienden a estar menos satisfechos en relación a la fuerza laboral de la mujer (Bean, 1977).

La cohabitación antes del matrimonio, más común cada día, no refleja tener una ventaja particular sobre prácticas más tradicionales al asegurar a una pareja la compatibilidad en el matrimonio (De Manis y Leslie, 1984; cit. en Rivera Aragón, 1992).

Otro factor que interviene en la satisfacción marital son los celos, en el cual se observa que los sujetos más satisfechos sienten más celos de su pareja (Andrade, Pick de Weiss y Díaz Loving, 1988) pues encuentran en ellas cierta exclusividad.

El número de hijos que tiene la pareja es otra variable de relevancia en el contexto de la satisfacción marital. Varios autores concuerdan que los hijos tienen un efecto negativo sobre la interacción marital especialmente cuando los hijos son pequeños (p.e. Feldman, 1964; Lang, 1932; cit. en Rivera Aragón, 1992). Pick, et. al. (1988; cit. en Castillo, 1992) sostiene que las parejas con menos de tres hijos están más satisfechas que las que tienen tres hijos o más. Por el contrario, Luckey (1964) mostró que los niños son la mayor satisfacción para matrimonios satisfechos como insatisfechos. No obstante, para las parejas satisfechas el compañerismo resulta ser otra de sus principales satisfacciones.

Finalmente, varios autores (p.e. Fitzpatrick, 1987; Watzlawick, 1989; Díaz Loving y Sánchez Aragón, 2000) convergen en la idea de que la comunicación es uno de los elementos que más puede contribuir a la satisfacción en el matrimonio y recientemente se le ha adjudicado una gran importancia al reconocer que la comunicación adecuada puede llegar a facilitar y enriquecer la relación conyugal significativamente (Satir, 1987; O'Neill, 1976).

## **Ciclos de la pareja y satisfacción marital**

A través de la literatura que acerca del tema existe, se sabe que hay evidencia que los reportes de las parejas acerca de la calidad marital varían a lo largo del ciclo de vida. Sin embargo, estudios en esta área han encontrado resultados contradictorios referentes a la naturaleza de estos cambios (Finckel y Hansen, 1992, cit. en Feeney et al., 1997). Algunos estudios han demostrado un incremento en la calidad marital en el transcurso del matrimonio (Gilford, 1982, cit. en Feeney, 1997); mientras que otros han demostrado que la calidad marital tiende a declinar después de los primeros años de matrimonio (Paris y Luckey, 1966, cit. en Feeney, et al., 1997). Un tercer grupo de investigadores presentan un patrón curvilíneo más complejo en el que la calidad marital incrementa durante los primeros años de matrimonio, declina durante la época de crianza de los hijos y años medios, e incrementa nuevamente en los años posteriores (Anderson y Russell, 1983, cit. en Feeney, et al., 1997).

Relativo a este punto se ha encontrado que los individuos en los primeros cinco años de su matrimonio y aquéllos con más de veinte años de casados están más satisfechos que quienes se sitúan en los niveles intermedios (Dela Coleta, 1990, pg. 110).

### **Satisfacción Marital y la Ausencia o Presencia de hijos en la relación.**

La presencia o ausencia de hijos dentro de la relación de pareja juega un papel determinante al relacionarse con la satisfacción que se experimente; Rollins y Galligan (1978, cit. en Rivera Aragón, 1992) analizan la satisfacción marital de parejas que tienen hijos y concluyen que la satisfacción depende principalmente de la presencia, el número y las edades de los hijos.

Argyle y Henderson (1985; cit. en Díaz Loving y Sánchez Aragón, 1999) afirman que dentro del matrimonio, en etapas posteriores al Noviazgo, a la Selección de la Pareja y al Periodo de Luna de Miel, se encuentra el nacimiento del primer hijo. Durante esta etapa se presta atención, principalmente, a los hijos, su educación, enfermedades, etc. El marido suele estar ocupado con su carrera y progreso, mientras que la mujer pasa más tiempo con sus hijos (convirtiendo a estas relaciones como las más importantes) que con él. Debido a esta situación, la pareja pasa menos tiempo junta y el nivel de satisfacción cae. En los matrimonios insatisfechos, los niños son la principal fuente de satisfacción. Cuando la pareja atraviesa por la etapa de tener hijos adolescentes, se experimenta el punto más bajo de satisfacción marital debido a que las dificultades que se presentan tienen que ver con los mismos adolescentes. Es en este mismo periodo que la esposa tiene la oportunidad de encontrar un desarrollo profesional o laboral que no tuvo tiempo de buscar en las etapas anteriores encontrando ahora una nueva interdependencia, desarrollando nuevas habilidades, intereses y apegos sociales.

Por su parte, Sánchez Aragón (1995) menciona que cuando se experimenta la etapa de Matrimonio con hijos de 3 a 7 años de relación se empiezan a afirmar los roles de padre y madre en la pareja (determinados por los propios antecedentes familiares) por lo que la pareja se enfrenta a un nuevo ajuste y negociación de responsabilidades y obligaciones en torno a su paternidad. Asimismo se empieza a limitar la posibilidad de interacción entre la pareja.

Durante la etapa de Matrimonio con hijos de 7 a 14 años de relación, se consolida la pareja, buscando un equilibrio entre aspiraciones y logros individuales, y, por consecuencia, de la pareja, por quien ya ha sido establecida y negociada la relación con los hijos.

La etapa de Matrimonio con hijos con 14 o más años de relación se da una confrontación entre la pareja y los hijos adolescentes que provoca un ajuste en la pareja, debido a que los hijos piden independencia y a la vez exigen más de la estructura familiar. Así la pareja va poco a poco enfrentado los cambios que surgen ante la posible separación o salida de los hijos del hogar. Además, se vuelve a dar un ajuste intrapareja ya que es en este momento cuando poseen más tiempo para ellos, situación que los lleva a redefinir su relación y así, reencontrarse.

### **Satisfacción Marital y Comunicación**

Concerniente a la comunicación y la satisfacción marital, los estudios analizados se refieren a la autodivulgación que se da dentro de la pareja, es

decir, a la información que una persona comunica a otra, de manera verbal con un contenido de índole personal (Nina Estrella, 1991).

Un primer modelo establece que en la medida en que aumenten los niveles de autodivulgación en una relación conyugal, aumentará la satisfacción marital de los cónyuges. Es decir, que existe una relación positiva y lineal entre la autodivulgación o comunicación con la pareja y la satisfacción marital (p.e. Katz, 1963; Levinger, 1967 y Murphy, 1973; cit. en Nina Estrella, 1991). En este modelo, la autodivulgación en la relación marital tiene la función de promover la intimidad y confianza entre los cónyuges, lo cual, también se relaciona con la satisfacción de pareja.

Por otro lado, Rausch, Barry, Hettel y Swain (1974, citados en Nina Estrella, 1991) con base a sus investigaciones sugieren que la comunicación que mantiene funcional la relación marital no necesariamente se caracteriza por altos niveles de autodivulgación. En sus resultados, obtuvieron que las autodivulgaciones no son percibidas por los cónyuges como buenas o funcionales para su relación.

Por otra parte, otros autores han encontrado que la satisfacción marital no tan solo depende de lo mucho que se comunique, sino también de la valencia de la comunicación, esto es, si el contenido de la información es positivo o negativo. Katz, Goldston, Coher y Stucker (1963; cit. por Nina Estrella, 1991) obtuvieron que la satisfacción de las mujeres casadas dependía de la frecuencia con que comunicaban sus experiencias negativas, (como sus problemas y angustias) a sus esposos.

En el mismo sentido, Burke (1976, cit. en Nina Estrella, 1991) concluye que la comunicación de sentimientos negativos (p.e. tensiones y ansiedades) se relaciona positivamente con la felicidad de la relación marital pues se busca con el compañero un consejo, solucionar algún conflicto, poder relajarse emocionalmente y comprensión, lo que añade calidad a la relación.

Perlman (2000) por su parte, afirma que la satisfacción en la relación puede estar determinada por qué tanto empeño pone una persona para comunicarse de manera adecuada. En las relaciones empobrecidas se encuentra comunicación empobrecida; mientras que buenas habilidades de comunicación fomentan una buena relación.

En el mismo sentido, se encuentra que las habilidades para negociar con la pareja, o las maneras de afrontar un conflicto, son, asimismo, factores que influyen de manera importante dentro de la relación de pareja.

### **Satisfacción Marital y Negociación**

No existe el matrimonio perfecto; el conflicto entre cónyuges es una consecuencia inevitable de los tantos y variados compromisos que un hombre y una mujer deben hacer en sus esfuerzos para iniciar y mantener un efectivo y eficiente compañerismo productivo (Shackelford y Buss, 1997).

Dentro del matrimonio existen pocos aspectos que influyen el sentimiento de bienestar de una pareja más que su habilidad para manejar su conflicto mutuo (Van de Broucke, 1995; cit. en Greef y De Bruyne, 2000). Así, para algunos autores es esencial entender la naturaleza del enojo en las relaciones

como el combustible que carga de conflicto la relación (Notarius, Lashley y Sullivan, 1997).

Los indicadores primarios de que los conflictos que alteran el bienestar de la pareja en el matrimonio han sido manejados de manera constructiva, o no, se encuentran si los miembros de la pareja se sienten satisfechos con sus sentimientos acerca de la relación aún con el surgimiento de algún conflicto entre ellos. Incluso, un requerimiento importante para mantener un matrimonio incluye la habilidad de negociar durante el conflicto (Crohan, 1992).

Si el conflicto es manejado de manera constructiva, pueden predecirse crecimiento y enriquecimiento para ambos miembros de la pareja, lo que se reflejará en el mismo proceso para su relación. Por el contrario, si el conflicto es manejado de manera destructiva, la pareja está condenada a una relación relativamente insatisfactoria (Greef, 2000).

Dentro del mismo estudio, Greef (2000; cit. en Perlman, 2000) encontró que el estilo de colaboración reportó los niveles más altos de satisfacción tanto para hombres como para mujeres; mientras que los niveles más bajos de satisfacción se reportan cuando la pareja utiliza el estilo de competencia.

Patrones de mutua evitación durante el conflicto antes del matrimonio se han relacionado con personas que experimentan una menor satisfacción durante el matrimonio (Finchman y Beach, 1999; cit. en Perlman, 2000).

Perlman (2000) hace notar que algunos investigadores (p.e. Weiss y Dehle, 1983) por lo general utilizan el conflicto y el ajuste o satisfacción marital de manera intercambiable. Esto es, que el conflicto presentado en la pareja es inversamente proporcional a los niveles de satisfacción marital. Dicho en otras palabras, a mayor conflicto, menor es el nivel de satisfacción experimentado. Sin embargo, se observa a la poca satisfacción en las relaciones como un juicio hecho por los miembros de la relación, no como el conflicto por sí mismo. Afirma, también, que este ajuste puede variar a lo largo de los años dependiendo de la etapa de la relación en la que se encuentre la pareja.

## MÉTODO

### **Objetivo General**

Conocer la relación entre estilos de comunicación, los estilos de negociación en la relación de pareja y la satisfacción marital, así como conocer los efectos del sexo y la presencia y ausencia de hijos en dichas variables.

Así, los objetivos particulares del presente estudio fueron:

- a) Calcular la confiabilidad de las pruebas utilizadas en la actual muestra.
- b) Conocer la relación entre estilos de comunicación personales con los percibidos en la pareja.
- c) Conocer la relación entre estilos de comunicación personales con los estilos de negociación y satisfacción en la relación en hombres y mujeres.
- d) Conocer el efecto del sexo y la presencia o ausencia de hijos en los Estilos de Comunicación personales, Estilos de Negociación y Satisfacción de Pareja.

### **Pregunta de Investigación:**

¿Cuáles son los efectos de los estilos de comunicación y los estilos de negociación en la satisfacción de pareja tomando en cuenta el sexo y la presencia / ausencia de hijos en la relación?

### **Variables**

Las variables de principal interés en el presente estudio fueron: Estilos de Comunicación, Estilos de Negociación y Satisfacción Marital como variables dependientes o criterio, y sexo y presencia o ausencia de hijos como variables de clasificación.

### **Definición conceptual de las variables dependientes**

**Estilo de comunicación:** Dentro del proceso de comunicación, sus distintos patrones han representado uno de los elementos más relevantes de estudiar, y los estilos de comunicación son las formas en las que la gente transmite e intercambia información proporcionando símbolos y significados específicos dependiendo del contexto socio-cultural en el que se expresan (Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey, Nishida, Kim, y Heyman, 1996; cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, en prensa). De particular interés para la investigación psicosocial, es conocer cómo funcionan estos procesos de comunicación y con ello, identificar los patrones o redundancias que través del tiempo y del espacio se mantienen (Watt y VanLear, 1996; cit. en Sánchez Aragón et al., en

prensa) cuando las personas intercambian información relevante para ellas de tal modo que –a futuro– sean predecibles. Estos patrones se presentan como relativamente estables mostrando cierta continuidad y cambio sólo de una generación a otra, dependiendo del grado de intimidad y tipo de relación que se tenga con la otra persona. A pesar de que se conceptualiza a la estabilidad y el cambio como formas opuestas de un fenómeno, cabe mencionar que no necesariamente lo son y que quizá puedan ser vistos como complementarios, en donde el patrón de comunicación se vea modificado pero a la vez guarde los elementos que lo crearon (Sánchez Aragón, et al., en prensa).

**Estilo de negociación:** Forma o manera, ya sea positiva o negativa en que el individuo enfrenta un problema y/o se llega a una decisión o acuerdo con su pareja (Levinger y Pietromonaco, 1989; cit. en López et al. 1997).

**Satisfacción de pareja:** apreciación subjetiva que un individuo hace del bienestar, calidad y valor de las diferentes facetas de su pareja y de su interacción con ella (Díaz Loving, 2000).

La definición operacional de las variables mencionadas estará basada en los puntajes obtenidos en el Inventario Estilos de Comunicación (Sánchez Aragón y Díaz Loving, en prensa); Estilos de Negociación (Levinger, et al., 1989; cit. en Sánchez Aragón, 2000) y en el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM) de Cortés Martínez, Reyes Domínguez, Díaz Loving, Rivera Aragón y Monjaraz Carrasco (1994).

### **Definición conceptual de las variables de clasificación**

**Sexo:** Condición biológica que distingue a hombres y mujeres (Rosenzweig y Leiman, 1992).

**Presencia / Ausencia de hijos:** Parejas sin hijos son parejas que ya sea de manera voluntaria, o no, no poseen la responsabilidad del cuidado, educación y formación de dependientes emocionales y/o económicos. Las parejas con hijos reportan tener actividades de crianza de infantes (Argyle y Henderson, 1985; cit. en Sánchez Aragón y Díaz Loving, 1999).

### **Definición operacional**

La definición operacional de estas variables provendrá de las respuestas de los mismos sujetos a la sección de datos sociodemográficos.

### **Hipótesis de trabajo:**

- a) Las personas con estilos de comunicación positivos presentarán mayor satisfacción marital.
- b) Las personas que presentan estilos de comunicación negativos presentarán menor satisfacción marital.
- c) Las personas que presentan estilos de negociación de evitación o de competencia presentarán menor satisfacción marital.
- d) Las personas que presentan estilos de negociación de colaboración, acuerdo o acomodación, presentarán mayor satisfacción marital.
- e) Los hombres presentarán mayor nivel de satisfacción marital que las mujeres.
- f) Los hombres presentarán mayor uso de estilos positivos de comunicación que las mujeres.
- g) Los hombres presentarán mayor uso de los estilos de colaboración y acuerdo al negociar que las mujeres.
- h) Las personas con hijos dentro de la relación presentan menor satisfacción marital que las personas que no tienen hijos.
- i) Las personas sin hijos en la relación ocupan en mayor medida estilos positivos de comunicación que las personas con hijos.
- j) Las personas sin hijos en la relación ocupan en mayor medida los estilos de colaboración y acuerdo que las personas con hijos.

### **Muestra**

Para el presente estudio se trabajó con una muestra no probabilística de sujetos fáciles de estudiar (Pick y López, 1990), que contó con la participación de un total de 392 sujetos que tienen una relación de pareja heterosexual, con una duración que varía de los 2 meses hasta los 33 años, con un promedio de 7 años en la relación. La edad mínima es de 18 años y la máxima de 57, con un promedio de 31.6 años. Del total de los sujetos 197 son del sexo femenino, 74 tienen hijos; y 195 sujetos del sexo masculino, contando con 72 hombres que tienen hijos. Esto es que el 37.3% de la muestra tiene entre 1 y 6 hijos. La escolaridad promedio de los sujetos es licenciatura y el estado civil de los sujetos fue: solteros 55.1%, casados 35.5% unión libre 3.6%, separados 3.8% y divorciados 2%.

### Tipo de estudio

El presente estudio fue de tipo correlacional en una primera etapa ya que se investigaron el grado de relación entre los estilos de comunicación, los estilos de negociación y la satisfacción de pareja; y de tipo comparativo en una segunda etapa al contrastar y evaluar si existían diferencias en las mismas variables en función del sexo y la presencia o ausencia de hijos.

### Instrumentos

❖ El Inventario de Estilos de Comunicación (Sánchez Aragón, et al. en prensa) consta, en su versión larga, de 181 reactivos constituida por pares de adjetivos presentados de acuerdo a su diferencial semántico. La versión corta del mismo instrumento, y que fue la utilizada para el presente estudio, consta de 78 reactivos distribuidos en 26 factores que se encuentran divididos en dos versiones: Cuando platico con mi pareja YO SOY y cuando mi pareja platica conmigo ELLA ES. A su vez, estas dos áreas se dividen cada una en dos secciones: positivo y negativo. Para la versión YO POSITIVO el Instrumento cuenta con 7 factores, para la versión YO NEGATIVO, con 5 factores, para la sección MI PAREJA POSITIVO, se cuenta con 7 factores, al igual que para la versión MI PAREJA NEGATIVO. Los factores explicaron el 62.1% de la varianza acumulada. Las dimensiones del instrumento son las que a continuación se presentan con sus cargas factoriales y coeficientes alpha de Cronbach:

Tabla 1

Reactivos de la versión larga del Inventario de Estilos de Comunicación con sus respectivas cargas factoriales y alpha de Cronbach.

<b>YO POSITIVO</b>		
Varianza Explicada		53.3%
	Carga Factorial	Alpha
<b>FACTOR 1: SOCIAL - AFILIATIVO</b>		<b>.92</b>
Amistoso	.815	
Amable	.752	
Atento	.721	
Cariñoso	.673	
Alegre	.652	
Comprensivo	.642	
Afectuoso	.632	

Agradable	.591	
Complaciente	.560	
Cortés	.555	
Dulce	.496	
Comunicador	.498	
Encantador	.442	
Sociable	.438	
<b>FACTOR 2: SOCIAL AUTOMODIFICADOR</b>		.86
Tolerante	.707	
Tranquilo	.697	
Prudente	.565	
Pasivo	.541	
Respetuoso	.539	
Razonable	.530	
Tratable	.500	
Propio	.464	
Relajado	.445	
Positivo	.415	
Racional	.409	
<b>FACTOR 3: SIMPATÍA</b>		.84
Ocurrente	.739	
Juguetón	.639	
Oportuno	.613	
Simpático	.602	
Platicador	.465	
Optimista	.443	
<b>FACTOR 4: ABIERTO</b>		.68
Franco	.744	
Directo	.610	
Expresivo	.597	
Curioso	.410	
<b>FACTOR 5: SOCIAL - NORMATIVO</b>		.82
Correcto	.774	
Educado	.598	
Ordenado	.517	
Cortés	.430	
Cordial	.403	
<b>FACTOR 6: RESERVADO</b>		.69
Precavido	.781	
Cautó	.773	
Analítico	.454	
<b>FACTOR 7: CLARO</b>		.58
Congruente	.683	
Coherente	.632	
Comprometido	.563	

YO NEGATIVO		
Varianza Explicada		55.4%
<b>FACTOR 1: VIOLENCIA INSTRUMENTAL</b>		<b>.85</b>
Amenazante	.749	
Agresivo	.742	
Atacante	.665	
Conflictivo	.605	
Complicado	.602	
Abusivo	.577	
Violento	.506	
Apático	.412	
<b>FACTOR 2: EVITANTE</b>		<b>.83</b>
Seco	.787	
Frio	.702	
Serio	.578	
Severo	.540	
Intolerante	.518	
Distante	.492	
Limitante	.434	
Indiferente	.415	
Inexpresivo	.395	
<b>FACTOR 3: EXPRESIVO - HIRIENTE</b>		<b>.93</b>
Inquisitivo	.695	
Insolente	.586	
Hiriente	.529	
Injusto	.512	
Humillante	.507	
Recriminante	.482	
Grosero	.467	
Ofensivo	.434	
<b>FACTOR 4: AUTORITARIO</b>		<b>.81</b>
Energico	.778	
Exigente	.715	
Enjuiciador	.641	
Dominante	.633	
Autoritario	.563	
Mandón	.395	
<b>FACTOR 5: IRRITANTE EXPRESIVO</b>		<b>.81</b>
Latoso	.705	
Enredado	.603	
Difícil	.469	
Confuso	.447	
Fastidioso	.429	
Monótono	.386	

<b>MI PAREJA POSITIVA</b>		
Varianza Explicada	60.3%	
<b>FACTOR 1: SOCIAL AFILIATIVO SIMPÁTICO</b>		<b>.94</b>
Alegre	.791	
Carinoso	.744	
Amistoso	.689	
Afectuoso	.684	
Atento	.620	
Amable	.608	
Encantador	.597	
Simpático	.581	
Cordial	.559	
Dulce	.553	
Agradable	.544	
Juguetón	.530	
Cortés	.508	
Ocurrente	.497	
Cooperador	.394	
<b>FACTOR 2: SOCIAL - NORMATIVO</b>		<b>.83</b>
Discreto	.690	
Propio	.638	
Correcto	.607	
Educado	.603	
Positivo	.547	
Respetuoso	.498	
<b>FACTOR 3: ABIERTO</b>		<b>.77</b>
Directo	.733	
Franco	.608	
Claro	.569	
Íntimo	.438	
<b>FACTOR 4: AUTOMODIFICADOR CONSTRUCTIVO</b>		<b>.85</b>
Prudente	.636	
Reflexivo	.531	
Tranquilo	.530	
Sensato	.521	
Razonable	.512	
<b>FACTOR 5: EMPATÍA</b>		<b>.86</b>
Consecuente	.593	
Considerado	.584	
Complaciente	.513	
Consciente	.495	
Comprensivo	.441	
Confiado	.408	

<b>FACTOR 6: CLARO</b>		.86
Racional	.697	
Congruente	.556	
Explicito	.416	
<b>FACTOR 7: SOCIAL - EXPRESIVO</b>		.79
Sociable	.690	
Platicador	.514	
Risueño	.483	
Expresivo	.401	
<b>MI PAREJA NEGATIVA</b>		
Varianza Explicada	62.1%	
<b>FACTOR 1: VIOLENCIA INSTRUMENTAL Y EXPRESIVA</b>		.94
Humillante	.767	
Grosero	.754	
Hiriente	.732	
Atacante	.701	
Ofensivo	.687	
Amenazante	.682	
Insolente	.668	
Agresivo	.667	
Cruel	.643	
Violento	.633	
Nacio	.511	
Intolerante	.502	
Desafiante	.459	
Difícil	.456	
Fastidioso	.454	
Recriminante	.439	
<b>FACTOR 2: EVITANTE</b>		.86
Monótono	.737	
Distante	.714	
Apático	.580	
Indiferente	.573	
Seco	.546	
Frio	.516	
Aburrido	.443	
Negativo	.415	
<b>FACTOR 3: AUTORITARIO</b>		.85
Exigente	.751	
Dominante	.612	
Controlador	.603	
Mandón	.562	
Autoritario	.551	

Enjuiciador	.544	
<b>FACTOR 4: AMBIGUO RECHAZANTE</b>		<b>.74</b>
Rebuscado	.690	
Limitante	.653	
Rechazante	.567	
Impreciso	.466	
<b>FACTOR 5: MAQUIAVÉLICO</b>		<b>.71</b>
Quisquilloso	.718	
Dictatorial	.641	
Censurante	.592	
Ambiguo	.456	
<b>FACTOR 6: CHISMOSO</b>		<b>.78</b>
Chismoso	.748	
Conflictivo	.618	
Criticón	.512	
Confuso	.407	
<b>FACTOR 7: IMPULSIVO</b>		<b>.78</b>
Impulsivo	.501	
Destructivo	.416	
Inconforme	.415	
Injusto	.412	

Para conformar el instrumento utilizado para el presente estudio se tomaron en cuenta los primeros tres reactivos de cada factor, esto es, los reactivos con carga factorial más alta. Se tomaron en cuenta los tres primeros reactivos con la finalidad de no hacer muy extenso el instrumento pero lograr hacerlo descriptivo. Ya aplicados los instrumentos a la muestra de esta investigación, se realizaron los análisis de confiabilidad para cada dimensión observándose algunos coeficientes de confiabilidad bajos (.44, .48, .54 y .57) debido, quizá, a la poca cantidad de reactivos incluidos para cada dimensión. Los coeficientes de confiabilidad, por factor son los que se encuentran a continuación:

**Tabla 2:**  
**Coefficientes de confiabilidad por factor para conformar el instrumento utilizado.**

ESTILO DE COMUNICACIÓN YO	ALP HA		ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA	ALP HA
Social Afiliativo	.76	P	Social - Afiliativo - Simpático	.87
Social Automodificador	.67	O	Social - Normativo	.54
Simpatía	.76	S	Abierto	.83
Abierto	.71	I	Automodificador- Constructivo	.80
Social - Normativo	.54	T	Empatía	.72
Reservado	.44	I	Claro	.66
Claro	.75	VO	Social - Expresivo	.83
Violencia Instrumental	.75	N	Violencia Instrumental Expresiva	.86
Evitante	.76	E	Evitante	.77
Expresivo Hiriente	.86	G	Autoritario	.70
Autoritario	.74	A	Ambiguo Rechazante	.71
Irritante - Expresivo	.54	T	Maquiavélico	.57
		I	Chismoso	.48
		VO	Impulsivo	.81

- ❖ El Inventario de Estilos de Enfrenatamiento (Levinger, et al., 1989; cit. en Sánchez Aragón, 2000) es una escala de auto-reporte que consta de 29 reactivos que estiman la forma en que los individuos manejan típicamente el conflicto en sus relaciones cercanas. Incluye cinco subescalas que miden: evitación (se evita el conflicto y la tensión); colaboración (se busca encontrar una situación de mutuo acuerdo); compromiso (se pretende la equidad entre la pareja); acomodación (consiste en adaptarse a la pareja) y competencia (se desea salirse con la suya). Los reactivos tienen como forma de respuesta de (5) Totalmente de acuerdo a (1) Totalmente en desacuerdo.

Los primeros coeficientes de confiabilidad obtenidos para el instrumento de Negociación (Levinger y Pietromonaco, 1989; cit. en Sánchez Aragón, 2000) son los que se mencionan a continuación:

Tabla 3

Primeros coeficientes de confiabilidad obtenidos para el instrumento de Negociación (Sánchez Aragón, 2000).

ESTILO DE NEGOCIACION	ALPHA	ESTILO DE NEGOCIACION	ALPHA
Evitación	.66	Acomodación	.73
Colaboración	.87	Competencia	.77
Acuerdo	.89		

Los coeficientes de confiabilidad obtenidos por el instrumento utilizado para el presente estudio son:

Tabla 4

Coefficientes de confiabilidad para el presente estudio.

ESTILO DE NEGOCIACION	ALPHA	ESTILO DE NEGOCIACION	ALPHA
Evitación	.68	Acomodación	.80
Colaboración	.89	Competencia	.76
Acuerdo	.87		

- ❖ El instrumento de Satisfacción: el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (Cortés Martínez, et al. 1994) consta de 47 reactivos que estiman el nivel de satisfacción que los individuos experimentan en diferentes áreas con su pareja. Estas áreas corresponden a las seis subescalas en las que el instrumento está dividido: Interacción: aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción de la pareja (p.e. "Me gusta la forma en que mi pareja se interesa en mí); Físico Sexual: expresiones físico- corporales tales como besos y relaciones sexuales (p.e. "Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me abraza); Organización y funcionamiento: es la parte estructural e instrumental de toma de decisiones, solución de problemas y función de la pareja (p.e. "Me gusta

la manera en la que mi pareja soluciona los problemas); Familia: se refiere a las tareas que se dan en el hogar, a su distribución y cooperación (p.e. Me gusta la forma en la que mi pareja propone tareas); Diversión: indica la diversión que tiene la pareja en la convivencia y comunicación afectiva que se lleva a cabo dentro y fuera del hogar (p.e. "Me gusta la forma de diversión de mi pareja") e Hijos: esta área se refiere a la satisfacción que siente el cónyuge por la educación, atención y cuidado que proporciona su pareja a los hijos (p.e. "Me gusta la forma en la que mi pareja propone la educación de mis hijos). Cabe mencionar que esta subescala fue contestada únicamente por los individuos que tienen hijos. Los reactivos tienen como forma de respuesta de (5) Totalmente de acuerdo a (1) Totalmente en desacuerdo. El instrumento obtuvo, por los autores la consistencia interna por factor que se muestra a continuación:

Tabla 5  
Consistencia interna por factor del IMSM (Cortés Martínez, et al., 1994)

FACTOR	ALPHA	FACTOR	ALPHA
Interacción	.89	Familia	.9095
Físico - Sexual	.92	Diversión	.8643
Organiza - Funciona	.89	Hijos	.9055

Para el presente estudio, los coeficientes de confiabilidad obtenidos para los mismos factores de Satisfacción en la Relación son:

Tabla 6  
Coeficientes de confiabilidad del IMMSM para el presente estudio.

FACTOR	ALPHA	FACTOR	ALPHA
Interacción	.97	Familia	.89
Físico - Sexual	.96	Diversión	.90
Organiza - Funciona	.89	Hijos	.91

### **Procedimiento de aplicación**

A los sujetos se les aplicaron las pruebas dentro de sus lugares de estudio o de trabajo, ya sea de manera colectiva o individual, pidiéndoles que contestaran los instrumentos tomando en cuenta su relación de pareja y que lo hicieran de manera honesta. Se les apoyó aclarando cualquier duda que pudiera surgir antes o durante la aplicación y proporcionando lápiz o pluma si no contaban con este material.

### **Procedimiento estadístico**

El procedimiento estadístico que se utilizó fue:

- ◆ Alfa de Cronbach para conocer la consistencia de cada una de las pruebas utilizadas: de Estilos de Comunicación: Sánchez Aragón, et. al., (2001); Estilos de Negociación: Levinger, et al. (1989) y el Inventario de Satisfacción Marital (Cortés Martínez, et al., 1994).
- ◆ Análisis de correlación de Pearson para obtener correlaciones entre las variables.
- ◆ Análisis de varianza para conocer las diferencias significativas reportadas por sexo y por presencia o ausencia de hijos dentro de la relación.

## RESULTADOS

Se realizó una serie de análisis de correlación de producto - momento de Pearson con el propósito de conocer el grado de asociación así como su dirección y magnitud entre las dimensiones que constituyen a los instrumentos: Formas y Estilos de Comunicación con la Pareja (Sánchez Aragón, et. al., 2001); Estilos de Negociación (Levinger y Pietromonaco, 1989) y el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM, Cortés Martínez, et. al., 1994). Aún teniendo toda esta información, se seleccionaron algunas relaciones entre variables que se consideran interesantes para este estudio:

1. La relación entre el estilo de comunicación propio y el estilo de comunicación de la pareja,
2. La relación entre los estilos de comunicación propios con los estilos de negociación propios,
3. La relación entre los estilos de comunicación propios y satisfacción marital propia,
4. Los estilos de negociación propios y satisfacción marital propia.

Estas dimensiones fueron medidas en hombres y mujeres.

### 1. EL ESTILO DE COMUNICACION PROPIO EN RELACION AL ESTILO DE COMUNICACION DE LA PAREJA.

Con base en los resultados obtenidos en los análisis de correlación producto-momento de Pearson para las dimensiones del propio estilo de comunicación y el estilo de comunicación de la pareja, se puede observar que en la medida en que los hombres se perciben más amistosos, amables y atentos (Social Afiliativo), perciben que su pareja usa principalmente un estilo de comunicación alegre, cariñoso y amistoso (Social Afiliativo Simpático), seguido de uno en el cual ella es sociable, platicadora, risueña (Social Expresivo), consecuente, considerada, complaciente (Empatía), con cierto matiz conflictivo, crítico y chismoso (Chismoso), directa, franca, clara (Abierto), prudente, reflexiva, tranquila (Automodificador Constructivo), racional, congruente y explícita (Claro). Por otro lado, a mayor autopercepción del estilo de comunicación Social Afiliativo, menor percepción de la pareja como Evitante, es decir, monótona, distante, apática, rebuscada, limitante, rechazante (Ambigua Rechazante), impulsiva, destructiva, inconforme (Impulsiva), humillante, grosera, hiriente (Violencia Instrumental y Expresiva), quisquillosa, dictatorial, censurante (Maquiavélica), exigente, dominante o controladora (Autoritaria) (Ver Tabla 7).

En la medida en que los hombres usan más un estilo de comunicación Social Automodificador, es decir, expresándose tolerantes, tranquilos y prudentes, en esa

medida perciben a sus parejas como más consecuentes, consideradas, complacientes (Empática), discretas, propias, correctas (Social Normativo), directas, francas, claras (Abierto), sociables, platicadoras, risueñas (Social Expresivo), alegres, cariñosas, amistosas (Social Afiliativo Simpático), al mismo tiempo que chismosas, conflictivas, criticonas (Chismoso), racionales, congruentes y explícitas (Claro), impulsivo, destructivo e inconforme (Impulsivo); mientras que perciben a sus parejas menos monótonas, distantes y apáticas (Evitante) (Ver Tabla 7).

En cuanto a la dimensión de estilo de comunicación Simpatía, se encontró que cuando los hombres se perciben más ocurrentes, juguetones y oportunos, perciben a sus parejas como más Abiertas (directas, francas, claras), Empáticas (consecuentes, consideradas, complacientes), Socialmente Expresivas (sociables, platicadoras, risueñas), Claras (racionales, congruentes, explícitas), Social-Afiliativas-Simpáticas (alegres, cariñosas, amistosas), Social-Normativas (discretas, propias, correctas), Automodificadoras-Constructivas (prudentes, reflexivas, tranquilas) y Chismosas (conflictivas y criticonas). Asimismo los hombres con este estilo de comunicación perciben a sus parejas menos Impulsivas (destructivas, inconformes), Maquiavélicas (quisquillosas, dictatoriales, censurantes) y menos Evitantes (monótonas, distantes, apáticas) y Ambiguas Rechazantes, es decir, rebuscadas, limitantes o rechazantes (Ver Tabla 7).

Cuando los hombres utilizan un estilo de comunicación Abierto (franco, directo y expresivo), encuentran que su pareja usa más un estilo igualmente abierto, Social Normativo (discreta, propia, correcta), Automodificador Constructivo (prudente, reflexiva, tranquila), Social Expresivo (sociable, platicadora, risueña) y Claro, es decir, racional, congruente y explícita (Ver Tabla 7).

Cuando los hombres usan principalmente el estilo de comunicación Social Normativo, es decir, cuando se comunican son correctos, educados y ordenados, tienden a percibir que su pareja usa más un estilo Social Expresivo (sociable, platicadora, risueña), a la vez que Social-Afiliativo-Simpático (alegre, cariñosa, amistosa), Chismoso (conflictiva, critica), Empático (consecuente, considerada, complaciente), Abierto (directa, franca, clara), Social Normativo (discreta, propia, correcta), Automodificador Constructivo (prudente, reflexiva, tranquila) y Claro (racional, congruente y explícita). Por otro lado, perciben que su pareja no se comunica con ellos en forma Evitante (monótona, distante, apática), Impulsiva (impulsiva, destructiva, inconforme), Violenta Instrumental y Expresiva (humillante, grosera, hiriente), Maquiavélica (quisquillosa, dictatorial, censurante), Ambigua Rechazante (rebuscada, limitante, rechazante) o Autoritaria (exigente, dominante o controladora) (Ver Tabla 7).

En la medida en que los hombres se comunican con su pareja en forma Reservada, es decir en forma precavida, cauta y analítica, en esa misma medida perciben a su

pareja como directa, franca y clara (Abierta), discreta, propia y correcta (Social Normativo); mientras que la perciben menos quisquillosa, dictatorial o censurante (Maquiavélica) (Ver Tabla 7).

Mientras que los hombres que se comunican con su pareja de manera más Clara, es decir, de manera más coherente, congruente y comprometido, perciben que sus parejas se comunican de forma más Clara (racional, congruente y explícita), Abierta (directa, franca, clara), Social Afiliativa Simpática (alegre, cariñosa y amistosa), Social Expresiva (sociable, platicadora y risueña), Empática (consecuente, considerada y complaciente), Automodificadora Constructiva (prudente, reflexiva y tranquila), Chismosa (conflictiva y crítica) y Social Normativa (discreta, propia y correcta). Por otro lado, perciben que sus parejas se comunican con ellos con un estilo menos Evitante (monótono, distante y apático), Ambiguo Rechazante (rebuscado, limitante y rechazante), Impulsivo (destrutivo e inconforme), Violento Instrumental y Expresivo (humillante, grosero e hiriente), Maquiavélico (quisquilloso, dictatorial y censurante) o Autoritario (exigente, dominante y controlador) (Ver Tabla 7).

Los hombres que se consideran que se comunican con un estilo Violento Instrumental, es decir, que se comunican básicamente de manera amenazante, agresiva y atacante, perciben que sus parejas se comunican de manera más Evitante (monótona, distante y apática), Violenta Instrumental y Expresiva (humillante, grosera e hiriente), Ambigua Rechazante (rebuscada, limitante y rechazante), Impulsiva (destructiva e inconforme), Maquiavélica (quisquillosa, dictatorial y censurante) y Autoritaria (exigente, dominante y controladora); mientras que las perciben con estilos de comunicación menos Social Afiliativa Simpática (alegre, cariñosa y amistosa), Chismosa (chismosa, conflictiva y crítica), Social Expresiva (sociable, platicadora y risueña), Automodificadora Constructiva (prudente, reflexiva y tranquila), Empática (consecuente, considerada y complaciente), Social Normativa (discreta, propia, correcta), Clara (racional, congruente, explícita) o Abierta (directa, franca, clara) (Ver Tabla 7).

Cuando los hombres consideran que se comunican de manera seca, fría y seria, es decir, con un estilo Evitante, perciben a sus parejas que se comunican de manera más Evitante (monótona, distante y apática), Impulsiva (destructiva e inconforme), Ambigua Rechazante (rebuscada, limitante y rechazante), Violenta Instrumental y Expresiva (humillante, grosera e hiriente), Autoritaria (exigente, dominante y controladora) y Maquiavélica (quisquillosa, dictatorial y censurante). En el sentido opuesto, perciben los estilos de comunicación de sus parejas menos Social Expresivo (sociable, platicadora y risueña), Social Afiliativo Simpático (alegre, cariñosa y amistosa), Automodificador Constructivo (prudente, reflexivo, tranquilo), Claro (racional, congruente, explícito), Chismoso (conflictiva y

criticona), Abierto (directa, franca, clara), Empático (consecuente, considerada, complaciente) o Social Normativo (discreta, propia, correcta) (Ver Tabla 7).

En cuanto a la dimensión del estilo de comunicación Expresivo Hiriente, se encontró que cuando los hombres se perciben más inquisitivos, insolentes e hirientes, perciben a sus parejas como más Evitantes (monótonas, distantes y apáticas), Violentas Instrumentales y Expresivas (humillantes, groseras e hirientes), Ambiguas Rechazantes (rebuscadas, limitantes y rechazantes), Impulsivas (impulsivas, destructivas e inconformes), Autoritarias (exigentes, dominantes y controladoras) y Maquiavélicas (quisquillosas, dictatoriales y censurantes). Asimismo, los hombres con este estilo de comunicación perciben a sus parejas menos Sociales Afiliativas Simpáticas (alegres, cariñosas y amistosas), Chismosas (conflictivas y criticonas), Sociales Expresivas (sociable, platicadora y risueña), Empáticas (consecuentes, consideradas, complacientes), Abiertas (directas, francas, claras), Automodificadoras Constructivas (prudentes, reflexivas y tranquilas) o Sociales Normativas (discretas, propias o correctas) (Ver Tabla 7).

Si los hombres se perciben enérgicos, exigentes y enjuiciadores, es decir, con un estilo de comunicación Autoritario, perciben a sus parejas más Evitantes (monótonas, distantes y apáticas), Autoritarias (exigentes, dominantes y controladoras), Ambiguas Rechazantes (rebuscadas, limitantes y rechazantes) y Violentas Instrumentales y Expresivas (humillantes, groseras e hirientes), mientras que las perciben menos Sociales Afiliativas Simpáticas (alegres, cariñosas y amistosas), Chismosas (conflictivas y criticonas), Sociales Expresivas (sociables, platicadoras y risueñas) o Abiertas (directas, francas, claras) (Ver Tabla 7).

Por último, los hombres que se perciben Irritantes Expresivos, es decir, latosos, enredados y difíciles, perciben a sus parejas más Evitantes (monótonas, distantes y apáticas), Impulsivas (impulsivas, destructivas e inconformes), Ambiguas Rechazantes (rebuscadas, limitantes y rechazantes), Violentas Instrumentales y Expresivas (humillantes, groseras e hirientes), Maquiavélicas (quisquillosas, dictatoriales y censurantes) y Autoritarias (exigentes, dominantes y controladoras); mientras que las perciben menos Sociales Afiliativas Simpáticas (alegres, cariñosas y amistosas), Sociales Expresivas (sociable, platicadora y risueña), Chismosas (conflictivas y criticonas), Automodificadoras Constructivas (prudentes, reflexivas y tranquilas), Claras (racionales, congruentes, explícitas), Empáticas (consecuentes, consideradas y complacientes), Sociales Normativas (discretas, propias o correctas) o Abiertas (directas, francas, claras) (Ver Tabla 7).

TABLA 7. HOMBRES: ESTILO DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA

ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA

ESTILO DE COMUNICACION YO/MI PAREJA	Social Afiliativo Simpático	Social normativo	Abierto	Automodificador constructivo	Empatía	Claro	Social Expresivo	Violencia Instrumental y expresiva	Evitante	Autoritario	Ambiguo rechazante	Maquiavélico	Chismoso	Impulsivo
Social Afiliativo	.635**	.289**	.433**	.411**	.451**	.319**	.585**	-.389**	-.622**	-.220*	-.482**	-.292**	.433**	-.427**
Social Automodificador	.330**	.367**	.356**	----	.392**	.228*	.341**	----	-.202*	----	----	----	.293**	.201*
Simpatía	.442**	.418**	.630**	.371**	.604**	.461**	.484**	----	-.281**	----	-.249*	-.319**	.344**	-.358**
Abierto	----	.250*	.252*	.226*	----	.202*	.213*	----	----	----	----	----	----	----
Social Normativo	.523**	.372**	.441**	.263**	.446**	.172*	.558**	-.321**	-.456**	-.166*	-.267**	-.278**	.462**	-.376**
Reservado	----	.181*	.225*	----	----	----	----	----	----	----	----	-.206*	----	----
Claro	.486**	.380**	.494**	.399**	.437**	.495**	.480**	-.262**	-.532**	-.168*	-.428**	-.232*	.389**	-.384**
Violencia Instrumental	-.555**	-.214*	-.165**	-.278**	-.239*	-.167*	-.378**	.464**	.635**	.222*	.453**	.285**	-.426**	.344**
Evitante	-.444**	-.221*	-.296**	-.444**	-.240*	-.389**	-.550**	.286**	.451**	.267**	.378**	.237*	-.314**	.379**
Expresivo Hiriente	-.579**	-.265**	-.299**	-.289**	-.312**	-.201*	-.333**	.487**	.598**	.349**	.414**	.303**	-.540**	.390**
Autoritario	-.355**	----	-.210*	----	----	----	-.243*	.227*	.334**	.283**	.240*	----	-.311**	----
Irritante Expresivo	-.422**	-.229*	-.219*	-.306**	-.235**	-.262**	-.384**	.350**	.548**	.219*	.383**	.317**	-.383**	.436**

\* = 0.01

\*\* = 0.05

De acuerdo a los hallazgos, las mujeres que se perciben con un estilo de comunicación Social Afiliativo, es decir, amistosas, amables y atentas, perciben a su pareja más alegre, cariñoso y amistoso (Social Afiliativo Simpático), directo, franco, claro (Abierto), discreto, propio y correcto (Social Normativo), sociable, platicador y risueño (Social Expresivo), prudente, reflexivo y tranquilo (Automodificador Constructivo), chismoso, conflictivo y crítica (Chismoso), consecuente, considerado y complaciente (Empático), racional, congruente y explícito (Claro); mientras que los perciben menos rebuscados, limitantes y rechazantes (Ambiguo Rechazante), monótonos, distantes y apáticos (Evitante), humillantes, groseros e hirientes (Violento Instrumental y Expresivo), impulsivos, destructivos e inconformes (Impulsivo), quisquillosos, dictatoriales y censurantes (Maquiavélico) o dominantes, controladores y mandones (Autoritario) (Ver Tabla 8).

Por su parte, las mujeres que se perciben con un estilo de comunicación Social Automodificador, es decir, tolerantes, tranquilas y prudentes, perciben a sus parejas más discretos, propios y correctos (Sociales Normativos), alegres, cariñosos y amistosos (Sociales Afiliativos Simpáticos), conflictivos y criticones (Chismosos) racionales, congruentes y explícitos (Claros), prudentes, reflexivos y tranquilos (Automodificadores Constructivos), directos, francos y claros (Abiertos), consecuentes, considerados y complacientes (Empáticos). Por otro lado, perciben a sus parejas menos monótonos, distantes y apáticos (Evitantes), rebuscados, limitante y rechazantes (Ambiguo Rechazantes) o humillantes, groseros e hirientes (Violentos Instrumentales y Expresivos) (Ver Tabla 8).

En la medida en que las mujeres que se perciben ocurrentes, juguetonas y oportunas, con un estilo Simpático de comunicación, perciben a sus parejas con un estilo más Social Expresivo (sociable, platicador y risueño), Social Afiliativo Simpático (alegre, cariñoso y amistoso), Abierto (directo, franco, claro), Empático (consecuente, considerado y complaciente), Chismoso (conflictivo y crítica), Social Normativo (discreto, propio y correcto), Automodificador Constructivo (prudente, reflexivo y tranquilo) y Claro, mientras que los perciben con un estilo menos Evitante (monótono, distante y apático), Impulsivo (impulsivo, destructivo e inconforme), Autoritario (exigente, dominante y controlador), Maquiavélico (quisquilloso, dictatorial y censurante), Ambiguo Rechazante (rebuscado, limitante y rechazante) o Violento Instrumental y Expresivo (humillante, grosero e hiriente) (Ver Tabla 8).

Si el estilo de comunicación con el que se identifican las mujeres es Abierto (franco, directo y expresivo), ellas los perciben más Sociales Expresivos (sociables, platicadores y risueños), Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos y amistosos), Abiertos (directos, francos, claros) y Automodificadores Constructivos

(prudentes, reflexivos y tranquilos), mientras que los perciben menos Impulsivos (impulsivos, destructivos e inconformes) o Evitantes (monótonos, distantes y apáticos) (Ver Tabla 8).

Las mujeres que se perciben Sociales Normativas (correctas, educadas y ordenadas) perciben a sus parejas más Sociales Normativos (discretos, propios y correctos), Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos y amistosos), Abiertos (directos, francos, claros), Sociales Expresivos (sociables, platicadores y risueños), Automodificadores Constructivos (prudentes, reflexivos y tranquilos), Chismosos (conflictivos, criticones y chismosos), Empáticos (consecuentes, considerados y complacientes), y Claros (racionales, congruentes y explícitos). Por otro lado los perciben menos Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Impulsivos (impulsivos, destructivos e inconformes), Autoritarios (exigentes, dominantes y controladores), Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros o hirientes) o Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales y censurantes) (Ver Tabla 8).

Cuando las mujeres se perciben precavidas, cautas y analíticas (Reservadas) perciben a sus parejas más Abiertos (directos, francos, claros), Sociales Normativos (discretos, propios y correctos), Automodificadores Constructivos (prudentes, reflexivos y tranquilos), Sociales Expresivos (sociables, platicadores y risueños) y Claros (racionales, congruentes y explícitos); mientras que los perciben menos Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes) o Impulsivos (impulsivos, destructivos e inconformes) (Ver Tabla 8).

Las mujeres que se perciben con un estilo Claro de comunicación (congruentes, coherentes y comprometidas), perciben a sus parejas más Automodificadores Constructivos (prudentes, reflexivos y constructivos), Abiertos (directos, francos, claros), Sociales Normativos (discretos, propios y correctos), Claros (racionales, congruentes y explícitos), Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos y amistosos), Empáticos (consecuentes, considerados y complacientes) Sociales Expresivos (sociables, platicadores y risueños) y Chismosos (conflictivos y criticones). Por otro lado los perciben menos Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales y censurantes), Impulsivos (impulsivos, destructivos e inconformes), Autoritarios (exigentes, dominantes y controladores) o Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros o hirientes) (Ver Tabla 8).

Por su parte, las mujeres que se perciben Violentas Instrumentales (amenazantes, agresivas, atacantes) perciben a sus parejas más Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales

y censurantes), Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), y Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros e hirientes), mientras que los perciben menos Sociales Normativos (discretos, propios y correctos), Abiertos (directos, francos, claros) o Claros (racionales, congruentes o explícitos) (Ver Tabla 8).

Si las mujeres se perciben con un estilo Evitante, es decir, secas, frías y serias, perciben a sus parejas más Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Impulsivos (impulsivos, destructivos e inconformes), Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales y censurantes), y Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros e hirientes). Por otro lado los perciben menos Sociales Expresivos (sociales, platicadores y risueños), Abiertos (directos, francos, claros), Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos o amistosos) o Sociales Normativos (discretos, propios o correctos) (Ver Tabla 8).

Cuando las mujeres se perciben inquisitivas, insolentes e hirientes (Expresivas Hirientes), perciben a sus parejas más humillantes, groseros e hirientes (Violentos Instrumentales y Expresivos), rebuscados, limitantes y rechazantes (Ambiguos Rechazantes), monótonos, distantes y apáticos (Evitantes), exigentes, dominantes y controladores (Autoritarios), impulsivos, destructivos e inconformes (Impulsivos) y quisquillosos, dictatoriales y censurantes (Maquiavélicos); mientras que los perciben menos chismosos, conflictivos y criticones (Chismosos), discretos, propios y correctos (Sociales Normativos), alegres, cariñosos y amistosos (Sociales Afiliativos Simpáticos), directos, francos, claros (Abiertos), consecuentes, considerados y complacientes (Empáticos), prudentes, reflexivos y tranquilos (Automodificadores Constructivos) o racionales, congruentes o explícitos (Claros) (Ver Tabla 8).

Mientras que las mujeres que se perciben con un estilo Autoritario de comunicación (enérgicas, exigentes y enjuiciadoras) perciben a sus parejas más Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Autoritarios (exigentes, dominantes y controladores), Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros e hirientes) y Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales y censurantes), los perciben menos Chismosos (chismosos, conflictivos y criticones) o Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos o simpáticos) (Ver Tabla 8).

Cuando las mujeres se perciben Irritantes Expresivas (latosas, enredadas y difíciles), perciben a sus parejas más Maquiavélicos (quisquillosos, dictatoriales y censurantes), Ambiguos Rechazantes (rebuscados, limitantes y rechazantes), Evitantes (monótonos, distantes y apáticos), Violentos Instrumentales y Expresivos (humillantes, groseros e hirientes), Impulsivos (impulsivos, destructivos e

inconformes) y Autoritarios (exigentes, dominantes y controladores). Por otro lado, los perciben menos Sociales Normativos (discretos, propios, correctos), Chismosos (conflictivos y criticones), Sociales Afiliativos Simpáticos (alegres, cariñosos o amistosos) Claros (racionales, congruentes, explícitos) o Automodificadores Constructivos (prudentes, reflexivos o tranquilos) (Ver Tabla 8).

TABLA 8

MUJERES: ESTILO DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA

ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA

Estilo De Comunicación YO	Soc. Afilia. Simpatico	Social normativ	Abierto	Automodifica dor constructivo.	Empatia	Claro	Social Expresivo	Violencia Instrumental y expresivo	Evitante	Autoritario	Ambiguo rechazante	Maquiavellico	Chismoso	Impulsivo
Social Afiliativo	.548**	.395**	.429**	.330**	.257**	.211*	.344**	-.367**	-.436**	-.304**	-.512**	-.309**	.329**	-.313**
Social Automodificador	.314**	.438**	.194*	.197*	.188*	.262**	----	-.214*	-.306**	----	-.215*	----	.238**	----
Simpatia	.504**	.233**	.484**	.233*	.317**	.192*	.637**	-.290**	-.555**	-.414**	-.361**	-.388**	.239*	-.420**
Abierto	.296**	----	.292**	.268**	----	----	.315**	----	-.202*	----	----	----	----	-.204*
Social Normativo	.461**	.480**	.424**	.324**	.240*	.196*	.413**	-.249*	-.334**	-.263**	-.412**	-.220*	.260**	-.296**
Reservado	----	.295**	.375**	.254**	----	.223*	.225*	----	-.353**	----	-.284**	----	----	-.201*
Claro	.429**	.466**	.479**	.503**	.337**	.438**	.324**	-.202*	-.498**	-.252**	-.427**	-.365**	.281**	-.332**
Violencia Instrumental	----	-.330**	-.263**	----	----	-.254**	----	.209*	.263**	----	.399**	.277**	----	----
Evitante	-.236*	-.231*	-.244*	----	----	----	-.404**	.200*	.531**	----	.316**	.288**	----	.316**
Expresivo Hiriente	-.386**	-.431**	-.297**	-.207*	-.214*	-.204*	----	.538**	.431**	.404**	.507**	.339**	-.491**	.370**
Autoritario	-.287**	----	----	----	----	----	----	.336**	.354**	.354**	.337**	.279**	-.335**	----
Irritante Expresivo	-.211*	-.472**	----	-.197*	----	-.209*	----	.350**	.405**	.313**	.452**	.480**	-.362**	.323**

\* = 0.01

\*\* = 0.05

## 2. LA RELACIÓN ENTRE EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN CON LA PAREJA Y EL ESTILO DE COMUNICACION PROPIO.

Se puede observar que en la medida en que los hombres son más Sociales Afiliativos (amistosos, amables y atentos) tienden a evitar situaciones de conflicto con la pareja, es decir, evaden hablar de temas sobre los que no están de acuerdo e incluso dejan los conflictos sin resolver. En contraste, cuando los hombres al comunicarse son más Violentos Instrumentales (amenazante, agresivo, atacante), Autoritarios (enérgico, exigente, enjuiciador), Evitantes (ser seco, frío, serio), Expresivo Hirientes (inquisitivo, insolente, hiriente) e Irritante Expresivos (latoso, enredado, difícil) no tienden a enfrentar dificultades con la pareja en forma evitante sino confrontando (Ver Tabla 9). Es interesante la correlación negativa entre estilo de comunicación evitante y estilo de enfrentamiento del conflicto evitante pues aunque la nomenclatura es la misma, el estilo de comunicación se refiere a una forma fría y seca que da información a la pareja más que evadir, que es la base del estilo de Levinger, et al. (1989).

En la medida en la que los hombres son más Sociales Afiliativos (amistosos, amables y atentos), Sociales Normativos (correctos, educados, ordenados), Claros (congruentes, coherentes, comprometidos), Simpáticos (ocurrentes, juguetones y oportunos), Abiertos (francos, directos y expresivos), Social Automodificadores (tolerantes, tranquilos y prudentes) y Reservados (precavidos, cautos y analíticos) al comunicarse con su pareja, son en mayor medida colaboradores, es decir, procuran junto con sus parejas buscar soluciones en las que ambos obtengan ganancias. En contraste, cuando los hombres al comunicarse son más Evitantes (secos, fríos y serios), Violentos Instrumentales (amenazantes, agresivos y atacantes), Expresivos Hirientes (inquisitivos, insolentes e hirientes) o Irritantes Expresivos (latosos, enredados y difíciles) tienden, en esa misma medida, a no colaborar en acciones conjuntas con su pareja dirigidas a solucionar una diferencia entre ellos (Ver Tabla 9).

Por su lado, los hombres que al comunicarse con sus parejas son correctos, educados, ordenados (Social Normativo), amistosos, amables y atentos (Social Afiliativo), congruentes, coherentes, comprometidos (Claro), ocurrentes, juguetones y oportunos (Simpático), francos, directos y expresivos (Abierto), tolerantes, tranquilos y prudentes (Sociales Automodificadores) o precavidos, cautos y analíticos (Reservados) tienden a usar el acuerdo como forma de negociar con sus parejas, es decir, buscar soluciones en conjunto en las que ambos cedan pero ambos obtengan alguna ganancia. En contraste, cuando al comunicarse utilizan estilos como ser Evitante (secos, fríos y serios), Violento Instrumental (amenazantes, agresivos y atacantes), Expresivo Hiriente (inquisitivos, insolentes,

hirientes) e Irritante Expresivo (latosos, enredados y difíciles), entonces eso les impide utilizar al acuerdo como estrategia de negociación (Ver Tabla 9).

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede afirmar que los hombres que se perciben más Sociales Automodificadores (tolerantes, tranquilos y prudentes), Simpáticos (ocurrentes, juguetones, oportunos), Abiertos (francos, directos y expresivos) utilizan en mayor medida un estilo de Negociación de Acomodación, es decir, que se conforman con lo que sus parejas decidan, mientras que los hombres que se describen como Sociales Afiliativos (amables, amistosos y atentos), Expresivos Hirientes (inquisitivos, insolentes e hirientes) y Evitantes (secos, frios y serios) utilizan este estilo de Negociación en menor medida (Ver Tabla 9).

Por último, los hombres que manifiestan ocupar un estilo de Comunicación amenazante, agresivo y atacante (Violento Instrumental), inquisitivo, insolente e hiriente (Expresivo Hiriente), seco, frío, serio (Evitante), latoso, enredado y difícil (Irritante Expresivo) o enérgico, exigente o enjuiciador (Autoritario) ante un conflicto o diferencia con su pareja tienden a utilizar en mayor medida el Estilo de Negociación de Competencia, es decir, intentan salirse con la suya cuando surge algún conflicto. Por otro lado, en la medida en que se muestran más amistosos, amables y atentos (Sociales Afiliativos), congruentes, coherentes, comprometidos (Claros), ocurrentes, juguetones y oportunos (Simpáticos), correctos, educados, ordenados (Sociales Normativos), tolerantes, tranquilos y prudentes (Social-Automodificadores), francos, directos y expresivos (Abiertos), precavidos, cautos y analíticos (Reservados) se observa que ocupan menos este Estilo de Comunicación (Ver Tabla 9).

**TABLA 9**

**HOMBRES: ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN**

**ESTILO DE COMUNICACIÓN YO**

Estilo de Negociación	Social Afiliativo	Social Auto-modificador	Simpático	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violencia Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Evitación	.204*	----	----	----	----	----	----	-.244*	-.210*	-.184*	-.238*	-.163*
Colaboración	.507**	.287**	.392**	.319**	.478**	.159*	.452***	-.401**	-.407**	-.321**	----	-.302**
Acuerdo	.506**	.413**	.462**	.415**	.545**	.222*	.503**	-.400**	-.438**	-.300**	----	-.263**
Acomodación	-.241*	.230*	.200*	.166*	.146*	----	----	----	-.153*	-.222*	----	----
Competencia	-.454**	-.247*	-.356**	-.237*	-.332**	-.180*	-.432**	.401**	.305**	.331**	.192*	.269**

\* = 0.01

\*\* = 0.05

En el caso de las mujeres, en la medida en que éstas se manifiestan más francas, directas y expresivas (Abiertas), ocurrentes, juguetonas y oportunas (Simpáticas) tienden a ser menos evasivas, es decir, no dejan los conflictos sin resolver (Ver Tabla 10).

Cuando las mujeres son más correctas, educadas y ordenadas (Sociales Normativas), tolerantes, tranquilas y prudentes (Sociales-Automodificadoras), amistosas, amables y atentas (Sociales Afiliativas), coherentes, congruentes y comprometidas (Claras), precavidas, cautas y analíticas (Reservadas) u ocurrentes, juguetonas u oportunas (Simpáticas) en esa misma medida manifiestan utilizar el Estilo de Negociación de Colaboración y Acuerdo, buscando, junto con sus parejas, soluciones novedosas ante los conflictos de manera que ambos obtengan el mayor beneficio. Por otro lado, en la medida en la que se describen como más amenazantes, agresivas y atacantes (Violentas Instrumentales), latosas, enredadas y difíciles (Irritantes Expresivas), secas, frías y serias (Evitantes), enérgicas, exigentes y enjuiciadoras (Autoritarias), inquisitivas, insolentes e hirientes (Expresivas Hirientes) utilizan menos estos Estilos de Negociación (Ver Tabla 10).

Cuando las mujeres son más tolerantes, tranquilas y prudentes (Sociales Automodificadoras), ocurrentes, juguetonas y oportunas (Simpáticas), precavidas, cautas y analíticas (Reservadas) en esa misma medida manifiestan utilizar el Estilo de Negociación de Acomodación, adaptándose a las decisiones de sus parejas. Por otro lado, en la medida en que se describen como más inquisitivas, insolentes e hirientes (Expresivas Hirientes), secas, frías y serias (Evitantes) utilizan menos este Estilo de Negociación (Ver Tabla 10).

Finalmente las mujeres que utilizan en mayor medida estilos de comunicación negativos en los que se expresan que las definen como más amenazantes, agresivas y atacantes (Violentas Instrumentales), latosas, enredadas, difíciles (Irritantes Expresivas), enérgicas, exigentes y enjuiciadoras (Autoritarias), inquisitivas, insolentes e hirientes (Expresivas Hirientes) o secas, frías y serias (Evitantes) son más competitivas y gustan de querer salirse con la suya al surgir algún conflicto en la relación; mientras que en la medida en que las mujeres se perciben más congruentes, coherentes y comprometidas (Claras), correctas, educadas, ordenadas (Sociales Normativas), amistosas, amables, atentas (Sociales Afiliativas), tolerantes, tranquilas y prudentes (Sociales Automodificadoras), ocurrentes, juguetonas y oportunas (Simpáticas), precavidas, cautas y analíticas (Reservadas) utilizan este estilo de Negociación en menor medida (Ver Tabla 10).

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

TABLA 10

MUJERES: ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO

Estilo de Negociación	Social Afiliativo	Social Auto-modificador	Simpatía	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violencia Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Evitación	----	----	-.196*	-.296**	----	----	----	----	----	----	----	----
Colaboración	.432**	.435**	.281**	----	.459**	.304**	.361**	-.428**	-.255**	-.142*	-.157*	-.269**
Acuerdo	.413**	.442**	.315**	.161*	.469**	.363**	.366**	-.304**	-.231*	----	----	-.189*
Acomodación	----	.230*	.200*	----	----	.146*	----	----	-.153*	-.222*	----	----
Competencia	-.279**	-.230*	-.215*	----	-.337**	-.214*	-.464**	.373**	.320**	.331**	.353**	.355**

\* = 0.01

\*\* = 0.05

### **3. LA SATISFACCIÓN MARITAL EXPERIMENTADA EN RELACIÓN AL ESTILO DE COMUNICACIÓN PROPIO.**

A medida que los hombres que se perciben más correctos, educados y ordenados (Social-Normativos), amistosos, amables y atentos (Social-Afiliativos), congruentes, coherentes y comprometidos (Claros), ocurentes, juguetones y oportunos (Simpáticos) y menos secos, fríos y serios (Evitantes) al comunicarse, se perciben más satisfechos en todos los aspectos de su relación de pareja, es decir, experimentan más bienestar en cuanto los aspectos tanto familiares como de interacción y organización cotidiana con su pareja, en el intercambio físico-sexual, de diversión y en relación a sus hijos (Ver Tabla 11).

Cuando los hombres son más francos, directos, expresivos (Abiertos) al comunicarse perciben mayor satisfacción en las áreas de trato y educación de los hijos, organización y funcionamiento, familia extendida e intercambios físico-sexuales (Ver Tabla 11).

En lo que respecta a los hombres que usan un estilo de comunicación más tolerante, tranquilo y prudente (Social-Automodificador) experimentan mayor satisfacción en el área de interacción cotidiana. En la misma forma, cuando los hombres son precavidos, cautos y analíticos (Reservados) tienden a sentir mayor satisfacción en aspectos de la familia extendida (Ver Tabla 11).

En general, cuando los hombres al comunicarse son amenazantes, agresivos y atacantes (Violentos Instrumentales), inquisitivos, insolentes e hirientes (Expresivos Hirientes) al mismo tiempo que latosos, enredados y difíciles (Irritantes Expresivos) perciben menor satisfacción en su relación en aspectos de comprensión, diversión, familia extendida, de interacción físico sexual y de organización. Aquí es interesante observar, que tanto el estilo violento instrumental como los estilos Social Automodificador, Reservado y Autoritario del hombre no tienen relación con la satisfacción en aspectos vinculados a los hijos (Ver Tabla 11).

Finalmente, en la medida en que los hombres son enérgicos, exigentes y enjuiciadores (Autoritarios) al comunicar algo a su pareja, perciben menor satisfacción en la interacción emocional y física con su pareja (Ver Tabla 11).

**TABLA 11**  
**HOMBRES: ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO VS. SATISFACCIÓN EN LA RELACIÓN**

**ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO**

SATISFACCIÓN EN LA RELACIÓN	Social Afiliativo	Social Auto modificador	Simpatía	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violencia Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Interacción	.418**	.348**	.390**	----	.479**	----	.414**	-.331**	-.411**	-.311**	-.170*	-.269**
Físico Sexual	.397**	----	.435**	.192*	.461**	----	.308**	-.271**	-.423**	-.232*	-.252**	-.224*
Organización	.413**	----	.447**	.231*	.496**	----	.465**	-.250**	-.242*	-.299**	----	-.240*
Familia	.430**	----	.305**	.198*	.536**	.179*	.444**	-.312**	-.329**	-.311**	----	----
Diversión	.368**	----	.283**	----	.455**	----	.396**	-.320**	-.352**	----	----	-.205*
Hijos	.235*	----	.346**	.301**	.382**	----	.250*	----	-.353**	-.295**	----	-.411**

\* = 0.01

\*\* = 0.05

TESTES CON  
 FALLA DE ORIGEN

**En el caso de las mujeres, en la medida en que son más Social-Afiliativas (amistosas, amables, atentas), y Social-Automodificadoras (tolerantes, tranquilas, prudentes) al comunicarse con su pareja, tienden a percibir más satisfacción en lo que respecta a las áreas de comprensión, afectividad, organización, diversión e interacción físico sexual (Ver Tabla 12).**

**Así, cuando las mujeres usan en mayor medida estilos de comunicación Social Normativo (correctas, educadas, ordenadas), Reservado (precavidas, cautas, analíticas), Claro (coherentes, congruentes, comprometidas) y en menor medida el Evitante (ser seca, fría y seria), perciben mayor satisfacción en la relación en general, excepto en lo que tiene que ver con los hijos, en cuyo caso no se observa relación con los estilos antes mencionados (Ver Tabla 12).**

**A mayor uso del estilo Simpático (ocurrentes, juguetonas, oportunas) cuando se comunican las mujeres, mayor satisfacción en lo tocante a los hijos, relación físico sexual, emocional, de organización y funcionamiento y familiar (Ver Tabla 12).**

**En el caso de las mujeres que utilizan un estilo Irritante Expresivo (ser latosas, enredadas, difíciles al comunicarse) y Violencia Instrumental (ser amenazantes, agresivas y atacantes), éstas perciben menor satisfacción en las esferas de funcionamiento, trato y educación a los hijos e interacción. En forma similar el patrón Expresivo Hiriente (inquisitivo, insolente e hiriente) se relaciona en las mujeres con el área de funcionamiento marital observando que a mayor uso de estos estilos, en esa medida, disminuye la satisfacción en la relación (Ver Tabla 12).**

**Por último cuando las mujeres son más abiertas al comunicarse sienten mayor satisfacción en el área de contacto físico-sexual (Ver Tabla 12).**

TABLA 12

MUJERES: ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO VS. SATISFACCIÓN EN LA RELACIÓN

ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO

SATISFACCIÓN EN LA RELACIÓN	Social Afiliativo	Social Auto-modificador	Simpatía	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violencia Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Interacción	.294**	.249*	.413**	----	.388**	.255**	.391**	-.257**	-.274**	----	-.263**	-.216*
Físico Sexual	.229*	.187*	.415**	.154*	.321**	.321**	.371**	----	-.356**	----	----	----
Organización	.287**	.324**	.369**	----	.492**	.249*	.349**	-.293**	-.268**	-.388**	----	-.309**
Familia	----	----	.270**	----	.299**	.218*	.197*	----	-.254**	----	----	----
Diversión	.263**	.252**	----	----	.359**	.264**	.374**	----	-.359**	----	----	----
Hijos	----	----	.532**	----	----	----	----	----	----	----	----	-.227*

\* = 0.01

\*\* = 0.05

TESTES CON  
FALLA DE ORIGEN

#### **4. EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN CON LA PAREJA EN RELACIÓN A LA SATISFACCIÓN MARITAL EXPERIMENTADA.**

De acuerdo a estos resultados se puede afirmar que tanto los hombres como las mujeres que gustan de colaborar y llegar a acuerdos cuando tienen una diferencia con su pareja tienden a sentirse más satisfechos con la forma y la frecuencia en la que sus parejas expresan los aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción entre la pareja. En el mismo sentido se encuentran más satisfechos en lo que a expresiones físico - corporales se refiere, tales como la forma y frecuencia con la que sus parejas expresan abrazos, caricias, besos y relaciones sexuales y de diversión, es decir, en la forma y la frecuencia con las que encuentra diversión en la convivencia y la comunicación afectiva dentro y fuera del hogar. También la esfera estructural, instrumental, de toma de decisiones, de solución de problemas y función de la pareja como al organizar y realizar tareas que se dan en el hogar se ve beneficiada distribuyendo y cooperando en estas tareas y actividades familiares (Ver Tablas 13 y 14).

Inversamente, en la medida en que los hombres y las mujeres expresan en mayor medida un estilo de manejar el conflicto es cediendo las decisiones a su pareja a la hora de la presencia de dificultades perciben menor satisfacción con la forma de expresarse física y sexualmente, durante la interacción y comprensión necesaria, así como en la forma en la que ambos pueden buscar diversión o entretenimiento (Ver Tablas 13 y 14).

Aquellos hombres y mujeres que tienden más a querer salirse con la suya durante los conflictos, perciben menor satisfacción en todas las áreas medidas por Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (interacción, físico-sexual, organización, familia y diversión) viéndose más afectada la vida físico sexual, la interacción y la vida familiar (Ver Tablas 13 y 14).

Finalmente, de acuerdo a los resultados obtenidos, son las mujeres que evitan temas de conflicto con sus parejas quienes manifiestan no experimentar Satisfacción en el ámbito referente a buscar diversión y entretenimiento tanto dentro como fuera del hogar (Ver Tabla 14).

**TABLA 13**  
**HOMBRES: ESTILOS DE NEGOCIACIÓN VS. SATISFACCIÓN EN LA**  
**RELACIÓN**

SAT. REL.	ESTILOS DE NEGOCIACIÓN				
	Evitación	Colaboración	Acuerdo	Acomodación	Competencia
Interacción	----	.686**	.582**	-.276**	-.593**
Físico Sexual	----	.667**	.567**	-.338**	-.601**
Organización	----	.557**	.528**	----	-.393**
Familia	----	.551**	.542**	----	-.570**
Diversión	----	.567**	.427**	-.217*	-.466**
Hijos	----	.610**	.627**	-.381**	-.574**

\* = 0.01  
 \*\* = 0.05

**TABLA 14**  
**MUJERES: ESTILOS DE NEGOCIACIÓN VS. SATISFACCIÓN EN LA**  
**RELACIÓN**

SAT. REL.	ESTILOS DE NEGOCIACIÓN				
	Evitación	Colaboración	Acuerdo	Acomodación	Competencia
Interacción	----	.691**	.630**	-.231*	-.475**
Físico Sexual	----	.614**	.574**	-.261**	-.321**
Organización	----	.624**	.596**	----	-.430**
Familia	----	.446**	.411**	----	-.367**
Diversión	-.173*	.543**	.513**	-.212*	-.324**
Hijos	----	.499**	.468*	-.323**	-.403**

\* = 0.01  
 \*\* = 0.05

**TESIS CON**  
**FALLA DE ORIGEN**

## ANOVA

Posteriormente, se realizaron varios análisis de varianza (ANOVAS) con el propósito de conocer si existían diferencias estadísticamente significativas en la percepción del estilo de comunicación y negociación propios, del estilo de comunicación de la pareja y de la satisfacción marital personal por presencia/ ausencia de hijos y por sexo, así como la interacción.

### ESTILOS DE COMUNICACIÓN YO

Los hallazgos indican diferencias estadísticamente significativas entre las personas con hijos y sin hijos en la dimensión Social Afiliativo, que indica que hombres y mujeres sin hijos perciben que usan en mayor medida un estilo amistoso, amable y atento con su pareja en comparación a quienes no tienen hijos (Ver Tabla 15).

Tabla 15:

	Yo Social Afiliativo
Sin Hijos	4.01
Con hijos	3.79

$F=(1/ 387); 7.464 p=.007$

En cuanto a la dimensión de Yo Simpático, se puede observar que hay diferencias estadísticamente significativas tanto por sexo (efectos principales) como por esta misma variable en interacción con presencia/ ausencia de hijos (efectos de interacción). Así, las mujeres y hombres con hijos muestran mayor uso del Estilo ocurrente, juguetón y oportuno al comunicarse en comparación a las personas sin hijos. Asimismo, parece ser que al comparar hombres con mujeres, son ellos quienes utilizan este estilo en mayor medida (Ver Tabla 16).

Tabla 16:

		Yo Simpático
Hombres	Sin hijos	2.10
	Con hijos	2.35
Mujeres	Sin hijos	2.09
	Con hijos	2.93

$F=(1/ 387); 9.917 p=.002$

	Yo Simpático
Hombres	3.80
Mujeres	3.58

F=(1/ 387); 5.807 p=.016

En el caso del Estilo Claro, se observan diferencias estadísticamente significativas por efectos principales por ausencia/ presencia de hijos, que indica que quienes no tienen hijos son más congruentes, coherentes y comprometidos al comunicarse con su pareja en comparación con los que tienen hijos. Asimismo se observaron efectos de interacción entre las variables de clasificación que apoyan el resultado anterior y señala un mayor uso del estilo claro en mujeres sin hijos, hombres sin hijos, seguidos de los hombres con hijos. Al parecer las mujeres con hijos son quienes hacen menos uso de este estilo (Ver Tabla 17).

Tabla 17:

	Yo Claro
Sin Hijos	3.87
Con hijos	3.47

F=(1/ 387); 20.592 p=.000

		Yo Claro
Hombres	Sin hijos	3.82
	Con hijos	3.70
Mujeres	Sin hijos	3.92
	Con hijos	3.24

F=(1/ 387); 10.149 p=.002

En cuanto al estilo de comunicación Violento Instrumental, se encuentra que son los hombres y mujeres con hijos quienes se perciben más amenazantes, agresivos y atacantes al comunicarse que sus contrapartes sin hijos (Ver Tabla 18).

Tabla 18:

	Yo Violento Instrumental
Sin Hijos	1.88
Con hijos	2.07

F=(1/ 387); 4.747 p=.030

Referente al estilo de comunicación Evitante, se encuentran diferencias estadísticamente significativas (efectos principales) tanto por sexo como por

ausencia / presencia de hijos. Los datos indican que las personas con hijos (hombres y mujeres) se perciben más secos, fríos y serios al comunicarse con su pareja en comparación con quienes no los tienen. Ya en las diferencias por sexo se nota que son los hombres quienes usan más este estilo en comparación a las mujeres (Ver Tabla 19 y 20).

Tabla 19:

	Yo Evitante
Sin hijos	2.14
Con hijos	2.75

F=(1/ 387); 35.374 p=.000

Tabla 20:

	Yo Evitante
Hombres	2.53
Mujeres	2.20

F=(1/ 387); 10.983 p=.000

En lo que toca al Estilo Yo Autoritario, los hallazgos indican que hombres y mujeres se perciben más enérgicos, exigentes y enjuiciadores al comunicarse cuando tienen hijos en comparación con quienes no los tienen (Ver Tabla 21).

Tabla 21:

	Yo Autoritario
Sin Hijos	3.36
Con hijos	3.55

F=(1/ 387); 7.022 p=.008

## ESTILOS DE COMUNICACIÓN MI PAREJA

En el área del Estilo de Comunicación percibido en la pareja, se observa que los hombres y mujeres sin hijos perciben a su pareja como a una persona más alegre, cariñosa y amistosa al comunicarse que las parejas que sí tienen hijos (Ver Tabla 22).

Tabla 22:

Pareja Social Afiliativo Simpático	
Sin Hijos	4.14
Con hijos	3.31

$$F=(1/ 387); 74.229 p=.000$$

En cuanto al estilo de comunicación Abierto, se observa que son los hombres con hijos quienes encuentran a su pareja más directa, franca y clara al comunicarse, seguidos por las mujeres sin hijos, los hombres sin hijos, y finalmente las mujeres con hijos quienes perciben que su pareja usa menos el estilo directo, franco y claro (Ver Tabla 23).

Tabla 23:

Pareja Abierto		
Hombres	Sin hijos	3.98
	Con hijos	4.19
Mujeres	Sin hijos	4.05
	Con hijos	3.66

$$F=(1/ 387); 8.171 p=.003$$

También se observaron diferencias estadísticamente significativas en la percepción del estilo Automodificador Constructivo por presencia/ ausencia de hijos y por sexo (como efectos principales). Así, son los hombres y mujeres sin hijos quienes consideran que sus parejas son más prudentes, reflexivas y tranquilas al comunicarse en comparación con las personas que tienen hijos. Asimismo, son las mujeres quienes perciben a sus parejas más automodificadores constructivos que los hombres a sus parejas, sin embargo, las medias indican que se usa en mayor medida (Ver Tabla 24).

Tabla 24:

Pareja Automodificador Constructivo	
Sin Hijos	3.85
Con hijos	3.46

$$F=(1/ 387); 14.281 p=.000$$

Pareja Automodificador Constructivo	
Hombres	3.60
Mujeres	3.81

$$F=(1/ 387); 4.061 p=.045$$

Se obtuvieron diferencias estadísticamente significativas en la dimensión de Estilo de Comunicación Empático en la Pareja, que indica que los hombres y mujeres sin hijos perciben que sus parejas son más consecuentes, considerados y complacientes que sus contrapartes (Ver Tabla 25).

Tabla 25:

Pareja Empatía	
Sin Hijos	3.93
Con hijos	3.55

$$F=(1/ 387); 16.320 p=.000$$

En el caso del Estilo de Comunicación Claro, se encontraron diferencias estadísticamente significativas que muestran que son los hombres y mujeres sin hijos quienes perciben a sus parejas más racionales, congruentes y explícitas que los sujetos con hijos (Ver Tabla 26).

Tabla 26:

Pareja Claro	
Sin Hijos	3.60
Con hijos	3.36

$$F=(1/ 387); 5.838 p=.016$$

Un patrón similar se observa en la dimensión Social Expresiva, en donde se puede apreciar que los hombres perciben a sus parejas más sociables, platicadoras y risueñas que las mujeres a sus parejas(Ver Tabla 27).

Tabla 27:

Pareja Social Expresivo	
Hombres	3.79
Mujeres	3.57

$$F=(1/ 387); 34.156 p=.042$$

Por otro lado, las personas sin hijos encuentran que sus parejas se comunican con ellas más sociables, platicadores y risueños que aquéllas con hijos (Ver Tabla 28).

Tabla 28:

	<b>Pareja Social Expresivo</b>
<b>Sin Hijos</b>	<b>3.90</b>
<b>Con hijos</b>	<b>3.30</b>

**F=(1/ 387); 31.886 p=.000**

En cuanto a los siguientes Estilos de Comunicación se encuentra que es la presencia / ausencia de hijos la variable estadísticamente significativa que determina el percibir a las parejas con los siguientes Estilos negativos de comunicación; aquéllos con hijos perciben a sus parejas más humillantes, groseros e hirientes (Violentos Instrumentales) (Ver Tabla 29), monótonos, distantes y apáticos (Evitantes) (Ver Tabla 30), exigentes, dominantes y controladores (Autoritarios) (Ver Tabla 31), rebuscados, limitantes y rechazantes (Ambiguos Rechazantes) (Ver Tabla 32), quisquillosas, dictatoriales y censurantes (Maquiavélicas) (Ver Tabla 33) y, asimismo, los perciben más impulsivos, destructivos e inconformes (Impulsivos) (Ver Tabla 34) en comparación con los hombres y mujeres que no tienen hijos.

**Tabla 29:**

	<b>Pareja Violencia Instrumental y Expresiva</b>
<b>Sin Hijos</b>	<b>1.55</b>
<b>Con hijos</b>	<b>2.25</b>

**F=(1/ 387); 39.397 p=.000**

**Tabla 30:**

	<b>Pareja Evitante</b>
<b>Sin Hijos</b>	<b>1.92</b>
<b>Con hijos</b>	<b>2.60</b>

**F=(1/ 387); 45.333 p=.000**

**Tabla 31:**

	<b>Pareja Autoritario</b>
<b>Sin Hijos</b>	<b>2.54</b>
<b>Con hijos</b>	<b>3.04</b>

**F=(1/ 387); 20.210 p=.000**

**Tabla 32:**

	<b>Pareja Ambiguo Rechazante</b>
<b>Sin Hijos</b>	<b>2.13</b>
<b>Con hijos</b>	<b>2.50</b>

**F=(1/ 387); 11.916 p=.001**

Tabla 33:

	Pareja Maquiavélico
Sin Hijos	2.13
Con hijos	2.46

$$F=(1/ 387); 12.587 \text{ p}=.000$$

Tabla 34:

	Pareja Impulsivo
Sin Hijos	2.10
Con hijos	2.57

$$F=(1/ 387); 17.731 \text{ p}=.000$$

## ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

En cuanto a los Estilos de Negociación que usan los sujetos, se observaron diferencias estadísticamente significativas por presencia/ ausencia de hijos en las siguientes dimensiones:

Las personas con hijos tienden más a evitar hablar de temas sobre los que no están de acuerdo con su pareja en comparación con las personas que no tienen hijos (Ver Tabla 35).

Tabla 35:

	Evitación
Sin Hijos	2.86
Con hijos	3.10

$$F=(1/ 388); 7.054 \text{ p}=.008$$

En contraposición, las personas sin hijos buscan beneficiarse ambas partes al buscar la ayuda de la pareja para pensar en soluciones benéficas para ambos más que las parejas con hijos (Ver Tabla 36).

Tabla 36:

	Colaboración
Sin Hijos	4.04
Con hijos	3.46

$$F=(1/ 388); 27.509 \text{ p}=.000$$

En cuanto al Estilo de Negociación de Acuerdo, se encuentran datos que afirman que las personas sin hijos usan más un estilo de negociación basado en un acuerdo mutuo entre ambas partes para crear una solución novedosa de manera creativa que las parejas que sí tienen hijos (Ver Tabla 37).

Tabla 37:

	Acuerdo
Sin Hijos	3.82
Con hijos	3.58

$$F=(1/ 388); 4.992 p=.026$$

En cuanto al Estilo de Negociación de Acomodación, se pone de manifiesto que existen diferencias de acuerdo al sexo, es decir, más hombres que mujeres se conforman con lo que la pareja decide cuando existe alguna diferencia, sacrificando las propias metas para satisfacer las necesidades del otro (Ver Tabla 38).

Tabla 38:

	Acomodación
Hombres	2.81
Mujeres	2.59

$$F=(1/ 388); 7.172 p=.008$$

Para este mismo Estilo de Negociación, se observa que son las personas con hijos quienes, de la misma manera, protegen la relación al ceder más que las parejas sin hijos (Ver Tabla 39).

Tabla 39:

	Acomodación
Sin Hijos	2.61
Con hijos	2.86

$$F=(1/ 388); 8.669 p=.003$$

Finalmente, para el Estilo de Competencia, se encuentra que más personas con hijos hacen esfuerzos para lograr cumplir sus objetivos a costa de las necesidades de la pareja en comparación con las parejas que no tienen hijos (Ver Tabla 40).

Tabla 40:

	Competencia
Sin Hijos	2.46
Con hijos	2.81

F=(1/ 388); 9.148 p=.003

## SATISFACCIÓN EN LA RELACIÓN

Con base en los análisis realizados, se puede afirmar que al respecto de las áreas de satisfacción marital evaluadas a través del IMSM (Cortés, et al., 1994) hubo diferencias estadísticamente significativas en los siguientes casos.

Se encontró que los hombres se encuentran más satisfechos que las mujeres en su relación en los aspectos emocionales de la relación, tanto afectivos como de comprensión que facilitan la interacción con la pareja (Ver Tabla 41); en el área Físico Sexual son más hombres que mujeres quienes experimentan mayor satisfacción en lo referente a expresiones físico corporales tales como caricias, abrazos, besos y relaciones sexuales (Ver Tabla 42). En lo referente al área de organización y funcionamiento de la pareja, de igual forma, más hombres que mujeres manifiestan estar satisfechos con la parte estructural, instrumental, de toma de decisiones, de solución de problemas y funcionamiento en general de la pareja (Ver Tabla 43), así como en lo referente a la satisfacción experimentada que contempla la organización y realización de tareas que se dan en el hogar, (Ver Tabla 44) y en cuanto a la diversión que tiene la pareja en la convivencia y comunicación afectiva que se lleva a cabo dentro y fuera del hogar (Ver Tabla 45).

Tabla 41:

	Interacción
Hombres	4.11
Mujeres	3.85

F=(1/ 388); 7.346 p=.007

Tabla 42:

	Físico - Sexual
Hombres	4.14
Mujeres	3.95

F=(1/ 388); 3.919 p=.048

Tabla 43:

	Organiza - Funciona
Hombres	3.81
Mujeres	3.49

F=(1/ 388); 11.791 p=.001

Tabla 44:

	Familia
Hombres	3.85
Mujeres	3.56

F=(1/ 388); 10.137 p=.002

Tabla 45:

	Diversión
Hombres	4.01
Mujeres	3.64

F=(1/ 388); 17.676 p=.000

En otro sentido, son las parejas sin hijos quienes experimentan más satisfacción en comparación con las parejas con hijos como se puede observar a continuación. Las parejas sin hijos se encuentran más satisfechos en los aspectos afectivos y emocionales de la relación (Ver Tabla 46), experimentan mayor satisfacción en el ámbito Físico-Sexual (Ver Tabla 47), experimentan mayor satisfacción en lo referente a la parte estructural, instrumental, de toma de decisiones y funcionamiento en general de la relación (Ver Tabla 48). Son más las parejas sin hijos quienes experimentan mayor satisfacción al distribuir y llevar a cabo las tareas del hogar que las parejas con hijos (Ver Tabla 49) y, finalmente, quienes manifiestan experimentar mayor satisfacción también en el área de diversión que las parejas con hijos (Ver Tabla 50).

Tabla 46:

	Interacción
Sin Hijos	4.26
Con hijos	3.51

F=(1/ 388); 63.771 p=.000

Tabla 47:

	Físico - Sexual
Sin Hijos	4.36
Con hijos	3.54

F=(1/ 388); 80.980 p=.000

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Tabla 48:

	Organiza - Funciona
Sin hijos	3.75
Con hijos	3.49

$$F=(1/ 388); 7.287 p=.007$$

Tabla 49:

	Familia
Sin Hijos	3.88
Con hijos	3.44

$$F=(1/ 388); 22.399 p=.000$$

Tabla 50:

	Diversión
Sin Hijos	4.13
Con hijos	3.34

$$F=(1/ 388); 78.016 p=.000$$

Para finalizar, los resultados obtenidos muestran que existe diferencia estadísticamente significativa en cuanto a la satisfacción experimentada en el ámbito de los Hijos; nuevamente se encuentra que los hombres manifiestan experimentar mayor satisfacción que las mujeres, en este caso al referirse a la educación, atención y cuidado que proporciona su pareja a los hijos (Ver Tabla 51).

Tabla 51:

	Hijos
Hombres	3.89
Mujeres	3.58

$$F=(1/ 388); 4.930 p=.028$$

## DISCUSIÓN

El interés primordial de realizar el presente estudio fue estudiar de manera más profunda el área de los Estilos de Comunicación propios y de la pareja, con relación a los Estilos de Negociación y con la Satisfacción de pareja que se experimenta tomando en consideración el sexo del sujeto que responde y la presencia o ausencia de hijos.

Con base a este objetivo se aplicaron los instrumentos Estilos de Comunicación (Sánchez Aragón, Díaz Loving, Galindo y Reyes Ruiz, 2001), el Inventario de Estilos de Enfrentamiento (Levinger y Pietromonaco, 1989) y el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (Cortés Martínez, Reyes Domínguez, Díaz Loving, Rivera Aragón y Monjarraz Carrasco, 1994) a 392 sujetos con pareja de la Ciudad de México. Los resultados fueron analizados explorando, por un lado, las relaciones entre:

- a) el estilo de comunicación propio y el percibido de la pareja,
- b) el estilo de comunicación propio y el propio estilo de negociación,
- c) el estilo de comunicación propio y la satisfacción marital experimentada y
- d) el estilo de negociación propio y la satisfacción marital experimentada.

Y por otro lado se buscó conocer las diferencias entre las dimensiones del estilo de comunicación propio, el estilo propio de negociación y la satisfacción marital con base en el sexo y la presencia o ausencia de hijos.

A continuación se discutirán los resultados por variable.

- **Comunicación.**

La comunicación de la pareja es un elemento fundamental para mantener la relación (p.e. Bochner, 1983; Fitzpatrick, 1988) al organizar la relación, construir y validar de forma conjunta una visión sobre el mundo y proteger vulnerabilidades. Por su parte Noller (1982), ha considerado que la comunicación entre los cónyuges refleja la calidad de la relación marital y que, además, puede ayudar a mantener estable la relación conyugal.

Cada persona se comunica de manera muy particular, es decir, tiene un estilo de comunicación (Nina Estrella, 1991), y de acuerdo a Montgomery (1981), Norton (1983), Wheeless y Lashbrook (1987), el estilo de comunicación es un reflejo de la personalidad y ha sido considerado como una variable importante dentro del proceso de comunicación, principalmente por la relación que tiene con el contenido y los temas que se comparten (Nina Estrella, 1991).

Ahora bien, de acuerdo a los resultados obtenidos, es posible afirmar que en cuanto a los aspectos de comunicación yo /mi pareja tanto hombres como mujeres que manifiestan utilizar Estilos de Comunicación positivos, es decir, cuando se comunican con los estilos Social Afiliativo, Social Automodificador, Simpático, Abierto, Social Normativo, Reservado, y Claro, en esa medida, manifestaron que encuentran a sus parejas como comunicadores que -de igual forma- utilizan estilos positivos para comunicarse (esto es, que ocupan los estilos Social Afiliativo Simpático, Social Normativo, Abierto, Automodificador Constructivo, Empático, Claro y Social Expresivo). Esto puede deberse a que la pareja es un sistema en el cual la comunicación, así como otros varios aspectos que lo rigen, fluyen de manera bilateral y existe cierto grado de identificación que se ve manifestado en el tipo de comunicación que se utilice.

Otras formas de explicar este hallazgo, es la propuesta de Barry (1970; cit. en Rivera Aragón, 1992) quien habla de la homogamia, "igual escoge a su igual" como una norma básica en la elección de la pareja. Puede decirse también que esta homogamia se debe a factores tales como el círculo social en el que el individuo se desarrolla y al nivel educacional que se tiene. Este aspecto deriva en estar satisfechos o no dentro de la relación.

Asimismo, de acuerdo a Michael (1974; cit. en Rivera Aragón, 1992) y Krueger y Smith (1982) parece ser que la reciprocidad evoca actos similares del interlocutor, o al menos se tiene esa percepción.

Por otro lado, en el presente trabajo se encontró que tanto los hombres como mujeres que manifiestan ocupar Estilos de Comunicación negativos (Violencia Instrumental, Evitante, Expresivo Hiriente, Autoritario e Irritante Expresivo) encuentran a sus parejas que de igual manera ocupan Estilos negativos de Comunicación (Violencia Instrumental y Expresiva, Evitante, Autoritario, Ambiguo Rechazante, Maquiavélico e Impulsivo). Esta situación se debe, probablemente, a que existe cierto grado de agresión

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

pasiva o manifiesta dentro de la dinámica de la pareja. Schaap, Buunk y Kerkstra (1988; cit. en Sánchez Aragón, 2000) mencionan que el hecho que hombre y mujer pongan de manifiesto en su relación interacciones negativas podría deberse, entre otros aspectos, a la presencia de estrés, lo que puede desencadenar la manifestación de estilos de comunicación negativos que debiliten o destruyan la relación y al igual que en el caso anterior, también la norma de reciprocidad podría estar funcionando, aunque cabe mencionar que no está siempre presente un mismo estilo de comunicación en una persona o en la pareja, individuos en relaciones disfuncionales podrán comunicarse de manera positiva en algunas ocasiones aunque siendo menos consistentes en este tipo de manifestación (Creef y Bruyne, 2000).

En la relación marital se establece que el estilo de comunicación del cónyuge puede llegar a variar, según la situación que se presente (Mitchel, 1982; cit. en Nina Estrella, 1991). Debido a ello es que es necesario que el cónyuge acepte los diferentes estilos de comunicación de su pareja para que la relación tenga continuidad.

Fromm (1991) afirma que aunque cada miembro de la pareja es único, se revelan valores y hay una historia común basada en el mismo funcionamiento de la relación. Esto es, que dentro de la relación existe cierto continuo a seguir por ambos miembros, y que los estilos generales para comunicarse, ya sean positivos o negativos, están dados y continuados por ambos integrantes.

Es interesante hacer notar que los hombres y mujeres que se comunican utilizando estilos de comunicación positivos, y que perciben a sus parejas como comunicadores igualmente positivos, a excepción de los y las Reservados y Abiertos (siendo no significativamente estadístico) encuentran a sus parejas Chismosas; mientras que, por el otro lado, hombres y mujeres que encuentran su Estilo y el de sus parejas negativos, no manifiestan que el estilo de sus parejas, aún siendo negativo, sea Chismoso, a excepción de las mujeres con Estilo de Comunicación Evitante, en cuyo caso no se encontró evidencia estadísticamente significativa. Esto debido, quizá, a que personas con estilos de comunicación positivos comentan experiencias con amigos y/ o familiares al sentir que tienen algo positivo que compartir. En contraste, en quienes manifiestan estilos de comunicación preponderantemente negativos no existe esta apertura a compartir con el exterior.

Al respecto, Perlman (2000) afirma que es cuestión del sexo; que las mujeres son más propensas a ser chismosas, a criticar a otros y a llegar a más conclusiones negativas que positivas en relación a los hombres.

Hasta aquí se ha estudiado la importancia de la comunicación en la dinámica de la pareja y como se ha visto a lo largo del presente trabajo, la toma de decisiones tiene, asimismo, un papel determinante.

- **Negociación.**

En los últimos años el centro de interés en los estudios realizados ha cambiado de la visión de "los individuos en la relación" a "la relación misma entre los individuos", haciendo los estudios más dinámicos y basados en la interacción, lo que evidentemente atañe procesos de negociación dentro del matrimonio (Bochner, et. al, 1982). Asimismo, estos autores consideran que existen pocos aspectos en el matrimonio que tengan tanta influencia y de manera tan directa la sensación de bienestar de una pareja como lo es su habilidad para manejar conflictos mutuos.

Algunas decisiones son tomadas por las parejas sin que exista desacuerdo alguno, otras decisiones incluyen conflictos de intereses y la mayoría de las decisiones requieren la coordinación de los cónyuges, acciones e intenciones de manejar la situación a negociar (Krueger et. al, 1982).

En cuanto a los Estilos de Negociación y el Estilo de Comunicación Propio en los resultados obtenidos por el presente trabajo se encuentra que es el Estilo de Negociación de Acuerdo el más vinculado principalmente a los estilos de comunicación positivos en el caso de hombres y mujeres que ocupan estos estilos (con excepción de hombres y mujeres con un Estilo Social-Afiliativo de Comunicación, en cuyo caso negocian en mayor medida de manera colaborativa). Esto pudiera deberse a que habiendo una buena comunicación entre los integrantes de la pareja, se decide lo que cederá uno o ambos para obtener ganancias mutuas. El conflicto se verá desde la perspectiva de solucionar el conflicto bajo los mismos intereses lejos de manejarlo desde la luz de las propias personalidades o intereses personales (Feeny, 1994).

El Estilo de Negociación de Colaboración, como se mencionó anteriormente, es el Estilo de Negociación que indica mayor asociación con los Estilos de Comunicación positivos y no negativos en hombres y mujeres Social

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**Afiliativos, y también el que ocupan, en segundo término (de acuerdo a los resultados) hombres y mujeres que ocupan Estilos de Negociación positivos (con excepción de las mujeres Abiertas en donde no se encuentran evidencias significativas). Nuevamente es la comunicación positiva dentro del matrimonio que pone la pauta para la apertura a desarrollar la relación bajo un mismo punto en común; al existir una comunicación rica en información personal es posible encontrar alternativas novedosas en las que la pareja obtenga ganancias mutuas.**

**De acuerdo a Wilkinson (1983; cit. en Greef, et. al, 2000) los requerimientos para usar el Estilo Colaborativo de Negociación son la igualdad de poder dentro de la relación y un clima de confianza. El uso de este estilo produce compromiso mutuo hacia sus soluciones y agrega a la relación un clima de confianza y apertura. Cabe mencionar que tanto en el presente estudio como en los encontrados en la literatura (p.e. López, et. al, 1997; Bochner, et. al, 1982; Greef, et. al, 2000) se pone de manifiesto que las parejas que ocupan este Estilo de Negociación son quienes experimentan niveles más altos de Satisfacción Marital.**

**En contraparte, están quienes manifiestan comunicarse con Estilos negativos (Violencia Instrumental, Evitante, Expresivo Hiriente, Autoritario e Irritante Expresivo). Así, hombres y mujeres que tienden a manifestarse ocupando estilos negativos suelen negociar compitiendo, es decir, queriendo salirse con la suya. Al no existir una apertura clara a los pensamientos, sentimientos e intereses de cada cónyuge, la relación se torna inequitativa, no hay interés en el bienestar de la pareja ni de la relación misma. Así, el estilo de Competencia conlleva a sentimientos de resentimiento, de poco poder y aumenta el conflicto. Definitivamente, quienes ocupan este estilo no están interesados en las necesidades ni de la otra persona ni de la relación. Para estas personas el ganar lo es todo y les deja una sensación de orgullo y poder (Johnson, 1990; cit. en Greef, 2000). Al respecto, cabe mencionar que un manejo destructivo del conflicto está caracterizado por espirales descendentes de manipulación, amenaza y coerción, inflexibilidad y rigidez; un patrón competitivo de subordinación y dominación en la que prevalece la falta de comunicación verbal (Bacciocchi, 1997; cit. en Greef, et. al, 2000).**

**Los resultados nos hacen saber que tanto los hombres como las mujeres que manifiestan ocupar Estilos de Comunicación positivos no lo relacionan a ocupar el Estilo de Negociación de competencia, con la excepción de las**

**mujeres con Estilo de Comunicación Abierto, en cuyo caso no hay evidencia estadísticamente significativa del uso de este Estilo de Negociación.**

**Esto es que dentro del marco de una comunicación que se manifiesta como positiva, es más factible negociar con la pareja y buscar soluciones en conjunto para obtener ganancias y beneficios mutuos. No hay necesidad de competir, además de tener las herramientas necesarias como el compromiso y la confianza para nutrir la relación.**

**En el caso del Estilo de Negociación de Evitación, se puede afirmar que para ellas este estilo se vincula a no desear ser simpática ni abierta, mientras que para los hombres es un símbolo de afecto, no necesariamente de agresión (Ver Tablas 9 y 10). Esto es, que en las mujeres se pone de manifiesto el no desear mostrarse ocurrentes, juguetonas y oportunas al ser Evitante al negociar. Por su lado, los hombres amistosos, amables y atentos manifiestan preferir evitar situaciones de conflicto con sus parejas, mientras que aquéllos con estilos negativos de comunicación no tienden a evitar dificultades con la pareja en forma evitante sino confrontando siendo más amenazantes, agresivos y atacantes, secos, fríos y serios, inquisitivos, insolentes e hirientes, enérgicos, exigentes y enjuiciadores y latosos, enredados y difíciles.**

**En lo referente al Estilo de Negociación de Acomodación se encontró que hombres y mujeres con Estilos de Comunicación Social Automodificador y Simpático, es decir, quienes se manifiestan tolerantes, tranquilos y prudentes y ocurrentes, juguetones y oportunos ocupan este estilo de negociar acomodándose a las decisiones de su pareja, asimismo los hombres Abiertos (francos, directos y expresivos) y Social Normativos (correctos, educados y ordenados) y las mujeres Reservadas (precavidas, cautas y analíticas). Rusbult (1991; cit. en Perlman, 2000) afirma que cuando un miembro de la pareja actúa de manera destructiva, la acomodación implica inhibir el impulso de responder también de manera destructiva, y en su lugar, responder de manera constructiva. De ahí, entonces, que sean hombres y mujeres con los Estilos de Comunicación mencionados quienes prefieran ocupar en mayor medida este Estilo de Negociación para terminar con un conflicto.**

**Entrando a puntos más específicos es interesante notar que los hombres con Estilo de Comunicación Autoritario no evaden los conflictos, pero intentan salirse con la suya; mientras que las mujeres con el mismo Estilo de Comunicación definitivamente no colaboran buscando soluciones en las que ambos obtengan ganancias, pero sí intentan salirse con la suya.**

**Tanto hombres como mujeres con un Estilo Claro de Comunicación, al negociar con sus parejas buscan llegar a acuerdos en donde ambos cedan pero obtengan ganancias, o bien, buscan soluciones creativas en donde ambos obtengan algún beneficio, es decir, únicamente manifiestan ocupar los Estilos de Negociación de Colaboración y de Acuerdo, y como se mencionó anteriormente, no ocupan el de Competencia.**

**Los hombres con un Estilo de Comunicación Social Afiliativo son los únicos comunicadores positivos que manifiestan no ocupar el Estilo de Negociación de Acomodación (aunado al de Competencia) pero sí ocupan el de Evitación, Colaboración y Acuerdo. Tomando en cuenta que este Estilo se refiere a personas amistosas, amables y atentas se puede pensar que prefieren buscar soluciones donde obtengan beneficios e incluso evitar el conflicto con tal de no ceder a las demandas de sus parejas.**

**Por su lado, los hombres Expresivos Hirientes (inquisitivos, insolentes e hirientes) y los Evitantes (secos, fríos y serios) tienden principalmente a ocupar el estilo competitivo. Al no mostrar interés en el bienestar de la pareja, ni de la relación misma, y al no existir el compromiso necesario para solucionar los conflictos, parece más sencillo salirse con la suya. La agresión puede ser una manera de sobrellevar un conflicto, y algunos pueden preferir usarla, mientras que otros la ocuparán por no poder pensar en una mejor estrategia (Emery, 1994; cit. en Perlman, 2000). Cabe mencionar que este caso no se observó en las mujeres.**

**Un punto importante a destacar es que se encontró que las correlaciones del uso del Estilo de Negociación de Acuerdo para los hombres con estilos de comunicación positivos (a excepción de los Reservados) son significativamente elevadas en comparación con los otros Estilos de Negociación. Este punto hace referencia a la preferencia por parte de los hombres hacia este Estilo de Negociar. Son, entonces, los hombres quienes prefieren que ambas partes reduzcan sus aspiraciones para que una alternativa aceptada mutuamente pueda ser encontrada (Perlman, 2000).**

Por su lado, las mujeres Social Afiliativas, Social Automodificadoras y Social Normativas obtuvieron altas correlaciones tanto en el uso del Estilo de Negociación de Acuerdo como de Colaboración. Este mismo caso se presenta en los hombres Social Afiliativos y Social Normativos. Esto nos da la pauta para entender que hombres y mujeres amistosos, amables y atentos y discretos, propios y correctos son quienes más ocupan estos dos Estilos de Negociación que benefician su relación fortaleciéndola con soluciones en las que ambos integrantes de la pareja obtienen beneficios. Los acuerdos integrales son los que satisfacen las aspiraciones y metas originales de los dos cónyuges y son usados principalmente para solucionar conflictos de mediana intensidad, pero estos acuerdos son difíciles de lograr (Perlman, 2000).

#### • Satisfacción Marital

La Satisfacción Marital, es, sin duda, una variable relevante en el estudio de la relación entre una diada y un posible indicador de la estabilidad y felicidad de una relación de pareja (Hicks y Platt, 1970; cit. en Rivera Aragón, 1992).

Al explorar la relación entre el Estilo de Comunicación Propio y la Satisfacción Marital experimentada se pone de manifiesto que en la medida en que los hombres que ocupan los Estilos de Comunicación positivos Social Afiliativo, Simpático, Social Normativo y Claro al comunicarse con su pareja, tienden a encontrar mayor satisfacción en las seis áreas consideradas para el presente estudio. Son, entonces, los hombres amistosos, amables y atentos, ocurentes, juguetones y oportunos, correctos, educados y ordenados y los claros, congruentes y comprometidos quienes encuentran, en esa medida, mayor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico sexual, Organización, Diversión, Familia e Hijos. Los hombres que se comunican de manera abierta, es decir, los hombres francos, directos y expresivos, en esa medida, tienden a experimentar satisfacción en las áreas físico sexual, organización, familia e hijos. Por su lado, y continuando con los Estilos positivos de comunicación, se encuentran los hombres Social Automodificadores quienes manifiestan que en la medida en que se comunican siendo tolerantes, tranquilos y prudentes, se encuentran en mayor medida satisfechos en el área de Interacción con la pareja. Finalmente, los hombres Reservados, es decir, los hombres precavidos, cautos y analíticos, tienden, en esa medida, a experimentar satisfacción en el área de Familia.

En cuanto a los Estilos negativos de Comunicación, y continuando con los hombres, se observó que a mayor uso del estilo Evitantes (secos, fríos y serios) menor es satisfacción experimentada en todas las áreas analizadas. Por su parte, los hombres Violentos Instrumentales (amenazantes, agresivos y atacantes), en la medida en que ocupan este Estilo, menor tiende a ser la satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, Organización, Familia y Diversión. En cuanto a los hombres que manifiestan ocupar en mayor medida el Estilo Expresivo Hiriente (inquisitivos, insolentes e hirientes), en esa medida se experimenta menor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, Organización, Familia e Hijos. Por su parte, los hombres que tienden a comunicarse usando el estilo Irritante Expresivo (latoso, enredado y difícil), en esa medida experimentan menor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, Organización, Diversión e Hijos. Finalmente los hombres con un Estilo Autoritario, en la medida en que ocupan este estilo, en esa medida manifiestan experimentar menor satisfacción en las áreas de Interacción y Físico Sexual.

Como puede observarse son las áreas de Interacción y Físico Sexual en los hombres las dos áreas de Satisfacción Marital que más afectadas se ven cuando existen estilos negativos de comunicación; éstas son las relacionadas a los aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción en pareja y las expresiones físico corporales. Esto quizá se deba a que al no haber acercamiento de tipo emocional no se dé lugar al acercamiento sexual.

Por su parte las mujeres con estilos Social Normativo (tolerantes, tranquilas y prudentes), Reservado (precavidas, cautas y analíticas) y Claro (coherentes, congruentes y comprometidas), en la medida que ocupan estos estilos, en esa medida experimentan mayor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, Organización, Familia y Diversión. Esta manera positiva de comunicarse encuentra reflejo en la satisfacción que experimentan en estas áreas analizadas que pueden considerarse esenciales para el óptimo funcionamiento de la relación. Las mujeres con un estilo Simpático de Comunicación (ocurrentes, juguetonas y oportunas), en la medida que ocupan este estilo, mayor satisfacción experimentan en las áreas de Interacción, Físico sexual, Organización, Familia e Hijos. Es la comunicación con un estilo positivo lo que les permite encontrar una mayor sensación de armonía dentro de la relación. Por su parte, las mujeres, cuando manifiestan ocupar los estilos Social Afiliativo (amistosas, amables y

atentas) y Social Automodificador (tolerantes, tranquilas y prudentes), en esa medida, tienden a experimentar mayor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, Organización y Diversión. Finalmente las mujeres con un Estilo Abierto de Comunicación, manifiestan experimentar mayor satisfacción en el área Físico Sexual. Como puede apreciarse, es el área Físico Sexual el área que está presente en todos los casos de Satisfacción en mujeres cuando existen estilos positivos de comunicación. Al respecto, Dunn y Croft (2000) afirman que las mujeres son más propensas a experimentar satisfacción en el ámbito sexual que los hombres.

Ahora, tomando en cuenta los Estilos Negativos de Comunicación, se encontró que a mayor uso del Estilo Evitante (seco, frío y serio), en esa medida se tiende a experimentar menor satisfacción en las áreas de Interacción, Físico Sexual, de Organización, Familia y Diversión. Este estilo negativo de comunicación afecta a la pareja privándolas de experimentar satisfacción en ámbitos básicos para el buen funcionamiento de la misma. En la medida en que las mujeres ocupan el estilo Irritante Expresivo (latosas, enredadas y difíciles), en esa medida experimentan menor satisfacción en las áreas de Interacción, Organización e Hijos. Por su parte, en las mujeres en quienes se observó un mayor uso del Estilo Violento Instrumental (amenazantes, agresivas y atacantes), en esa medida manifestaron experimentar menor satisfacción en las reas de Interacción y de Organización. En la medida en que las mujeres manifiestan ocupar el Estilo Expresivo Hiriente (inquisitivas, insolentes e hirientes), en esa medida manifiestan no experimentar satisfacción en el área de Organización; y las mujeres que ocupan el Estilo Autoritario, en esa medida no experimentan satisfacción en el área de Interacción. Como puede observarse, son las áreas de Interacción y de Organización las más afectadas cuando en las mujeres existen estilos negativos de comunicación. Estas áreas hacen referencia a los aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción con la pareja y a la parte estructural, instrumental, de toma de decisiones, solución de problemas y función de la pareja respectivamente. (Weiss, et. al, 1974; cit. en Rivera Aragón, 1992) mencionan que para los hombres son más importantes las conductas necesarias para el funcionamiento de la relación, mientras que las mujeres consideran más importantes las conductas afectivas. De aquí que al verse empobrecida la calidad de la relación con base a una mala comunicación con la pareja, las mujeres experimenten menor satisfacción en el ámbito afectivo.

TESIS CON  
FALLA DE CUBIEN

Cabe mencionar que en ambos casos, tanto para hombres como para mujeres, las correlaciones más altas para satisfacción se encontraron cuando el Estilo de Comunicación es el Social Normativo. Esto es que los hombres y mujeres que se comunican de manera correcta, educada y ordenada con su pareja, en esa medida encuentran mayor satisfacción en su relación. Esto pudiera deberse al hecho de que comunicándose de manera respetuosa con su pareja es más sencillo encontrar las vías que los lleven a expresarse de manera positiva encontrando satisfacción en el camino. Bienvenu (1970; cit. en Nina Estrtella, 1991) comparó en su estudio parejas con buena y mala comunicación, encontrando que los elementos que más contribuyen a una pobre comunicación son la descortesía entre los cónyuges, la incompreensión de parte del cónyuge y el estar molesto. Mientras que en la buena comunicación los elementos que más contribuyen son el saber responder bien y escuchar a su pareja.

El hecho de que exista relación entre los estilos positivos de comunicarse y experimentar, en esa medida, satisfacción marital, pudiera deberse a la calidad que ofrece una comunicación positiva a la relación, al tomar en cuenta que si se es positivo al comunicar, existe una actitud positiva hacia la relación, punto que es deficiente al encontrar una actitud negativa en una relación en la cual prevalecen los estilos negativos de comunicación.

Al respecto, Navran (1967; cit. en Nina Estrella, 1991) afirma que las parejas satisfechas, a diferencia de las insatisfechas hablan con más frecuencia de cosas agradables, interesantes y problemas personales. Concluye que la comunicación entre los cónyuges es uno de los principales factores que intervienen en la Satisfacción Marital.

Perlman (2000) afirma que la satisfacción en la relación puede determinar qué tan duro las personas trabajan para comunicarse bien. Las relaciones pobres pueden crear una comunicación empobrecida y las buenas relaciones, buena comunicación.

Referente al Estilo de Negociación con relación en la Satisfacción Marital se encontró una similitud importante en los resultados obtenidos entre ambos sexos. Hombres y mujeres quienes manifiestan utilizar en mayor medida Estilos de Negociación de Colaboración y Acuerdo, manifiestan, asimismo, experimentar mayor satisfacción en las seis áreas de Satisfacción Marital.

Una posible explicación para los altos niveles de Satisfacción pudiera ser que ambos esposos usan el mismo Estilo de Negociación (Greef, et. al, 2000) por lo que es más factible alcanzar sus objetivos obteniendo ganancias personales y para la relación. Los autores mencionan, también, que los cónyuges que están de acuerdo en cómo solucionar sus conflictos, manifiestan experimentar mayor satisfacción, especialmente aquéllos que concuerdan en no evadir los problemas.

Tanto hombres como mujeres que ocupan más el Estilo de Acomodación, manifiestan sentirse menos satisfechos en las áreas de Interacción, Físico Sexual, de Diversión y de Hijos. Esta poca manifestación de Satisfacción se debe a que aunque el acomodarse a las decisiones de sus parejas es una manera de buscar armonía dentro de la relación, por lo general es a expensas de las propias metas o necesidades personales; es como un rendirse a las demandas de la pareja, y la implicación es que el otro gana (Greef, et. al, 2000). Perlman (2000) al respecto, afirma que existe la acomodación cuando las necesidades personales inmediatas deben ceder ante las consecuencias de las decisiones tomadas para la relación.

Por su parte, los hombres y mujeres que manifiestan competir con sus parejas para intentar salirse con la suya, experimentan menos satisfacción en las seis áreas de Satisfacción Marital. Como se mencionó anteriormente, este estilo de Competencia no toma en cuenta las necesidades de la pareja ni de la relación; lo que se busca es un ganador, en donde obviamente, hay un perdedor. Esta situación deja conflictos sin resolver y con el tiempo, genera hostilidad. Los indicadores primarios de que los conflictos han sido manejados de manera satisfactoria o no por la pareja demuestran si ella se siente satisfecha o no dentro de su matrimonio (Wilkinson, 1983; cit. en Greef, et. al, 2000).

La variable presencia /ausencia de hijos resultó ser un factor determinante para la apreciación de la relación y está involucrada directamente la relación de pareja.

Numerosos estudios (p.e. Feldam, 1964; Cartlson y Garret, 1970; Lucky y Bain, 1970; Pick de Weiss y Andrade Palos, 1985; Antill y Cotton, 1987) revelan que la presencia de hijos afecta de manera negativa la interacción entre los cónyuges, disminuyendo así, la satisfacción marital que se experimenta.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

El hecho de que las parejas con hijos tengan menor satisfacción en su relación, puede ser en términos de la mayor organización, dedicación, tiempo, reglas y economía que se invierte y se requiere en las parejas con hijos, restando tiempo, dinero y esfuerzo para la propia pareja (Cortés Martínez, et.al, 1994).

## ANOVA

Por medio de este análisis se buscaron diferencias significativas en la percepción de los Estilos de Comunicación y Negociación propios, el Estilo de Comunicación de la pareja y de la Satisfacción Marital personal por presencia/ ausencia de hijos y por sexo.

Los hallazgos significativos mostraron que en cuanto al Estilo de Comunicación propio son las parejas sin hijos quienes se comunican más amistosos, amables y atentos (Social Afiliativos) y coherentes, congruentes y comprometidos (Claros) que las parejas con hijos. Esto confirma lo dicho por Cortés Martínez, et. al (1994) al afirmar que las parejas con hijos disminuyen la dedicación hacia la pareja en cuanto a organización y tiempo para invertirlo a los hijos.

Por su parte, en cuanto al Estilo Comunicación de Simpatía, son las parejas con hijos quienes más se comunican de manera ocurrente, juguetona y oportuna. Esto pudiera deberse a que la misma dinámica con niños se presta para comunicarse de esta manera.

También se encontró que más hombres que mujeres ocupan los Estilos Social- Afiliativo (amistosos, amables y atentos) y Simpático (ocurrentes, juguetones y oportunos) al comunicarse. Al respecto, Perlman (2000) afirma que los hombres prefieren hablar de temas menos personales, como de autos y deportes, buscando unas cuantas risas en la conversación.

Los resultados nos hacen saber que en cuanto a los Estilos Violento Instrumental, Evitante y Autoritario, es decir, cuando se encuentran formas amenazantes, agresivas y atacantes, secas, frías y serias y enérgicas, exigentes y enjuiciadoras es cuando hay la presencia de hijos en la relación. El uso de estos estilos negativos de comunicarse en la relación cuando hay hijos de por medio pudiera deberse al tiempo y a la energía que se canaliza a

la educación de los hijos, dejando a la pareja en un segundo plano en una situación en la que es más difícil encontrar tiempo y espacios comunes para la pareja únicamente.

Además puede observarse que más hombres que mujeres ocupan el Estilo Evitante. Existen temas importantes sobre los cuales, aún entre cónyuges, no se quiere hablar acerca de ellos. De manera explícita o implícita los compañeros pueden establecer "temas tabú" que en la opinión de los cónyuges pudieran amenazar la calidad de su relación y el estado de la relación misma es el tema el que menos prefieren tocar (Perlman, 2000). Por otro lado, Mayer (1967; cit. en Nina Estrella, 1991) afirma que las mujeres discuten más los problemas, incluyendo los de la relación, que los hombres. Esto confirma que más hombres prefieren comunicarse de manera evitante para no hablar sobre ciertos temas que sí prefieren tocar las mujeres.

En cuanto al Estilo de Comunicación de la Pareja se observó para los estilos positivos que las personas sin hijos perciben a sus parejas más alegres, cariñosas y amistosas, directas, francas y claras, prudentes, reflexivas y tranquilas, consecuentes, consideradas y complacientes, racionales, congruentes y explícitas y sociables, platicadoras y risueñas, es decir, usan más los Estilos Social-Afiliativo-Smpático, Abierto, Automodificador Constructivo, Empático y Social Expresivo. Esta percepción positiva de la pareja se debe a que los cónyuges son más propensos a tener sus propios códigos idiosincráticos que les permiten comunicarse de manera que no es transparente para los demás, incluyendo a los hijos (Perlman, 2000).

En lo referente a la diferencia por sexo, se encontró que los hombres con hijos son más Abiertos que las mujeres con hijos, pero son más Abiertas las mujeres sin hijos que los hombres sin hijos quizá debido a que el ser francos, directos y expresivos para los hombres con hijos toma importancia para la educación de los mismos, mientras que para las mujeres tiene un rol diferente como comunicación en mayor medida con su pareja.

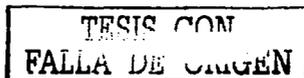
Más mujeres que hombres (de acuerdo a lo referido) se comunican siendo más Automodificadoras Constructivas, es decir, más prudentes, reflexivas y tranquilas como de manera tradicional se encuentra, es decir, se espera que sean las mujeres tranquilas y prudentes más que los hombres de nuestra sociedad. Al respecto, Berger (1994; cit. en Perlman, 2000) afirma que el estilo de comunicar de las mujeres es más tentativo e indirecto, con tonos más suaves que los de los hombres.

Por su parte, más hombres que mujeres son Social Expresivos, es decir, más sociables, platicadores y risueños, confirmando la idea mencionada anteriormente de que los hombres prefieren comunicarse de manera más impersonal pero con toques de diversión (Perlman, 2000).

En cuanto a los estilos negativos de comunicación de la pareja el factor determinante es la presencia o ausencia de hijos en la relación. Se encontró que las personas con hijos perciben a sus parejas más Violentas Instrumentales y Expresivas (humillantes, groseras e hirientes), Evitantes (monótonas, distantes y apáticas), Autoritarias (exigentes, dominantes y controladoras), Ambiguas Rechazantes (rebuscadas, limitantes y rechazantes), Maquiavélicas (quisquillosas, dictatoriales y censurantes) e Impulsivas (destructivas, inconformes e impulsivas) que las parejas sin hijos. Esto confirma lo dicho anteriormente al referirse a la presencia de agresión entre cónyuges o a la presencia es estrés, lo que puede desencadenar la manifestación de estilos negativos de comunicación que debiliten o destruyan la relación (Schaap et. al, 1998; cit. en Sánchez Aragón, 2000) aunado a la norma de reciprocidad en la comunicación.

Los hallazgos de este análisis en cuanto a los Estilos de Negociación propios nos indican que más parejas con hijos evitan situaciones en las que pudiera existir un conflicto, se acomodan las decisiones de sus parejas o bien, compiten con sus cónyuges para intentar salirse con la suya. Quizá sea el manejo de poder en la relación lo que lleva a las parejas a negociar ocupando estos estilos. Cuando existe la dominación, una persona persigue sus metas, mientras el otro se adapta (Perlman, 2000) y en referencia a los hijos, se puede mencionar que el compromiso con el cónyuge de mantener una igualdad de poder en la relación disminuye al estar presentes los hijos por lo que se pueden llegar a perder de vista las necesidades o deseos de la otra persona por anteponer las necesidades o deseos de los hijos.

En cuanto a los Estilos de Negociación de Colaboración y de Acuerdo, son las parejas sin hijos las que más ocupan estos estilos de negociación en los que se obtienen beneficios para la pareja. Esto pudiera deberse a que en una relación en donde hay que tomar en cuenta necesidades y deseos de dos integrantes, es más sencillo, por así decirlo, buscar soluciones novedosas o ceder en algo a cambio de algún beneficio que cuando hay que tomar en



**cuenta las necesidades de los hijos, que por lo general, pasan a un primer plano, dejando a la pareja en una situación diferente.**

**En cuanto a la diferencia por sexo en este apartado de Negociación se encontró que más hombres que mujeres se acomodan a las decisiones de sus parejas quizá debido a que los hombres prefieren ocupar estilos de negociar que lleven a una terminación del conflicto de manera más pasiva. Cuando una persona actúa de manera destructiva, la acomodación inhibe el impulso de responder también de manera destructiva y reacciona, en cambio, de manera constructiva, aún a expensas de sus propias necesidades personales (Perlman, 2000).**

**Concerniente al área de Satisfacción Marital se encontró que los hombres experimentan mayor satisfacción que las mujeres en las seis áreas analizadas; esto es, en el ámbito de los aspectos emocionales de la relación (área de Interacción), en lo referente a expresiones físico - corporales como caricias, besos y relaciones sexuales (área Físico Sexual), en cuanto a la organización y funcionamiento de la pareja (área de Organización y Funcionamiento), con la parte estructural e instrumental de toma de decisiones, solución de problemas y funcionamiento general de la pareja (área de Familia), así como en lo referente a la diversión que tiene la pareja dentro y fuera del hogar (área de Diversión). En el caso de las parejas con hijos, son de igual manera los hombres quienes manifiestan mayor satisfacción que las mujeres en cuanto a la educación y cuidados que se les da a los hijos (área de Hijos). Esto confirma lo dicho por Rhyne, 1981 (cit. en Rivera Aragón, 1992) quien afirma que los hombres tienden a estar más satisfechos en su relación en comparación con las mujeres. La diferencia por sexo se debe al significado que tiene para cada uno el concepto de satisfacción marital (Weiss, et. al, 1974; cit. en Rivera Aragón, 1992). Estos autores mencionan que para los hombres son más importantes las conductas necesarias para el funcionamiento de la relación, mientras que las mujeres consideran más importantes las conductas afectivas.**

**Por su lado, el mismo caso ocurre en las parejas sin hijos en comparación con las que sí los tienen; esto es que las parejas sin hijos manifiestan experimentar mayor satisfacción en todas las áreas analizadas: Interacción, Físico-Sexual, Organización, Familia y Diversión. Esto confirma la idea de Cortés Martínez, et. al (1994) quienes afirman que la presencia de hijos afecta de manera negativa la interacción entre los cónyuges, disminuyendo así, la satisfacción marital que se experimenta.**

TESIS CON  
FALLA DE CUBRIR

En cuanto a la Satisfacción y diferencia por sexos, más hombres que mujeres manifiestan mayor satisfacción en todos los ámbitos medidos para esta variable tomando en consideración tanto los estilos de comunicación como los de negociación. Los hombres manifiestan experimentar Satisfacción en su relación en más áreas a la vez que las mujeres.

Rhyné, 1981 (cit. en Rivera Aragón, 1992) afirma en los resultados de sus estudios que los hombres tienden a sentirse más satisfechos en su relación en comparación con las mujeres. La diferencia entre los sexos se debe al significado que tiene para cada uno el concepto de satisfacción marital (Weiss, Wills y Patterson, 1974, cit. en Rivera Aragón, 1992). Estos autores afirman que para los hombres son más importantes las conductas necesarias para el funcionamiento de la relación, mientras que las mujeres consideran más importantes las conductas afectivas.

Lu (2000) encontró que aunque es poca la diferencia por género en la satisfacción marital, las mujeres presentan más sentimientos negativos que los hombres.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede afirmar que, de acuerdo a los resultados obtenidos, experimentan mayor satisfacción quienes utilizan Estilos de Comunicación Positivos, quienes ocupan Estilos de Negociación de Acuerdo y de Colaboración, y en mayor medida, los hombres y las parejas que no tienen hijos.

Por su parte, quienes usan Estilos de Comunicación Negativos y al negociar compiten con sus parejas, recordando que son en mayor medida las mujeres y las parejas con hijos, experimentan menor satisfacción en sus relaciones maritales.

Rollins y Galligan (1978, cit. en Rivera Aragón, 1992) encontraron que las mujeres se ven más afectadas en su relación marital por la edad y por la presencia de los hijos que los hombres.

A manera de conclusión se puede decir que la pareja es una parte fundamental en la vida del ser humano, que puede enriquecer o empobrecer la calidad de vida que se experimenta a nivel individual, de familia e incluso a nivel de interacción con el medio. Una comunicación positiva no sólo es el reflejo de una vida en pareja sana y nutrida, sino de una sensación de

**satisfacción que se experimenta abriendo las puertas para afrontar conflictos inherentes de cada relación en donde es importante no perder de vista los intereses de cada miembro de la diada para tener la oportunidad de crecer tanto a nivel personal como de pareja. Se encontró que la mayor sensación de bienestar está estrechamente relacionada con una comunicación positiva y con afrontar los conflictos de manera tal que los intereses y necesidades de ambos miembros sean importantes para el otro, es decir, cuando realmente hay compromiso en la relación.**

## **Sugerencias**

Las relaciones con el cónyuge son un aspecto fundamental y determinante en la vida social y emocional del individuo. De esta interacción dependen, de alguna manera, la calidad en las relaciones con los hijos y con círculos externos como lo pueden ser los amigos, familias de origen e incluso en el ámbito laboral. De ahí que sea de vital importancia el estudio de las variables que puedan complementar y explicar mejor la relación entre los Estilos de Comunicación, los Estilos de Negociación y la Satisfacción Marital con el fin de fortalecer y dar origen a nuevos estudios tanto de investigación como a nivel preventivo y terapéutico. Tomando esto en consideración se propone:

1. Realizar más investigación básica dirigida a explorar los correlatos de los Estilos de Comunicación y los Estilos de Negociación como el apego, la auto-divulgación y la intimidad, esto con el propósito de enriquecer el conocimiento en el área y con ello, las posibilidades de ofrecer apoyo a los psicólogos clínicos o a sus pacientes.
2. Con base a los resultados se pueden instrumentar cursos para desarrollar o mejorar habilidades de comunicación con la pareja.
3. Identificar qué estilos de negociación resultan más saludables o predictores de la Satisfacción Marital para que la gente los favorezca.
4. Incluir a parejas de todas las etapas del ciclo vital para explorar la manifestación de las variables estudiadas en esos grupos.
5. Se podrá incrementar la muestra.
6. Se podrán incluir estudios experimentales que dieran mayor confiabilidad a los autorreportes.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## BIBLIOGRAFIA

Andrade, P. Pick de Weiss, S. Díaz Loving, R. (1988) Indicadores de la Satisfacción Marital Memorias Segundo Congreso Mexicano de Psicología Social. Vol. III.

Barragán, L. (1988) Un modelo de Consejo Marital basado en la aplicación de estrategias de solución de conflictos y de reforzamiento recíproco. Tesis de maestría no publicada, Facultad de Psicología, UNAM. México.

Blake, R., Haroldsen, E. (1989) Taxonomía de conceptos de la comunicación. Nuevomar: México

Bochner, A., Krueger, D., Chielewski, T. (1982) Interpersonal Perceptions and Marital Adjustment. Journal of Communication 32 (3), 135 - 147.

Bodenmann G., Kaiser, A., Hahlweg, K. and Fehm-Wolfsdorf, G. (1998) Communication patterns during marital conflict: A cross-cultural replication Personal Relationships 5 343-356

Burr, W.R. (1970) Satisfaction with various aspects of marriage over the life cycle Journal of Marriage and the Family 32 29 - 37

Casas M. y Gudiño, S. (1985) La infidelidad en los matrimonios mexicanos y su relación con la soledad, la satisfacción marital y la sexualidad. Tesis de licenciatura no publicada, UIA. México

Castillo León, M., Reyes Lagunes, I., Mezquita Hoyos, Y. (1992) Replicación de una Escala de Satisfacción Marital Revista de Psicología Social y Personalidad Vol. 8, Nums. 1 y 2, 71 - 84.

Cortés Martínez, S., Reyes, D., Díaz Loving, R., Rivera Aragón, S. y Monjaraz, J. (1994) Elaboración y Análisis Psicométrico del Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM). Psicología Social. Fac. de Psicología, UNAM. México.

Crohan, S.E. (1992) Marital happiness and spousal consensus on beliefs about marital conflict: a longitudinal investigation. Journal of Social and Personal Relationships 9 89 - 102.

Dela Coleta, M. (1990) Satisfacción Marital: Estudios con Sujetos Brasileños. Revista de Psicología Social y Personalidad. Vol.6 Num. 1 y 2.

Descutner, C., Thelen, M. (1991) Development and Validation of a Fear Intimacy Scale, Psychological Assessment. A Journal of Consulting and Clinical Psychology. Vol. 3, No. 2, 218 - 225.

Deutsch, M. (1969) Socially Relevant Science: Reflections on Some Studies of Interpersonal Conflict American Psychologist 24 1076 - 1092

Díaz Loving, R. (1990) Configuración de los factores que integran la relación de pareja. La Psicología Social en México 3 133 - 138

Díaz Loving, R. Y Sánchez Aragón, R. (1999) Antología psicosocial de la pareja. Asociación mexicana de psicología social: México

Díaz Loving, R. y Sánchez Aragón, R. (2000). Negociando y comunicando en pareja La Psicología Social en México Vol. VIII 32 - 38.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Döring, M. (1995). La Pareja, o hasta que la muerte nos separe, ¿un sueño imposible? Fontamara. México.

Dunn, K., Croft, P., Hackett, G. (2000) Satisfaction in the Sex Life of a General Population Sample Journal of Sex & Marital Therapy 26: 141 - 151

Estrada, L. (1993). El Ciclo Vital de la Familia. Posada: México.

Feeney, J. (1994). Attachment style, communication patterns, and satisfaction across the life cycle of marriage Personal Relationships 1 333 - 348

Feeney, J., Noller, P. And Ward, C. (1997) Marital Satisfaction and Spousal Interaction Satisfaction in Close Relationships The Guilford Press: Ney York

Fowers, B. (1991) His and Her Marriage: A Multivariate Study of Gender and Marital Satisfaction Sex Roles 24 209 - 221 (Psychological Abstracts 23999)

Fromm, E. (1991) El arte de amar. Paidós: México

Geiffman, E. (1985) Roles sexuales y su efecto en la satisfacción marital Tesis de Licenciatura no publicada, Fac. de Psicología. UNAM, México.

Gottman, J. (1982) Emotional Responsiveness in Marital Conversations Journal of Communication 32 (3) 108 - 120

Greef, A. and De Bruyne, T. (2000) Conflict Management Style and Marital Satisfaction Journal of Sex and Marital Therapy 26 321 - 334

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Hackel, L. Y Ruble, D. (1992) Changes in the Marital Satisfaction After the First Baby is Born: Predicting the Impact of Expectancy Disconformation Journal of Personality and Social Psychology 62 944 - 957

Hernández Sampierei, R., Fernández Collado, C. Y Baptista Lucio, P. (1998) Metodología de la Investigación. Mc Graw Hill: México

Hicks, M.W. y Platt, R. (1970) Marital happiness and stability. A review of the research in the sixties. Journal of Marriage and the Family 32 (3) 533 - 574

Huston, T. Y Vangelisti, A. (1991) Socioemotional Behavior and Satisfaction in Marital Relationships: A Longitudinal Study Journal of Personality and Social Psychology 61 721-733

Johnson, M. y Bradbury, T. (1999) Marital satisfaction and topographical assessment of marital interaction: A longitudinal analysis of newlywed couples Personal Relationships 6 19 - 40

Johnson, P. (1976) Women and Power: Toward a theory of effectiveness Journal of Social Issues 32 99 - 110

Kelley, D. Y Burgoon, J. (1991) Understanding Marital Satisfaction and Type of Couple as Functions of Relational Expectations Journal of Communication Research 18 40 - 69 (Psychological Abstracts 5252)

Kimble, Hirt, Díaz Loving, Hosch, Lucker, Zárate (1999). Social Psychology of the Americas. Pearson Custom Publishing. U.S.A.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Krokoff, L. (1991) Communication Orientation as a Moderator Between Strong Negative Affect and Marital Satisfaction Behavioral Assesment 13 51-65  
(Psychological Abstracts 12463)

Krueger, D., Smith, P. (1982) Decision-Making Patterns os Couples: A Sequential Analysis. Journal of Communication 32 (3) 121 -134

Locke, H.J. and Wallace, K.M. (1959) Short mMarital Adjustment and Prediction Tests: Their reliability and validity. Journal of Marriage and the Family (21) 251 - 255

Lopez, F., Gover, M., Leskela, J., Sauer, E., Schirmer, L., and Wyssmann, J. (1997) Attachment styles, shame, guilt, and collaborative problem - solving orientations Personal Relationships 4 187 - 199

López, R. (1998) La relación de pareja como factor de riesgo para la cardiopatía isquémica Tesis de licenciatura no publicada, Fac. de Psicología, UNAM. México.

Lu, L. (2000) Gender and conjuagal differnces in happiness The journal of Social Psychology 140 (1) 132 - 141

Luckey, E.B. (1964) Marital satisfaction and personality correlates of spouses. Journal of Marriage and the Family 26 2 - 8

Maslow, A. (1954) Motivation and Personality. Harper & Row. New York

Mc Namara, R. Y Bahr, R. (1980) The Dimensionality of Marital Role Satisfaction Journal of Marriage and the Family feb. 45-55

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Morris, D. (1972) Comportamiento Intimo. Tribuna de Plaza & Janés: México.

Murstein, B. (1970) Stimulus-value-role theory of marital choice Journal of Marriage and the Family 32 (3).

Nina Estrella, R. (1985) Autodivulgación y Satisfacción Marital en Matrimonios de México y Puerto Rico Tesis de Maestría no publicada. Fac. de Psicología, UNAM. México.

Nina Estrella, R. (1991) Comunicación marital y estilos de comunicación: construcción y validación. Tesis de Doctorado no publicada. Fac. de Psicología, UNAM. México.

Noller, P. (1982) Couple Communication and Marital Satisfaction Australian Journal of Sex, Marriage and the Family 13 (2) 69 - 75

Noller, P. (1996) What is this thing called love? Defining the love that supports marriage and family. Personal Relationships 3 97 - 115.

O'Neil, N. (1976) Matrimonio abierto Nuevo Grijalbo: México

Osnaya Moreno, M. (1999) ¿Qué es la intimidad para los habitantes de la ciudad de México? Proyecto de tesis no publicado, Fac. de Psicología, UNAM. México.

Pearlin, L. Y Schooler, C. (1978) The structure of coping. Journal of Social Behavior, 19 2 - 21.

Perlman, D. (2000)

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Pick, S. Y López, M. (1990) Cómo investigar en ciencias sociales Trillas: México

Pollak, O. (1965) Sociological and Psychoanalytic Concepts in Family Diagnosis. The Free Press: New York.

Rhyme, D. (1981) Bases of marital satisfaction among men and women Journal of Marriage and the Family 43 (4) 941 - 955.

Rivera Aragón, S., Díaz Loving, R. Y Flores Galaz, M. (1988) La percepción de las características de la pareja y su relación ante la interacción de la misma La Psicología Social en México (2) 184 - 189

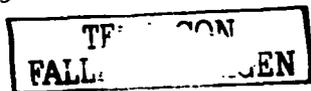
Rivera Aragón, S. (1992) Atracción interpersonal y su relación con satisfacción marital y la reacción ante la interacción de pareja. Tesis de maestría no publicada, Fac. de Psicología, UNAM. México.

Rodríguez, S. (1998) Autoconcepto y satisfacción marital en parejas estériles por factor masculino Tesis de maestría no publicada, Fac. de Psicología, UNAM. México.

Russell, Bertrand (1988) La conquista de la felicidad. Espasa Calpe Mexicana, S.A. de C.V.: México

Sánchez Aragón (1995) El amor y la cercanía en la satisfacción de pareja Tesis de Maestría. Fac. de Psicología, UNAM. México.

Sánchez Aragón, R. Y Díaz Loving, R. (1996) Amor, Cercanía y Satisfacción en la Pareja Mexicana Revista Psicología Contemporánea 3 (3) 54 - 65



Sánchez Aragón, R. (2000) Validación Empírica de la teoría bio-psico-socia-cultural de la relación de pareja. Tesis de doctorado. Fac. de Psicología, UNAM. México.

Sánchez Aragón (2000). Efectos de los Estilos de Comunicación en las Conductas de Pareja La Psicología Social en México Vol. VIII 95 - 101

Sánchez Aragón, R. Y Díaz Loving, R. (2001) Patrones y Estilos de comunicar de la Pareja: Diseño de un Inventario

Sánchez Aragón, R., Díaz Loving, R., Galindo, C. Y Reyes Ruiz, N.(2001) Formas y Estilos de Comunicación de la Pareja: Diseño de un Inventario Ponencia presentada en el XXVIII Congreso del Consejo Nacional para la Enseñanza e Investigación den Psicología: Cd. Obregón, Sonora, México

Satir, V. (1987) Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar. Pax-México: México.

Spanier, G. y Lewis, R. (1980) Marital quality: A review of the seventies. Journal of the Marriage and the Family 56 825 - 829

Spitzberg, B., Cupach, W. (1985) Conversational Skills and Locus of Perception Journal of Psychopathology and Behavioral Assessment 7(3) 207 - 220

Steier, F., Stanton, M., Todd, T. (1982) Patterns of Turn - Taking and Alliance Formation in Family Communication. Journal of Communication 32 (3), 148 - 160.

Sternberg, R. And Hojjat, M. (1997) Satisfaction in Close Relationships. The Guilford Press: New York

Watzlawick, Beavin y Jackson. (1989). Teoría de la Comunicación Humana. Herder. Barcelona.

White, L. (1983) Determinants of spousal interaction: Marital structure of marital happiness. Journal of Marriage and the Family 45(3) 511 - 519

## INTRODUCCIÓN

El siguiente cuestionario es parte de un estudio que se lleva a cabo en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México para conocer la forma en la cual platican las personas con su pareja, con el objetivo de crear programas de intervención que proporcionen alternativas para mejorar y/o fortalecer este aspecto.

La información que usted pueda proporcionarnos será tratada con absoluta confidencialidad, en forma anónima y procesada estadísticamente, por ello se le pide que conteste en forma honesta y sincera, ya que de sus respuestas depende que tan exitosos sean estos programas.

Por favor haga un esfuerzo por contestar todas las afirmaciones, recuerde que no hay respuestas correctas e incorrectas, sólo nos interesa saber cómo percibe su relación de pareja en general.

AGRADECEMOS DE ANTEMANO SU COOPERACIÓN.

### Datos personales:

Por favor marque con una cruz la opción que corresponda a su caso.

Sexo: Masculino (1) Femenino (2) Edad: \_\_\_\_ años

Escolaridad: Primaria (1) Secundaria (2) Técnico (3) Preparatoria (4)  
Licenciatura (5) Posgrado (6) Doctorado (7)

Estado Civil: Soltero (1) Casado (2) Unión Libre (3) Divorciado (4)  
Separado (5)

Número de hijos: \_\_ Edades: Mayor \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_; \_\_\_\_; menor

Ocupación: \_\_\_\_\_ Trabaja fuera de casa: Sí (1) No (2)

### Datos de mi pareja:

Edad: \_\_\_\_ años Ocupación: \_\_\_\_\_ ¿Trabaja fuera de casa? Sí (1) No (2)

¿Cuánto tiempo lleva en su relación de pareja? \_\_\_\_ años \_\_\_\_ meses.

A continuación encontrará un grupo de adjetivos que sirven para describir cómo es usted al platicar con su pareja. Por favor marque con una X la línea que mejor le describa. Sólo proporcione una respuesta por cada renglón.

**CUANDO ME COMUNICO CON MI PAREJA  
Yo Soy**

1. Muy agresivo	_____	Nada agresivo
2. Muy amable	_____	Nada amable
3. Muy analítico	_____	Nada analítico
4. Muy amenazante	_____	Nada amenazante
5. Muy amistoso	_____	Nada amistoso
6. Muy atacante	_____	Nada atacante
7. Muy atento	_____	Nada atento
8. Muy cauto	_____	Nada cauto
9. Muy coherente	_____	Nada coherente
10. Muy comprometido	_____	Nada comprometido
11. Muy congruente	_____	Nada congruente
12. Muy correcto	_____	Nada correcto
13. Muy difícil	_____	Nada difícil
14. Muy directo	_____	Nada directo
15. Muy educado	_____	Nada educado
16. Muy enérgico	_____	Nada enérgico
17. Muy enjuiciador	_____	Nada enjuiciador
18. Muy enredado	_____	Nada enredado
19. Muy exigente	_____	Nada exigente
20. Muy expresivo	_____	Nada expresivo
21. Muy franco	_____	Nada franco
22. Muy frío	_____	Nada frío
23. Muy insolente	_____	Nada insolente
24. Muy hiriente	_____	Nada hiriente
25. Muy inquisitivo	_____	Nada inquisitivo
26. Muy juguetón	_____	Nada juguetón
27. Muy latoso	_____	Nada latoso
28. Muy ocurrente	_____	Nada ocurrente
29. Muy oportuno	_____	Nada oportuno
30. Muy ordenado	_____	Nada ordenado
31. Muy precavido	_____	Nada precavido
32. Muy prudente	_____	Nada prudente
33. Muy seco	_____	Nada seco
34. Muy serio	_____	Nada serio
35. Muy tolerante	_____	Nada tolerante
36. Muy tranquilo	_____	Nada tranquilo

Ahora por favor responda cómo es su pareja al comunicarse con usted.

**CUANDO MI PAREJA SE COMUNICA CONMIGO ES:**

1. Muy alegre	_____	Nada alegre
2. Muy amistoso	_____	Nada amistoso
3. Muy apático	_____	Nada apático
4. Muy cariñoso	_____	Nada cariñoso
5. Muy censurante	_____	Nada censurante
6. Muy chismoso	_____	Nada chismoso
7. Muy claro	_____	Nada claro
8. Muy complaciente	_____	Nada complaciente
9. Muy conflictivo	_____	Nada conflictivo
10. Muy congruente	_____	Nada congruente
11. Muy consecuente	_____	Nada consecuente
12. Muy considerado	_____	Nada considerado
13. Muy controlador	_____	Nada controlador
14. Muy correcto	_____	Nada correcto
15. Muy criticón	_____	Nada criticón
16. Muy destructivo	_____	Nada destructivo
17. Muy dictatorial	_____	Nada dictatorial
18. Muy directo	_____	Nada directo
19. Muy discreto	_____	Nada discreto
20. Muy distante	_____	Nada distante
21. Muy dominante	_____	Nada dominante
22. Muy risueño	_____	Nada risueño
23. Muy sociable	_____	Nada sociable
24. Muy exigente	_____	Nada exigente
25. Muy explícito	_____	Nada explícito
26. Muy monótono	_____	Nada monótono
27. Muy franco	_____	Nada franco
28. Muy grosero	_____	Nada grosero
29. Muy hiriente	_____	Nada hiriente
30. Muy humillante	_____	Nada humillante
31. Muy impulsivo	_____	Nada impulsivo
32. Muy inconforme	_____	Nada inconforme
33. Muy limitante	_____	Nada limitante
34. Muy platicador	_____	Nada platicador
35. Muy propio	_____	Nada propio
36. Muy prudente	_____	Nada prudente
37. Muy quisquilloso	_____	Nada quisquilloso
38. Muy racional	_____	Nada racional
39. Muy rebuscado	_____	Nada rebuscado
40. Muy rechazante	_____	Nada rechazante
41. Muy reflexivo	_____	Nada reflexivo
42. Muy tranquilo	_____	Nada tranquilo

Imagine una situación típica en la cual usted difiera de su pareja. ¿Cómo sería más probable que usted reaccionara? Responda las siguientes afirmaciones marcando la respuesta que mejor describa su conducta o reacción en dicha situación. Para cada reactivo marque con una cruz el número correspondiente con base en la siguiente escala:

- 1 Nunca
- 2 A veces
- 3 La mitad del tiempo
- 4 La mayoría del tiempo
- 5 Siempre

	Nunca	1	2	3	4	5
	A veces					
	La mitad del tiempo					
	La mayoría del tiempo					
	Siempre					
1. Comparto los problemas con mi pareja de tal manera que podamos encontrar una solución juntos.	1	2	3	4	5	
2. Trato de salirme con la mía cada vez que puedo.	1	2	3	4	5	
3. Si mi pareja y yo estamos en desacuerdo, adapto mis puntos de vista a los de mi pareja.	1	2	3	4	5	
4. Hago todo lo posible por evitar la tensión.	1	2	3	4	5	
5. Busco un arreglo en el que cada uno de nosotros logremos algunas de nuestras metas y cedamos en otras.	1	2	3	4	5	
6. Pongo de mi parte para que mi pareja y yo resolvamos los problemas.	1	2	3	4	5	
7. Me adapto a los deseos de mi pareja cuando hay desacuerdo entre nosotros.	1	2	3	4	5	
8. No discuto tópicos que puedan provocar un conflicto.	1	2	3	4	5	
9. Acepto fácilmente lo que mi pareja hace o dice.	1	2	3	4	5	
10. Propongo soluciones equitativas entre nosotros.	1	2	3	4	5	
11. Cambio mi posición con tal de prevenir un conflicto.	1	2	3	4	5	
12. Trato de hacer que mi pareja llegue a acuerdos compartidos.	1	2	3	4	5	
13. Busco la ayuda de mi pareja para lograr una solución mutuamente satisfactoria.	1	2	3	4	5	
14. Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo.	1	2	3	4	5	
15. Busco soluciones equitativas entre mi pareja y yo.	1	2	3	4	5	
16. Me esfuerzo para salirme con la mía.	1	2	3	4	5	
17. Suelo adecuarme a la forma de ser de mi pareja.	1	2	3	4	5	
18. Mi meta es convencer a mi pareja de mis ideas.	1	2	3	4	5	
19. Colaboro con mi pareja para resolver nuestras diferencias.	1	2	3	4	5	

A continuación encontrará una serie de afirmaciones relacionadas con su pareja, por favor marque con una cruz el espacio del número que mejor describa su realidad.

	Totalmente en desacuerdo	1					
	En desacuerdo		2				
	Indeciso			3			
	De acuerdo				4		
	Totalmente de acuerdo					5	
1.	Me gusta la forma en la que mi pareja se interesa en mí.	1	2	3	4	5	
2.	Me gusta la forma en la que mi pareja me besa.						
3.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja toma decisiones.	1	2	3	4	5	
4.	Me gusta la forma en la que mi pareja pone atención a mi apariencia.	1	2	3	4	5	
5.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja platica.	1	2	3	4	5	
6.	Me gusta la forma en la que mi pareja demuestra comprensión.	1	2	3	4	5	
7.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me abraza.	1	2	3	4	5	
8.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me besa.	1	2	3	4	5	
9.	Me gusta la manera en la que mi pareja soluciona los problemas.	1	2	3	4	5	
10.	Me gusta la forma en la que mi pareja toma decisiones.	1	2	3	4	5	
11.	Me gusta la forma en la que mi pareja distribuye el dinero.	1	2	3	4	5	
12.	Me gusta la manera en la que mi pareja realiza las tareas.	1	2	3	4	5	
13.	Me gusta la forma en la que mi pareja propone tareas.	1	2	3	4	5	
14.	Me gusta cómo se divierte mi pareja.	1	2	3	4	5	
15.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me demuestra comprensión.	1	2	3	4	5	
16.	Me gusta la forma en la que mi pareja me protege.	1	2	3	4	5	
17.	Me gusta la forma en la que mi pareja platica conmigo.	1	2	3	4	5	
18.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me protege.	1	2	3	4	5	
19.	Me gusta la forma en la que mi pareja me acaricia.	1	2	3	4	5	
20.	Me gusta que mi pareja proponga diversiones.	1	2	3	4	5	
21.	Me gusta cómo mi pareja contribuye a los gastos.	1	2	3	4	5	
22.	Me gusta la forma en la que mi pareja me demuestra apoyo.	1	2	3	4	5	
23.	Me gusta la forma de diversión de mi pareja.	1	2	3	4	5	
24.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me acaricia.	1	2	3	4	5	
25.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja realiza tareas.	1	2	3	4	5	
26.	Me gusta la forma en la que mi pareja me trata.	1	2	3	4	5	
27.	Me gusta la forma en que mi pareja me abraza.	1	2	3	4	5	
28.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me demuestra apoyo.	1	2	3	4	5	
29.	Me gusta la frecuencia con la que mi pareja pone atención a mi apariencia.	1	2	3	4	5	
30.	Me gusta la sensibilidad con la que mi pareja responde a mis emociones.	1	2	3	4	5	

Totalmente en desacuerdo	1				
En desacuerdo		2			
Indeciso			3		
De acuerdo				4	
Totalmente de acuerdo					5
31. Me gusta la forma en la que mi pareja demuestra interés por las relaciones sexuales.	1	2	3	4	5
32. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja responde a mis emociones.	1	2	3	4	5
33. Me gusta la forma como mi pareja me demuestra amor.	1	2	3	4	5
34. Me gusta la forma como mi pareja se interesa en mis problemas.	1	2	3	4	5
35. Me gusta la frecuencia en que mi pareja se interesa en mí.	1	2	3	4	5
36. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja demuestra interés por las relaciones sexuales.	1	2	3	4	5
37. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja propone tareas.	1	2	3	4	5
38. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja me demuestra amor.	1	2	3	4	5
39. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja se interesa en mis problemas.	1	2	3	4	5
40. Me gustan los temas de conversación de mi pareja.	1	2	3	4	5
41. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja soluciona los problemas.	1	2	3	4	5

Si usted tiene hijos favor de responder de igual forma a las siguientes afirmaciones.

Totalmente en desacuerdo	1				
En desacuerdo		2			
Indeciso			3		
De acuerdo				4	
Totalmente de acuerdo					5
42. Me gusta la forma en la que mi pareja propone la educación de mis hijos.	1	2	3	4	5
43. Me gusta la forma en la que mi pareja educa a mis hijos.	1	2	3	4	5
44. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja educa a mis hijos.	1	2	3	4	5
45. Me gusta el trato que mi pareja tiene con mis hijos.	1	2	3	4	5
46. Me gusta la forma en la que mi pareja pone atención a mis hijos.	1	2	3	4	5
47. Me gusta la frecuencia con la que mi pareja pone atención a mis hijos.	1	2	3	4	5

Muchas gracias por su cooperación.