



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

IZTACALA

**LA IMPORTANCIA DE LA CONDUCTA NO VERBAL PARA UNA
COMUNICACION ASERTIVA DURANTE EL NOVIAZGO**

**TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGIA**

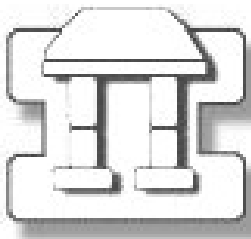
AUTOR: ELIZABETH REYES CHAVEZ

ASESORA: MTRA.. ARACELI SILVERIO CORTES

SINODALES: MTRA. MARGARITA RIVERA MENDOZA

LIC. AURORA ALEJO HERRERA

TLALNEPANTLA, EDO. DE MEXICO, 2003.





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.

AGRADECIMIENTOS

A Dios y a la Virgen María por la oportunidad que me otorgaron para ser lo que ahora soy y lo que todavía puedo ser.

A mi familia, por su apoyo y paciencia.

A mi querido esposo, por su comprensión, apoyo y confianza.

A Araceli, por su motivación, tolerancia y mucho apoyo. Por ser una persona maravillosa a la que estimo mucho.

A Arturo Reyes Marín, por su sabiduría, deseos de superación profesional y la motivación que me inspiró.

A Margarita y Aurora, por su cooperación.

A la Dra. Briones por su insistencia y confianza.

A todos los que de una u otra manera cooperaron para hacer posible que alcanzara este objetivo.

Rychel

INDICE

Resumen.....	2
Introducción.....	4
Capítulo 1: Relación de pareja	
1.1 Antecedentes históricos.....	9
1.2 La relación de pareja en México.....	13
1.3 Definición de relación de pareja.....	17
1.4 Necesidades básicas de la pareja.....	20
1.5 Etapas de formación de la pareja.....	22
1.6 Principales conflictos que enfrenta la pareja.....	25
1.7 Lineamientos básicos del modelo cognitivo - conductual en la pareja.....	28
Capítulo 2: Noviazgo	
2.1 Definición.....	32
2.2 Elección de pareja.....	36
2.3 El amor en la relación de pareja.....	40
2.3.1 Enamoramiento.....	42
2.3.2 Amor.....	43
Capítulo 3: Comunicación	
3.1 Definición.....	47
3.2 La comunicación en la relación de pareja.....	56
3.3 Diferencias de comunicación entre parejas bien avenidas y parejas en conflicto.....	59
3.4 Aspectos básicos de la comunicación.....	61
3.5 Principios de la comunicación.....	63
3.6 Factores que pueden obstaculizar la comunicación.....	64
Capítulo 4: Asertividad	
4.1 Definición.....	68
4.2 La asertividad en la relación de pareja.....	76
4.3 Elementos de la asertividad.....	81
4.3.1 Respeto a sí mismo y a los demás.....	81
4.3.2 Ser directo.....	84
4.3.3 Ser apropiado.....	85
4.3.4 Ser honesto.....	85
4.3.5 Ser positivo.....	86
4.3.6 Saber escuchar y saber decir.....	88
4.3.7 Control emocional.....	91
Capítulo 5: Lenguaje no verbal	
5.1 Antecedentes históricos.....	96
5.2 Definición.....	99
5.3 El lenguaje no verbal en la relación de pareja.....	103

5.4 Elementos del lenguaje no verbal.....	106
5.4.1 Proxèmica.....	106
5.4.2 Conducta visual.....	111
5.4.3 Postura.....	117
5.4.4 Conducta táctil.....	122
5.4.5 Expresiones faciales.....	125
5.4.6 Paralenguaje.....	131
Propuesta: Comunicación no verbal asertiva en el noviazgo	
Introducción.....	137
Metodología.....	138
Sesión 1.....	140
Sesión 2.....	142
Sesión 3.....	145
Sesión 4.....	147
Sesión 5.....	149
Sesión 6.....	153
Sesión 7.....	155
Sesión 8.....	157
Sesión 9.....	161
Sesión 10.....	163
Conclusiones.....	164
Bibliografía.....	171
Anexos.....	177

RESUMEN

La relación de pareja se ha estudiado a lo largo de la historia y se ha encontrado que el modelo cognitivo-conductual es uno de los que más se ha enfocado a este tipo de situaciones, es útil para modificar ideas y comportamientos y tratar los conflictos en la pareja.

Se ha estudiado la comunicación dentro de dicha relación como un elemento básico para el buen funcionamiento de la misma. Pero se ha abordado principalmente el aspecto verbal. En este trabajo se resalta que la comunicación no verbal es tan importante como la verbal pues ambos se complementan para hacer más claro el mensaje así como su emisión y recepción, y que es más eficaz mejorarla en el noviazgo que una vez que la relación se ha consolidado, ya que actúa como prevención ante ulteriores conflictos.

La conducta asertiva se contempla bidimensionalmente, es decir de manera verbal y no verbal. La dimensión no verbal es en la que mejor se expresan las emociones, y es un fenómeno causal de los conflictos en la relación de pareja, la mayoría de las veces porque no complementa el lenguaje verbal sino lo contradice, causando confusión e instigando a la pareja a adivinar cual es el mensaje que se desea transmitir.

Asimismo, se enfatiza que el comportamiento táctil, la mirada y las expresiones faciales son los principales elementos para expresar sentimientos positivos y negativos con la pareja; sin embargo, estas últimas son las que mejor dominamos y podemos de cierta manera disimular u ocultar, es decir utilizarse para el engaño. El paralenguaje, la proxémica y la postura, por otra parte ocupan un papel secundario, mostrando solamente el sentido positivo o negativo de la emoción, más que el contenido de la misma.

INTRODUCCION

La relación de pareja ha pasado por diferentes etapas a través de la historia; actualmente se consideran múltiples factores que intervienen en la funcionalidad de la misma. Lo que antes no ocurría, pues la formación de la pareja dependía en mayor parte de factores externos (como la decisión de los padres, conveniencia social, política o de otra índole). Todavía faltan cambios por realizar que ayuden a que dicha relación sea más gratificante; uno de ellos es aceptar la igualdad de derechos, que por lo menos en nuestra sociedad todavía es algo que se pretende alcanzar.

El noviazgo es la etapa idónea para tratar los conflictos, para impedir en cierta medida, que se intensifiquen los puntos de discordia entre los miembros de la pareja y/o aparezcan otros. Pero también es una fase de aprendizaje, en la que se debe adquirir el mayor y más objetivo conocimiento y reconocimiento posible sobre el otro y uno mismo como compañero. Varios autores (Auping, 1998; Costa y Serrat, 1998, entre otros) coinciden en que aún para iniciar esta etapa previa al matrimonio, debe darse la oportunidad de un conocimiento antecedente, una amistad. Omitir alguna de estas etapas básicas en la formación de la pareja, lleva a una relación ineficaz, y por lo tanto al rompimiento de la misma, o por lo menos una vida insatisfactoria.

Por ello se eligió esta etapa como la más adecuada para la intervención y/o prevención de conflictos más intensos en una relación de pareja.

Se ha visto que la comunicación eficaz es uno de los principales aspectos que intervienen en la aparición y mantenimiento de los problemas entre los miembros que conforman una pareja; mediante ella se da el conocimiento, se transmiten los sentimientos, se previenen, se desarrollan o se tratan los conflictos. Se dice también, que conforme la

relación va haciéndose más íntima, la comunicación va siendo más profunda y puede ser más eficaz.

A la manera más efectiva de comunicación se le ha denominado asertividad. Esta comprende elementos tales como el respeto por uno mismo y por el otro, la honestidad, el control emocional, ser directo ser apropiado, saber decir, saber escuchar y ser positivo. Generalmente la comunicación se inicia con la tentativa de trasladar información a otra persona (o interactuar con otra persona). El remitente debe traducir la información en un mensaje concreto dirigido a un destinatario, verbal o no verbal. El destinatario no sólo debe recibir el mensaje, también debe comprender y desentrañar su significado. Sin embargo se le ha dado mucha importancia el lenguaje oral, cuya importancia es indiscutible, pero se ha dejado un poco de lado que la comunicación se complementa con el comportamiento no verbal. El lenguaje corporal es aprendido de igual forma que el verbal, pero su estudio no ha sido suficientemente explorado en lo que respecta a su papel en la efectividad de la relación de pareja, en los conflictos de esta y en su funcionalidad en general; que sin lugar a dudas es un elemento importante para hacer más eficaz o asertiva la comunicación, y por tanto contribuye a que la relación entre los integrantes de la pareja sea más satisfactoria, ya que la expresión de sentimientos, ya sean positivos o negativos, hacen más asertivo el mensaje si va acompañando de las señales no verbales adecuadas. De este modo es imperativo tener conocimientos sobre este tema, sobre todo en la primera etapa de la relación, es decir en el noviazgo, Para que vaya consolidándose la comunicación tanto como la parte afectiva. Tener esto en cuenta puede prevenir dificultades en la vida matrimonial, ya que una de las mejores formas en que una pareja puede fortalecer su matrimonio es estando seguros de que se entienden antes de casarse. Los novios que se comprometen afrontan muchos de los mismos problemas que ocurren durante la vida marital; por ejemplo cómo manejar el enojo, la tristeza, la ansiedad y los desacuerdos, decidir papeles y responsabilidades que cada uno tendrá, y diseñar un método para discutir y resolver los problemas que surjan. Es por ello que el presente estudio tiene como objetivo identificar y analizar los elementos no verbales de la comunicación en la relación de noviazgo, realizando una propuesta de comunicación asertiva.

Este trabajo pretende dar una visión más amplia de lo que es el lenguaje no verbal y sus componentes, y cómo influye en el proceso total de la comunicación en la relación de pareja. Para ello en el capítulo I, se desarrollará el tema de la relación de pareja vislumbrando las situaciones desencadenantes de los conflictos en la relación y las circunstancias que la rodean. Esto desde el enfoque cognitivo-conductual, ya que tiene como ventaja ser operativo, funcional y orientado a la resolución práctica de los problemas. El cual se ve apoyado por varios autores (Mahoney, 1983; Costa y Serrat, 1998; Golfriend, 1996; Liberman, 1987, entre otros) como un modelo óptimo para abordar los problemas de pareja, así como su prevención. Se partirá de los antecedentes históricos de la relación de pareja, su definición, las necesidades de la misma, sus fases de formación, así como los principales conflictos que enfrenta.

En el capítulo II se verá la importancia del noviazgo como etapa de conocimiento y aprendizaje, y por lo tanto como medida preventiva de futuros conflictos en la vida matrimonial; dado que muchas veces son los mismos que se presentan en la primera etapa de la relación. Y que lejos de solucionarse en la etapa matrimonial, pueden continuar o, en el peor de los casos intensificarse. Se abordará también en este capítulo, el proceso de elección de pareja, y la necesidad de distinguir entre el ideal romántico y el amor maduro, para que la relación sea funcional.

Una de las estrategias (y quizá la más importante) para solucionar los conflictos es una comunicación eficaz entre los miembros de la pareja, a esto se referirá el capítulo III. Y se mencionaran las diferencias de comunicación entre las parejas bien avenidas y las parejas en conflicto; así como los principios que debe comprender la comunicación.

En el cuarto capítulo, se tratará el tema de la asertividad, su definición, su importancia en la relación de pareja, los elementos que comprende, los cuales van a definir la eficacia de la comunicación entre los miembros de la pareja, y que también están muy relacionados con el lenguaje no verbal, que se abordará en el quinto capítulo. En este veremos su importancia para lograr una correcta emisión de los mensajes, analizando los elementos que lo conforman: proxémica, contacto visual y dirección de la mirada,

paralenguaje, conducta táctil y expresiones faciales, las cuales se presentan en la mayoría de las relaciones sociales, e incluso cuando se está solo.

Posteriormente se desarrollará la propuesta para colaborar en la investigación sobre la importancia de la asertividad en su aspecto no verbal durante el noviazgo. Dicha propuesta consistirá en un taller que plantea la importancia de la comunicación no verbal asertiva como una forma eficaz de expresar sentimientos y emociones a la pareja, y pretende ayudar a lograr una relación de pareja más estable duradera y satisfactoria.

Posteriormente se incluyen las conclusiones a las que se llegó con esta investigación, y las referencias bibliográficas que fueron revisadas para la sustentación de la misma.

Por último, se agregan los anexos que pueden facilitar la aplicación del taller por aquellas personas que tengan el interés de proporcionar una orientación a parejas que deseen una relación gratificante.

CAPITULO I: RELACION DE PAREJA

La relación de pareja siempre ha sido tema de interés a través de la historia, pues conlleva gran cantidad de sentimientos y emociones que bien pueden hacernos sentir satisfacción si ésta es funcional; pero si por el contrario, es disfuncional, puede afectar negativamente otros aspectos de nuestra vida, tales como el área laboral, social, personal, además del familiar.

En el presente capítulo se abordará la evolución que ha tenido la pareja a través de la historia. Primeramente se hace referencia a Grecia, Roma y algunas culturas orientales. Posteriormente hablaremos de la relación de pareja en México, en sus diferentes etapas: prehispánica, época colonial, México independiente, la Reforma y la época contemporánea.

Más adelante, se abordarán las fases por las que atraviesa la relación de pareja, así como las necesidades de la misma, los principales conflictos que enfrenta, y finalmente, el enfoque cognitivo-conductual como modelo de intervención y/o prevención.

1.1 Antecedentes históricos de la relación de pareja

En psicología se plantea que la relación de pareja es una relación profunda formada de modo libre por dos individuos, teniendo como base sentimientos de amor, respeto, confianza, igualdad, identidad, buena comunicación y que pretende ser duradero (aún cuando algunos no lo consideren así) (Macia y Méndez, 1997).

Épocas diferentes, distintas razas, grados de civilización, todo ello ha dado lugar a muchas costumbres que han precedido las relaciones de pareja. La palabra “matrimonio” se ha empleado para designar una institución social propiamente dicha; sin embargo, actualmente también se está considerando a la relación de pareja en sí, pues ya no es requisito un matrimonio para considerarla como tal. La relación de pareja puede definirse entonces como la unión de dos seres humanos, reconocida por la costumbre, por la ley o por la religión, y de la que se desprenden determinados derechos y deberes por parte de las personas que lo contraen y de los hijos que de ella nacen (Westermarck, 1984).

A lo largo de la historia, han existido diversas formas de conceptualizar a la pareja o a la familia, teniendo diferentes matices y cambiando las funciones de sus miembros, de acuerdo con las exigencias sociales que en determinada sociedad predominan.

A continuación se analizarán algunas culturas antiguas para tener una base que permita entender la actual cultura occidental y, por lo tanto, el pensamiento psicofilosófico de nuestra sociedad.

Cronológicamente, la relación de pareja se divide en varias etapas:

A) Grecia

En Grecia, el tema del matrimonio centraba su atención en el varón. Sin embargo, la mujer ocupaba un puesto alto en la civilización griega, había dos clases de mujeres: la esposa y madre, y la cortesana, ambas muy respetadas en su ámbito.

El matrimonio griego era monógamo y se realizaba después de un breve noviazgo. Las leyes del divorcio eran simples, el esposo podía divorciarse por varias causas, entre ellas estaban: el adulterio, la incompatibilidad de caracteres y la esterilidad.

La buena vida de los griegos, estaba basada en una sutil y refinada sensualidad (Rage, 1996), existía una ausencia de represión sexual.

En general, la institución matrimonial tenía bien marcadas sus funciones dentro de la cultura griega: estaba al servicio de la religión, la patria y la comunidad (Galiano, 1985; citado en Bustos y Castillo, 1996).

B) Roma

Las diferencias entre Grecia y Roma fueron muy grandes; sin embargo, se puede decir que aunque Roma conquistó a Grecia por las armas, esta conquistó a Roma culturalmente. No obstante, Roma siguió su propio camino en la línea de la relación de pareja.

La relación de pareja en Roma era monógama y existía fidelidad por parte de la mujer. El adulterio femenino era severamente castigado por el código patricio, ya que esta conducta invalidaba la herencia legítima de la propiedad. El hombre por su parte, tenía

mucha mas libertad que la mujer, pues tanto el soltero como el casado podían tener vida sexual propia. La limitación era “no seducir a la mujer de otro”. No había instancias de divorcio, ni proceso legal para obtenerlo, pero la prostitución estaba muy difundida y la sociedad romana la aceptaba (Rage, op.cit.).

En esta cultura, el matrimonio era preparado por conveniencia de las familias que hacían tratos para casar a los hijos, de modo que el patrimonio y las alianzas establecidas se solidificaron.

La finalidad del matrimonio en las culturas griega y romana se encontraba completamente definida y planteaba la búsqueda de la permanencia de los bienes materiales y estaba garantizada por un sistema de obligaciones sociales.

La pareja se veía caracterizada por la ausencia de involucramiento individual que se definía por una imposibilidad de los individuos de elegir o decidir su relación y el rol que cada uno asumía y las actividades que le correspondían a cada una para hacer satisfactoria la relación posterior (Rage, op.cit.).

C) Culturas Orientales

CHINA

La organización de la familia en China era básicamente monogamica, pero también practicaban la poligamia. Esta actitud se vivió hasta antes de la revolución china en el siglo XX, en que la mitad de los chinos tenían por lo menos dos mujeres.

Había un respeto por los ancianos, especialmente de parte de las mujeres, sin embargo, éstas estaban muy devaluadas. Los padres podían vender a sus hijas al mejor precio por medio de intermediarios. La mujer tenía que trabajar fuertemente con su marido y le debía absoluta sumisión a los suegros. Si se revelaba, era castigada con dureza, y en ocasiones condenada a muerte. Cuando una hija no se casaba, con frecuencia

era dedicada a la prostitución; no se practicaba la anticoncepción y el infanticidio era muy frecuente.

Después de la revolución china, hubo un profundo cambio en las costumbres familiares, se implantó la igualdad entre el hombre y la mujer en derechos, seriedad, el compromiso y solidez en los vínculos conyugales(Rage, op.cit.).

INDIA

En la India se presentaban grandes problemas debidos a la división tan marcada de castas y religiones. Sin embargo, aparecen algunos aspectos generales. La sexualidad tenía fines religiosos, no les preocupaban las relaciones sexuales premaritales, pero debían ser dentro de la tribu. Aunque en general el matrimonio era monógamo, existían algunas tribus polígamas. Uno de los valores más importantes era la descendencia, pues existía un antiguo temor entre los hindúes a morir sin hijos.

Actualmente, se ha empezado el proceso de revalidación en la mujer, ya no es considerada como una “fabrica de tener hijos”, sin embargo, la tradición hindú considera la procreación como un deber sagrado, ya que existe la creencia de que innumerables almas esperan un cuerpo para reencarnarse.

JAPON

Japón vivió muchos siglos aislado. Conservó sus tradiciones ancestrales hasta después de la segunda guerra mundial. Hoy en día se ha desarrollado mucho, ha tomado muchos elementos del occidente, pero se da una conjugación de tradición y modernismo.

En Japón, aun en la actualidad, la relación hombre-mujer respecto a los derechos son idénticos en teoría, pero en la práctica predominan las costumbres antiguas. La familia es monógama, pero la mujer permanece sometida al jefe de la familia que no necesariamente es el esposo. El divorcio está legalmente aceptado, pero la mujer se atreve pocas veces a pedirlo. En cambio, se suele usar el repudio hacia la mujer, especialmente por parte de los suegros que se angustian porque no tienen nietos. Sin embargo, Japón tiene el índice mas alto de contracepción, esto ha llevado a separar más la función erótica conyugal. Se ha extendido más la función de la mujer como tal, como una misión distinta de la tradicional: ser madre prolífica (Rage,1996).

1.2 La Relación de Pareja en México

En lo que concierne a México, la relación de pareja puede ubicarse a través de diferentes etapas:

A) PREHISPANICA

La unión hombre-mujer surgió inicialmente como una respuesta instintiva de tipo sexual; es decir de manera natural y por aspectos puramente biológicos y de reproducción, característicos de todos los seres sexuados. Esta relación entre hombre y mujer representa los primeros lazos de unión entre ellos, que si bien no definían ni formaban la pareja, sí definen la característica más importante de ella, el hecho de estar juntos (Bustos y Castillo, 1996). Así la época prehispánica se caracterizaba por el significado religioso que se daba a los aspectos sexuales y de pareja, como respuesta a las demandas y necesidades de la sociedad.

En esta época, la organización social era en teoría básicamente democrática. Existían en orden jerárquico familias, clanes y tribus, los cuales eran dirigidos por un consejo en el que tomaban parte todos los caciques de las tribus. Se buscaba el bienestar para el pueblo, la conservación de la moral y de las costumbres.

Por lo general, la sociedad de estos pueblos prehispánicos era de tipo patriarcal, y la pareja era básicamente monógama. Los roles sexuales se diferenciaban desde el momento de la educación de los hijos y estos roles estaban determinados por la categoría social y la posición económica familiar (Arellano, 1994).

La decisión para formar un matrimonio era tomada por los padres y se permitía siempre y cuando existiera un acuerdo político, económico y social; los aspectos como la compatibilidad y el afecto eran poco relevantes.

Un factor de gran relevancia en nuestra cultura y sociedad en lo que se refiere a la evolución de la pareja, son las costumbres traídas por los españoles, en donde el clero como grupo, tomó facultades para cristianizar a la población indígena.

Si bien la invasión española no destruyó totalmente las costumbres prehispánicas, sí sufrieron una transformación, surgiendo así una nueva cultura, mezclándose la moralidad cristiana española con la moral indígena.

A partir de las primeras culturas conocidas, de las necesidades económicas, sociales y de diferentes reglas estructuradas para respetar la unión, se instituyó el matrimonio como medio de formalizar la convivencia entre hombre y mujer y su descendencia, así como también legitimar y preservar los bienes a través de las generaciones (Rage, 1996).

B) EPOCA COLONIAL

En México, a mediados del período colonial, todos los hombres gozaban en forma eficaz de protección. La carga (o responsabilidad) de la censura era adjudicada casi en forma sistemática a las mujeres. El sexo femenino se exponía a la crítica, ceñida al papel que al hombre le gustara adjudicarle. Entre 1620 y 1623, se dejó sentir una ola de acusaciones de brujería (aproximadamente la tercera parte de tipo sexual); más de tres

cuartas partes de las víctimas eran hombres, y se sospechaba de las mujeres casi en forma exclusiva.

Así desde el principio la iglesia había impuesto en la Nueva España, un modelo restrictivo e indisoluble de matrimonio. En las zonas mineras del norte del país, la influencia de forasteros condujo al concubinato generalizado y hasta al adulterio. Esto era impulsado por el rechazo, la frustración y la evasión por un lado, y la explotación y las injusticias por el otro. Puesto que la estabilidad en las comunidades de origen no podía admitir la cohabitación extramarital, la emigración hacia esa parte del país era la única salida; por ejemplo, esto era muy frecuente en el norte y esta necesidad de hombres y mujeres servía como bomba de succión, cuya última preocupación era la estabilidad tan deseada por la iglesia.

El matrimonio nunca ofrecía una garantía inquebrantable de afecto. Las mujeres golpeadas formaban un grupo numeroso; el maltrato a las esposas era una de las formas más comunes de la vida cotidiana (Lavrin, 1991).

C) MEXICO INDEPENDIENTE

En esta época (a partir de 1810), el matrimonio deja de ser una unión basada en los designios divinos como lo consideraba la iglesia, y la familia deja de ser un ente “puro y santo” para convertirse en una organización social, fundamento de la sociedad mexicana. Sin embargo esta concepción de la familia no se opuso a su estructura existente; es decir a la familia tal y como se presenta desde la época colonial.

D) REFORMA

A mediados del siglo XVIII, el contrato civil matrimonial garantizaba la libertad de decisión entre ambos cónyuges, en la realización de la unión marital. El móvil de dicho matrimonio sería únicamente el amor recíproco, haciendo caso omiso de diferencias de

culto, de raza o de posición social. El matrimonio era visto como el resultado del ejercicio de la libertad que ejercían un hombre y una mujer (Chávez, Méndez y Reyes, 1994).

Sin embargo la relación de pareja en ese entonces se centraba en el matrimonio, no como un aprendizaje que pudiera o no llegar a ese fin, sino como un medio para preservar bienes materiales y/o sociales. Hoy en día el concepto de dicha relación ha cambiado.

E) EPOCA CONTEMPORANEA

En la actualidad, los medios por los cuales se elige una pareja es de manera voluntaria y bajo la responsabilidad de que las consecuencias recaigan sobre los mismos individuos.

Muchos matrimonios se van ajustando a las nuevas condiciones sociales, esto implica romper con toda estereotipación de los integrantes de la pareja; ya que es necesario crear y desarrollar nuevas habilidades ante una nueva situación. De la misma forma, la definición de este tipo de relación ha adquirido nuevos matices, la pareja y la familia son más urbanas, se fundamentan sobre la paridad jurídica de los cónyuges, mantienen un reducido ámbito nuclear, se procrean pocos hijos y constituye un centro de consumo. El cambio es grande, pero a pesar de todo, por sus características de espontaneidad, estabilidad y orden, la pareja y la familia siguen siendo un soporte básico de la agrupación humana (Magaz, 1985). La relación de pareja no necesariamente significa matrimonio, su importancia desde el punto de vista psicológico y social es muy similar, ya sea que esta unión haya sido por vía legal y/o religiosa; o simplemente la unión de dos individuos.

En conclusión, la relación de pareja en México siempre ha estado influenciada por el aspecto religioso, y la mujer ha tenido un papel subordinado al hombre. Así, desde que el matrimonio pasó a ser una organización social, se ha hablado mucho de la igualdad de derechos, lo cual es todavía un objetivo que se pretende alcanzar.

1.3 Definición de Relación de Pareja

Se podría decir que anteriormente, la relación de pareja era la unión de un hombre y una mujer basado en un acuerdo ya sea social, económico o político, de la familia o de los integrantes de la díada; pero sin dar importancia a los sentimientos, lo cual ocasionaba sin duda, graves conflictos en el matrimonio. En la actualidad la relación de pareja se basa principalmente en el afecto y se procura tomar en cuenta todo el contexto que lo rodea. Puede ser definida como la relación de una persona con otra en la que se establece un compromiso de seguir unidos, apoyándose mutuamente para su desarrollo y superación en las diferentes actividades que realicen.

Llanova y Carrasco (1988, citados en Macia y Méndez, 1997) mencionan que la relación de pareja se basa en el intercambio de refuerzos entre sus miembros en diversas áreas (amistades, tiempo libre, relaciones sexuales, entre otras). Se ha observado que las parejas con relaciones no satisfactorias se diferencian de las parejas con relaciones gratificantes, en que en sus interacciones se da una tasa de conductas aversivas más alta y una tasa de conductas agradables mas baja. Estableciéndose un proceso de influencia y control mutuo, recíproco y circular de conductas y consecuencias.

Por su parte, Costa y Serrat (1998) dicen que “ una pareja es ante todo relación, interacción, intercambio, dar y recibir, y es en este dinamismo donde se encuentra la raíz del amor y donde fundamentalmente se han de buscar las causas de la armonía y del deterioro de la pareja” (p. 9). Y amor para estos autores “es un intercambio completo de conductas gratificantes tanto en sus dimensiones motoras como cognoscitivas y emocionales (y fisiológicas). Puede inferirse que el amor esta ausente si el reforzamiento potencial de uno de ellos llega a ser mínimo” (p. 43)

Como puede apreciarse, las definiciones anteriores marcan el hecho de la interacción entre dos personas, que involucran pensamientos positivos así, Llanova y

Carrasco, sugieren que el punto clave de dicha relación es el intercambio de refuerzos del cual depende la funcionalidad o disfuncionalidad de la relación. Por su parte, Costa y Serrat afirman que el amor es la relación de pareja en sí; pues si existe amor, existe también una relación de pareja, y además es lo que va a determinar si ésta es satisfactoria o no, en la medida que haya reciprocidad de intercambios gratificantes. No obstante se ha visto que ninguno de estos dos aspectos es suficiente por sí mismo. Por ejemplo, el amor es básico pues supone una buena disposición para resolver los conflictos que se presenten; y el intercambio de refuerzos sí hace agradable o desagradable la relación; pero cómo se aplican éstos, en qué medida, con base en qué, esto también es importante para que la relación sea funcional. Por lo anterior se puede decir que la relación de pareja es la unión de dos individuos basada en sentimientos afectivos, y que intentan estar juntos un determinado tiempo o el mayor tiempo posible. Amor es darle un significado a la relación donde se involucran sentimientos, valores, expectativas, que a su vez va ligado con el respeto, confianza y honestidad.

De modo que es necesario que exista amor, un intercambio de refuerzos y una serie de habilidades para proporcionar estos de manera que haya cierto equilibrio entre el dar y recibir. Esto lleva un aprendizaje, pues para que una relación unida por el amor sea armónica, requiere del conocimiento de uno mismo y de la pareja, así como respeto, confianza, honestidad, además de la voluntad y decisión.

Fromm (1984) nos dice que amar a alguien no es meramente un sentimiento poderoso, es una decisión, un juicio, una promesa. Si el amor no fuera más que un sentimiento, no existirían las bases para la promesa de amarse eternamente. Un sentimiento comienza y puede desaparecer, ¿cómo podríamos decir que durará por siempre, si el acto mismo no implica juicio y decisión?

Tal vez éste sea uno de los puntos clave para que una relación de pareja sea más duradera, y con frecuencia se olvida, dando importancia únicamente a nuestros

sentimientos, sin aceptar que puede ejercerse cierto control sobre ellos, y por lo tanto se puede controlar la funcionalidad de la relación, haciéndose responsable de ella.

Así que el acto de la voluntad podría ser de cierta manera una base para la continuidad del amor. Por que sentir afecto por alguien implica tolerancia, comprensión, respeto, aceptación, y esto a su vez implica voluntad. Por ello si se puede hablar de control de los sentimientos positivos respecto a otra persona, es decir, se puede decidir hasta cierto punto si queremos o dejamos de querer a otra persona, serle fiel, respetarla y confiar en ella.

1.4 Necesidades y Expectativas de la Pareja

Todo ser humano necesita la seguridad, la comfortable sensación de que alguien lo entienda, que se preocupe por él o ella y que sepa que estará a su lado en todo momento.

Cuando una pareja inicia su vida en común, la vida de ambos se entrelaza, y cada uno busca satisfacer las necesidades y expectativas emocionales, sexuales y psicológicas del otro (Ehrlich, 1994) . Ya que el compañero proporciona (o debería proporcionar) estabilidad, apoyo y un gran cúmulo de emociones afectivas para el buen desarrollo de todo individuo, dado que en la relación de pareja se puede verter gran cantidad de satisfacciones y cogniciones que no se logran lejos de ella.

Mc Cary (1996) sugiere que si se satisfacen las necesidades mutuas de la díada, puede decirse que existe amor entre ellos. Ya que si existe atracción mutua, buena comunicación y confianza, si cada uno de ellos puede y quiere compartir sus sentimientos,

y finalmente llenan las necesidades recíprocas de afecto, entendimiento respeto y apoyo, la relación de estos individuos se consolida.

Puede decirse entonces, que entre las necesidades básicas de la relación de pareja se consideran las siguientes:

- 1. La equidad que debe existir en la autorresponsabilidad, en la consideración, preocupación, y atenciones recíprocas; aun y cuando ninguna persona puede ser jamás exactamente igual a otra, ni en términos de capacidad, habilidad, talento, ni en sus necesidades y deseos. Es decir, tener el mismo derecho a ser uno mismo, respetando las diferencias individuales de cada uno.*
- 2. Confianza, cada uno debe confiar y ser merecedor de confianza para que haya una relación y comunicación libre y honesta.*
- 3. Honestidad, es la responsabilidad de no faltar a la verdad el uno al otro.*
- 4. Identidad, se refiere a llegar a ser uno mismo y ser capaz de expresarlo. Este es un requisito para que haya un profundo y verdadero conocimiento de un miembro de la pareja sobre el otro.*
- 5. Respeto, se refiere a la actitud según la cual, los integrantes de la pareja se tratan entre sí con una dignidad mutua, y se consideran recíprocamente personas únicas y dignas de consideración.*

- 6. Comunicación, esta es quizá una de las necesidades más importantes, debido a que puede, y de hecho debe incluir, a todas las demás. Se considera esencial para el mantenimiento del amor y de la relación (O'neill y O'neill, 1987; Mc Cary, 1996).*

La comunicación dentro de todos estos elementos es quizá uno de los más importantes, es una herramienta con que se puede fortalecer una relación de pareja, ya que mediante ella se expresan los sentimientos, las emociones, pensamientos, actitudes, deseos, desacuerdos, entre otros. Y también es útil para prevenir y resolver conflictos entre los miembros de la díada (Costa y Serrat, 1998).

La comunicación, aunque incluye básicamente palabras, también es no verbal. Las miradas, los gestos, las posiciones del cuerpo, la distancia interpersonal, el tono de voz y la conducta táctil constituyen el lenguaje no verbal, y este es muy importante en una relación afectiva porque a través de las señales no verbales es como mejor se expresan las emociones y sentimientos (Davis, 1987; Knapp, 1994).

Todos estos elementos en conjunto, o la ausencia de ellos nos va a permitir saber, en cierta medida, si la relación de pareja es funcional o disfuncional; esto dependerá del grado en que se satisfagan estas necesidades. Si éstas no se cumplen dan lugar a conflictos, mismos que aparecen comúnmente desde el noviazgo y continúan, algunas veces intensificándose durante el matrimonio.

L.5 Etapas de Formación de la Pareja

Álvarez (1996) sugiere que la mayoría de las parejas se integran cuando surge la atracción por otra persona, ésta puede ser correspondida o no, pero cuando se hace recíproca se mantiene el “enamoramiento”. Si no hubiese atracción no se podría formar la pareja, a menos que no sea por la libre elección sino impuesta por cualquier otra circunstancia.

Este autor considera que la relación requiere para su mantenimiento, de 3 niveles de atracción mutua:

A) Nivel de atracción física, que muestra el hecho de que existe un gusto físico por otra persona.

B) Nivel de atracción intelectual, que implica la posibilidad de una comunicación abierta en la que los integrantes de la pareja tengan de que hablar y compartan intereses y actividades.

C) Nivel de atracción afectiva, que consiste en que para que una pareja armónica exista y se desarrolle, deben existir sentimientos de amor o cariño entre ambos.

Con base en esto es como se va dando la relación de pareja y lo que la va manteniendo, y esto a su vez, sirve como pilar para la funcionalidad de dicha relación.

Por otra parte, Lemaire (1992) opina que la evolución de la pareja depende de la buena comunicación, misma que va a facilitar la evolución ya sea en el sentido de una profundización, o bien en el sentido de una separación. Pues en el origen de la pareja, el deseo de conquista y de seducción, así como el placer de ser seducido y conquistado, desempeña un papel importante en la apetencia recíproca, y a través de ella, en el deseo de comunicarse con el otro, de hablarse y de conversar entre ellos. La estructuración de la pareja se apoya en este período en que la comunicación se ve facilitada por el gran deseo mutuo de comunicarse y conocerse.

Este autor se refiere al origen de la pareja como el noviazgo, en el cual se da la comunicación sin grandes obstáculos. No obstante, debemos considerar que ésta se ve afectada, en cierta medida, porque se requiere dar una imagen agradable al otro mostrando sólo las características o las virtudes que le puedan gustar y ser apreciadas por la otra persona. Ya en una etapa posterior, en el matrimonio o en una unión estable, esta comunicación puede irse debilitando, pero funcionando por un bien común. Para que la comunicación en esta segunda etapa sea funcional, debió aprovecharse la primera fase, para conocerse el uno al otro a profundidad y con objetividad. De esto dependerá que en una tercera etapa, cuando hayan logrado el bien común (que puede ser alguna meta juntos, convivencia, aceptación, u otra circunstancia) la comunicación siga siendo eficaz y superen fácilmente los conflictos que se les presenten.

Suvich y De Alba (2002) dicen que la relación de pareja atraviesa por la siguiente serie de etapas:

Antecedentes

- * *Desprendimiento*
- * *El encuentro y el cortejo*
- * *El proyecto de pareja y la decisión de serlo*

Inicio

- * *El matrimonio, compromiso de vida y/o construcción formal de la pareja*
- * *Integración inicial y decisión de ser familia*
- * *Advenimiento de los hijos, nuevos roles*

Desarrollo

- * *Familia con hijos en edad escolar*
- * *Pubertad y adolescencia de los hijos*
- * *Hijos jóvenes-adultos*

Declinación

- * *Desprendimiento de los hijos, el nido vacío y el reencuentro*
- * *Las nuevas familias y los nuevos roles*
- * *Vejez y muerte, disolución de la familia.*

A pesar de lo anterior, es difícil sugerir una serie de fases por las que atraviesa la relación de pareja en general, y particularmente en el noviazgo, donde la relación va atravesando los niveles de atracción antes mencionados. Ya que en ocasiones no se pasa por todas y cada una de ellas; por ejemplo, se puede dar la atracción física y después de un breve coqueteo iniciar la relación, o quizá puede comenzar con una atracción

intelectual mas que física, o bien al principio no caerse bien y después atraerse mutuamente.

Se han propuesto diversidad de modelos que expliquen el desarrollo de la relación de pareja, pero éstos no han recibido cierto apoyo de evidencia empírica. Sin embargo, se afirma que las relaciones inician y se desarrollan, lo que implica un comienzo, una parte media y un desenlace o rompimiento (Gross, 1998).

A continuación veremos algunos problemas que ocurren en la relación de pareja que impiden que evolucione hasta la última etapa.

1.6 Principales conflictos que enfrenta la pareja

Los conflictos que pueden presentarse en la relación de pareja pueden ser sobre múltiples temas: celos, infidelidad, familia, dinero, los hijos, entre otros aspectos, los cuales pueden manifestarse de distintas maneras, tales como distanciamiento, indiferencia, agresividad o frustración.

Pero ¿qué origina los conflictos en la pareja?

De acuerdo con Costa y Serrat (1998), para comprender una conducta, debemos preguntarnos sobre las condiciones en que se produce. El conocimiento de los antecedentes y de las consecuencias, así como de sus efectos combinados sobre el comportamiento, nos permite establecer cierto control y predicción sobre el mismo.

En la relación interpersonal y, en concreto, en la relación de pareja, la conducta de cada uno de los miembros de la misma, tiene efectos mutuamente controlados. Este control ocurre por la presencia o ausencia sistemática de conductas de ambos miembros, gratificantes o aversivos. Estableciéndose así un proceso de influencia y control mutuo, recíproco y circular de conductas y consecuencias (Jacobson, 1979; citado en Costa y Serrat, 1998).

Sin embargo, los conflictos propios de la relación interpersonal pueden adoptar en general, las siguientes modalidades: nivel de refuerzo insuficiente, dificultades de comunicación y/o habilidades escasas de solución de problemas. En algunos casos, estas dificultades se refieren a problemas específicos (relaciones sexuales, economía doméstica, necesidades de independencia, etcétera.), pero estas dificultades se extienden a todos los niveles de interacción (Bornstein y Bornstein, 1992).

Por otro lado, según Lemaire (1966; citado en Souza y Machorro, 1996), los conflictos que presenta la pareja pueden tener su origen en el momento mismo de la elección. Sin embargo, esto no es determinante, la evolución y maduración decisivas que pueden ocurrir después, dan a la experiencia amorosa muchas posibilidades dinámicas y cambiantes. Los conceptos acuerdos, consensos y comprensión se refieren a situaciones importantes para el establecimiento de una relación estable y duradera (Souza y Machorro, op.cit.).

También podemos buscar en el amor uno de los motivos principales de conflicto en la relación de pareja; cuando éste es mal concebido, es decir, cuando se considera el ideal romántico como base de la formación de la misma. Este ideal romántico se ve mantenido por ciertos mitos como los siguientes:

- A) El amor es un estado emocional espontáneo, integrado por una activación fisiológica, una confusión de sentimientos y una absorción intensa.*
- B) El amor surge a primera vista.*

C) *El amor es ciego, no ve fallas o limitaciones de la persona amada, la considera perfecta.*

D) *Solo hay un amor verdadero; es decir, solo puede sentirse por una sola persona una vez en la vida.*

E) *El amor es sinónimo de pasión y de unión sexual.*

F) *El amor implica éxtasis y dolor.*

G) *El amor siempre permanecerá inalterable con el paso del tiempo.*

H) *Amar significa no tener nunca que estar enfadado ni disgustado con la pareja.*

Y) *Los intereses, objetivos y valores de cada uno siempre serán los mismos.*

El ideal romántico implica que el comienzo del amor tiende a ser repentino e incluso altamente excitante. Las personas en esta situación tienen un escaso control y se dejan arrastrar por un torbellino de emociones intensas y a veces conflictivas. Pero la intensidad de este tipo de amor lleva aparejada la brevedad de su duración. Visto de forma realista, si el ideal romántico es la base inicial del matrimonio, entonces la decepción, el desencanto y el divorcio pueden ser las consecuencias inmediatas (Bornstein y Bornstein, 1992).

En conclusión, los miembros de la pareja debieran averiguar conjuntamente los indicios de alarma, los síntomas negativos que pueden convertirse posteriormente en áreas de discordia, de frustración, hasta llegar a la riña abierta. Expresar y analizar estos indicios para poder conocerse más ampliamente y así ver la posibilidad de modificarlos para que la relación sea más estable.

Comúnmente, muchas parejas aturdidas por el romance, no valoran la importancia de la comunicación premarital y adoptan la actitud errónea de decir “ya lo arreglare cuando me case”. Esta actitud obstaculiza el importante aprendizaje prematrimonial que debe ocurrir durante el noviazgo, y que es indispensable para que el matrimonio tenga éxito.

Dentro de la psicología existe un enfoque que toma todos los aspectos internos y externos a la pareja (antes mencionados) que influyen en la funcionalidad de la relación. El modelo cognitivo-conductual es útil como prevención y/o tratamiento de los conflictos maritales.

1.7 Lineamientos básicos del modelo cognitivo – conductual en la pareja

Durante las décadas de 1960 y 1970, el énfasis de la terapia familiar de conducta y de pareja iba dirigido a la búsqueda de explicaciones de tipo operante o respondiente. La tesis medular consistía en postular que las transacciones de los diversos miembros de la familia estaban regidos por contingencias de refuerzos y castigos, modelaje, condicionamiento clásico, entre otros (Díaz-Loving, 1999).

El modelo conductual del matrimonio se basaba en la teoría del intercambio social (Stuart, 1980; citado en Buela - Casal y Caballo, 1996). Los teóricos del intercambio social consideran que las relaciones interpersonales, como el matrimonio, se componen principalmente de procesos de negociación, en donde las partes implicadas intercambian bienes materiales y no materiales. La satisfacción en la relación de pareja es alta para un individuo cuando las recompensas igualan o superan los costos que resultan en el proceso de intercambio; mientras que la insatisfacción y el aumento de probabilidad de disolución de la relación, se produce cuando los costos exceden las recompensas. Según Weiss (1978; citado en Buela - Casal y Caballo, 1996), los cónyuges pueden modificar el patrón de interacción aplicando habilidades en las siguientes categorías de competencia:

1) Objetivación, se refiere a la capacidad para identificar eficazmente las fuentes de las recompensas, los costos y los determinantes de los intercambios satisfactorios.

2) *Apoyo-comprensión, indica la capacidad para establecer la intimidad por medio de la empatía y de las expresiones cálidas.*

3) *Solución de problemas, incluye la capacidad para generar, estar de acuerdo con, o planear soluciones al conflicto.*

4) *Cambio de conducta, lo cual se refiere a la capacidad para utilizar estrategias de control positivas en lugar de coercitivas (Buena - Casal y Caballo, op. cit.).*

Sobre estos lineamientos, durante la década de 1970, comienza a aparecer una abundante literatura sobre el enfoque conductual en parejas (Jacobson, 1978; Jacobson y Margolin, 1979; citados en Díaz-Loving, 1999), esta literatura ha seguido creciendo, y ahora abarca también los procesos cognitivos.

En la década de 1990, el modelo cognitivo - conductual se ha alejado considerablemente de los modelos de condicionamiento puro y se ha acercado a enfoques más circulares, sistemáticos y de interacción recíproca. Asimismo, el área de las cogniciones y del afecto están siendo integradas paulatinamente (Díaz - Loving, op.cit.). El enfoque cognitivo - conductual parte de la premisa de que las transacciones maritales o de pareja no están funcionando bien debido a que los miembros de la pareja poseen deficiencias en habilidades de comunicación de sentimientos, presentan dificultades en destrezas de solución de problemas, tienden a darle énfasis y atención a las conductas indeseables del otro y concomitantemente exigen o no refuerzan las conductas deseables del compañero, (Díaz - Loving, op.cit.). Epstein (en la Universidad de Maryland) y Beck (en la Universidad de Pennsylvania) han investigado los problemas maritales y la teoría cognitiva aplicada a los mismos, resaltando las creencias disfuncionales (Mahoney, 1997).

Los procedimientos de intervención que reflejan una postura cognitivo - conductual están basados en los principios siguientes: 1) el organismo humano responde a las representaciones cognitivas del medio, no al medio propiamente dicho; 2) estas representaciones cognitivas están relacionadas con el proceso del aprendizaje; 3) la mayor parte del aprendizaje humano se comunica cognitivamente y, 4) los pensamientos, los sentimientos y las conductas son causalmente interactivos (Mahoney, 1983)

La postura cognitivo - conductual reconoce que el estado de ánimo influye en las cogniciones y a la inversa, que estas cogniciones también influyen en la conducta; de modo que pueden generar situaciones estresantes sobre los individuos que tengan cogniciones negativas. Este modelo enfatiza la influencia de la cognición sobre el ánimo y la conducta, y de hecho, el objetivo principal de la intervención es cambiar los procesos cognitivos de los pacientes por unos más funcionales, y modificar así el comportamiento (Mahoney, 1997).

Una de las fases del tratamiento cognitivo - conductual es la psico educativa, cuyo propósito medular es que la pareja despeje mitos o malos entendidos acerca de la conducta del paciente identificado y que obtenga un bagaje racional de las técnicas que le sean más eficaces.

Algunas estrategias cognitivo - conductuales son:

- 1. Técnicas de condicionamiento operante: tiempo fuera, economía de fichas, reforzamiento, castigo, entre otros; utilizados para extinguir, reforzar y/o modificar conductas.*
 - 2. Contrato conductual, es una variante del condicionamiento operante, que consiste en realizar un contrato familiar escrito, donde cada una de las partes se compromete a eliminar las conductas indeseadas y aumentar las conductas deseadas. El propósito de estos contratos es reemplazar los patrones hostiles y coercitivos anteriores por conductas de cooperación y satisfacción mutua.*
- * Entrenamiento en comunicación; el terapeuta en este caso, ofrece entrenamiento, retroalimentación y refuerzo positivo a los nuevos estilos de comunicación.*
 - * Entrenamiento en solución de problemas. Para resolver o modificar los déficits de este tipo, el terapeuta expone a la pareja a situaciones problemáticas y les va enseñando y modelando como utilizar técnicas basadas en solución de conflictos.*

- * *Utilización de técnicas cognitivas, en donde se identifican los pensamientos automáticos disfuncionales y atribucionales gratuitos que mediatizan crisis familiares o de pareja.*

Por otro lado, Jacobson y cols. (1993, citados en Díaz-Loving, 1999) han realizado una labor pragmática sobre la efectividad de la postura cognitivo - conductual en problemas de pareja. Los resultados indican que esta modalidad es la más apoyada a nivel empírico, en donde se benefician de una manera o de otra la mayoría de las parejas (Jacobson y Addis, 1993; citados en Díaz - Loving, 1999). Dunn y Schewebel (1995, citados en Díaz - Loving, op.cit.) en un metaanálisis de 15 estudios clínicos de terapia marital encontraron que el enfoque cognitivo conductual, es el único que logra cambios importantes en cogniciones disfuncionales relacionados con la pareja.

Para esto es importante el aprendizaje en las relaciones de noviazgo, del comportamiento respecto al papel que cada uno juega dentro de la sociedad, funcionalidad familiar, medio ambiente o contexto en general; lo cual se manifiesta en pensamientos, ideología y expectativas respecto a la pareja.

Por lo tanto, el modelo cognitivo - conductual es de suma relevancia dentro del tratamiento de los conflictos de este tipo; ya que a través de la modificación de las cogniciones, se cambia también la conducta, haciendo más probable la funcionalidad de la relación.

En el capítulo siguiente abordaremos una de las principales y más importantes etapas de la relación de pareja, el noviazgo, en cuanto a bases y prevención de los posibles conflictos maritales.

CAPITULO II. NOVIAZGO

Dentro de la relación de pareja, como ya se abordó, los noviazgos o amores juveniles son aprendizajes de una relación más duradera. A través de desilusiones y desengaños, vamos conformando nuestro repertorio de comportamientos y actitudes que mejor nos dan resultado para tratar a nuestro compañero, y a su vez nos vamos formando una idea de los “requisitos” que debería tener nuestro ideal, con el cual desearíamos formar un matrimonio.

Así, vamos conociendo y tratando distintos tipos de personas y relaciones. Quizá algunas sean superficiales y otras mas serias, hasta que se llega a un amor maduro (o al menos a eso aspiramos), y se desea tener una relación duradera y estable con ella. Con base en esto es necesario adentrarse a esa primera etapa de la relación que conforma la base de la convivencia entre 2 personas: el noviazgo.

2.1 Definición

El noviazgo es una fase de la relación de pareja precedente al matrimonio o el convivir juntos, en la que se suele dar una atracción mutua intensa, debido al poco conocimiento de la conducta del otro y al intercambio de refuerzos, que al principio de la relación es muy elevado (Macia y Méndez, 1997). Es concebido como un proceso de selección, comunicación, interrelación, aprendizaje, mutuo entendimiento, capacitación consciente, responsable y total de aquellos elementos fundamentales que conforman a cada persona (CONAPO, 1984).

El noviazgo tiene en común con el matrimonio o con el vivir juntos, en que puede ser exclusivo, pero difiere de él en cuanto a que la relación todavía no es definitiva ni total.

Según Auping (1998), la intimidad y el compromiso van evolucionando en esta etapa. De manera que antes de llegar a la convivencia, la pareja va probando y comprobando su capacidad de intimidad y compromiso. Aquí se considera al noviazgo como una sola etapa de la relación de pareja, sino que esta se divide en tres: apertura, medio y final; las cuales son necesarias para que la relación sea más funcional o tenga más probabilidades de serlo.

APERTURA

Cuando después de conocerse algún tiempo dos amigos, deciden ser novios, la relación tiene rasgos de amistad y de noviazgo, por lo que es un “aminoviazgo”. Este es una forma de relación que permite cultivar otras amistades y a la vez mantienen la esperanza de un día formalizar el noviazgo.

MEDIO

Transcurrido el periodo del “aminoviazgo”, los dos individuos dialogan y deciden si prefieren un noviazgo formal o separarse. En esta fase se dedican a dialogar, tratarse, divertirse, conocerse en diferentes ámbitos y verificar así si se sienten a gusto juntos.

FINAL

Cuando se pasa a la tercera etapa, ambos platican para ver si quieren casarse o vivir juntos, y si es así, preparar la boda, convivir sin casarse o terminar.

Para Auping, omitir alguna de estas etapas lleva a una relación ineficaz y por lo tanto al rompimiento de la misma.

El noviazgo también es un proceso de aprendizaje y de amor que puede proporcionar una conciencia de sí mismo y una destreza interpersonal para futuras relaciones. Los primeros noviazgos, por efímeros que sean, siempre influyen positiva o negativamente en las relaciones posteriores (Costa y Serrat, 1998).

En las últimas décadas se ha estado de acuerdo en que la educación para el matrimonio o relación de pareja debe estar distribuida en todas las fases de la vida y no

sólo en el noviazgo. Al ver el trato de los padres entre sí, y para con el niño, es como se van acunando las formas fundamentales del comportamiento humano. Todo el tiempo que transcurre con la familia debe ser considerado como fase de aprendizaje respecto al estilo y manera de la vida familiar, y de la sucesiva iniciación de las posteriores relaciones interhumanas.

Sin embargo, este aprendizaje no siempre es funcional y nos genera conflictos en la relación de noviazgo, y es cuando nos preocupamos más porque éste sea satisfactorio y que pueda llevarnos a una etapa posterior: el matrimonio o la convivencia juntos. Comúnmente lo que aprendemos en el contexto familiar no es tan aplicable con todas las personas, tenemos que tratar a un mayor número de individuos tener más conocimiento de los roles y actitudes a tomar en la relación de pareja. Esto lo vamos logrando en amores juveniles a medida que vamos madurando, y en muchos casos también maduran las relaciones de pareja. De cualquier manera, el noviazgo bajo cualquier circunstancia, jugará un papel preponderante en la relación. Así que un noviazgo mal llevado, que finalmente se resuelve en una unión presionada y no libre, comprende para ambos individuos y para los futuros hijos, un tipo de relación familiar que es probable que tenga problemas, por las incongruencias, los desajustes y las desavenencias (CONAPO, 1984).

Por lo anterior, puede decirse que una de las mejores formas en que una pareja puede fortalecer y desarrollar su relación es estando seguros de que se entienden antes de casarse. Si las parejas se preocupan por comunicarse honesta y abiertamente durante el noviazgo, evitarían muchos problemas ulteriores más serios. Ya que los novios que se comprometen para consolidar la relación, afrontan muchos de los mismos problemas que ocurren durante el matrimonio (Ehrlich, 1994).

Por otro lado, Del Rocío (2001) menciona que el noviazgo tiene 5 funciones, que de atenderlas, nos puede dar la certidumbre de que hay bases firmes para sacar adelante una relación de pareja de manera satisfactoria.

- 1. Conocerse. Esto significa poner las cosas en su justa dimensión y en el lugar que le corresponde; de manera que conocerse implica saber uno del otro su visión del mundo,*

valores, sentimientos profundos, grandes afectos, gustos, aficiones, actitudes, entre otros elementos.

- 2. Comunicarse. En la comunicación de pareja interactúan sentimientos y emociones singulares, por lo que es la columna vertebral de toda relación, es causa y consecuencia en la historia de un noviazgo. En este sentido, el noviazgo puede servir para saber si es posible desarrollar habilidades comunicativas que le permitan a la pareja enfrentar futuros problemas como resultado de vivir juntos.*
- 3. Intimidad. La intimidad es el conocimiento, comunicación y compartir, pero en un nivel de confianza donde poco a poco se va perdiendo el miedo a dejarse conocer, se permite al otro apreciar los puntos débiles, la forma de ser y la personalidad.*
- 4. Compartir. En el noviazgo nos damos cuenta, de cierta forma, de cuánto damos y cuánto recibimos en el aspecto afectivo y material.*
- 5. Medir expectativas. Esto nos puede servir para establecer si hay un nivel aceptable de entendimiento con la persona amada, compatibilidad en valores, actitud, ideología de la vida, solidaridad, compañía; es decir saber que tanto se puede esperar del otro a futuro, o mejor dicho de ambos como pareja.*

Es muy difícil saber con certeza a través del noviazgo si el futuro matrimonio o unión será satisfactorio o no, ya que depende mucho de la disponibilidad, las circunstancias y el contexto en general. Pero al menos el noviazgo puede ayudar a tener más conocimiento sobre las relaciones de pareja, y dar la oportunidad de corregir conductas inadecuadas que no fueron funcionales y cambiarlas por otras más eficaces. Es en cierta forma, un proceso didáctico. El objetivo del noviazgo es por tanto, la selección de pareja y ser elegido como pareja. Además de que una buena selección hace altamente probable una relación satisfactoria (Auping, 1998).

2.2 Elección de pareja

¿Qué lleva a una persona a enamorarse de un individuo en particular? Se han propuesto una gran variedad de motivos. Algunos sugieren que primeramente se debe a la necesidad de afiliación; es decir, la necesidad humana de tener compañía de otros seres humanos. Después, se concentra en una atracción interpersonal, misma que tiene que ver con lo recompensante que nos resulte un individuo. Así mientras más recompensas proporcione una persona, más deberíamos sentirnos atraídos hacia ella. Y algunos factores que tienen influencia sobre esta atracción inicial son la proximidad, la exposición, la familiaridad, el atractivo físico, intelectual y afectivo, [lo cual incluye la semejanza y el agrado recíproco] (Gross, 1998).

Crooks y Bour (2000) proponen algo parecido. Dicen que hay una variedad de factores que son importantes a la hora de elegir una pareja: la proximidad, la semejanza, la reciprocidad y al atractivo físico. De manera que los componentes de una relación amorosa y duradera comprenden la aceptación personal, aprecio mutuo, compromiso, buena comunicación, expectativas realistas, intereses compartidos y capacidad de hacer frente a los conflictos de manera eficaz.

Por otro lado, la cultura específica con quien es “apropiado” salir y formar una pareja. Y con base en una “serie de criterios”, la mayoría de nosotros desea parejas que sean aproximadamente de nuestra edad, de nuestra propia raza, clase socioeconómica, religión y nivel educacional. De acuerdo con Hatfield y Walster (1980), las siguientes características son básicamente importantes al elegir una pareja.

CONTRIBUCIONES PERSONALES

- * *Trato social amistoso y agradable.*
- * *Intelecto promedio o superior.*
- * *Apariencia física atractiva y preocupado(a) por su salud (ejercicio, alimentación, limpieza).*

CONTRIBUCIONES EMOCIONALES

- * *Gustar y amar a su pareja y expresarlo. Comprensión e interés por las necesidades emocionales del otro correspondiendo a ellas.*
- * *Apreciación de las contribuciones de la pareja.*
- * *Mostrar afecto físico y abierto.*
- * *Contribuir para hacer satisfactoria y plena la relación sexual.*
- * *Dar seguridad/libertad, comprometerse con su pareja y dejarla ser individual*

Por lo que parece que enamorarse no es suficiente para la mayoría de las personas; se empieza queriendo (y esperando) un grado irreal de perfección en una pareja. De lo que se deduce que 'la mayoría quiere mucho más de su relación de lo que se piensa que se quiere'. Se busca la perfección cuando todos estamos lejos de ella.

Como pudo apreciarse, los autores mencionados se refirieron a la semejanza como un elemento importante para la elección adecuada de una pareja, pero en realidad es muy difícil saber con certeza si la elección de pareja determina un destino positiva o negativamente. La probabilidad de una relación insatisfactoria o de un matrimonio desgraciado es tanto menor, cuanto mayor es el parecido entre ambos. Semejanza en cuanto a clase social, intereses, expectativas, mismo lenguaje, cultura, nivel académico, por mencionar algunos elementos; ya que una excesiva diferencia de intereses puede traer consigo algunos inconvenientes, tales como que cada uno vaya por su lado, pensando que su pareja ya no se interesa por él o ella; que haya mala comunicación, expectativas

irreales, o sea, que haya incompatibilidad de ideas y necesidades. No obstante, intereses comunes muy intensos pueden influenciar desfavorablemente la relación; existe el peligro de que se transforme en una comunidad de intereses personales, laborales o sociales, dándose conflictos de carácter competitivo, intentando cada uno sobresalir más que el otro.

De lo anterior se puede deducir que la similitud entre ambos miembros de la pareja, en diversos aspectos es fundamental para la elección y formación de la relación, pero sólo en cierta medida, la necesaria para equilibrar la situación entre esta similitud y la diferencia, de modo que la relación se haga de cierta forma complementaria. Sobre este punto se han realizado varios estudios, por ejemplo, Hatfield y Walster (1980) llaman "teoría de la equidad" a ese equilibrio entre el dar y recibir de la pareja, elementos materiales y no materiales; es decir, también equidad en cuanto a aspectos de valor social parecido, como el dinero, la belleza, el afecto, la comprensión, la compañía, la imagen social. Dicen que aunque preferimos a parejas que sean más deseables que nosotros mismos, nuestra selección real está influenciada por condiciones de emparejamiento. Todos tendemos a elegir parejas con aproximadamente las mismas características. Así, nuestra selección de pareja parece ser una negociación delicada entre nuestro deseo de capturar a la pareja ideal y nuestra comprensión de que finalmente debemos conformarnos con lo que merecemos.

Pero las parejas pueden "emparejarse" de una gran variedad de formas. Para Berscheid y cols. (Citados en Hatfield y Walster, op. cit.), si las parejas están marcadamente dispares en una relación, por ejemplo atractivo físico, habría un equilibrio compensador (p.ej. dinero, poder, fama).

Willi (1985) denomina "teoría del equilibrio de igualdad de valor" a la equidad entre los miembros de la pareja. Dice que al elegir consorte, y por propia intuición, se considera esta igualdad de valor. Este sentimiento de igualdad de la propia estimación, descansa sobre la semejanza de cualidades sociales y personales. Pero tan pronto dos personas de grados distintos de diferenciación forman una pareja, se inicia un proceso mutuo de adaptación (o compensación).

Según Roger Brown (1986, citado en Gross, 1998), la teoría del intercambio social (una extensión de la teoría de la equidad), se refiere a una proporción constante de recompensas y costos, e implica el concepto de justicia; y es posible que los cambios en la proporción recompensa-costos causen insatisfacción en la relación.

De acuerdo con varios autores, también debe existir cierto equilibrio o reciprocidad entre las recompensas y los costos para que la relación sea satisfactoria (Bornstein y Bornstein, 1992; Liberman, 1987; Costa y Serrat, 1998, entre otros).

De una u otra manera, todos los autores mencionados concuerdan en que el desequilibrio puede provocar insatisfacción y/o rompimiento de la relación. De modo que al elegir una pareja es mejor buscar a esa persona que será apreciativa de nuestros talentos y dispuesta a tolerar nuestras fallas. Si mantenemos esta idea en mente, podríamos evitar mucha frustración. Se debería por tanto, renunciar a la fantasía de que se tiene el derecho a una pareja casi perfecta, buscando alguien cuyo patrón particular de características encaje con el propio (Hatfield y Walster, op.cit.).

Según Mandel (1977) lo ideal sería tomar conciencia de los motivos de la unión y de la elección de pareja. Esta toma de conciencia, debería verse como ocasión para crecer y desarrollarse, y así colaborar en una sincera conversación sobre las debilidades que cada uno observa en el otro y prestarse ayuda mutua, a fin de llegar a aceptar dichas debilidades, o bien en caso de que sea posible, superarlas paulatinamente. Entonces las diferencias que las partes advierten entre ellas, deben ser vistas como oportunidad de aprender en distintos terrenos uno del otro.

En conclusión, reconocer las semejanzas, la equidad y la atracción interpersonal son el primer paso para la elección de pareja; esto puede llevarnos del “enamoramiento” o amor romántico a un amor maduro. Por lo que habría que hacer una distinción entre ambos.

2.3 El amor en la relación de pareja

Podría decirse que el amor es un elemento básico que une a la pareja; pero ésta ha recibido una multitud de significados, algunos piensan en el cómo un estado placentero, otros lo consideran bastante doloroso. Algunos se sienten muy emocionados respecto a él; otros piensan en él como una cercanía cálida.

Para Costa y Serrat (op.cit.) el amor es un intercambio complejo de conductas gratificantes tanto en sus dimensiones motoras como cognitivas y emocionales. Puede inferirse la presencia de este si el refuerzo potencial de uno de ellos es muy alto, dando lo mejor de sí y esperando del otro que cumpla las expectativas que de él se tienen.

Por su parte, para Díaz-Loving (1999), el amor es una experiencia constituida por sentimientos, ideas y símbolos culturales. Incluye características como altruismo, intimidad, admiración, respeto, confianza, aceptación, unidad y exclusividad. Con base en estas características, es posible pensar que la naturaleza y expresión del amor puede clasificarse en:

*Amor como **conducta**, que implica ser cuidado activamente por el otro, responder a sus necesidades físicas y psicológicas y expresar afecto físicamente.*

*Amor como **juicio**, se enfoca en la estimación o valoración de la bondad que implica para sí mismo experimentar amor; es en esencia una decisión cognoscitiva entre los miembros involucrados que se basa en un criterio de darse cuenta de la responsabilidad que les compete.*

*El amor como **actitud**, se enfoca en la evaluación de conductas o sentimientos experimentados a partir de la interacción y conocimiento de la otra persona.*

*El amor como un **sentimiento o emoción**, presupone respuestas fisiológicas, cognitivas y motoras que surgen ante la presencia del ser amado y que van integradas con una atribución de actitud favorable ante la persona estímulo.*

Así cada una de estas posturas, representa la compleja realidad que es el amor, lo cual aporta elementos significativos a su conceptualización y categorización en términos de sus disposiciones fisiológicas, emocionales, cognitivas y conductuales que determinan su experiencia y necesidad (Díaz-Loving, op.cit.).

De acuerdo con lo analizado en el presente trabajo, estas definiciones de amor son muy generales; hay distintos tipos de amor (amor platónico, fraternal, erótico, amor a sí mismo, entre otros) que pueden resumirse en dos categorías: amor romántico o enamoramiento y amor maduro. Es importante saber con claridad cual es uno y cual es otro, ya que el enamoramiento tiene pocas probabilidades de ser perdurable, pues la mayoría de las veces se basa en expectativas idealistas, ajenas a la realidad.

2.3.1 Enamoramiento

Hay quienes consideran que el amor es irracional y esta basado en la fe, y su componente principal es el interés por la otra persona. Algunos autores afirman que los hombres y las mujeres deberían ser generosos en la relación amorosa, pero éstos constituyen una minoría. Por ejemplo, Maslow (1954, citado en Rage, 1996), dice que en el amor la persona siente las necesidades del otro como si fueran propias y hasta cierto punto, siente también las propias necesidades como si pertenecieran al otro. Este autor

señala que debe haber una especie de fusión entre los compañeros, donde las necesidades de uno son de ambos.

Otra definición de amor o enamoramiento es la que da Rubin (1973; citado en Gross, 1998), la cual comprende tres elementos principales: 1) vinculación, es decir la necesidad de la presencia física y apoyo emocional del ser amado. 2) Cuidado, un sentimiento de preocupación y responsabilidad por el ser amado.. 3) Intimidad, el deseo de contacto y comunicación cercanos y confidenciales, el deseo de compartir ciertos pensamientos y sentimiento con el ser amado de una manera más completa que con cualquier otra persona. Además, considera al amor como un tipo particular de actitud que tiene una persona respecto a otra.

El enamoramiento o amor romántico está basado en expectativas idealistas que de una u otra forma tendrán que confrontarse con la realidad. Lo que no sucede cuando lo que une a la pareja es un amor realista, basado en el conocimiento objetivo de la otra persona y no sólo en su apariencia o conocimiento superficial. Por tanto podría decirse que el enamoramiento es sólo una apariencia del amor, o lo es en un primer momento y puede llegar o no a ser amor.

2.32 Amor

Según Rage (1996) el amor cuyas expectativas son acordes a la realidad del medio, reúne ciertas características:

- 1. Supone cierto grado de madurez fisiológica y psicológica, ya que para que se produzca es necesario que el individuo sea capaz de sentir atracción por otra persona y el deseo de una verdadera comunicación humana. Por ello el niño (en edad o desarrollo emocional) es incapaz de enamorarse.*
- 2. El ser humano nunca es menos egoísta instintivamente que cuando está enamorado. Esta situación lo lleva a pensar en el otro antes que en sí mismo, es decir, en establecer*

un movimiento circulatorio de dar y recibir, lo cual refiere una sana comunicación humana.

- 3. Para que no se pierda la verdadera comunicación, cada uno de los miembros de la pareja debe darle a los sentimientos, ideas y valores del otro, una importancia semejante a la que le da a los propios.*
- 4. Lo que hace adulto o maduro al amor es la comunicación total y la actitud adulta de la pareja.*
- 5. La importancia que tiene la sexualidad en el amor conyugal no sólo proviene del instinto de reproducción, sino también de la necesidad de comunicación humana. Es una comunicación total, un diálogo humano privilegiado, donde se dan como elementos valiosos la ternura, el deseo, la inteligencia, aprecio por las cualidades físicas y morales, estima y necesidad de unión.*

Como puede apreciarse, Rage, da una gran importancia a la comunicación para que se de un amor maduro, ya que no hay otra vía mejor para enviar mensajes, llegar a acuerdos, manifestar sentimientos, manejar conflictos, nivelar expectativas, etcétera. Muchos otros autores consideran a la comunicación eficaz como un elemento básico en una relación de pareja gratificante (O'neill y O'neil, 1987; Liberman, 1987; Bornstein y Bornstein, 1992; Costa y Serrat, 1998, entre otros). La comunicación también es una vía para mantener la equidad, aspecto igualmente importante para una sana relación de pareja. Desde el punto de vista cognitivo-conductual, la reciprocidad o equidad es indispensable para la estabilidad y duración de la relación de pareja; como se vio en las definiciones de Costa y Serrat y en la de Díaz-Loving, mencionadas anteriormente.

Sin embargo el amor maduro no solo implica buena comunicación y reciprocidad, también son fundamentales otros aspectos, tales como el respeto mutuo, la confianza, la honestidad, la preocupación activa por la persona amada, el conocimiento activo y realista de la pareja, consideración y responsabilidad. Quizá por esto el amor maduro sólo puede darse con una gran disponibilidad de mejorar para que la relación evolucione de manera sana, no culpándose uno a otro cuando surgen conflictos, sino tomar acuerdos y tomar las

mejores decisiones. Por lo que además de una buena actitud también implica decisión y voluntad, no dejarse llevar únicamente por los sentimientos y emociones; es una decisión de querer estar con la persona amada y tener una relación gratificante con ella.

En el siguiente capítulo abordaremos la comunicación y su relevancia en la funcionalidad de la pareja, ya que ésta constituye el eje central en el que descansa una relación.

CAPITULO III. COMUNICACION

Desde las primeras interacciones entre los seres humanos surgió la necesidad de establecer formas de comunicación. Esta necesidad dio origen a diferentes códigos que tuvieran como función establecer un vínculo entre las personas, transmitir sentimientos, peligros, necesidades y entender lo que sucedía a otros individuos. Debió haber sido muy difícil en esos primeros años de la humanidad lograr una comunicación entre dos personas. Probablemente al observar una reacción de dolor, la respuesta era el acercamiento y al observar una de agresión la respuesta pudo ser alejarse y/o hasta agredir. Sin embargo es muy interesante que las primeras comunicaciones entre los seres humanos hayan sido comunicaciones de sentimientos. Poco a poco las acciones se acompañaron de sonidos, estos se transformaron en palabras con significado, las palabras pudieron transmitir ideas completas y así hasta llegar a crear lo que actualmente se conoce como el lenguaje (Pick, S. Y Givaudan, 1996).

Gran parte de la conducta humana está relacionada entonces, con el envío, transmisión o recepción de mensajes. Para sobrevivir en un medio ambiente fluctuante, un organismo debe tener alguna capacidad que le permita recoger, procesar y usar información.

Así, el don especial del hombre como componente de un sistema de comunicación consiste en su capacidad de descubrir nuevas maneras de transformar, o recodificar, la información que recibe. Entonces, tomamos constantemente información dada en una forma y la traducimos a formas alternativas, buscando maneras de transformar un fenómeno nuevo y extraño en otros más simples y familiares (Miller, 1986).

Por medio de la comunicación nos relacionamos con el mundo, aprendemos y nos desarrollamos como seres humanos. De ahí la importancia de buscar, prevenir y solucionar los problemas en la comunicación.

Para Scott y Powers (1985) la conducta comunicativa nos ayuda a desarrollar y mantener la afinidad, adquirir y comprender la información, a tomar decisiones, a la afirmación y adaptación, y mantener la consistencia psicológica, es decir la congruencia entre lo que se dice y hace.

A lo largo de este capítulo veremos como ha sido definida la comunicación por diferentes autores, cómo se refleja en la relación de pareja y cuáles son las destrezas de escuchar y expresar que determinan la eficacia personal y la satisfacción en ella.

3.1 Definición de comunicación

Desde un punto de vista sistémico, para Satir (1984) toda comunicación se aprende; cuando el niño nace no tiene un autoconcepto, carece de experiencia con respecto a la interacción con los demás y no sabe tratar al mundo que lo rodea. Todo esto lo aprende a través de la comunicación con las personas que lo tienen a su cargo desde su nacimiento. La comunicación es un factor importante que determina el tipo de relaciones que se tienen con los demás y lo que le suceda en el mundo que le rodea. Abarca toda la amplia gama de formas en que las personas intercambian información, incluye la que proporcionan y reciben, y la manera en que ésta se utiliza. Así, para una comunicación efectiva es importante tanto lo que decimos como el cómo lo decimos.

Según González (1997) comunicación es una interacción continua entre dos o más personas, mediante el uso de símbolos con el propósito de modificar el área de pensamientos, sentimientos o acciones.

Para Argyle (1994), la comunicación es toda conducta humana. Las personas tienen un estilo general de comportamiento expresivo, como lo muestra su forma de andar, de estar de pie o de sentarse; también refleja la autoimagen, la confianza en uno mismo y el estado emocional de la persona. Así que toda conducta nos revela algo sea intencional o no. Scott y Powers (op.cit.) nos dicen que uno no puede dejar de comunicarse,

constantemente está revelando algo sobre sí mismo a las personas del entorno inmediato, por lo tanto, la comunicación es reveladora. A nivel no verbal, la apariencia, la manera de vestir y de hablar, el tiempo que se dedica al arreglo personal, salud, etcétera, manifiestan algo sobre la persona.

De acuerdo con estos autores, se puede contemplar el hecho de la comunicación de tres maneras:

- 1) Como una perspectiva de acción: donde A comunica esperando acción de B.*
- 2) Como forma de interacción, cuando comparten o interactúan mutuamente.*
- 3) De forma transaccional. Es decir, que la conducta comunicativa está influida, conformada y modificada por las personas y el entorno con quienes entra en contacto. También implica el cómo y qué comunica ella, es decir, el contexto, el comunicante y el receptor conforman la comunicación. Cuyo proceso es enviar y recibir información es simultáneo. Finalmente el cómo y qué se comunica refleja el entorno en que tiene lugar el intercambio.*

Se puede pensar en el fenómeno transaccional de la comunicación humana como en los componentes de un sistema, cuando uno cambia y provoca modificaciones en todos los demás (Argyle, 1994; Monneret, 1991). Así, el modelo transaccional muestra la comunicación como un sistema de componentes interrelacionados.

Por otro lado, desde la perspectiva de Berlo (1989) para que un comportamiento pueda llamarse comunicativo debe tener un propósito. Pues se parte de la idea de que la comunicación se produce porque se desea influir en la conducta del otro. Se consideran tres componentes básicos: emisor, mensaje y receptor. El emisor, según González (1997), será aquella persona que transmita a través de símbolos convencionales, un determinado mensaje al receptor, con lo que habrá cumplido con la acción de comunicar. Con esta acción, el receptor normalmente sufre una reacción positiva o negativa, de aceptación o de rechazo, todo dependerá de la calidad del estímulo enviado por el emisor.

Así que los componentes podrían ubicarse de la siguiente manera:

Mensaje

Emisor.....Canal.....Receptor

Codifica

Decodifica

Y el modelo de los elementos de la comunicación incluye:

<u><i>Emisor</i></u>	<u><i>Mensaje</i></u>	<u><i>Canales</i></u>	<u><i>Receptor</i></u>
<i>Habilidades</i>	<i>Elementos</i>	<i>Vista</i>	<i>Habilidades</i>
<i>Actitudes</i>	<i>Estructura</i>	<i>Oído</i>	<i>Actitudes</i>
<i>Conocimientos</i>	<i>Contenido</i>	<i>Tacto</i>	<i>Conocimientos</i>
<i>Sistemas Sociales</i>	<i>Código</i>	<i>Olfato</i>	<i>Sistemas Sociales</i>
<i>Cultura</i>	<i>Tratamiento</i>	<i>Gusto</i>	<i>Cultura</i>

Por tanto, el emisor es la fuente en la cual se genera el acto comunicativo necesario como el primer elemento para comunicar. El emisor requiere hacer una identificación de la persona o personas que van a recibir el mensaje, requiriendo precisar quién es, cómo piensa, cómo se supone que va a reaccionar, en qué forma recibirá este mensaje, etcétera.

El receptor, este segundo elemento necesario en una comunicación, es aquella persona que recibe el mensaje, previniendo que será quien modifique su conducta, en virtud del acto de comunicación del cual es objeto.

Por último, los canales serán los medios utilizados para hacer llegar los mensajes. Estos canales serán constituidos por los 5 sentidos.

Por lo tanto son 5 los elementos básicos de la comunicación: fuente, codificador, mensaje y canal, decodificador y, receptor (Berlo, 1989; González, 1997). Berlo, los define como sigue:

Fuente de la comunicación: *alguna persona o grupo de personas con un objetivo y una razón para ponerse en comunicación. Al presentar un mensaje para expresar su propósito, la fuente está facultada para seleccionar una u otra información, (uno u otro conjunto de informaciones o de evidencias). Puede disponer su contenido de una u otra manera, repetir una parte de éste, resumirlo todo al final, o bien omitir una parte y dejar que su receptor la complete si éste lo desea. Así cada vez que se codifica un mensaje, se han de tomar ciertas decisiones con respecto al código que se habrá de usar. En primer lugar se tiene que decidir: a) qué código, b) qué elementos de éste, y c) qué método de estructuración de los elementos del código se habrán de seleccionar. En segundo término, al analizar la conducta de comunicación, el mensaje, se necesita comprender en el análisis de decisiones de la fuente con respecto al código. Por lo tanto, se habla de **fuente - en codificador** por que incluye la selección de mensaje, los elementos y la forma de transmitirlo. Una fuente de comunicación, después de determinar la forma en que desea afectar a un receptor, encodifica un mensaje destinado a producir la respuesta esperada. Existen por lo menos 4 distintas clases de factores dentro de la fuente que pueden aumentar la fidelidad. Estos factores son: a) sus habilidades comunicativas; b) sus actitudes; c) su nivel de conocimiento, y d) la posición que ocupa dentro de un determinado sistema sociocultural.*

En conclusión, el codificador: es el encargado de tomar las ideas de la fuente y disponerlas en un código, expresando así el objetivo de la fuente en forma de mensaje.

Mensaje:

Conducta física, traducción de ideas, propósito e intenciones en un código, en un conjunto sistemático de símbolos.

Cuando se habla, el discurso es el mensaje; cuando pintamos, es el cuadro; finalmente, si gesticulamos, los movimientos, las expresiones del rostro constituyen el mensaje. En éste hay por lo menos tres factores que tienen que ser tomados en consideración: 1) el código, 2) el contenido, y 3) la forma en que es tratado el mensaje.

Analizando lo que significa el termino código, este puede definirse como todo grupo de símbolos estructurado de manera que tenga algún significado para alguien. Los idiomas son códigos; cada uno de ellos contiene elementos (sonidos, letras, palabras, etcétera.) que están dispuestos en determinados ordenes y no en otros.

Todo aquello que posee un grupo de elementos para combinar en forma significativa es un código. Si queremos saber si un conjunto de símbolos es un código, tendremos que aislar su vocabulario y verificar si existen formas sistemáticas para combinar los elementos.

Por otro lado, puede definirse el contenido como el material del mensaje que fuera seleccionado por la fuente para expresar su propósito. En este estudio, por ejemplo, el contenido del mensaje comprende las afirmaciones que se hacen, la información que se proporciona, las inferencias que se hacen, que se trazan y los juicios que se proponen.

El tratamiento del mensaje por otra parte, puede definirse como las decisiones que toma la fuente de comunicación al seleccionar y estructurar los códigos y el contenido.

Canal: *es un medio, un portador de mensajes, es decir una conducta. El cual puede explicarse con una analogía. Supongamos que una persona se encuentra a las orillas de un extenso lago cuyas márgenes son escarpadas y que otra persona se halla en la orilla de enfrente. El primero tiene un paquete para el segundo, quiere hacérselo llegar desde donde esta. ¿Que necesitará para lograrlo?*

En primer lugar, una embarcación que le transporte el paquete. Después tendrá la necesidad de un desembarcadero, un muelle para que se conecte con la embarcación. En la otra orilla, la segunda persona exigirá un medio que le permita sacar el paquete del bote. También le hace falta un muelle que lo conecte. Finalmente se necesita agua, algo que habrá de servir de medio de transporte para el bote, algún medio a través del cual pueda viajar este. Si ambos tienen muelles que estén en buenas condiciones, si se dispone de un bote en buen uso utilizable como vehículo para transportar el paquete así como de agua que sostenga el bote, la primer persona podrá hacer llegar su paquete desde donde se encuentra hasta donde se supone que se halla la otra persona. Si no se posee la totalidad de estas tres cosas, no se pueden poner en contacto uno con otro(Berlo, 1989, p.50)

Los tres significados de la palabra “canal” en la comunicación son pues, los siguientes: formas de encodificar y decodificar mensajes (muelles); vehículos de mensajes (embarcaciones), y medio de transporte (agua).

Decodificador:

Es quien retraduce el mensaje y le da la forma que sea utilizable por el receptor. Es el conjunto de facultades sensoriales del receptor.

La persona que se halla en uno de los extremos del proceso de la comunicación y lo que se encuentra en el otro extremo son bastante similares. En realidad, cuando entablamos una comunicación interpersonal, la fuente y el receptor son la misma persona.

Podría parecer como si existiera un principio de comunicación -la fuente- y un final de ella -el receptor-. Pero no es así, solo lo parece porque se necesita estructurar un modelo para poder hablar de él. Aquel que en un momento es una fuente, ha sido un receptor. Los mensajes que emite están determinados por los que ha recibido, por las

fuerzas que le fueron impuestas en un momento anterior al de codificar. Lo mismo ocurre para el receptor. El también puede ser considerado como fuente. Durante el transcurso de una comunicación dada es frecuente que el receptor se comporte de ambas formas: como fuente y como receptor. En el futuro habrá de desempeñar conductas como fuente que se verán mas menos afectadas por los mensajes que le fueron enviados.

Teniendo en cuenta este punto de vista se puede hablar del decodificador - receptor en términos de sus habilidades comunicativas. Si el receptor no posee la habilidad de escuchar, de leer y de pensar, no estará capacitado para recibir y decodificar los mensajes que la fuente - encodificador ha transmitido

Receptor *es entonces, la persona (s) situada(s) en el otro extremo del canal. Al igual que Scott y Powers, Berlo cree que estos componentes con frecuencia se interrelacionan, no se halla uno antes y otro después, ni son independientes unos de otros, pues esto niega el concepto de proceso y la comunicación es un proceso. Por ejemplo, la misma persona puede ser fuente y receptor, encodificar y decodificador de mensajes. Esto ilustra que los componentes de la comunicación o de cualquier proceso no son separables, no pueden ser divididos en entidades independientes o que sea posible sobreponer.*

Cuando se combine todo esto una de las funciones más importantes de la comunicación es la satisfacción de necesidades; pero hay algunas directamente conectadas con las necesidades, y otras indirectamente.

Entonces puede decirse que las funciones de la comunicación son las siguientes:

- 1. Satisfacción de necesidades: hacer peticiones, rechazar, expresar afecto positivo o negativo.*
- 2. Afinidad: se basa en las percepciones mutuas de atracción y las similitudes percibidas, y en otras percepciones de semejanza.*
- 3. Información y comprensión: la comunicación también nos ayuda a adquirir y comprender la información que nos parece importante para nosotros y las personas*

con quienes tenemos relación, cuanto más llegemos a tener información y comprenderla, mas probabilidades de éxito tendremos para ajustarnos a nuestro entorno y a las personas que viven él.

- 4. Toma de decisiones: la comunicación no solo hace posible consultar a los demás, sino que aumenta la confianza con la que se toman las decisiones.*
- 5. Confirmación y adaptación: la comunicación también es el medio por el que se determina si una decisión ha sido correcta o no. Aun cuando tenemos una decisión equivocada, nos podemos adaptar a la situación según lo que se nos este comunicando.*
- 6. Consistencia psicológica: es una necesidad importante dar coherencia a lo que decimos y hacemos. De igual manera, saber exactamente lo que queremos y por qué, evitando tomar decisiones equivocadas que puedan hacernos sentir mal posteriormente.*

Si nuestra vida esta caracterizada por la consistencia psicológica no hay problema, pero cuando experimentamos inconsistencia, experimentamos también un malestar psicológico.

El papel de las formas verbal y no verbal es igualmente importante, considerando que ambos modos dan coherencia a todo mensaje, sobre todo por la posibilidad de que esto permita clarificar el proceso en situaciones específicas, tales como que se producen en situaciones interpersonales y privadas de la relación de pareja.

Como se pudo notar la comunicación es abordada de manera sistémica, porque la comunicación es social e interactiva; y se ve desde la perspectiva conductista porque también es necesario analizarla desde un punto de vista individual. Se considera que para poder hablar y entender la comunicación debe ser desde ambos ángulos.

Una vez comparado varios enfoques y retomado elementos básicos de los mismos, puede decirse que la comunicación es toda conducta, intencionada o no intencionada, verbal o no verbal; es un proceso y tiene tres componentes básicos: emisor, mensaje y receptor (de los que se desglosan otros elementos mencionados anteriormente). Pero para

que sea entre dos personas requiere de otros elementos, como veremos en el siguiente apartado.

3.2 Tipos de comunicación

Existen 5 habilidades verbales en la comunicación. Dos de éstas son encodificadoras: hablar y escribir. Dos son decodificadoras: leer y escuchar. La quinta es crucial tanto para encodificar como para decodificar: la reflexión o el pensamiento. Este último no sólo es esencial Para la codificación, sino que se halla implícito en el propósito mismo.

Existen también otras habilidades encodificadoras, como la pintura, el dibujo, la gesticulación, pero lo dicho respecto a hablar y escribir puede extenderse también a las demás habilidades (Berlo, 1989).

De acuerdo con González (1997) hay tres niveles o tipos de comunicación.

Comunicación biológica. La diferencia entre un ser inanimado (una piedra, un objeto de plástico o metal) y un ser vivo (un vegetal o una planta) es que este último posee un sistema de comunicación activo dentro de sí mismo y también dentro de su medio. Por ejemplo, la respiración es comunicación. Ambos procesos implican tomar elementos del medio para incorporarlos y procesarlos para seguir viviendo.

Comunicación animal. Los animales por su parte, disfrutan además de comunicaciones más elevadas: ver, oír, gustar, oler, tocar sin otros modos de relacionarse con el medio. Así como también sus sistemas de comunicación internos son más complejos; la circulación sanguínea, la digestión, los circuitos nerviosos implican muchas comunicaciones. Y en cuanto a los animales superiores, ellos llegan a desarrollar sistemas de señales mutuas que son verdaderos lenguajes.

Comunicación humana. *Biológicamente hablando, el hombre representa una etapa superior, y como tal, niveles más refinados de comunicación. El primero y del cual se desprenderán los demás es:*

1. *La comunicación interpersonal. Además de la conciencia simple, que consiste en “darse cuenta de las cosas”, se tiene la conciencia refleja o reflexión, que es la comunicación que el sujeto tiene consigo mismo. En la reflexión el individuo se convierte en interlocutor de sí mismo, creándose así un contexto de comunicación análogo al de la comunicación interpersonal que puede ser ágil, fluida y sana o bien, pesada, torpe y enfermiza.*

A través del autoconocimiento y de sus altibajos a lo largo de los años, se va integrando un autoconcepto, es decir, una imagen de uno mismo que puede ser positiva o negativa. Ningún juicio es más trascendental para una persona que el que ella forma sobre sí misma. Este concepto o juicio es la variable número uno en la comunicación humana; la que en forma decisiva condicionará las acciones y las reacciones del sujeto en cuestión.

2. *La comunicación interpersonal. Es un dialogo, el trato directo con nuestros semejantes y que cobra dimensión de profundidad en las relaciones de amistad y de amor.*
3. *La comunicación social. Es el vínculo de relación con todos los grupos humanos, ya sean de carácter social, laboral, deportivo u otro.*

Se puede diagramar entonces el universo de la comunicación de la siguiente manera:

Nivel I: comunicación meramente biológica (plantas, animales, hombres).

Externa: respiración nutrición en cuanto ingestión.

Interna: asimilación y otros procesos metabólicos.

Nivel II: comunicación animal (animales, hombres).

Externa: procesos sensoriales de relación, ver, oír, etc.

Interna: procesos fisiológicos de circulación, digestión, renovación de tejidos.

Nivel III: comunicación puramente humana

Externa: -relaciones interpersonales

-comunicación organizacional

-comunicación social a través de los medios masivos (radio, prensa, T.V.)

Interna: procesos de autoconciencia, autoconocimiento.

De este modo se aclara que el ámbito de la comunicación es mucho más amplio que el de las relaciones humanas. Enfocar la comunicación como simple problemática de relaciones humanas, es quedarse en el follaje ignorando las raíces, ya que estas relaciones cubren sólo parcialmente 2 de los apartados de la comunicación: la interpersonal y la organizacional (González, 1997).

3.3 Comunicación en la relación de pareja

El problema más frecuentemente citado por las parejas en conflicto es el fallo en comunicarse. Según Liberman (1987), el proceso de la comunicación eficaz se conceptualiza incluyendo los siguientes aspectos:

- 1. Al recibir el mensaje: escuchar correctamente y determinar los sentimientos y la intención del otro.*

2. *Al procesar el mensaje: situar el mensaje dentro del contexto, pensar en las opciones de respuesta y sopesar las consecuencias respectivas de cada opción.*
3. *Al devolver el mensaje: escoger el momento de la respuesta y utilizar habilidades verbales y no verbales.*

De acuerdo con Miller y Steinberg (1975; citados en Scott y Powers, 1985), la comunicación interpersonal y/o de pareja solo tiene lugar cuando los actos de un individuo para comunicarse se basan en el conocimiento de las actitudes, creencias, valores y problemas psicológicos del interlocutor.

Scott y Powers (op.cit.) creen por otra parte, que “la comunicación es interpersonal cuando las conductas comunicativas están orientadas a la satisfacción de necesidades que no se pueden llenar sin beneficio para otros seres humanos por lo tanto son necesidades psicológicas claramente personales o interpersonales.” (p.61).

Por otro lado, Masters y Johnson (1987) opinan que la intimidad se forja y desarrolla mediante la comunicación efectiva. Por consiguiente, como comunicarse clara y directamente es la piedra angular de las relaciones interpersonales y hasta sexuales, pese a lo cual, son muy pocos los individuos quienes conocen la técnica o el arte de comunicarse íntimamente con los demás.

La comunicación interpersonal es ordenada y secuencial. Inicialmente se refiere a las características más superficiales de los comunicantes y se hace más penetrante a medida que pasan por las fases de conocimiento, amistad e intimidad. Este movimiento interpersonal estará influenciado por el ambiente en que se produce la mayor parte de la comunicación y por los roles de los comunicantes. Es decir, la comunicación es un proceso sistémico que comienza superficialmente y se hace cada vez más complejo, dependiendo de: las necesidades que las personas se ayudan a satisfacer; de sus expectativas sobre el potencial de la relación, y del tiempo. Lo cual puede ilustrarse de la siguiente manera: se dan los primeros encuentros, expectativas, conocimiento, y si parte de las expectativas se cumplen puede llegarse a la amistad. Al tiempo que la relación se hace mas estrecha, la

comunicación se hace mas completa y compleja. Dependiendo de como se entiendan, se llega o no a la intimidad o a una relación de pareja en sí.

El ser humano desarrolla la capacidad de comunicarse dentro de su núcleo familiar. Es ahí donde puede aprender a entender los mensajes emitidos por los diferentes miembros, lo que posteriormente le permitirá interactuar en su medio social. Es dependiente desde el momento de su nacimiento, y es la familia, en primera instancia, la que le puede proporcionar el contexto adecuado para crecer, desarrollarse y comunicarse. El recién nacido establece sus primeras interacciones con la madre y el padre, de ahí la importancia de la satisfacción de sus necesidades, tanto físicas como emocionales, tan importante para él en este momento, la cual le permitirá aprender a expresar afecto y a adquirir los sentidos de identidad y de pertenencia necesarios para lograr confianza y seguridad, y así poder actuar e interactuar en su medio social (Aguilar y Mayen, 1996).

3.4 Diferencias de comunicación entre parejas bien avenidas y parejas en conflicto

Recordando lo mencionado en el segundo capítulo, las parejas bien avenidas son aquellas en las que existe una satisfacción mutua de necesidades. Y por el contrario, si éstas no se satisfacen se trata de una pareja insatisfactoria o mal avenida. Se mencionó también que la comunicación es un elemento primordial para satisfacer estas necesidades de pareja. Y aunque los problemas de comunicación no son la única causa de conflictos, sí enturbia las relaciones de las parejas armónicas y complica el desarrollo de las dificultades que ya se han experimentado.

Se ha notado que las parejas en conflicto emiten una frecuencia mayor de conductas negativas que las parejas bien avenidas, y podría decirse que los problemas de comunicación son específicos de la pareja y no de cada uno de los miembros que la componen (Bornstein y Bornstein, 1992).

Bornstein y Bornstein (op.cit.) asumen que hay ciertas diferencias entre las parejas armónicas y las parejas en conflicto, como las siguientes:

- 1. Las parejas en conflicto muestran de forma significativa, más conductas no verbales negativas que las parejas bien avenidas.*
- 2. Las parejas en conflicto tienen una probabilidad mayor de implicarse en una reciprocidad negativa que las parejas bien avenidas. Es decir, que si A emite una conducta negativa, tiende a provocar una respuesta negativa de B.*
- 3. La proporción de acuerdos con desacuerdos es mayor en las parejas bien avenidas que en las parejas en conflicto.*
- 4. Las parejas en conflicto y las parejas armónicas difieren en el modo en que plantean la solución de problemas suscitados. En las parejas bien avenidas surgen acuerdos, opiniones, sugerencias, apoyo ante la dificultad existente. Mientras que en las parejas en conflicto se dan solo quejas de forma alternada, sin hacer esfuerzos por escuchar las preocupaciones del otro ni sugerir alguna vía de solución.*
- 5. La intención de los mensajes entre estos dos tipos de parejas no difiere; sin embargo, el “impacto” de tales mensajes son valorados en forma menos positiva que en las parejas bien avenidas. De este modo, aunque las parejas en conflicto puedan tener buenas intenciones en los comentarios que realizan al otro, tales comentarios tienden a ser frecuentemente mal interpretados. Así, las parejas con problemas tienden a prestar mayor atención a los mensajes que ellos emiten y a las quejas cruzadas, que a los mensajes que emite el otro.*
- 6. La confianza interpersonal, la capacidad para poder expresar al otro nuestros deseos y necesidades, es también variable relevante que aparece asociada a la calidad de la relación conyugal.*
- 7. También se ha observado que la comunicación totalmente abierta y sin restricciones de ningún tipo (p ej. sin consideración, delicadeza ni tacto), se da con mas frecuencia en las parejas en conflicto que en las parejas armónicas; ya que la comunicación en la*

pareja, como con cualquier otra persona, implica el modo como se da la información, no solo lo que se da. Pueden decirse muchas cosas, pero el cómo se digan va a influir en la interpretación de ese mensaje.

En conclusión, la insatisfacción matrimonial esta asociada a los déficits de comunicación, y estos déficits se intensifican cuando las parejas interactúan en relación con asuntos de conflicto y desacuerdo (Bornstein y Bornstein, 1992), no pudiendo además, llegar a negociar, a tomar acuerdos o emitir y recibir mensajes tanto positivos como negativos de modo satisfactorio.

3.5 Aspectos básicos de la comunicación

Para que se dé una comunicación interpersonal eficaz, ésta debe constar de tres habilidades de comunicación: a) respeto, b) comprensión y, c) consideración.

Respeto

Se refiere a la actitud según la cual los miembros de la pareja se tratan entre sí con dignidad mutua, y se consideran a sí mismos recíprocamente como personas únicas y dignas de consideración. El respeto se pone en relieve por la habilidad de uno para escuchar y atender al otro. Con los mismos derechos a pensar y actuar, de una manera que quizá el otro no comparta, pero que acepte como la individualidad del otro. Una clave para esto, según Aguilar Kubli (1999) es tratar a la otra persona como quisiéramos ser tratados.

Comprensión

Se refiere a la habilidad para percatarse de lo que el otro está experimentando. Se relaciona con la empatía, la cual tiene que ver con darse cuenta de que pasa en la persona,

el mundo íntimo de los significados como si fueran propios, pero sin perder la cualidad del “como si”. Y además comunicar el conocimiento de lo que el compañero de uno siente (Lieberman, 1987; Scott y Powers, 1985; O’neill y O’neill, 1987). Cuando dejamos de reconocer que la otra persona percibe el mundo de manera distinta, estamos inclinados a interpretar mal las claves de información que nos dan, distorsionando la comunicación.

Según Corona (2002), el proceso de la comprensión puede variar en función de:

- * El grado de conocimiento de la persona y de la información que esté proporcionando;*
- * La forma de comunicación (oral, escrita, no verbal);*
- * Del procedimiento de la información (como está dando la información);*
- * Contenido de la información (mensajes directos o encubiertos).*

Consideración

Un componente fundamental del proceso de comunicación es ser conocedor de las necesidades del otro y ser sensible a ellas, considerando ambas necesidades. Es decir, tratar al otro con la delicadeza con que merece ser tratado cualquier ser humano (Ehrlich, 1994; O’neill y O’neill, 1987; Bornstein y Bornstein, 1992).

En conclusión,, sin estas habilidades, no sería posible llevar a cabo una comunicación armónica y funcional, y se dificulta todavía más si no existe la presencia de los siguientes elementos.

3.6 Factores que pueden obstaculizar la comunicación

Hay un conjunto de problemas fundamentales en la comunicación que trasciende las formas más concretas de la relación y que de respetarse facilitan la relación, y de no hacerlo podría ocasionar conflictos. Estos problemas se pueden agrupar en cuatro

categorías distintas: a) oportunidad, b) tipo de trato, c) especificación de conductas y, d) adivinación del pensamiento.

Oportunidad

Una de las aplicaciones de este proceso es que todo lo que tenga que comentarse entre sí la pareja, deben hacerlo con prontitud, pues el efecto de comunicación se multiplica si se abordan al tiempo en que ocurren.

Los miembros de la pareja deben aprender a expresar los comentarios positivos y los elogios reforzantes justo cuando tienen lugar los acontecimientos positivos. La dilación de los comentarios reforzantes no es casi nunca de utilidad en la relación (Bornstein y Bornstein, 1992).

Tener sentido del momento es un elemento esencial en la vida; no sólo es saber captar la ocasión para actuar, sino aprender a evitar el mal momento (O'Neill y O'Neill, op.cit.) y esto es posible estando atentos a las señales verbales y no verbales del otro; si se abren bien los ojos y se buscan los signos físicos que denotan el estado de ánimo del compañero, será mucho más fácil dominar reacciones que son movidas por sentimientos opuestos (Aguilar Kubli, 1999; Liberman, 1987; Costa y Serrat, 1998).

Tipo de trato

Se ha hablado de la expresión libre y honesta de nuestros sentimientos, pero la comunicación descortés, grosera y hosca hace, sin duda, mas mal que bien. Este principio obedece a que sería más gratificante tratar al otro como nos gustaría ser tratados nosotros (Bornstein y Bornstein, 1992; Aguilar Kubli, 1999; O'Neill y O'Neill, 1987; Liberman, 1987). Esto tiene mucho que ver con el respeto, la consideración y la comprensión que se habían comentado anteriormente.

Especificación de conductas

El proceso de comunicación en que se produce una especificación de conductas implica por lo menos tres aspectos:

1. *Indicar con precisión que es lo que se está sintiendo.*
2. *Concretar de qué modo la conducta del compañero está relacionada causalmente con el estado de ánimo que experimenta.*
3. *Discriminar las situaciones en las que tiene lugar la conducta del otro.*

Cuanto más concretas sean las personas y mejor especificadas estén las conductas, mayor será la probabilidad de suministrar una información de utilidad al otro, y por consiguiente, de solucionar los problemas que se hayan podido plantear (Costa y Serrat, 1998; Liberman, 1987; Ehrlich, 1989). Gonso y Markman (1976; citados en Bornstein y Bornstein, 1992) han descrito este proceso con la fórmula X - Y - Z, lo cual significa: “me siento X cuando tu haces Y en una situación Z. Adoptar este paradigma ayudaría mucho a comunicarnos con más eficacia.

Adivinación del pensamiento

Este concepto se refiere a que las personas dan por hecho que ya conocen los sentimientos de sus parejas sobre algo en concreto, cuando la realidad es que pueden ignorarlos por completo. La adivinación de los pensamientos negativos es una variable que diferencia a las parejas armónicas de las parejas en conflicto porque en las primeras se aclara la interpretación del mensaje hablando de ella, y en las parejas en conflicto se da por hecho que se entendió lo que el otro quiso decir. Este tipo de adivinación de pensamientos tiene efectos nocivos cuando el proceso de atribución está asociado a un sentimiento claramente negativo; por ejemplo, “ él piensa que me he comportado en este asunto de forma infantil e inmadura” (Bornstein y Bornstein, 1992; Aguilar Kubli, 1999; Liberman, 1987; O’neill y O’neill, 1987).

Por lo anterior, estos cuatro factores de comunicación son, como se mencionó anteriormente, esenciales para una comunicación y son también fuente de error y mal interpretación de mensajes que poco a poco nos llevan a un conflicto mayor.

*La mejor forma de comunicarse, ha recibido el nombre de **comportamiento asertivo**, el cual es la forma más funcional de comunicación interpersonal. Y cobra mayor*

importancia en las relaciones de pareja, donde están involucrados sentimientos y emociones. Por lo que en estas situaciones conviene no solo tomar en cuenta el aspecto verbal de la asertividad, sino también el no verbal, pues sin la contemplación de ambos no podría darse una buena comunicación entre los miembros de la pareja. En el capítulo siguiente veremos lo que es la asertividad y sus componentes.

CAPITULO IV: ASERTIVIDAD

Podría decirse que la asertividad es la forma más funcional de comunicación humana, tanto en su aspecto verbal como no verbal. El comportamiento asertivo es aquel capaz de permitir una interacción con profundo respeto hacia sí mismo y hacia los demás, que posee las cualidades de honestidad, pertinencia, equidad, expresividad verbal y no verbal y receptividad. De modo que permita una comunicación armónica, fluida y constructiva (Sil, 1999).

La asertividad es un elemento básico de la comunicación interpersonal. Específicamente es en la pareja, donde mejor se puede reflejar el acercamiento de las partes, tanto emocional como física, y en la que están involucrados sentimientos, valores, principios, ideología, costumbres y personalidades de los individuos que llevan una relación muy cercana.

4.1 Definición de asertividad

*Asertividad proviene del latín *assere*, *assertum*, que significa afirmar. Así pues, asertividad significa afirmación de la propia personalidad, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo, comunicación segura y eficiente (Rodríguez, 1991).*

Se han usado los términos asertividad, libertad emocional y autoafirmación, apuntando a un gran conjunto de comportamientos interpersonales que se refieren a la capacidad social de expresar lo que se piensa, lo que se siente y las creencias en forma adecuada en ausencia de ansiedad.

A menudo el concepto de asertividad es confundido con el de habilidades sociales, por lo que es necesario hacer la distinción. La conducta asertiva se refiere a aquellos

comportamientos interpersonales cuya ejecución implica un riesgo social. Es decir, que es posible la ocurrencia de alguna consecuencia negativa, en términos de expectativas y/o de evaluación social inmediata o a más largo plazo.

Las habilidades sociales son más generales y son definidas por la capacidad que tiene el individuo de percibir, entender, descifrar y responder a los estímulos sociales en general. Los cuales se aprenden de experiencias directas o vicarias y son mantenidas y/o modificadas por el reforzamiento social de un determinado comportamiento. Este está mediado por factores cognitivos (expectativas, atribuciones, creencias, mecanismos de procesamiento de la información, métodos de resolución de problemas, entre otros) que mediatizan los procesos de la interacción social (Hidalgo y Abarca, 1999).

Argyle (1980) ha denominado “percepción social” al proceso de selectividad de información que cada persona realiza en la interacción social, y la posterior interpretación (entendiendo los mensajes abiertos y encubiertos del otro) que hace de dicha información.

Tower (1980) enfatiza la importancia de algunos elementos de las habilidades sociales, como son: gestos, sonrisas, tiempo de latencia en la respuesta y el proceso de interacción social, que se refiere a la habilidad individual para generar una conducta adecuada a las reglas y metas en respuesta a la retroalimentación social.

Actuar asertivamente por otra parte, significa tener la habilidad para transmitir y recibir mensajes de sentimientos, creencias u opiniones propias o de los demás de una manera honesta, oportuna, profundamente respetuosa, y tiene como meta fundamental lograr una comunicación satisfactoria hasta donde el proceso de la relación humana lo haga necesario (Aguilar Kubli, 1999). Por ello y la habilidad que implica, como a continuación nos dice Risso (1988, citado en Hidalgo y Abarca 1999) quien define la conducta asertiva como “aquella conducta que permite a la persona expresar adecuadamente sus ideas y combinando los componentes verbales y no verbales de la manera más efectiva posible. Utilizando la habilidad de oposición que consiste en: decir que no, expresar desacuerdos, hacer y recibir críticas, defender derechos y en general expresar sentimientos negativos; y la habilidad de afecto: dar y recibir elogios, expresar sentimientos positivos en general, y manejar estas habilidades de acuerdo con sus intereses

y objetivos, respetando el derecho de los otros e intentando alcanzar la mejor respuesta” (p.25-26).

Para Elizondo (1998) la asertividad es la habilidad de comunicarse y expresar sentimientos y percepciones, de elegir como reaccionar y de hablar por nuestros derechos cuando es apropiado. Con el fin de reforzar nuestra autoestima y de ayudarnos a desarrollar la auto confianza para expresar un acuerdo o desacuerdo cuando se considera importante, y incluso pedir a otros un cambio en su comportamiento ofensivo.

Por otro lado, según Hidalgo y Abarca (op. cit.), la asertividad es un subconjunto de las habilidades conductuales sociales que funcionan para maximizar la probabilidad de obtener ciertos objetivos sociales, especialmente en situaciones que implican cierto riesgo social.

De acuerdo con Galassi y Galassi (1978; citados en Hidalgo y Abarca, op. cit.), en la asertividad habría que considerar comportamientos interpersonales en determinadas áreas, personas particulares que tienen roles definidos y que definen diferentes reglas de comunicación y además contextos situacionales diversos. Siguiendo este enfoque, se distinguen tres dimensiones en el concepto de asertividad.

*1. **Dimensión conductual:** se refiere específicamente a las áreas de comportamiento interpersonal*

- * Defensa de los propios derechos*
- * Rehusar peticiones*
- * Dar y recibir cumplidos*
- * Iniciar, mantener y finalizar una conversación*
- * Expresión de afectos positivos (amor, cariño, respeto)*
- * Expresión de afectos negativos (enojo, rabia, ira)*

* *Expresión de opiniones personales, incluyendo el desacuerdo.*

2. **Dimensión personal:** *en la cual la situación interpersonal hace referencias a personas como amigos, pares, familiares, autoridades, subalternos, relaciones heterosexuales, etcétera. Estos roles determinan ciertas conductas sociales que se esperan como adecuadas a la definición de la relación. Muchas de estas inadecuaciones pueden deberse a la falta de percepción social para captar las sutilezas interpersonales de una relación.*

3. **Dimensión situacional:** *se refiere a la gama de contextos y situaciones en que se da la interacción y el grupo sociocultural que define normas y valores. Define también el ambiente físico y contextual en que se da una relación.*

Risso (op. cit.) distingue dos áreas dentro de la asertividad: de oposición (rechazo) y de afectos (alabanzas).

Comportamiento asertivo de rechazo. *El cual se asocia a conceptos como “defensa de derechos”, “atreverse a decir no”, “el no permitir que se aprovechen de uno”. Para esto es necesario discriminar situaciones en las que es apropiada la asertividad de rechazo (p.ej. no firmar un cheque en blanco) de otras situaciones en las que el rechazo puede ser inadecuado por el contexto (como rehusar hacer un trabajo que le pide su jefe).*

Comportamiento asertivo de alabanza: *las expresiones de sentimientos tales como la alabanza, el aprecio y el agrado pueden facilitar las relaciones interpersonales positivas (Kelly, 1982). La habilidad para alabar a otros de manera cálida, sincera y amistosa puede ser una destreza interpersonal muy poderosa y hacer que un individuo sea agente de refuerzos y un compañero agradable para interactuar.*

En este tipo de comportamiento asertivo, es fundamental el desarrollo de habilidades de comunicación tanto verbal como no verbal. Los contenidos deben incluir afirmaciones específicas de aprobación y/o alabanza, de sentimientos positivos que resultan de la observación del comportamiento de otros (Hidalgo y Abarca, 1999).

*Aunque puede incluirse una tercer área: **comportamiento asertivo de petición:** esta forma de asertividad ocurre cuando se hace una petición a otro con la finalidad de*

satisfacer una necesidad o el logro de una meta. El comportamiento asertivo de petición puede ocurrir en conjunto con el comportamiento de rechazo en situaciones en que el sujeto asertivo rechaza una petición no racional y solicita a otro un cambio de comportamiento. La petición sirve para aumentar la probabilidad de que el conflicto no vuelva a repetirse en el futuro.

Por otro lado, Adler (1977; citado en Elizondo, 1998) señala que existen tres componentes básicos de toda comunicación asertiva.

- 1. **Elementos visuales.** En este destacan el contacto visual, la proxémica o distancia interpersonal, la expresión facial y los gestos, la postura y los movimientos.*
- 2. **Elementos vocales.** Se refiere a la forma como se dicen las cosas, pues no es lo mismo la manera en que una persona emplea palabras (comunicación verbal) y como emplea su voz. Se estima que el 38% del significado social del proceso de la comunicación reside en la percepción de la voz. De estos dos elementos se hablara más profundamente en el próximo capítulo. Entre los elementos vocales pueden identificarse el volumen, la velocidad, tono y entonación, y énfasis de las palabras.*
- 3. **Elementos verbales.** Es decisivo en la comunicación la selección del lenguaje que se va a transmitir para lograr una comunicación exitosa. El uso de enunciados completos: de forma clara, completa y coherente, determinara en gran medida el éxito de la comunicación. Por otra parte, los elementos nocivos para la asertividad son la manipulación, intolerancia, intromisión, extralimitación, impertinencia y en general, la falta de consideración hacia el interlocutor, agentes todos que impiden la comunicación (Sil, 1999).*

Aguilar Kubli (1999) propone 5 causas comunes de conducta no asertiva, los cuales se convierten en impedimentos para la ocurrencia de la misma.

- 1. Falta de control emocional, predominio del temor y la ansiedad, principalmente provocado por la idea de querer ser aprobado por todas las personas, ante todo por aquellas que nos son muy significativas. Así entonces, no se dice lo que realmente molesta por el riesgo de recibir como consecuencia el rechazo. Otro temor que bloquea*

la forma natural de ser se relaciona con evitar a toda costa el conflicto, que se incurra en agresividad ya sea pasiva o activa y decidir no actuar, cuando probablemente el problema será inevitable y se tornará peor o hasta inmanejable al evadirlo.

- 2. Mensajes sociales como ‘no seas egoísta’. Cuando se acusa de egoístas, lo ideal es hacer un análisis racional, honesto y justo de sí mismos sopesando la realidad tal cual es en lugar de descontar rápidamente una necesidad que se desea satisfacer, ya que a veces la fuente del conflicto no es más que el egoísmo del otro. Cuando establecemos un desequilibrio constante entre lo que se da y recibe en áreas importantes de nuestro ser, se acaba afectando el mismo bienestar de la relación humana.*
- 3. ‘No vales lo suficiente’. Un error de aprendizaje que a menudo nos afecta, es condicionar nuestro valor a los atributos o cualidades que poseemos. Cuando la comparación que hacemos de la virtud nos señala en dirección hacia abajo nos restamos autoconfianza. Los sentimientos de poca valía personal son producto de pensamientos distorsionados, ya que la autoestima se apoya en atributos, estatus o cualidades que al no tenerse en la cantidad requerida que se desea, ‘hacen disminuir’ nuestro valor. Error grave de juicio porque se cede el poder al otro sobre la capacidad de manejar nuestras emociones y sentirnos bien, dependiendo entonces de que dichos factores no cambien en contra nuestra y sentirnos amenazados.*
- 4. Falta de habilidad. La falta de información, de exposición a situaciones novedosas y/o poco acostumbradas y la falta de alguna oportunidad de ejercer esta información, provoca tensión y a veces nos bloqueamos cuando se requieren actos más firmes.*
- 5. Ignorar los derechos como personas. Se puede padecer bastante cuando no sabemos que tenemos derecho a hacer tal o cual cosa y dejamos que otros abusen por nuestra incapacidad de actuar. En la conducta no asertiva se encuentra con frecuencia que la persona, al no aceptar o identificar sus derechos, se convierte en el más severo crítico o juez condenatorio de sí mismo, su enemigo principal.*

*De lo que se desprende que los **derechos asertivos** que todos tenemos como seres humanos son los siguientes:*

1. *Ser feliz.*
2. *Pedir reciprocidad.*
3. *Tener éxito.*
4. *Obtener la calidad relativa a lo que pagamos.*
5. *Tener privacidad.*
6. *Tomarnos tiempo y pensar.*
7. *No usar nuestros derechos.*
8. *Pedir lo que se quiere.*
9. *No hacer mas de lo que somos humanamente capaces de hacer.*
10. *Establecer nuestras propias prioridades y tomar nuestras propias decisiones.*
11. *Sentirnos bien con nosotros mismos.*
12. *Tener y expresar los propios sentimientos y opiniones.*
13. *Rehusar peticiones sin sentirnos culpables o egoístas.*
14. *Ser tratados con respeto y dignidad.*
15. *Cometer errores.*
16. *Considerar nuestras propias necesidades.*
17. *Cambiar de opinión.*
18. *Decidir que hacer con tu propio cuerpo, tiempo y propiedad.*
19. *Pedir información.*

20. *Cometer errores y ser responsable de ellos.*

21. *Tener nuestras propias necesidades y que esas necesidades sean tan importantes como las necesidades de los demás. Además, tenemos derecho a pedir (no exigir) a los demás que respondan a nuestras propias necesidades y a decidir si satisfacemos las necesidades de los demás.*

22. *De estar solos cuando así lo decidamos.*

23. *De ser escuchados y ser tomados en cuenta.*

24. *El derecho de hablar sobre el problema con la persona involucrada y aclararlo, en casos límite en que los derechos no están del todo claros.*

25. *A decidir si satisfacemos las expectativas de otras personas o si nos comportamos siguiendo sus intereses, siempre que no violemos los derechos de los demás.*

26. *A hacer cualquier cosa mientras no afectemos los derechos de alguna otra persona (Anguiano, 2002 y Aguilar Kubli, 1999).*

Estos derechos debemos tenerlos en cuenta en todas nuestras relaciones interpersonales, y son de gran utilidad en la relación de pareja para que esta sea más funcional.

4.2 La asertividad en la relación de pareja

Toda intervención psicológica tiene como finalidad incrementar la sensibilidad del paciente hacia sus propios sentimientos; pero la asertividad además, establece que una persona debe ser capaz de comunicar a otras lo que siente, en el momento mismo y de una manera directa, honesta y apropiada.

La expresión y comunicación de sentimientos no es solo cuestión de palabras, también comprende toda la persona, e implica por lo tanto, tono y expresión de la voz, expresión facial, ademanes, miradas, entre otras cosas (Rodríguez, 1991).

El entrenamiento asertivo busca enriquecer el contenido de la comunicación entre la pareja. Así se logra un avance en la búsqueda y el logro de la intimidad. Y una vez que se logra estar más capacitado para expresar lo que se siente, se desarrollan en forma espontánea otros aspectos y otras vías para manifestar el sentimiento, la voz, la postura, las expresiones faciales y corporales, entre otros.

Según Rodríguez (op. cit) cuando hablamos genuinamente de nuestros sentimientos deberíamos manifestar ciertas características y debemos considerar los siguientes postulados:

- * Ser específico, es decir directo. Enfoca una persona, objeto o acción específicos.*
- * Acentuar el uso deliberado del pronombre en primera persona (yo, me, a mi) seguido de verbos que expresen sentimientos.*
- * Ser sencillos. Evitar calificar sobreponiendo adjetivos y ofreciendo tal cantidad de explicaciones gratuitas que al final nadie sabe cual es el sentimiento.*
- * Ser sincero.*
- * Ser apropiado.*

Smith (2001) asume que en el caso de la relación de pareja podemos elevar el nivel de comunicación, posiblemente pasiva o manipulativa, empleando una combinación de todas las técnicas verbales asertivas, con el objeto de poner fin a todo intento de manipulación y de inducir a la persona en cuestión, a mostrarse asertiva, a decir lo que quiere y a dejar de mostrarse pasiva o manipulativa. Si reaccionamos asertivamente, pero también con comprensión, será más probable que expresemos nuestros puntos de vista sin inducir a la pareja a perder el respeto de sí mismo, y llevándolo a analizar sus deseos

ocultos que ponen obstáculos a la comunicación íntima. Así, este autor recomienda ampliamente el uso de la asertividad en el trato con las personas más queridas.

*Por otro lado, las **conductas no asertivas** son de tres tipos:*

Conducta agresiva: *es la forma de expresión de los sentimientos, creencias u opiniones que pretender hacer valer lo propio, atacando o no considerando la autoestima, dignidad, sensibilidad o respeto de los demás. Incluye ofensas verbales, insultos, amenazas y anotaciones hostiles o humillantes; así como combatividad, desestructuración, crueldad, irritabilidad, belicosidad, desafío de la autoridad, irresponsabilidad, necesidad de llamar la atención, y por lo general, bajos niveles de sentimiento de culpabilidad (Goldstein, Gershaw y Klein, 1989).*

La agresión verbal indirecta incluye anotaciones sarcásticas, comentarios rencorosos y murmuraciones maliciosas. El objetivo usual de la agresión es la dominación y el vencer, forzando a la otra persona a perder (Anguiano, 2002; Aguilar Kubli, 1999). Lo que va deteriorando el intercambio positivo de la relación humana y generando frecuentemente más problemas de los que intenta resolver.

Conducta manipulativa : *es la persuasión que hacen los demás para que hagamos lo que desean, valiéndose de críticas, sentimientos de culpabilidad, acusándonos de no actuar de acuerdo con la lógica, y en general utilizando el chantaje emocional (Smith, 2001).*

Conducta pasiva: *es la conducta que se caracteriza por la violación de los derechos propios al no ser capaz de expresar honestamente los sentimientos, pensamientos y opiniones y por consiguiente permitiendo a los demás que violen nuestros sentimientos, o bien por la expresión de los pensamientos y sentimientos propios de una manera autoderrotista, con disculpas excesivas, con falta de confianza, de tal modo que los demás puedan fácilmente no hacernos caso. La no aserción muestra una falta de respeto hacia las propias necesidades. El objetivo de esta conducta es el apaciguar a los demás y el evitar conflictos a toda costa, aun a costa de la propia integridad (Anguiano, 2002).*

Por otro lado, Scott y Powers (1985) sostienen que la cantidad de comunicación que caracteriza a un entorno tiene que ver poco con la calidad de la misma. La

comunicación asertiva no es un curatodo para nuestros problemas, aunque ser capaces de hacerlo puede resultar un medio efectivo en la resolución de conflictos. Suponer que podemos eliminar problemas simplemente siendo abiertos y sinceros puede ser un error porque la comunicación tiene poder tanto para crear o intensificar los conflictos, como para eliminarlos.

Por su parte O'neill y O'neill (1987) dicen que la comunicación brusca raramente es revelación de intimidad. Expresar honradamente lo que sentimos y compartirlo con alguien igualmente honesto es la mejor manera (la única en realidad) de establecer relaciones con franqueza y confianza, siempre y cuando se mantenga el debido respeto a la personalidad del otro y se le tenga en cuenta. Generalmente, la comunicación brusca, surge o se utiliza en la crítica destructiva e innecesaria. Sin embargo ni uno ni otro conocerá la verdad tal como es mientras no hayan comunicado recíprocamente su percepción individual de esa verdad y no hayan comprobado ambos puntos de vista. Pues cada uno de nosotros cree que las cosas son como las percibimos y por consiguiente esperamos que los demás las vean igual. No obstante, lo bueno y lo malo que se presenta en la vida está determinado por lo que uno cree que es.

Así que revelar lo que uno percibe, cree, opina, o siente (aunque ello signifique una confrontación) es capital para la intimidad y la franqueza de una relación de pareja funcional.

*Según O'neill y O'neill (Ibid.) para una **comunicación eficaz** se deben tener en cuenta los siguientes aspectos (los cuales también pueden considerarse elementos de la asertividad, como sé vera mas adelante):*

Comunicación con uno mismo. *Para que el cónyuge deje de hacer suposiciones sobre los sentimientos de su pareja, esta debe revelarse como es, y para esto es necesario que se conozca a sí mismo.*

Revelarse a sí mismo. *Las autorrevelaciones verbales son verbalizaciones en las que el individuo revela información interpersonal sobre sí mismo, y esto puede ser el principal medio por el que las relaciones de contacto superficial se pueden transformar en*

reciprocidad, ya que ayuda a que el otro se implique. La autorrevelación puede ser íntima o superficial. También tendría que ser simétrica, es decir, revelarse al mismo ritmo del otro si se quiere construir una relación equitativa (Anguiano, 2002). Mediante esto uno redescubre no solo la intensidad de sus necesidades y sentimientos, sino también la naturaleza de sus propios valores confirmados.

En conclusión, la diferencia entre la comunicación con uno mismo y revelarse a sí mismo, es que en el primero se da un autoconocimiento; y en el segundo, la expresión de éste.

Honradez. *Expresar honradamente lo que sentimos con alguien igualmente honesto es la única manera de establecer relaciones sanas.*

Además de estos aspectos se deben considerar todos los elementos de la asertividad.

4.3 Elementos de la asertividad

La alternativa de comunicación más efectiva y satisfactoria como mecanismo para alentar relaciones humanas sanas y respetuosas es la asertividad, cuyas respuestas eficaces y prácticas es útil conocer.

4.3.1 Respeto a sí mismo y a los demás.

‘Si deseamos la consideración de los demás, esto debe fundamentarse en un profundo respeto por nosotros mismos’ (Aguilar Kubli, 1999 p. 64). Así, cuando un individuo reconoce su valía individual no permite abusos o intromisiones en su espacio, ya sea físico o intelectual (Sil, 1999). En ocasiones llegamos a tratarnos como nuestros peores enemigos, devaluándonos, o permitiendo que la relación interpersonal esté en desventaja respecto a los propios deseos e intereses sin considerarnos con la buena voluntad y comprensión que merece todo ser humano.

*De acuerdo con Aguilar Kubli (op.cit.) el **respeto por uno mismo** implica:*

- * Concebirse como ser humano con energía limitada que necesita priorizar, abastecer y cuidar; lo cual supone no responder a todas las demandas que hacen los demás.*
- * Promover con vigor ideas objetivas y constructivas respecto a uno mismo, generando autoconfianza y seguridad en lo que se ha logrado o puede irse realizando, evitando los pensamientos negativos que nos llevan a la desvalorización.*
- * Siendo razonables con las demandas que nos imponemos en cantidad y grado, entendiendo que no se es perfecto ni podemos hacerlo todo bien siempre.*
- * Valorar las propias necesidades en su justo nivel, no menospreciarlas o subestimarlas. La búsqueda de alternativas o condiciones que promueven nuestro bienestar total es irrenunciable.*
- * ‘El que dirán’ no es tan importante, no es difícil para los seres humanos crear necesidades y después terminar dependiendo o esclavizado por ellas.*
- * Perdonarse humanamente en sentido reflexivo, responsable y constructivo. Cometer errores es parte de la naturaleza humana, entender el pasado es más constructivo que condenarlo.*

- * *No compararse con los demás, ya que en el momento en que se hace muchas veces acabamos menospreciándonos, es faltarnos al respeto, observar cualidades en otros y minimizar los nuestros.*

Por otro lado, el respeto a los demás es la interpelación social justa y equitativa, pues si se exige respeto este también debe otorgarse a los demás (Sil, 1999).

Aguilar Kubli (op.cit.) sostiene que la comunicación asertiva requiere que el otro sea concebido profundamente como ser humano y sea tratado con dignidad y respeto, distinguiendo claramente que también tiene los mismos derechos que nosotros.

*De modo que el **respeto por los demás**, implica:*

- * *Sin necesidad u obligación de aceptar lo que otros piensen o dicen, tienen derecho a creer y hacer cosas muy distintas de las que esperamos que piensen o hagan siempre y cuando en sus acciones también exista el respeto hacia nosotros.*
- * *Entender que los demás también tienen límites, sensibilidad, propósitos y expectativas que muy probablemente sean diferentes, pero también reales y que incluso pueden oponerse, competir o hacer más difícil el logro de nuestras metas.*
- * *Los demás tienen razones y motivos para actuar, ignorarlas o desconocerlas no las hace por ese hecho inexistentes. Por lo tanto debemos ser responsables para tratar de no prejuzgar sin antes tener información; no imaginar inmediatamente lo peor cuando han fallado, es dar la oportunidad de explicar y hacer el esfuerzo real por entender aún cuando se reserve el derecho de aceptar o no estar de acuerdo.*
- * *Evitar el resentimiento ante los aspectos negativos de los demás, pues no podemos ser jueces morales y arbitrarios de los comportamientos inconvenientes de los demás.*
- * *Abandonar el concepto de propiedad que tenemos de los demás, ya que no tenemos derecho a impedir o agredir su crecimiento personal, sea cual fuere y aún cuando esté totalmente lejano de nuestro máximo anhelo, interés o capricho personal.*

- * *Es hacer un consciente y genuino esfuerzo para cuidar todo aspecto de nuestra comunicación en vías de facilitar el dialogo en el mejor momento y lugar.*
- * *Es saber pedir disculpas sin menospreciarnos, aceptar que hemos cometido un error respetando el enojo de los demás, pero sin permitir el desprecio o la agresión hacia nosotros.*

Por lo tanto se puede decir, que el respeto hacia nosotros y hacia los demás es el elemento clave de la asertividad, pues los demás elementos van incluidos en éste, como se verá a continuación.

4.3.2 Ser claro y directo

La asertividad implica ser claro honesto en los mensajes que se envían a los demás para evitar caer en la confusión o en el juego de la adivinanza.

Cuando no se es directo se interpreta falsamente o se desea que el otro entienda o deba saber lo que nos interesa o afecta a partir de cierto cambio en la expresión facial, tono de voz, ademanes u otro elemento del lenguaje corporal. A menudo la pareja no puede o no desea adivinar los mensajes de otros, y se reacciona con frustración, resentimiento o enojo sin darse cuenta que no es su responsabilidad u obligación leer los mensajes ocultos. En lugar de esto, necesitamos garantizar por medio de una expresión clara y directa lo que realmente queremos decir (Anguiano, 2002; Aguilar Kubli, 1999; Rodríguez, 1991; Elizondo, 1998).

A veces cuesta trabajo ser directos en la expresión de afecto positivo o en la manifestación de cosas que molestan o enojan, cuando se procura no lastimar a los demás al enseñarles nuestras verdaderas inquietudes. Sin embargo en términos generales, si somos directos y expresamos de buena forma lo que queremos todos se benefician. Al expresar los mensajes agresivamente se pierde la claridad entre lo que se interpreta y lo que realmente molesta o desea el transmisor; pues es probable que en vez de entender lo

que decimos, lo interprete como que estamos tratando de decirle de alguna manera estúpido o incompetente. Por ello también es necesario ser apropiado.

4.3.3 Ser apropiado

Para lograr una comunicación funcional, necesitamos no solo tomar en cuenta lo que decimos o escuchamos, sino también el contexto donde ocurre la comunicación. Considerar el contexto implica buscar el mejor lugar para decir las cosas, el momento en que se deben expresar, el grado de firmeza de transmisión del mensaje, la relación con la otra persona y la frecuencia de insistencia en los puntos de vista (Aguilar Kubli, 1999; Rodríguez, 1991 y, Elizondo, 1998).

O'Neill y O'Neill (1987) sostienen que todo intercambio comunicativo tiene efecto dentro de un conjunto de circunstancias que determina el significado del mensaje que se comunica. Muchos mal entendidos y desavenencias entre lo compañeros podrían evitarse prestando atención al contexto, siendo sensible a las circunstancias o condiciones bajo las cuales se intenta comunicar con el otro. En ocasiones esto es evidente, otras veces puede verse únicamente si uno de los cónyuges lee las señales no verbales del otro (sobre este punto hablaremos mas ampliamente en el próximo capítulo).

Al principio puede resultar difícil captar ese contexto, pero si hay un verdadero esfuerzo de conciencia, con el tiempo llegará a convertirse en algo natural. Para estos mismos autores, el momento está aliado a la circunstancia. A medida que uno toma conciencia de éstas y se pone a tono con las señales no verbales de la pareja, también se desprende cual ha de ser el mejor momento para la comunicación verbal con el otro.

4.3.4 Ser honesto

La honestidad es necesaria para reflejar adecuadamente los pensamientos, sentimientos o creencias y así facilitar la comunicación. Ser honesto requiere que se asuma la responsabilidad para que sin faltar a la verdad se dé el mensaje en la forma más oportuna y respetuosa posible. Sin embargo, como ya se ha mencionado, la franqueza no debe convertirse en agresividad, pues en realidad se cubre un sentimiento de hostilidad o venganza. Puede ocurrir que si se agrede o molesta a las personas utilizando sarcasmos o críticas cuando lo que verdaderamente sucede es que estamos resguardando sentimientos personales que no fácilmente hacemos aceptables, como puede ser algún interés o afecto especial, estar emocionalmente lastimado, o tener una preocupación, etcétera.

Como podemos apreciar, la honestidad siempre debe ir de la mano con el respeto y el contexto adecuado, así como con los demás elementos de la asertividad (O'neill y O'neill, 1987; Bornstein y Bornstein, 1992, entre otros) pues son básicos en la relación de pareja como veremos a continuación.

4.3.5 Ser positivo

No solo hacemos cosas acertadas o agradables como un intento de beneficiar o ayudar, los demás también, y es importante reconocer este hecho e informar que nos damos cuenta de ello; ya que comúnmente en pareja enfocamos más en la crítica destructiva o negativa de los demás. Así prestamos más atención a los defectos y/o errores de otras personas que a los nuestros, y en ocasiones resaltamos más nuestros aspectos positivos que los negativos.

Existen muchas razones por las que no se hace justicia a la realidad y no se expresa con la frecuencia debida el reconocimiento positivo. A veces se frena con pensamientos negativos que se sostienen a este respecto (Smith, 2001; Hidalgo y Abarca, 1999;

Rodríguez, 1991). Por ejemplo nos decimos cosas tales como: “para que le digo si ya lo sabe”, “si le reconozco se puede volver conformista o estancarse”, “no me va a creer”, “me veré cursi o sentimental”. Según Aguilar Kubli (op.cit.) es muy importante reconocer las conductas positivas de los demás tanto en frecuencia como en la forma adecuada por varias razones:

1. La retroalimentación positiva fortalece y hace más probable la aparición futura del comportamiento adecuado (O’neill y O’neill, 1987; Bornstein y Bornstein, 1992; Aguilar Kubli, 1999; Costa y Serrat, 1998, entre otros)
2. Tenemos el derecho de sentirnos bien por lo que hacemos bien.
3. En ocasiones la otra persona no conoce el impacto positivo de sus conductas, corriéndose el riesgo de que acciones adecuadas disminuyan de frecuencia por falta de retroalimentación positiva
4. Las expresiones positivas de reconocimiento disminuyen la probabilidad de que los demás busquen lo que quieren de una manera manipulativa.
5. Cuando se reconoce lo positivo, uno puede sentirse menos injusto al tener que señalar las deficiencias.
6. La calidad de una relación, la frecuencia de sus acercamientos, su continuidad o permanencia va en función del porcentaje de intercambios positivos (Lieberman, 1987; O’neill y O’neill, 1987; Costa y Serrat, 1998, entre otros).

La identificación que hacemos de lo negativo es tan frecuente y común que se requiere de un notable esfuerzo para captar también lo positivo y así tratar de equilibrar la balanza de nuestras percepciones hacia un entorno social que también tiene manifestaciones benéficas.

4.3.6 Saber escuchar y saber decir

Saber escuchar es importante, pero también es necesario hacérselo notar al otro. De acuerdo con Anguiano (op.cit.) la escucha activa es cuando manifestamos ciertas conductas que indican que se está prestando atención a la otra persona, y animándolo a que siga hablando.

En lo que se refiere a saber decir, hay una regla recomendable para saber expresarse, es la misma que nos gustaría que tuvieran los demás hacia nosotros al decirnos algo. Así, cuando alguien manifiesta su enojo, aprecio o desprecio, preferimos que:

- * se digan las cosas con respeto (sin sarcasmos, humillaciones o burlas);*
- * se pidan las cosas con buen tono y cortesía;*
- * se señalen las cosas con objetividad, sin explosiones emotivas agresivas;*
- * que se nos evalúe globalmente por un hecho inconveniente;*
- * no se nos culpe o acuse de todo;*
- * se nos comunique lo que hacemos bien;*
- * se busque un acuerdo en lugar de hacernos sentir mal;*
- * entiendan nuestra situación;*
- * se nos hable directamente y con claridad respecto a lo que otros quieren o sienten (Aguilar Kubli, 1999).*

Es nuestra responsabilidad no violar los derechos entre novios o pareja. Siempre hay una manera apropiada de expresión de los mensajes. Sin embargo, puede ser que a pesar de expresarnos adecuadamente y con respeto no logremos cambio o mejoría en el intercambio. Para esto debe entenderse que en el proceso de la relación humana intervienen muchos otros factores.

La meta de la conducta asertiva no se fundamenta en ganar, sino en mantener la comunicación provechosa. A mediano y largo plazo las opciones para construir se amplían y facilitan si ha existido el esfuerzo presente para conservarse en el respeto.

Por otro lado, saber decir no de una manera eficaz es muy relevante, ya que es necesario reconocer que somos seres con energía limitada, que necesitamos aprender a priorizar y ordenar óptimamente; por lo que en ocasiones se debe negar a las exigencias del otro y saber rehusar es una de las herramientas indispensables.

Decir No, no significa rechazar a nadie como persona, sino poner límites. Si debemos rehusarnos, los demás no volverán a pedirnos, podemos explicar asertivamente en qué condiciones sí aceptaríamos. También en ocasiones se piensa que rehusar a la petición de alguien significa que no nos importa; sin embargo, es preciso entender que una buena relación afectiva no significa entrega ilimitada (Aguilar Kubli, 1999; Rodríguez, 1991; Smith, 2001).

Para saber decir, es indispensable saber escuchar activamente (Elizondo, 1998; Anguiano, 2002). Del manejo de este elemento de la comunicación depende la solución real de los conflictos con la pareja. Es un esfuerzo activo que requiere comprender lo que los demás quieren transmitirnos.

‘Escuchar es una experiencia altamente selectiva: la información que crea conflicto con las creencias de la persona puede ser desatendida de inmediato o lo que refuerza algo que deseábamos fuertemente confirmar, será totalmente absorbida y subrayada. Esto hace que muchas veces la información se distorsione y el proceso de la comunicación con la pareja se haga difícil’ (Aguilar Kubli, 1999, p. 112). Por lo que se debe estar muy atento a esto.

Para este mismo autor, algunos pensamientos que bloquean la efectividad para escuchar son los siguientes:

- * Creer que el otro no tiene nada que enseñarnos.*
- * Pensar que si cambiamos nuestro punto de vista, mostraremos debilidad.*

* *Pensar que si escuchamos al otro no tendremos la oportunidad de presentar nuestros puntos de vista.*

Saber escuchar requiere un proceso activo que impida la distorsión de los mensajes que recibimos de los demás (Aguilar Kubli, 1999; Bornstein y Bornstein, 1992; Liberman, 1987; Elizondo, 1998; Sil, 1999).

El proceso de verificación del contenido del mensaje es de la siguiente manera:

Analizar adecuadamente los mensajes depende de la calidad del dialogo que antecede; ya que de lo contrario, rápidamente se creará un distanciamiento entre la información recibida y la percibida provocando efectos nocivos en la comunicación.

Para entender a fondo lo que la otra persona piensa o siente, necesitamos primero informarnos, esto puede no ser fácil, si en ella existen temores, resentimientos, confusiones o pensamientos distorsionados que le hagan mantenerse callado.

Saber escuchar requiere que facilitemos también el camino para que los demás nos comuniquen, y una forma de hacerlo es invitar a lo demás de una manera directa, flexible, sin exigencia, a que nos compartan sus reacciones.

Para que la escucha sea más eficaz, debemos tener un control emocional, como veremos a continuación.

4.3.7 Control emocional

Controlar nuestras emociones ayudará a mejorar la comunicación y evitar que se distorsione (Sil, 1999). Cuando las emociones se exaltan, es muy difícil mantener una buena comunicación. Si el temor, enojo o depresión dominan, los mensajes serán demasiado exagerados, podemos bloquearnos y dejar mucha información importante sin expresar.

Para lograr el control emocional se necesita considerar la interacción de 3 elementos básicos: el ambiente, los pensamientos y las respuestas físicas del organismo. Las emociones dolorosas se deben a la combinación de estos tres factores. A menudo identificamos el ambiente como causa directa de numerosos malestares emocionales, pero en el proceso suceden más cosas. Hay dos posibilidades básicas que pueden generar el descontrol emocional, afectando así la probabilidad de mantener una comunicación asertiva con los demás (Scott y Powers, 1985).

Algunos pensamientos pueden “envenenar” una relación de pareja Beck (1988; citado en Goleman, 2001) dice que el verdadero intercambio emocional entre la pareja está modelado por sus pensamientos, y estos pensamientos a su vez, están determinados por otra capa mas profunda que llama “pensamientos automáticos”, que son suposiciones fugaces y en segundo plano acerca de uno mismo y de la gente relacionada con uno, que reflejan nuestras actitudes emocionales más profundas. Por ejemplo, para A el pensamiento en segundo plano es algo así como: “El siempre me está tiranizando con su ira”, y para B, el pensamiento clave es: “Ella no tiene derecho de tratarme así”. A siente que es una víctima inocente en la relación de pareja, y B siente absoluta indignación ante lo que considera injusto. Ambos están interpretando el mensaje por una presuposición, lo cual puede ser muy diferente de la verdadera intención o significado.

Una vez que los pensamientos perturbadores como la indignación absoluta se vuelven automáticos, son autoconfirmadores: el individuo que se siente victimizado está analizando constantemente todo lo que su pareja hace, con el fin de confirmar el punto de vista de que es una víctima (es como ver cumplida una profecía); pasa por alto o deja de lado cualquier acto amable por parte del otro que pudiera cuestionar o negar ese punto de vista.

Según Anguiano (2002), son autoverbalizaciones automáticas que hacemos ante una serie de situaciones objetivas; y tiene las características siguientes: están relacionadas con nuestro sistema de creencias y valores; pueden surgir en momentos diferentes (antes de entrar en acción, durante la acción o después de la misma). Normalmente sentimos ansiedad o malestar, pero no por la situación objetiva en sí, sino ante la interpretación que hacemos de esa situación.

*De modo que para comunicarnos eficazmente con los demás, no solo se requiere de saberse expresar sino también de poder conocer y controlar, en especial los sentimientos negativos (como la ansiedad, el enojo, la depresión y muchas otras emociones destructivas) ya que juegan un papel importante para el tipo de reacción emocional que se establece. Algunos **pensamientos distorsionados** que afectan nuestro control emocional son los siguientes:*

- * **Pensamiento dicotómico.** No admite términos medios, se perciben las cosas solo en sus extremos, bueno o malo, amor u odio, confianza desconfianza, etcétera. Pero se debe tener en cuenta que la mayoría de las cosas tienen ambos aspectos de los extremos, no hay nada o casi nada tan puro.*
- * **Filtro negativo.** Es una situación que tiene aspectos positivos y negativos, pero solo se captan y exageran los últimos. Por ejemplo centrarse en algo negativo como un error que haya cometido la pareja y pasar por alto en ese momento todo lo bueno, como que por varios motivos eligió a esa persona como pareja y que esos aspectos pueden seguir ahí aunque haya tenido un error.*
- * **Leer la mente.** Se adivina lo que la otra persona piensa o siente y porque actúa de esa manera sin que ellos así lo expresen o lo hayan verificado. Se cree que se conoce tanto a la pareja que ya uno “sabe” lo que está pensando sin considerar que nadie conoce tanto a otra persona como para saber qué piensa en todo momento.*
- * **Generalizar todo.** A partir de algún o algunos incidentes o partes de evidencia se hacen conclusiones generales. Continuando con el aspecto anterior, se considera al otro como un tonto que siempre se equivoca sin pensar que muchas veces no lo hizo.*
- * **Personalizar.** Pensar que todo lo que la gente hace o dice se liga a la propia conducta o valor como persona. Y puede referirse simplemente a un acto y no a la persona como totalidad.*
- * **Crear catástrofes.** Esperar experiencias dolorosas porque “siempre” ha sido así y se busca algo negativo para “ver”cumplida la profecía.*

- * *Falsedad de justicia. Creer que lo que uno define como ‘justo’, los demás también deben entenderlo así, pero no todas las personas comparten los mismos valores, y un individuo no necesariamente tiene que compartir los valores del otro aunque sean pareja.*
- * *Falsedad de control. Uno cree que es controlado por las circunstancias externas y que es incapaz de manejar las propias emociones o vida. Aunque no se puede ejercer control sobre el contexto sí sobre la interpretación que se hace de él y por lo tanto de las emociones experimentadas.*

También podemos creer que ejercemos un control omnipotente sobre los demás, haciéndonos responsables de todo y de todos.

- * *Razonamiento emocional. Consiste en creer que lo que sentimos, automáticamente se convierte en realidad.*
- * *Falsedad de cambio. Si se presiona lo suficiente a los demás, estos cambiarán para agradarnos.*
- * *Expectativas rígidas. Se cree que los demás deben (y hasta uno mismo) comportarse como demanda la otra persona en X situación.*
- * *Etiquetar. A partir de una cualidad se hace un juicio general, global y negativo de la persona.*
- * *Estar en lo correcto. Se actúa continuamente para demostrar que las propias acciones y opiniones son las correctas. No se tolera estar equivocado.*

En conclusión, se puede decir que la asertividad es básica en toda relación interpersonal y en la relación de pareja, como se acaba de ver. La mayoría de las personas desconoce la comunicación asertiva, así como los derechos que todos tenemos como seres humanos, dejando así que los demás nos manipulen, otorgándoles un control que no les corresponde, y en ocasiones hasta responsabilizando al otro por nuestras fallas. Si conociéramos las formas en que se llegan a distorsionar los mensajes de los demás, así

como nuestros propios derechos e ideas disfuncionales, la comunicación sería más eficaz y nuestra relación de pareja más funcional. Lo cual puede lograrse reconociendo la importancia del lenguaje no verbal que acompaña a las palabras. De esta manera podría ayudar a identificar las emociones de la pareja y poder conversar sobre ellas, haciendo más funcional la comunicación. Como se verá en el siguiente capítulo.

CAPITULO V: LENGUAJE NO VERBAL

Las conversaciones poseen ciertos contenidos sobre los cuales se habla, se medita y se discute. En cada conversación, sin embargo, se hacen en su mayoría sin expresarlas verbalmente, manifestaciones sobre las relaciones entre los interlocutores (por medio del contenido mismo, a través de la situación, de la mímica, la voz, etcétera) lo que hará que la relación se defina en sentido positivo o en sentido negativo, ya que interpretan la forma en que el contenido debe ser comprendido.

De manera que cuando los miembros de la pareja se encuentran en interacción, la comunicación entre ellos no pasa solamente por la palabra; otros elementos están en juego: los gestos, las posturas del cuerpo, la mímica de la cara, la tonalidad de la voz, el porte, la presentación de sí mismo (tímido, seguro, reservado, etc.). Todos estos elementos son portadores de mensajes y constituyen lo que se llama la comunicación no verbal.

Los factores no verbales interactúan a menudo con la palabra, pero pueden también en ocasiones, constituir por ellos mismos, el acto de la comunicación. Se mostrará en este capítulo como los elementos no verbales intervienen en el proceso total de la comunicación y qué funciones tienen encomendadas en la relación de pareja.

5.1 Antecedentes históricos

El concepto de comunicación no verbal ha fascinado durante siglos a los no científicos. Escultores, pintores y novelistas han sido conscientes de cuanto se puede transmitir en un gesto, una postura o la mímica.

El estudio del comportamiento no verbal no tiene origen en ninguna disciplina específica; pertenece a diversos sectores de la ciencia: por un lado, de las ciencias humanas como la sociología, la etnología y la psicología; y por otro lado, aquellas otras ciencias que centran sus actividades sobre el cuerpo como lenguaje de la expresión artística, expresión corporal, y como medio de comunicación del individuo que por alguna razón no cuenta con otra forma de darse a entender (Kostolany, 1977).

Se considera que Darwin (1809-1882) fue el primero que estudió las expresiones no verbales del hombre en relación con el comportamiento animal, en una obra que tuvo gran resonancia en su tiempo “The Expression of Emotion in Man and Animals” (La Manifestación de las Emociones en el Hombre y el Animal), la cual ha ejercido gran influencia en el estudio moderno de las expresiones faciales (Knapp, 1994).

A Darwin se sumaron las investigaciones de Franz Boas sobre el comportamiento gestual de las tribus, y más tarde de David Efron sobre el comportamiento gestual comparado de los italianos y judíos en los E.U.A. Después las contribuciones de Edward Sapir en 1921, quien escribió que la capacidad de gesticular del cuerpo es un código que tiene que ser estudiado en orden a lograr una perfecta comunicación, en su obra “Lenguaje, Introduction to the Study of Speech” (Kostolany, op.cit.).

Sin embargo, a comienzos del siglo XX se inició una verdadera investigación sobre la comunicación no verbal. Desde 1914 a 1940 hubo un considerable interés acerca de como se comunica la gente por las expresiones del rostro (Davis, 1987). “Phsyque and Character” de Krestchmer en 1925 y “The Variations of Human Phsyque” de Sheldon en 1940, sentaron las bases del trabajo acerca de los tipos corporales. El libro clásico de

Efron: "Gesture and Environment" en 1941, introdujo modos innovadores de estudios del lenguaje del cuerpo (Knapp, op.cit.).

Durante este mismo período, los antropólogos señalaron que los movimientos corporales no son fortuitos, sino que se aprenden igual que una lengua (Davis, op.cit.). Es decir, se van aprendiendo dependiendo de la cultura.

En la década de 1950 Ray Birdwhistell, Albert Scheflen, Edward Hall, Erving Goffman y Paul Eckman enfocaron el tema de manera sistemática, esforzándose por descifrar el código no verbal. Los primeros estudios acerca de la comunicación no verbal durante el galanteo fueron realizados por especialistas como Scheflen y Birdwhistell. Al analizar películas, Scheflen observó que por lo menos en la clase media norteamericana, el galanteo podría aparecer virtualmente en cualquier situación: en reuniones sociales o de negocios, entre padres e hijos, maestro y alumno, médico y paciente, y aún entre hombres con hombres y mujeres con mujeres, sin que esto lleve consigo ninguna implicación homosexual. Después diferenció el galanteo del cuasi-galanteo, este último se utilizaba para captar la atención de alguien que aprecia estar a punto de desconectarse de la conversación o de la acción del grupo o acompañante. Algunas veces el galanteo y su supresión actúan como un termostato que mantiene la moral dentro del grupo, por ejemplo, si una persona coquetea a otra en una iglesia, los demás actuarán de modo contrario con el fin de suprimir dicha conducta.

Sin embargo, los estudios de Scheflen sobre el galanteo están basados en la clase media norteamericana, y existe evidencia de que no sólo son sutilmente diferentes los patrones de comportamiento en distintos países, sino que varía aún dentro de un país o cultura (Davis, op.cit.). Aún así, esto fue una de las primeras aportaciones importantes sobre la comunicación no verbal en la relación de pareja.

Diferentes disciplinas como la antropología, la lingüística, la etnología y la psicología fueron aportando su contribución al estudio del lenguaje no verbal, materializándose todo ello en 1952, con la aparición del primer estudio estructural sobre el comportamiento corporal, "Introduction to Kinesics" (kinesics o kinésica, se refiere al estudio del movimiento del cuerpo humano). Por su parte, Hall en 1959 con su obra "The

Silent Language”, elaboró programas de investigación en proxémica (la proxémica se dedica al estudio de la manera en que el hombre estructura la distancia que media entre él y sus congéneres, la organización de su espacio habitable, que va desde los hogares hasta los pueblos que construye). El psiquiatra Jurgen Ruesch y el fotógrafo Weldon Kess, escribieron en 1956 el primer libro que utilizó la expresión “comunicación verbal” en el título *Nonverbal Communication: Notes on the Visual Perception of Human Relations*” (Knapp, 1994).

Sin embargo, aún después de eso, la investigación de la comunicación no verbal fue durante mucho tiempo una especialidad esotérica. Pero las investigaciones continuaron, las décadas de 1960 y 1970 conocieron importantes contribuciones de estudiosos como M.Argyle, Davits, Dittman, Goldman, Hess, Kendon, Mehrabian, Summer y Trager, entre otros. Por ejemplo, el estudio de Kleck y Nuessle (1968; citado en Knapp, op.cit.) refleja una serie de características de personalidad que suelen asociarse con la mirada y el ocultamiento de la misma. A unos observadores se les mostró un video de sujetos que miraban el 15% y el 85% del tiempo, y luego se les pidió que escogieran características que tipificaran a los interactuantes. A los que miraban el 15% se les calificó de fríos, pesimistas, prudentes, defensivos, inmaduros, pasivos, sumisos, indiferentes y sensibles; a los que miraban el 85% se les juzgo amables, seguros de sí mismos, espontáneos, maduros y sinceros. Sin embargo después se descubrió que la mirada puede asociarse más acertadamente con los esfuerzos por establecer el predominio o por mantenerlo cuando alguien parece desafiar la autoridad propia. Además, las personas dominantes parecen más aptas para controlar las miradas del otro en situaciones de reprimenda (Knapp, op.cit.).

En 1969, Eckman y Friesen trazaron un importante marco teórico sobre los orígenes, uso y codificación de la conducta no verbal. La década de 1970 se inició con un informe acerca del estudio no verbal (*Fast, Body Language*), al que siguió una serie de libros y artículos que desvirtuaban los hallazgos acerca del papel de la comunicación no verbal; estos decían como utilizar este tipo de lenguaje para realizar una venta, en el descubrimiento de un engaño, en la obtención de un compañero sexual y en muchas otras circunstancias (Knapp, op.cit.).

En los últimos 30 años los estudiosos sobre el tema han continuado de una manera todavía más objetiva y sistemática, tratando de reparar la distorsión sobre el comportamiento no verbal que sucedió en años anteriores; entre los investigadores se encuentran Flora Dais, L. Knapp, F.Kostolany. el nuevo entusiasmo por el tema tiene sus raíces en el trabajo básico realizado por los precursores de la materia, pero el enorme interés por la comunicación no verbal parece ser parte de la necesidad de reestablecer contacto con sus propias emociones, la búsqueda de esa verdad emocional que talvez se expresa sin palabras.

Pero ¿qué es la comunicación no verbal?

5.2 Definición

La comunicación humana es simbólica y bidimensional ya que es verbal y no verbal. Un elemento primigenio y básico de la comunicación humana es el gesto, ya que apareció antes que la palabra. El cuerpo humano es un instrumento para comunicar cosas, pero no siempre lo que expresamos con la boca es lo mismo que decimos con el cuerpo.

Todos tenemos mayor experiencia en el lenguaje no verbal que en el verbal, pues comenzamos primeramente a comunicarnos mediante gestos, sonidos guturales, miradas, etcétera. Pero no somos conscientes de ello. Sin embargo esto lo podemos notar también en el comportamiento no verbal que hay entre dos individuos y que va a dar pauta a que se dé el lenguaje oral o no, y la manera más adecuada de iniciarlo. Es decir, si A corresponde las miradas, sonrisas, y gestos de B, será más probable que B se acerque a A, o que esté más animado a hacerlo. De igual forma, le damos más valor a la actitud que tiene una persona al decirnos algo, que a las palabras mismas. Nos fijamos más en el cómo de dice que en lo que se dice (Elizondo, 1998).

Esto nos indica que tenemos mucha experiencia sobre la comunicación no verbal, pero es necesario ser más conscientes de su presencia e importancia para ser más claros,

más honestos, más directos, en conclusión: más asertivos, lo cual ayudaría a su vez a mejorar las relaciones interpersonales y de pareja. Para esto es necesario tener un mayor conocimiento de lo que es el lenguaje no verbal humano y como ejerce influencia sobre la eficacia de nuestra comunicación.

Todo el conjunto de expresividad humana puesta en juego con relación a la comunicación es complementaria; es decir, si solamente nos comunicamos con la palabra o con el cuerpo, nuestra capacidad de comunicación estaría incompleta. Lo más natural es que la palabra vaya acompañada con gestos y movimientos corporales.

Comúnmente se utiliza el término no verbal para describir todos los acontecimientos de la comunicación humana que trascienden las palabras dichas o escritas (Knapp, 1994). Y es que el ser humano proyecta fuera de sí mismo lo más escondido de sus pensamientos y deseos en cualquier acción que practique; sólo el gélido gesto de la muerte no tiene simbolismo, ni sentido ni interpretación, pues la muerte es ausencia del contenido interno, y es el único instante en que el hombre deja de transmitir contenidos simbólicos; por que el ser humano emplea símbolos en todo lo que hace, por ello la comunicación es esencialmente simbólica (González, 1998). Para Argyle (1994) toda conducta humana es comunicación, por lo tanto el comportamiento no verbal (CNV) es comunicación.

Al hablar de comportamiento no verbal nos referimos a los movimientos del cuerpo, las distancias interpersonales, las posturas y todo lo que acompaña las palabras. Por lo que las investigaciones sobre comunicación no verbal pueden dividirse en las siguientes áreas: 1) movimiento corporal o cinésica, 2) características físicas, 3) comportamientos táctiles, 4) paralenguaje (cualidades vocales y vocalizaciones), 5) proxémica (distancia interpersonal), 6) artefactos, y 7) entorno, mismos que se explicaran más adelante.

La comunicación no verbal muestra una gran complejidad (superior a la verbal); implica significantes de naturaleza diferente para cumplir funciones plurales, de las que unas apoyan y refuerzan al lenguaje, mientras otras se alejan sensiblemente de él. Además nos comunicamos aproximadamente en un 70% utilizando la conducta no verbal y un 30% usando las palabras (Davis, 1987; Knapp, 1994). González (op.cit.) opina que la palabra

hablada tendría un 35% de la comunicación total frente a la expresión no verbal dentro de un contexto social. Por su parte Scott y Powers (1985) dicen que hasta un 80% de nuestra comunicación es de naturaleza no verbal; estos comportamientos no verbales, según Brandt (1994) llevan 5 veces más impacto que los mensajes verbales. En conclusión, la mayor parte de la comunicación ocurre de manera no verbal; y esto puede apreciarse en una relación de pareja, ya que como se ha mencionado anteriormente, los sentimientos y emociones se expresan mejor de modo no verbal, pues en ocasiones basta una mirada, una postura o una mueca para transmitir un mensaje al compañero.

Por otra parte, la comunicación no verbal se presta menos que la palabra a un control voluntario; por ello parece estar más cerca de los procesos inconscientes (Marc y Picard, 1992); puede tener un aspecto automático, poco reflexivo, pero existe y llega a nuestro cuerpo (González, op.cit.). Es inconsciente en el sentido en que no nos damos cuenta cuando la emitimos, es más fácil observarla e interpretarla en los demás. Sin embargo debería concedérsele más importancia, debido a que apoya en gran medida al lenguaje verbal y si ambos no son coherentes, da lugar a lo que se denomina mensaje discrepante (el cual es un mensaje producido cuando nuestra forma verbal y no verbal de comunicarnos se contradicen entre sí) y es uno de los motivos principales de conflicto debido a una incorrecta interpretación o emisión del mensaje.

De acuerdo con Argyle (1994), la comunicación no verbal actúa de tres maneras un tanto diferentes:

*1. **Comunicando actitudes y emociones interpersonales.** Probablemente existe una base biológica innata para las señales no verbales, lo cual provoca una respuesta emocional inmediata y poderosa, como ocurre con el miedo, la sorpresa, la alegría, la tristeza y el enojo. En el comportamiento social humano, parece ser que el canal no verbal se utiliza para negociar las actitudes interpersonales, mientras que el canal verbal se utiliza principalmente para transmitir información. De esta manera, como puede notarse, es muy importante en una relación de pareja.*

2. Apoyando la comunicación verbal.

- * *Complementando el significado de las locuciones. Además de las señales vocales de ritmo, tono y énfasis, las señales gestuales aumentan el significado (ilustrando, señalando, exponiendo la estructura)*
- * *Controlando la sincronización*
- * *Obteniendo feedback*
- * *Señalando la atención*

3. Sustituyendo al lenguaje. *Cuando resulta imposible hablar se desarrollan lenguajes gestuales. Algunos de estos lenguajes son complejos y permiten transmitir mensajes elaborados, aunque de manera lenta.*

Ninguna de las funciones del CNV se limita a la mera conducta no verbal, esto es, las emociones y las actitudes pueden ser expresadas verbalmente y la interacción también. Sin embargo, en ciertos casos por alguna razón, confiamos más en la conducta verbal de los demás, y en cambio, en otros lo hacemos preferentemente en la no verbal. Por ejemplo, cuando una pareja se conoce desde hace tiempo y conoce también su comportamiento no verbal, en ocasiones no parece necesario que uno diga algo para saber lo que le pasa, o se presta mayor atención a su CNV que a su conducta verbal. Lo mismo que las palabras y las frases, las señales no verbales pueden tener múltiples significados; pueden repetir, contradecir, sustituir, complementar, acentuar o regular el comportamiento verbal (Knapp, 1994).

Se ha demostrado que las emociones básicas se pueden transmitir a través del cuerpo; el cual es un vehículo excelente para transmitir expresiones emotivas. Podemos llevar al otro sensaciones como la alegría, el aprecio o el desprecio, la atracción o el rechazo (González, op.cit.). Por lo tanto, la CNV tiene un papel primordial en las relaciones interpersonales, y en particular, en las relaciones de pareja.

5.3 El lenguaje no verbal en la relación de pareja

Cuando las personas describen sus conductas, intenciones, emociones, interpretaciones y percepciones, no deben dar por supuesto que su compañero va entender y saber lo que le están diciendo. El darse cuenta se debe practicar a través del reflejo y la verificación de los mensajes que se reciben. Según Elgin (1993) y Knapp (1994), las mujeres son mejores lectoras del lenguaje corporal que los hombres, y como ponen más atención a los movimientos del cuerpo esto afecta su juicio crítico, lo cual debe tenerse en cuenta al interpretar alguna conducta con el fin de nivelar los aspectos verbal y no verbal.

La forma de expresar los sentimientos a menudo transmite más tono emocional y significado que lo que se dice, trabajar con los elementos no verbales es una parte muy importante en la funcionalidad de la pareja (Lieberman, 1987).

Costa y Serrat (1998) también consideran que debe observarse el comportamiento verbal y no verbal de la comunicación. El motivo de incluir el aspecto no verbal tiene que ver con el enorme impacto de significación que los gestos y cuantas conductas no verbales se emiten y que afectan lo que se dice.

Las personas se apoyan mucho en claves no verbales cuando se hallan en el proceso de buscar pareja; y lo más notable es que esas claves están contenidas en el entorno, apariencia física, lenguaje del cuerpo y mirada, y ayudan a decidir sobre las formas que son más apropiadas para la comunicación, a tomar decisiones sobre los resultados de su conducta, y a dar significado a la de los demás (Scott y Powers, 1985).

El hecho de que se decida comunicar con alguien depende de lo que se confíe en la interpretación del CNV que se ha observado. A la vez, nuestra confianza depende de la exactitud con que se hayan interpretado tales claves en el pasado (Scott y Powers, op.cit.)

Según Costa y Serrat (op.cit.), las siguientes conductas suelen ser objeto de mayor atención:

- * Ausencia o no de contacto visual*
- * El uso de las manos para resaltar determinados contenidos del mensaje.*
- * La expresión facial adecuada o no a la situación y al mensaje verbal*
- * El volumen de voz, según sea demasiado alto o excesivamente bajo. Su adecuación depende de lo que se desea expresar y del contexto donde tiene lugar.*

Las conductas no verbales que utilizamos en la comunicación pueden indicar actitudes y estados emocionales concretos, así como conferir significado tal al contenido verbal que, en ocasiones puede hasta invalidarlo.

Las pautas de comportamiento que se emplea la pareja para expresar o negociar la intimidad son las que emplea una persona para hacer saber a los demás si son de su agrado o no. Esto rara vez se hace verbalmente. Dos personas se dan a entender que se gustan adoptando posturas iguales; colocándose cerca una de la otra, enfrentándose claramente cara a cara; mirándose con frecuencia y con una expresión de interés o agrado; moviéndose en sincronía; rozándose, o por el tono de voz. Asimismo, algunas de estas conductas son maneras de indicar cuando una persona está prestando atención. Lo que las transforma en afirmación de intimidad, es el grado de intensidad y el contexto en que ocurren (Davis, 1987).

Como puede apreciarse, cada movimiento del cuerpo y hasta la ausencia de este comunica algo; muchas veces la interpretación es acertada y en otras tantas no. A continuación se expondrán los elementos del CNV y la utilidad y relevancia que cada uno tiene en la comunicación funcional de la relación de pareja, lo que puede ayudar a

descifrar más eficazmente el mensaje real del otro. Así como las señales no verbales que más fácilmente pueden ser interpretadas erróneamente.

5.4 Elementos del lenguaje no verbal

Bouchard (1987) propone que los componentes no verbales de la conducta asertiva son los siguientes: contacto visual, postura, gestos, distancia interpersonal, expresión facial y características paralingüísticas de la conversación.

Como puede apreciarse, los anteriores son elementos que la mayoría de los autores antes revisados extraen de sus investigaciones. En seguida se abordará cada uno de ellos.

5.4.1 Proxémica o distancia interpersonal

Se puede estudiar la relación entre persona y espacio, para determinar el significado que un ambiente tiene para un individuo, a través de percepciones, sentimientos, valores personales. Se pueden analizar las relaciones de correspondencia entre espacio y hombre a nivel de las unidades sociales más amplias de las que el individuo forma parte, a través de las normas y de los valores relacionados con la forma de vida y la cultura del propio grupo (Ricci y Cortes, 1980). Así como también se pueden analizar las distancias ente los miembros de la pareja al estar discutiendo, enojados, cansados, felices, cuando desean tener contacto sexual, por mencionar algunas situaciones, y que pueden ser muy útiles e importantes al analizar la comunicación y relación entre los mismos(Satir, 1985).

El comportamiento territorial tiene valor instrumental para conseguir una autonomía personal a través del control del espacio (Ricci y Cortes, op.cit.). El antropólogo norteamericano E. Hall introdujo el término proxémica, partiendo de la hipótesis de que en el marco de una determinada cultura hay normas que regulan la distancia "permitida" entre los que participan en una conversación (Horman, 1982). Así, proxémica es el estudio del espacio, el territorio y las distancias.

La proximidad física parece seguir reglas determinadas, que varían en relación a la situación, al ambiente o la cultura. Según Hall, actuamos de acuerdo a cuatro distancias:

- * Distancia íntima. Que va desde el contacto físico hasta aproximadamente 45cm.*
- * Distancia causal-personal. Desde 45 cm hasta aproximadamente 1.20 m.*
- * Distancia social-consultiva (para cuestiones no personales). Desde 1.20 m. hasta 3.64 m. aproximadamente.*
- * Distancia pública. Desde 3.65 m hasta el límite de lo visible o audible.*

Estas distancias van a depender finalmente, de múltiples factores, y cómo se vaya dando la comunicación en su dimensión verbal y no verbal.

Por su parte, Mehrabian (1969; citado en Horman, op.cit.) postula que lo típico en las relaciones interpersonales de carácter íntimo (o de pareja) son distancias de entre 15 y 45cm; en interacciones personales casuales, es típico de 75cm a 1.20m.; para situaciones de tipo social son características distancias de 1.20 m. en adelante.

El estrechamiento o la invasión del espacio personal (porción de espacio que el individuo capta como su propiedad) engendra toda suerte de conflictos (Kostolany, op.cit.). Ricci y Cortes (op.cit.) comentan que una fuerte proximidad física constituye fundamentalmente una forma de invasión del territorio personal del individuo, del que tienen que ser excluidas las personas consideradas hostiles, antipáticas, o con las que se han establecido relaciones puramente formales.

Por otro lado, Argyle y Dean (1965, citados en Knapp, 1994), han formulado la teoría de que la distancia se basa en el equilibrio de fuerzas de aproximación y evitación. Posteriormente, Argyle (1994) dice que la proximidad física tiene importancia principalmente en relación con la intimidad y la dominación. Kalbfleisch (1995) también opina que la proximidad puede ser predictor de dominancia, ya que la gente dominante tiende a violar las normas de distancia en las conversaciones. Cerrar y abrir distancias son asociadas con más dominancia que con distancias intermedias.

La proximidad es uno de los signos de la intimidad, tanto sexual como afiliativa, y su significado varía según los entornos físicos; sin embargo, hay más proximidad entre personas que se agradan y/o que forman una pareja (Argyle, 1994). Por su parte Mehrabian (1969, citado en Horman, op.cit.), dice que la distancia entre el que interpreta y el interpretado se relaciona con el grado de negatividad de la actitud que se comunica.

Monneret (1981), dice que la distancia entre dos personas en el curso de un dialogo y las modificaciones de esta distancia, son reveladoras de la intensidad del interés manifestado. El acercamiento marca el paso de una relación social a una relación íntima.

La aproximación de los cuerpos significa en muchas culturas, una relación más directa. De manera que los sentimientos recíprocos de los interlocutores respecto del uno al otro, constituyen un factor decisivo en la determinación de las distancias (Monneret, op.cit.).

Flora Davis (1987) habla de una distancia alrededor de nuestro cuerpo, de unos 70 cm como extensión de nuestro territorio personal. Sin embargo, el sentido de la privacidad del territorio personal en el contacto social depende, como ya se mencionó, mayormente de la cultura.

Según Knapp (op.cit.) la distancia que es de esperar en una conversación dada es una función de normas sociales en combinación con pautas individuales de los interlocutores. Por ejemplo:

** Edad y sexo. La distancia conversacional puede ser mayor para los hombres que para las mujeres, pero es probable que esto sufra variaciones en la medida en que se*

conozcan otros factores de la situación. No se han estudiado detenidamente las diferencias de edad, pero parece razonable suponer que interactuamos en mayor proximidad con las personas de nuestra misma edad.

- * **Trasfondo cultural y étnico.** Como se ha mencionado anteriormente, sobre esto puede haber múltiples diferencias. En algunas culturas la proximidad es entendida como cortesía y afecto, como en los árabes por ejemplo. En cambio en otras, como las occidentales demasiada cercanía se considera una invasión, a lo que se responde con agresión o evitación.*
- * **Tema o asunto.** Los temas placenteros producen mayor acercamiento que las situaciones neutrales o desagradables. Así, la proximidad, con independencia del tema, puede hacer decrecer la cantidad de conversación.*
- * **Ambiente para la interacción.** La iluminación, el ruido, la temperatura y el espacio disponible afectan la distancia e interacción. A medida que aumenta el tamaño de una habitación, la gente tiende más a aproximarse entre sí, para facilitar la comunicación en especial la verbal.*
- * **Características físicas.** El tamaño de nuestro compañero de interacción (altura y anchura) también puede producir cambios en la distancia interpersonal, a fin de evitar o buscar la superioridad o simplemente conseguir un mejor ángulo para la mirada.*
- * **Orientación actitudinal y emocional.** Cuando tratamos de ganar la aprobación de otra persona, ha de haber una reducción en la distancia conversacional en comparación con los casos en que deliberadamente tratamos de evitar la aprobación. Todos tendemos a acercarnos más a las personas que nos parecen amables, que a las que no lo son.*
- * **Características de la relación interpersonal.** Los extraños inician las conversaciones a una distancia mucho mayor que los conocidos.*
- * **Características de la personalidad.** Se dice que los introvertidos tienden a permanecer a mayor distancia que los extrovertidos (en particular en situaciones íntimas); mientras*

que los extrovertidos permiten a los demás aproximarse más. Pero no se tienen conclusiones firmes sobre el particular. No obstante, se puede suponer que es probable que las personas con anormalidades de personalidad mostrarán un comportamiento espacial menos normativo, tanto en la lejanía como en la proximidad.

Por todo lo anterior, elegir distancias adecuadas puede ser crucial. El espacio personal de un ser humano representa el mismo margen de seguridad; si un extraño irrumpe en ella, inmediatamente surgirá la necesidad de huir o atacar. Pero el grado de proximidad puede transmitir mensajes mucho más sutiles que una amenaza. Hall ha sugerido que expresa claramente la naturaleza de cualquier encentro. Por ejemplo, en la aglomeración tiene una influencia decisiva sobre el comportamiento, y esta influencia es diferente para el hombre y para la mujer. Los hombres, aglomerados en una habitación pequeña se tornan confiados y combativos. Las mujeres en la misma situación, se hacen amigas e intiman más, suelen encontrar la experiencia agradable y gustar más una de otra que si estuvieran en un ambiente de mayores dimensiones, según las investigaciones de Davis (op.cit.), las cuales son cuestiones de género, culturales y probabilísticas.

El espacio por tanto, comunica. Cuando se forma un conjunto de personas que conversan en grupo o en pareja, cada individuo define su posición por el lugar y la distancia que ocupa. Al elegir la distancia, indica cuanto está dispuesto a intimar.

5.4.2 Conducta visual

Los ojos son sencillamente los órganos de la visión, de diferentes colores según los individuos, pero que en sí mismos no expresan nada, ni astucia ni sabiduría ni ninguna otra clase de emoción. En realidad, de todas las partes del cuerpo empleadas para transmitir un mensaje, los ojos son los que permiten transmitir los matices más sutiles; su impacto no proviene del órgano en sí, sino de la manera en que nos valemos a la vez de los

ojos y del rostro, o sea, de la naturaleza de la mirada. Es decir, si bien no somos dueños por completo de nuestros ojos, de la dilatación de las pupilas (cuya mecánica se nos escapa), sí somos perfectamente responsables de la mirada que gobierna nuestra expresión. Asociamos diversos movimientos de los ojos con una amplia gama de expresiones humanas.

Según Brandt (1994) los ojos transmiten más información que otra parte del cuerpo. Pero mirada no es lo mismo que contacto ocular. Argyle (1994) dice que la mirada es ver al otro en la región de los ojos intermitentemente y por períodos cortos de tiempo (donde A mira a B). Y el contacto ocular es cuando en la interacción, el otro también corresponde a la mirada (B también mira a A), lo cual ocurre con frecuencia en la relación de pareja.

La mirada se refiere a la conducta relativa al modo de ver que tiene un individuo, que puede o no hallarse también en la otra persona; mientras que contacto ocular se refiere a una situación en que dos interactuantes se observan el uno al otro, generalmente centrados en la cara (Knapp, 1994).

Es muy probable que la mayor parte de la mirada dirigida a la cara esté realmente dirigida a la región inmediata a los ojos. La mayoría de las personas, cuando no están mirando a la cara, miran directamente a otra parte, ya sea a objetos de los que se discute o bien al vacío en forma inexpresiva (Brandt, op.cit.).

El porcentaje de tiempo que cada uno mira es aproximadamente un 60% o 70% del tiempo total, en cuanto a contacto ocular (Brandt, op.cit.); la dirección de la mirada por otra parte, está estrechamente relacionada con la pauta del lenguaje; de modo que cuando hablan "miran" aproximadamente el doble de cuando escuchan (Argyle, 1994).

Los diferentes códigos sociales suelen mostrarse muy estrictos frente a la mirada, puesto que ella constituye, aun a distancia, una señal de advertencia e incluso un auténtico lenguaje capaz de ir mas allá de lo que autorizan las rígidas normas de interacción.

El contacto ocular depende de: el sexo, de las relaciones personales, de una situación determinada, de la personalidad, del nivel social y de la distancia (Kostolany,

1977; Knapp, 1994). Pues como ya se ha visto, hay diferencias de género, influye el ambiente contextual y la cultura en que se desarrolla.

Knapp distingue cuatro funciones de la mirada: 1) regulación de la corriente de comunicación; 2) retroalimentación por control de las reacciones del interlocutor; 3) expresión de emociones y, 4) comunicación de la naturaleza de la relación interpersonal. Estas funciones no se realizan en forma independiente, la conducta visual no sólo sirve para emitir información, sino también es uno de los modos primarios de recogerla; mirar a la otra persona cuando se termina una intervención puede no sólo querer decir al otro que ha llegado su turno de hablar, sino que también es una ocasión para controlar la retroalimentación en relación con la intervención. Según Argyle (op.cit.): la mirada se utiliza principalmente para obtener información visual que complementa la información auditiva. También ‘se mira’ mientras se habla para obtener feedback sobre las reacciones de las personas. Y se mira más mientras otros hablan para significar que se les presta atención.

Kendon (1969, citado en Horman, op.cit.) distingue cuatro funciones del contacto de la mirada:

1. *Cognitiva: en caso de encodificadores difíciles, el hablante aparta la mirada.*
2. *Monitorizada: en la que el hablante dirige la mirada a su interlocutor para señalarle la conclusión de una unidad de ideas y convencerse de la disposición de éste a responder.*
3. *Regulativa: a través de la mirada se pueden exigir o reprimir expresiones del rostro.*
4. *Expresiva: la mirada del interlocutor puede expresar su ánimo y su interés.*

Esto que expone Kendon puede entenderse como existencia de cuatro subsistemas de la comunicación distintas y que parcialmente se interpenetran.

Para Kostolany (op.cit.), la mirada tiene unas funciones muy concretas. Si es positiva, denota que la comunicación es pretendida; si es negativa, advierte que no se desea la comunicación. Si el contacto ocular se muestra esquivo, manifiesta la repulsa al diálogo, la huída ante cualquier obstáculo, la evasión. También es un buen indicador de

agresividad: una mirada neutra, sin mensaje específico y que se prolongue por más de 10 segundos, suscita en su destinatario cierto estado de incomodidad. Es importante tener en cuenta esto en la relación de pareja ya que puede ayudar a encontrar el momento idóneo para sugerir un diálogo.

Ricci y Cortes (1980) sugieren que muchas son las funciones de la interacción visual: la mirada cumple una función importante a la hora de comunicar actitudes interpersonales y de instaurar relaciones, además se halla estrechamente ligada a la comunicación verbal, a lo largo de la cual es utilizada para obtener informaciones de retorno relativas a las reacciones del interlocutor mientras se está hablando, o para hacer ulteriores elementos de informativos respecto a lo que se está diciendo mientras se escucha; numerosas modalidades de interacción visual son utilizadas también para regular la sincronización en el marco de un diálogo; la mirada finalmente, es utilizada como señal para propiciar encuentros, al saludar, y para indicar que se ha captado una idea expresada por el otro.

Según Brandt (op.cit.), una mirada prolongada entre extraños, es usualmente considerada como descortesía, por lo que también puede ser potencial de agresividad u hostilidad. Cabe mencionar que mirar fijamente a la otra persona puede causar incomodidad, igual que si no hubiera contacto visual.

También las personas contienen su mirada para evitar distraerse. Las personas miran más cuando les gusta la persona con quien están hablando y cuando aquellas parecen decir la verdad. Y las personas que buscan afecto tienden a mirar directamente al rostro y a los ojos (Davis, 1987).

Gran parte de la interacción va acompañada de una serie de miradas bastante cortas por ambas partes. Si A dirige a B miradas más largas de lo normal, B lo puede interpretar como que A está interesado primariamente en él como persona, o en la relación entre ambos, más que en lo que quiera que estén hablando (Argyle, op.cit.).

El ser mirado se experimenta como algo gratificante (por lo que se debe considerar en una relación de pareja). Aunque los períodos cortos de mirada pueden ser simplemente

parte del proceso de señalar y reunir información; los períodos más largos indican un elevado interés en la otra persona, ya sea en un sentido afiliativo, sexual o agresivo-competitivo (Argyle, op.cit).

Asimismo, la intimidad producida por el contacto ocular es incompatible con el engaño y actúa como fuente de presión para hacer declaraciones embarazosas (Kostolany, 1977; Argyle, 1994, entre otros). Es decir, difícilmente se puede mirar al otro y a la vez mentirle. Aunque si llega a ocurrir, generalmente confiamos más cuando nos miran; y pedimos ser mirados cuando tenemos duda sobre lo que se nos está diciendo, tratando así de descubrir la verdad en la mirada.

De acuerdo con Kostolany (op.cit.) el ojo admite 6 direcciones distintas que agitan nuestros globos oculares con desplazamientos del iris entre los párpados, a través de los cuales se podría captar la traducción (o traición) de nuestros verdaderos sentimientos:

- 5. La cabeza permanece derecha y la mirada va dirigida hacia delante.*
- 6. El sujeto mira hacia abajo, con la cabeza derecha hacia delante.*
- 7. La cabeza derecha y la vista dirigida hacia arriba.*
- 8. La cabeza ligeramente inclinada, iris arriba, mirada paralela al plano horizontal dentro del espacio.*
- 9. La cabeza derecha, iris abajo, párpados caídos.*
- 10. La cabeza derecha, mirada dirigida hacia el plano inferior, párpados caídos, iris arriba.*

Así, la mirada más “sospechosa” es la que se orienta de lado, en el plano inferior y con el iris abajo. Sin dejar de lado, obviamente, el contexto en que esto ocurre.

Concluyendo, si queremos encontrar un nexo entre las pautas de mirada provocadas por sentimientos positivos o negativos respecto del otro, parece que debería buscarse en el hecho de que las personas tienden a mirar a aquellos con quienes se hallan

implicados en una relación interpersonal. Por tanto la mirada motivada tanto por la hostilidad como por el afecto, sugiere al mismo tiempo, interés y complicidad en la relación interpersonal. A partir de todo esto se podría prever que la mirada será más intensa cuando:

- * se está físicamente lejos del compañero;*
- * se habla de temas triviales, impersonales;*
- * no hay nada más que mirar;*
- * se está interesado en las reacciones del interlocutor (compromiso interpersonal)*
- * se tiene interés en el compañero, es decir, cuando nos gusta o lo amamos;*
- * se posee un estatus más bajo que el interlocutor;*
- * se trata de dominar al compañero o influir en él;*
- * se pertenece a una cultura que enfatiza el contacto visual en la interacción;*
- * se es extrovertido;*
- * se tienen grandes necesidades de asociación o de inclusión;*
- * se es dependiente del compañero (y éste ha sido indiferente);*
- * se es más oyente que hablante.*

En cambio, se puede prever menos mirada fija y/o recíproca cuando:

- * se está físicamente cerca;*
- * se discuten temas difíciles, cuestiones íntimas;*
- * hay otros objetos, personas o elementos pertinentes del fondo a los que podemos mirar;*
- * no se tiene interés en las reacciones del compañero;*

- * *se habla más que cuando se escucha;*
- * *no se tiene interés en el compañero, es decir no nos cae simpático;*
- * *se tiene la autopercepción de poseer un estatus más elevado que el interlocutor;*
- * *se pertenece a una cultura que impone sanciones al contacto visual durante la interacción;*
- * *se es introvertido;*
- * *se tienen pocas necesidades de asociación o de inclusión;*
- * *se está confundido, avergonzado, apenado, triste, en situación de sumisión o cuando se trata de ocultar algo.*

5.4.3 Postura

La mayoría de los movimientos del cuerpo carecen de significados sociales precisos. Así como se estudia el sentido general de las palabras, tal como se encuentran en una variedad de contextos, y luego se comparan las utilizaciones individuales con estas pautas de uso común, así también pueden estudiarse los movimientos del cuerpo dentro de una gama de contextos para determinar su sentido habitual (Knapp, 1994).

Por ejemplo, las posturas cambian y tienen un ritmo y un tiempo, nadie se queda durante una conversación con una postura fija. La producción de las posturas va a estar relacionada con elementos aprendidos y culturales y por supuesto del contexto (González, 1998).

La postura es el elemento más fácil de observar y de interpretar de todo el comportamiento no verbal. A medida que un individuo toma mayor conciencia de su

postura y su significado, puede ser un primer paso tentativo hacia un mejor conocimiento de uno mismo (Davis, 1987) así como también de la pareja.

Según Kostolany (op.cit.), las posturas son mucho más elocuentes que las expresiones faciales y no expresan habitualmente ninguna emoción o sensación particular, pero aportan datos sobre el aspecto positivo o negativo del estado emocional.

La postura es una señal en gran parte involuntaria que puede participar en el proceso de la comunicación. Hay posturas convencionales para diferentes situaciones públicas. Esta varía con el estado emotivo, sobre todo a través de la dimensión relajamiento-tensión. En este sentido, los estudios de Eckman y Friesen (1969, citados en Ricci y Cortes, 1980) demuestran que la postura es menos controlable que el rostro o el tono de voz, por ello en la relación entre estado de ánimo y postura, esta última puede revelar una ansiedad secreta que la máscara del rostro no deja traslucir. Además, a través de la postura una persona puede mostrar a los demás presentes su actitud. Por esto es relevante considerar su efecto en la relación de pareja. Por ejemplo, si está tenso, su postura se verá rígida, quizá no se mueva mucho o se mueva demasiado o se siente en la orilla frontal del asiento, es una postura que se identifica fácilmente.

La forma de caminar, de estar de pie o de sentarse también revelan estilos de comportamiento que son expresión de roles vividos; además del estado de ánimo, la postura puede indicar la confianza que una persona tiene de sí misma, o la propia imagen que se ha creado de sí misma.

Mehrabian (1971; citado en Ricci y Cortes, 1980) analizó la comunicación de actitudes (valoración y agrado) y status social (poder y control social) a través de indicios posicionales; observó que la proximidad física, un contacto visual más intenso, una inclinación hacia delante, son todas ellas señales encaminadas a comunicar una actitud positiva hacia el destinatario. Esto también fue estudiado por Kostolany (op.cit.) quien también cree que el cuerpo que se orienta hacia delante transmite más sentimientos positivos que el que se inclina hacia un lado o queda como retenido en la distancia.

Mehrabian estudió también la posición en situaciones duales remitiéndola al grado de aceptación (agradable, desagradable) relativa al receptor, al status del receptor (superior - inferior) y al sexo de los interlocutores. El análisis de las señales de "relajación posicional" (posición asimétrica de las articulaciones, la inclinación recostada, modalidades específicas de relajación de las manos o del cuello) ofreció dos resultados: los sujetos se mostraron más relajados con interlocutores de status inferior al suyo y menos relajados con los de status superior; también se encontraban más relajados frente a interlocutores del sexo femenino.

Así, los resultados de los estudios de Mehrabian indican la existencia de una directa relación lineal entre postura y actitud hacia el receptor, y en particular que el relajamiento es una función lineal decreciente de una actitud positiva hacia el receptor, y que el relajamiento decrecienta linealmente con el aumento del poco agrado producido por el receptor.

El grado de comunicación del lenguaje de las posturas, según Kostolany (op.cit.) depende de 5 factores: el tacto, el contacto ocular, la orientación de los hombros y las piernas, la posición del torso, hacia delante o hacia atrás, y la distancia.

Por otro lado, A. Schefflen (1972; citado en Davis, 1987) descubrió que con frecuencia, las personas imitan las actitudes corporales de los demás, a lo que denominó "posturas congruentes". Cree que siempre que dos personas comparten un mismo punto de vista, (lo cual puede apreciarse a menudo en las parejas con relaciones satisfactorias), suelen compartir también una misma postura; y por el contrario, cuando una persona está por cambiar de opinión, probablemente emitirá una señal reacomodando la posición de su cuerpo. La congruencia de las posturas también puede relacionarse con el status. Las personas que tienen mas o menos el mismo status comparten una postura similar, no así cuando éste es diferente (Knapp, 1994).

De la misma manera que las posturas congruentes expresan acuerdo, las no congruentes pueden utilizarse para establecer distancias psicológicas. Por ejemplo,

algunas veces cuando las personas se ven forzadas a sentarse demasiado juntas, inconscientemente despliegan sus brazos y piernas como barreras.

Schefflen descubrió también que la mayoría de las personas parten de un repertorio de posturas sorprendentemente limitado, y cambian de posición según secuencias predecibles. Cada individuo tiene una forma característica de controlar su cuerpo cuando está sentado, de pie o caminando. Es algo muy personal y con frecuencia, parece ser una clave fidedigna de su carácter (Davis, 1987; Knapp, 1994).

Una postura es un residuo, lo que queda del gesto que la engendró. Depende por tanto, de un estado anterior a ella, susceptible en gran parte de condicionarla (Kostolany, op.cit.).

Mehrabian (1972, citado en Kostolany, op.cit.) propone un esquema bidimensional para caracterizar las posturas y actitudes, resumiendo su función dentro de las comunidades y las relaciones interindividuales.

La primera dimensión agrupa lo correspondiente a la distancia física, que es tanto mayor entre emisor y receptor cuando los sentimientos son menos personales, incluye:

- contactos corporales,*
- la inclinación del cuerpo,*
- la orientación de aquel que comunica en relación con el que escucha.*

La segunda dimensión, por su parte, incluye los signos corporales que atestiguan el estado de nervios del cuerpo, incluye:

- los movimientos del tronco,*
- el contoneo,*
- las flexiones,*
- el movimiento de retroceso, las actitudes de la cabeza (inclinada hacia adelante, hacia atrás, hacia un lado, ligeramente inclinada),*
- movimientos de la cabeza (meneo para aprobar y sacudida para negar),*
- los movimientos de brazos y piernas.*

Concluyendo, los datos presentes muestran que la postura y los movimientos del cuerpo para tal, no son un sistema de comunicación que posea exactamente la misma estructura que el lenguaje hablado. Sin embargo, los movimientos del cuerpo mayores o menores aparentan tener una clara relación con las correspondientes unidades del habla, grandes o pequeñas. Los movimientos no parece que se produzcan al azar, sino que están inextricablemente ligados al habla humana. Desde el nacimiento existe un esfuerzo por sincronizar los movimientos del habla y del cuerpo, y los adultos manifiestan una autosincronía y una sincronía interaccional, y esto se ve intensificado en una relación de pareja en la que se pretende la funcionalidad de la misma. Si estos movimientos no son sincrónicos con el habla, es posible que la persona padezca alguna enfermedad patológica (quizá debido a una falta de coordinación de origen neurológico); dos personas no sincrónicas no se pueden conocer bien, o puede suceder que entre ellas falte absolutamente la conducta de escucha. Pues ciertos movimientos que acompañan el habla se han tomado incluso antes que la unidad del habla, algunos simultáneamente, y otros con posterioridad (Knapp, 1994).

5.4.4 Conducta táctil

En la comunicación humana sabemos que existen cauces a través de los cuales podemos decir cosas; o sea, podemos transmitir a otros información; podemos transferir ideas; pero quizá lo más importante y delicado sea la transmisión de la emoción, los sentimientos y los afectos, como lo es en la relación de pareja.

La comunicación no verbal puede no ser el mejor medio para transmitir ideas o información; pero sí puede ser un vehículo esencial, un canal realmente importante para transmitir emociones. En las relaciones íntimas, el tacto quizá constituya un elemento no verbal apasionante. La conducta táctil es probablemente la forma de comunicación más básica y primitiva. La sensibilidad táctil es el primer proceso sensorial que entra en funcionamiento. En la vida fetal, el niño comienza a responder a las vibraciones de los latidos del corazón materno, que golpean todo el cuerpo del niño y se ven magnificadas por el líquido amniótico. En cierto sentido, la primera impresión de lo que será la "vida" proviene de las sensaciones táctiles (Knapp, 1994).

Existen pocos tipos de conducta comunicativa tan importantes para nuestro crecimiento y bienestar psicológico como tocar. La conducta háptica comunica una amplia gama de emociones y es una fuente importante de afirmación (Scott y Powers, 1985; Knapp, 1994; González, 1998). Los seres humanos cuando se tocan, cuando contactan en sus relaciones sociales físicamente, llegan así y pasan a la frontera de la intimidad; y en este punto la comunicación no verbal es principalmente afecto y emoción (González, 1998). Es quizá el elemento no verbal más importante en una relación de pareja, dada la intensidad de emociones que transmite.

El acto de tocar es como cualquier otro mensaje que comunicamos, y por ello puede provocar tanto reacciones negativas como positivas, según la configuración de las personas y las circunstancias. Pero hay que ser muy cuidadosos en este aspecto, se sabe que a veces la gente se pone rígida, se angustia y/o se siente incómoda cuando se la toca. Se sabe que el acto de tocar cuando se considera inadecuado a la índole de la relación puede provocar reacciones agresivas, incluso devolver el toque en forma de bofetada o golpe (Knapp, op.cit.).

En general, en la mayor parte de las culturas el contacto físico es particularmente usado en las efusiones afectuosas entre marido y mujer, padres e hijos; es decir dentro de la institución familiar (Ricci y Cortes, 1980).

El volumen y calidad del contacto en el adulto varían considerablemente con la edad, el sexo, la situación y la relación de las personas implicadas. Hay situaciones que facilitarían o inhibirían la conducta táctil. Henley (1977; citado en Knapp, 1994) sugiere que es más probable que la gente toque:

- 1) cuando da información o consejo, mas que cuando lo pide;*
- 2) cuando da una orden mas que cuando responde a ella;*
- 3) cuando pide un favor mas que cuando conciente en hacerlo;*
- 4) cuando trata de convencer antes que cuando es convencido;*
- 5) cuando la conversación es “profunda” mas que cuando es casual;*
- 6) en una fiesta mas que en el trabajo;*
- 7) cuando se comunica excitación mas que cuando la recibe de otro y,*
- 8) cuando se emiten mensajes penosos mas que cuando se reciben tales mensajes.*

Cuanto mayor es la emoción y más íntima la relación percibida, mayores son las oportunidades de contacto táctil, como se ve en la relación de pareja. A menudo los hombres son los que inician con mas frecuencia la conducta de tacto que las mujeres. Henley (op.cit.) sostiene que el contacto físico iniciado predominantemente por el varón constituye una indicación de poder tanto como reflejo de afecto. Cuando las mujeres inician el contacto físico con el hombre, a menudo se asocia dicho contacto con una intención sexual, puesto que la “insinuación de poder resulta inaceptable” (por género y cultura).

Por otro lado, dice Argyle (1977, citado en Knapp, 1994) que en la cultura occidental los tipos más conocidos de contacto corporal son los siguientes:

<i>Tipo de tacto</i>	<i>Zonas corporales típicamente implicadas</i>
<i>palmeaar</i>	<i>cabeza, espalda</i>
<i>abofetear</i>	<i>cara, manos, nalgas</i>
<i>dar puñetazos</i>	<i>cara, pecho</i>
<i>pellizcar</i>	<i>mejillas</i>
<i>acariciar</i>	<i>cara, cabello, parte superior del cuerpo, rodillas, genitales</i>

<i>sacudir</i>	<i>manos, hombros</i>
<i>besar</i>	<i>boca, mejillas, pechos, manos, pies, genitales</i>
<i>guiar</i>	<i>mano, brazo</i>
<i>abrazar</i>	<i>hombros, cuerpo</i>
<i>enlazarse</i>	<i>brazos</i>
<i>apoyarse sobre</i>	<i>manos</i>

Heslin (1974, citado en Knapp, 1994) clasificó diversos tipos de contacto táctil de acuerdo con los mensajes comunicados. Esta taxonomía refleja una continuidad desde el contacto más impersonal al auténticamente personal.

- 1. Funcional - profesional. La intención comunicativa está en hacer cumplir alguna tarea, ejecutar un servicio.*
- 2. Social - cortes. La finalidad de este tipo de toque es la de afirmar la identidad de la otra persona como perteneciente a la misma especie o grupo.*
- 3. Amistad - calidez. Esta clase de conducta de toque reconoce más el carácter único del otro, y expresa afecto por esa persona. Se reconoce a este prójimo como amigo.*
- 4. Amor - intimidad. Cuando se expresa a través del tacto un vínculo de atracción emocionales. La otra persona es el objeto de nuestros sentimientos de intimidad o de amor.*
- 5. Excitación sexual. Se refiere específicamente al contacto como expresión de excitación física, mas que amor o intimidad. En este caso la persona es un objeto sexual.*

El significado de todo mensaje, como en todos los elementos del CNV antes mencionados, variará de acuerdo con una multitud de factores; por ejemplo, el contexto cultural y ambiental, la relación entre los comunicantes, la intensidad y la duración del mensaje, la percepción de dicho mensaje como intencional o no (Knapp, 1994).

5.4.5 Expresiones faciales

El rostro está provisto de ojos para ver, de nariz para oler y de boca y mandíbulas para comer; es decir de todo lo necesario para sobrevivir. Pero el rostro lleva a cabo una función adicional y completamente diferente cuando envía mensajes sociales. Las cuales también son aprendidos dependiendo de la cultura y del ambiente familiar desde los primeros años de vida, igual que una lengua. Además tiene tal facilidad de movimiento, que es capaz de producir una gran cantidad de expresiones. Estas expresiones se constituyen principalmente en las diversas posiciones y movimientos de las cejas, en las modificaciones en la expresión de los ojos, en el movimiento de los globos oculares y en algunos cambios en la disposición de la boca (Argyle y Tower, 1980; Ricci y Cortes, 1980; Knapp, 1994; González, 1998). La cara por tanto, puede ser contemplada como “zona de comunicación especializada”, utilizada para comunicar emociones y actitudes interpersonales; Además proporciona retroalimentaciones verbales sobre los comentarios de los demás, y se ha llegado a asegurar que, junto con el habla humana, es la principal fuente de información. Por estas razones y debido a su gran visibilidad, suele prestarse mucha tensión a los mensajes expresados por el rostro de los demás (Knapp, op.cit).

Los seres humanos controlamos nuestra expresión facial, pero sólo en cierta medida. Las emociones pueden reconocerse hasta cierto punto a partir solamente de la expresión facial, según categorías generales (p.ej. las agradables y las desagradables); sin embargo aquellas que se parecen resultan difíciles de distinguir. La expresión facial actúa mejor como una forma de proporcionar retroalimentación sobre lo que está diciendo otro. La expresión del rostro en todas sus posibles transformaciones es utilizado también en estrecha combinación con el lenguaje, tanto por parte del que habla como del que escucha. De hecho, el primero acompaña sus expresiones verbales de ciertas expresiones faciales que le sirven para enmarcar, atribuir valor, modificar, interpretar lo que dice; el oyente expresa sus reacciones ante lo que escucha con leves movimientos de los labios, de las cejas, de la frente, para indicar desacuerdo o acuerdo, sorpresa, satisfacción, perplejidad,

indiferencia. Las cejas por ejemplo, ofrecen un comentario continuado y puntual según la siguiente escala de Argyle (1994):

Completamente elevadas: incredulidad

Medio elevadas: sorpresa

Normales: sin comentarios

Medio fruncidas: confusión

Completamente fruncidas: enfado

En la manifestación o expresión gestual también participa la zona que está alrededor de la boca, con un arco de variación que va desde subir las comisuras de los labios en señal de satisfacción, hasta bajarlas en señal de desagrado.

Según Knapp (1994) también la cara se utiliza para facilitar e inhibir nuestras respuestas en la interacción diaria. Las partes que componen la cara se usan para: 1) abrir y cerrar los canales de comunicación; 2) complementar y clarificar respuestas verbales y/o no verbales y, 3) reemplazar el habla.

Otro aspecto importante de nuestras expresiones faciales estriba en el hecho de que no siempre representamos estados emocionales simples o ‘puros’, en los que por ejemplo, todas las partes del rostro muestren cólera, lo que indica que no siempre es fácil interpretar un mensaje y que hablar de ello puede ayudar a aclararlo. Lo que puede apreciarse frecuentemente en la relación de pareja, donde en ocasiones se presentan sentimientos y/o emociones encontrados. El rostro es portador de múltiples emociones que se denominan mezclas de afectos. Estas mezclas faciales de varias emociones pueden aparecer en el rostro en formas muy distintas: a) en una zona facial puede mostrarse una diferente emoción que en otra zona, así podemos poner las cejas levantadas como expresando sorpresa, y a la vez apretar los labios con expresión de cólera. b) Dos emociones distintas se muestran en una misma parte del rostro; por ejemplo, una ceja levantada expresando sorpresa, y la otra baja, expresando cólera. c) Una manifestación

facial es producida por una acción muscular asociada a dos emociones, pero que no contiene elementos específicos de ninguna.

Eckman y Friesen (1969; citados en Ricci y Cortes, 1980) llaman “exhibidoras de afectos” a estas señales no verbales que expresan un estado emotivo, y consideran la cara como sede primaria de la expresión de las emociones. Knapp (1994) sugiere que aunque el rostro es capaz de realizar cientos de movimientos distintos y de comunicar muchos estados emocionales, los investigadores se han centrado desde 1940 fundamentalmente en la sorpresa, el miedo, la cólera, el disgusto, la felicidad y la tristeza. A continuación veremos los movimientos faciales en cada una de estas emociones.

Sorpresa:

- Cejas levantadas, colocándose curvas y elevadas;*
- arrugas horizontales surzan la frente;*
- párpados abiertos, párpado superior levantado y párpado inferior bajado, el blanco del ojo puede verse por encima del iris aunque en ocasiones también se coloca por debajo;*
- la mandíbula cae abierta, de modo que los labios y los dientes quedan separados, pero no hay tensión ni estiramiento de la boca.*

Miedo:

- Cejas levantadas y contraídas al mismo tiempo;*
- las arrugas de la frente se sitúan en el centro y no extendidas por toda la frente;*
- párpado superior levantado, mostrando esclerótica, con el párpado inferior en tensión y alzado;*
- boca abierta y labios o bien tensos y ligeramente contraídos hacia atrás o bien estrechados y contraídos hacia atrás.*

Disgusto:

- Labio superior levantado.*
- Labio inferior también levantado y empujando hacia arriba el labio superior, o bien tirado hacia abajo y ligeramente hacia delante.*

- *Nariz arrugada.*
- *Mejillas levantadas.*
- *Aparecen líneas debajo del párpado inferior, y el párpado está levantado, pero no tenso.*
- *Cejas bajas, empujando hacia abajo al párpado superior.*

Cólera:

- *Cejas bajas y contraídas al mismo tiempo,*
- *líneas verticales entre las cejas,*
- *párpado inferior tenso, puede estar levantado o no,*
- *párpado superior tenso y pudiendo estar bajo o no por la acción de las cejas,*
- *mirada dura en los ojos, que pueden parecer hinchados,*
- *labios en una de estas dos posiciones básicas: mutuamente apretados, con las comisuras rectas o bajas; o bien abiertos, tensos y en forma cuadrangular, como si gritaran,*
- *las pupilas pueden estar dilatadas, aunque esta posición no es exclusiva de la expresión facial de cólera, y puede adoptarse también en la de tristeza.*

Felicidad:

- *Comisuras de los labios hacia atrás y arriba,*
- *la boca puede estar abierta o no, con o sin exposición de dientes,*
- *una arruga (naso-labial) baja desde la nariz hasta el borde exterior más allá de la comisura de los labios,*
- *mejillas levantadas,*
- *aparecen arrugas por debajo del párpado inferior que puede estar levantado, pero no tenso,*
- *las arrugas denominadas pata de gallo van hacia fuera desde los ángulos externos de los ojos.*

Tristeza:

- *Los ángulos interiores de los ojos hacia arriba,*
- *la piel de las cejas forma un triángulo, con el Angulo interior superior,*
- *el ángulo interior del párpado superior aparece levantado,*
- *las comisuras de los labios se inclinan hacia abajo o los labios tiemblan.*

Tamkins (1962; citados en Ricci y Cortes, op.cit.) sostiene que el adiestramiento social enseña al individuo un cierto número de asociaciones entre acontecimientos, recuerdos, previsiones y emociones. En consecuencia, las reglas de exhibición serían socialmente aprendidas, probablemente durante los primeros años de vida, y de ellos dependerá el que una emoción sea expresada tal cual, modificada o totalmente reprimida.

Eckman y Friesen (1969; citados en Ricci y Cortes, op.cit.) distinguen cuatro importantes reglas de exhibición:

- 1. Des-intensificar el indicio visual de una cierta emoción; por ejemplo mostrar un ligero temor cuando se experimenta un tremendo miedo.*
- 2. Aumentar la intensidad: tener un miedo moderado y mostrarlo enorme.*
- 3. Aparentar indiferencia: mostrar una expresión neutra mientras se experimenta emoción.*
- 4. Disimular la emoción experimentada: tener miedo y ostentar seguridad, disimular por tanto la emoción realmente experimentada simulando una no experimentarla.*

Según ambos autores existen precisas normas sociales, fruto del aprendizaje, y que varían según la cultura, a propósito de cual es a regla de ostentación apropiada para cada emoción.

En sus investigaciones, Davis (op.cit.) encontró que los indicios de expresión facial y movimiento corporal que delatan a una persona se hallan en los comienzos, los finales y la duración de la interacción. Es decir, la mayoría de las personas saben fingir una expresión alegre, triste o enojada pero lo que no saben es como hacerla surgir súbitamente, cuánto tiempo mantenerla, o con qué rapidez hacerla desaparecer.

Por otro lado, se ha investigado sobre la universalidad cultural en el reconocimiento de las emociones (Vinacke, 1949, y Vinacke y Fong, 1955) pero también hay estudios (Fong, 1965) que documentan la influencia del aprendizaje social. González (1998) también sugiere que, aunque el rostro es muy hábil para mostrar emociones básicas

y otras situaciones sentimentales más complejas, va a depender de que las utilice mas o menos según las reglas de aprendizaje, en las que interviene la cultura. Y quizá en cierta parte, las emociones básicas son de alguna manera universales y la cultura nos dice qué tanto, dónde y cuándo mostrarlas, disimularlas y en algunos casos, hasta fingirlas; lo cual se nota en las relaciones de pareja, cuando por ejemplo no se quiere que el compañero se entere de que al otro le aflige algo.

En conclusión, si al mismo tiempo las personas se tornan más conscientes de lo que hacen con sus rostros, podrían tomar un contacto más íntimo con sus sentimientos personales, y eso es en realidad lo que se trata de conseguir para una comunicación eficaz en las relaciones interpersonales, y específicamente en las relaciones de pareja.

5.4.6 Paralenguaje

Las mismas palabras se pueden decir de formas completamente distintas, expresando diferentes emociones e incluso diferentes significados. En ella están implícitos varios aspectos de la calidad de la voz: el volumen, el tono, la velocidad, la calidez (como el jadeo o romper en lagrimas) y la fluidez. Estos aspectos del lenguaje están en correlación, aunque no de una manera perfecta, con los estados emocionales (Argyle, 1994; Knapp, 1994; Ricci y Cortes, 1980; Elizondo, 1998, entre otros).

Las señales no verbales ejercen una gran influencia en las percepciones del oyente, en particular con cierta clase de información o para cierto tipo de respuestas. En general estas respuestas se basan en estereotipos asociados con diversas cualidades vocales. Por ello no se puede dar un exacto juicio de la expresión emocional a partir de las señales vocales (Knapp, op.cit.).

Para que sea posible discriminar emociones con características similares es necesario apoyarse en el contexto, ya que de lo contrario resulta muy difícil e inexacto. A parte del contexto conversacional y/o ambiental, también influye el grado de conocimiento

que se tenga de las otras personas, así como de las señales complementarias que se den por otras vías.

Mehrabian (1971; citado en Elizondo, 1998) estima que el 38% del significado social del proceso de la comunicación reside en la percepción de la voz. En cuanto a los elementos vocales se puede definir de la siguiente manera:

- ◇ Volumen. Es la fuerza con que se emplea la voz; y es responsabilidad de quien habla, ajustar el nivel de voz en función de la distancia que lo separa de la otra persona.*
- ◇ Velocidad. Se refiere a la cantidad de palabras emitidas en alguna unidad de tiempo, generalmente por minuto. El enfado, la tensión y el miedo pueden asociarse con las comunicaciones rápidas, mientras que la pena o la depresión lo son con las comunicaciones lentas.*
- ◇ Tono y entonación. El tono e define como la inflexión de la voz y modo particular de decir una cosa, según la intención o estado de ánimo del que habla.*
- ◇ Énfasis. Todas las formas de variación vocal contribuyen al énfasis; entre las que destacan el volumen, la velocidad, el tono, e incluso las pausas, lo que hará que la comunicación no sea monótona, aburrida o confusa.*

Respecto a las pausas o silencios durante la interacción, Knapp (op.cit.) dice que algunas de las funciones interpersonales a las que sirve el silencio incluyen: a) puntuación o acentuación, que llama la atención sobre ciertas palabras o ideas; b) evaluación, que incluye juicios acerca del comportamiento ajeno, a favor o en contra, acuerdo o desacuerdo, o bien, ataque (como no responder a un comentario, a un saludo o a una carta); c) revelación, que puede hacer saber algo u ocultar algo a través del silencio; d) expresión de emociones como el silencio de disgusto, tristeza, miedo, cólera o amor y, e) actividad mental, pues el silencio puede manifestar meditación y reflexión o bien ignorancia.

Los interlocutores durante una interacción, al estar implicados en el comportamiento lingüístico, se comunican recíprocamente, interactúan mediante mensajes verbales; desde un punto de vista estrictamente lingüístico el comportamiento verbal se

halla determinado por dos factores: el código, común a ambos interlocutores, y la intención de comunicar un determinado mensaje a través de ese código. Sin embargo, estos dos factores estrictamente lingüísticos no determinan totalmente el comportamiento verbal de los interlocutores; las mismas palabras pueden ser pronunciadas de forma completamente diferentes y transmitir así diferentes estados de ánimo o distintos significados (Ricci y Cortes op.cit.). Es uno de los motivos por los que en ocasiones no es clara la comunicación entre la pareja y puede ser fuente de conflicto.

En general, las señales vocales desempeñan a menudo un papel muy importante en la determinación de las respuestas en las situaciones de comunicación humana. Se puede decir que las señales vocales solo tienen que ver con el modo en que algo se dice, pero muchas veces son lo que se dice. Lo que se dice puede ser una actitud, una emoción, una coordinación y administración de la conversación, o puede ser también la representación de algún aspecto de la personalidad, el marco de referencia cultural o las características físicas. Las señales vocales serán portadoras, según la situación y los comunicantes, de un importante volumen de información de ciertos tipos de mensajes o de una información escasa en otros (Knapp, 1994).

Existen ciertos indicios de que las conductas vocales moderadamente pobres no interfieren mucho en la comprensión del mensaje del oyente, y también de que si variamos el volumen, el tono y la velocidad de la elocución, podemos incrementar la probabilidad de ser comprendidos por la audiencia. La conducta vocal sin cambios, constante, puede ser menos útil para conseguir la comprensión del auditorio. Asimismo el aumento o la falta de fluidez tiende también a disminuir la credibilidad.

Las señales vocales sirven también para dar y tomar los turnos en una conversación. En la cesión, o la solicitud del turno y en la renuncia al mismo, podemos utilizar señales vocales para aclarar nuestras intenciones.

En conjunto estos hallazgos muestran que las señales vocales pueden proporcionar por sí mismas gran información acerca del hablante, así como ponen de manifiesto que

nuestra reacción absoluta a otro individuo está por lo menos ligeramente afectada por nuestras reacciones a sus posibles señales vocales. Nuestras percepciones de señales vocales se combinan con otros estímulos verbales o no verbales creando una base para la comunicación eficaz. Por lo que debe considerarse como elemento importante en la interacción con la pareja.

Por otro lado, el lenguaje corporal es algo que estamos empleando continuamente y que siempre lleva un significado. En el pasado debió constituir el primer lenguaje entre los seres humanos. Desde que aparece el lenguaje hablado, el lenguaje no verbal fue perdiendo poco a poco primacía para la transmisión de información, pero siguió existiendo en combinación con el verbal. Sin embargo, podría decirse que esto no se aplica en una relación de pareja, pues en ella el CNV cobra muchísima importancia, más quizá, que la conducta verbal.

Refiriéndonos a la distancia entre interlocutores, ésta se relaciona con el grado de negatividad de la actitud que se comunica. Distancias muy cortas, es decir inapropiadas para una determinada situación interpersonal, pueden dar lugar a actitudes negativas si la relación entre interlocutores no es de carácter personal e íntimo. Ignorar una norma de este tipo tiene efectos sobre el control del comportamiento. Es claro entonces que nuestras percepciones y uso del espacio contribuyen ampliamente a determinar los diferentes resultados de la comunicación que estamos buscando. Nuestro comportamiento territorial puede ser útil en la regulación de la interacción social y el control de la intensidad; también puede ser fuente de conflicto humano cuando el territorio se ve invadido o es disputado.

Respecto a la postura y los movimientos del cuerpo, no parece que estos se produzcan al azar, sino que están muy ligados al habla. Siempre existe un esfuerzo para sincronizar los movimientos del habla y del cuerpo. La conducta táctil sumada a la mirada en cambio, se utiliza en ocasiones para comunicar actitudes interpersonales (como autoridad, afecto, etc.). Los significados que asignamos al contacto táctil varían de acuerdo con la parte del cuerpo tocada, el tiempo que dura este contacto, la fuerza

aplicada, el modo de tocar (puño cerrado o abierto, por ejemplo) y la frecuencia del toque, lo que sin duda es básico en la relación de pareja.

Por otro lado, sabemos que el rostro se utiliza como un regulador conversacional abriendo y cerrando los canales de comunicación, complementando y calificando otras conductas y sustituyendo mensajes hablados. De todas las zonas del cuerpo, el rostro es el que parece provocar la mejor retroalimentación externa e interna, lo que facilita la adaptación a una gran variedad de reglas de expresiones faciales.

Si queremos encontrar un nexo entre las pautas de mirada provocadas por sentimientos positivos o negativos respecto del otro, parece que deberíamos buscarlo en el hecho de que las personas tienden a mirar a aquellos con quienes se hallan implicados en una relación interpersonal. Por tanto, la mirada motivada tanto por la hostilidad como por el afecto, sugiere al mismo tiempo interés y complicidad en la relación interpersonal.

Sobre el paralenguaje, las señales vocales desempeñan a menudo un papel muy importante en la determinación de las respuestas en las situaciones de comunicación humana. Las señales vocales pueden proporcionar por sí mismas gran información acerca de un hablante así como ponen de manifiesto que nuestra reacción absoluta a otro individuo está por lo menos ligeramente afectada por nuestras reacciones a sus posibles señales vocales. Nuestras percepciones de este tipo de señales se combinan con otros estímulos verbales o no verbales creando así una base para la comunicación.

Por todo lo anterior, puede decirse que el CNV en la relación de pareja cobra mucha importancia, pues además de que se transmiten mejor las emociones que de manera verbal son útiles también en la interacción misma y puede llegar a tomarse como un lenguaje en sí. Ya que en ésta intervienen elementos como el conocimiento, el afecto, el respeto, el compromiso, que en otras situaciones sociales no siempre encuentran, lo que hace más rica y fructífera la comunicación. Por ejemplo, en el aspecto sexual, la conducta táctil es muy relevante, así como las miradas y el paralenguaje, que hacen que la pareja

esté en sincronía. De modo que en una relación afectiva y específicamente de pareja, el comportamiento no verbal siempre tendrá un lugar relevante.

PROPUESTA: COMUNICACION ASERTIVA EN EL NOVIAZGO

Las dificultades personales más frecuentes en jóvenes adolescentes y adultos jóvenes radica en la interacción heterosexual, participar e integrarse a grupos de pares, defender derechos y relacionarse con figuras de autoridad (Hidalgo y Abarca, 1999).

Los programas de tratamiento generalmente incluyen un conjunto de estas áreas problema en las relaciones interpersonales, integrando el conjunto de elementos asertivos verbales en especial. En lo que se refiere al comportamiento no verbal (CNV), se considera como “que debe ser congruente con lo que se dice”, pero no especifica el impacto que éste puede tener para alterar la comunicación no verbal. Pocos de ellos consideran que puede afirmarlo, negarlo, enfatizarlo, sustituirlo, repetirlo, complementarlo o regularlo. Ni indican como debe darse esta “congruencia”, así como cuales son los CNV más adecuados para hacer más claro y directo el mensaje que se transmite al dar a conocer la gran importancia que tiene el lenguaje no verbal en la comunicación adecuada entre los miembros de una pareja.

Dentro de nuestra cultura existe un temor al ridículo y al rechazo, por lo que se evitan múltiples situaciones. Entre los mitos más frecuentes está el “se tiene que ser buen amigo”, “no ser egoísta”, “se es débil al demostrar los sentimientos” (generalmente en los hombres) y la contraparte de las mujeres: “si demuestro lo que siento, los hombres no se van a interesar en mí”. Estas ideas irracionales están presentes y operan en las relaciones entre los jóvenes impidiéndoles tener comportamientos más asertivos en una serie de interacciones sociales (Aguilar Kubli, 1999; Rodríguez, 1991; Hidalgo y Abarca, 1999; Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein, 1989; Elizondo, 1998).

Conociendo el comportamiento interpersonal y los déficits más típicos, se elaboró un programa de prevención y/ o tratamiento que puede responder a las necesidades de esta población.

En términos generales, el objetivo del programa se fundamenta en que los jóvenes desarrollen una mejor percepción social y discriminación de comportamientos, que conceptualicen y asuman la causalidad interaccional de la conducta social, en este caso, de pareja, y que practiquen destrezas específicas de comportamiento social en aquellas

áreas personales de mayor carencia. También pretende dar a conocer la relevancia de la comunicación no verbal como un aspecto fundamental en el noviazgo y la relación de pareja en general.

Este programa está diseñado para ser realizado por hombres y mujeres, ya que el mejor contexto para este tipo de problemáticas es el grupo (Hidalgo y Abarca, 1999; Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein, 1989), dado que reproduce un contexto social natural.

Metodología:

Población:

El número de participantes óptimo de trabajo es alrededor de 10 personas (Hidalgo y Abarca, op.cit.; Goldstein, Sprafkin, Gershaw y Klein, op.cit). 5 hombres y 5 mujeres de edades entre 15 y 25 años de edad. Estudiantes de preparatoria y universidad.

Criterios de inclusión: jóvenes estudiantes que tengan o hayan tenido relaciones de noviazgo.

Criterios de exclusión: jóvenes con relaciones de noviazgo que pertenezcan a un grupo religioso o étnico en el que la asertividad no sea un elemento apreciable para la comunicación en la relación de pareja. En especial mujeres que se vean obligadas a cumplir un rol de obediencia y/o sumisión ante sus esposos.

Duración:

La duración del programa es de dos meses y medio, con una sesión semanal de 1hr. 30 min. Aproximadamente. Esto hace que el programa total sea de 10 sesiones; 2 de evaluación y 8 de entrenamiento.

Diseño:

El diseño que se empleará será Pretest - Postest, en el que se utilizará un cuestionario de evaluación asertiva, basado en el de Aguilar Kubli (1999) y que se aplicará en la primera y última sesiones del taller, para posteriormente comparar los resultados obtenidos con la presentación del programa.

Procedimiento:

Cada sesión será conducida activamente por dos terapeutas que se complementen en el trabajo, y los integrantes del grupo colaborarán en las actividades. El grupo y los terapeutas se sientan en círculo generalmente se deja un espacio central donde habitualmente se realizarán los ensayos.

Escenario:

El espacio físico requerido es un salón de clases donde puedan ubicarse cómodamente 12 personas y haya espacio para moverse, caminar y/o cambiarse de lugar; iluminado y con el número de sillas apropiado.

Primera sesión: Presentación y evaluación

Objetivos:

- *Presentación del grupo, dándoles a conocer el objetivo del mismo.*
- *Presentación y generación de un ambiente facilitador para el trabajo grupal.*
- *Analizar las expectativas del grupo.*
- *Evaluar las habilidades asertivas de los integrantes del grupo.*

Procedimiento:

Los terapeutas inician con una breve explicación de cómo se ha formado el grupo y el objetivo del mismo: que los participantes desarrollen una mejor percepción social y discriminación de comportamientos; que asuman la causalidad interaccional de la conducta en pareja, y que practiquen destrezas específicas de comportamiento en aquellas áreas de mayor carencia(15 min.).

- Posteriormente se aplicara la técnica ‘Me presento y recuerdo nombres’. Para ello se formara un círculo con las sillas en el centro del salón. Se pedirá a cada uno de los integrantes que se presenten ante el grupo diciendo su nombre, edad, lugar donde viven, su pasatiempo favorito, a que se dedican actualmente y que es lo que más les molesta. Uno de los coordinadores anotará datos clave de los participantes (nombre, edad, pasatiempo u otro) conforme lo vayan diciendo. Cuando todos se hallan presentado, pasarán a tomar un papelito que tendrá un dato personal de algún integrante del grupo. Cada uno identificará al participante que corresponde a dicho papelito.

Posteriormente se tratará de recordar el mayor número de nombres, un participante dirá su nombre, el que esta a la izquierda dirá el nombre del primero y una característica, el segundo dirá los dos nombres anteriores y así sucesivamente, de tal modo que el último participante tendrá que decir el nombre de todos desde el primero (25 min.).

- A continuación se aplicará la siguiente técnica para romper el hielo: ‘Conejos y conejeras’. Los participantes y los terapeutas forman 4 parejas que serán las conejeras, tomándose de las manos y estirando los brazos de modo que entre ellos entre otra persona que será el conejo, y deberán atrapar a los conejos (las personas que no formaron conejera) a la voz de alguno de los terapeutas; este puede decir conejos o conejeras y

entonces deben todos cambiar de compañero para formar una conejera diferente; y si dice conejo, cambiar de lugar (conejera). Los que se queden sin conejo expondrán sus motivos por los que asisten al taller así como sus expectativas respecto al mismo. A la voz de una de los terapeutas, todos cambiaran a conejos o conejeras, según sea el caso pero con diferentes compañeros para que se de la oportunidad a que todos expresen sus expectativas.(45min.).

Los terapeutas exponen el concepto de asertividad y sus principales implicaciones, y los participantes exponen sus dudas (15 min.).

Aplicación del cuestionario de evaluación de asertividad en el noviazgo(20 min.)

Técnicas:

- Exposición*
- Lluvia de ideas*
- Técnica ‘Me presento y recuerdo nombres’*
- Técnica ‘Conejos y conejeras’*

Evaluación:

Adaptación del cuestionario de asertividad de Aguilar Kubli (1999) Ver anexo 1.

Segunda sesión: Importancia de la comunicación en la relación de pareja

Objetivos:

- *Los participantes analizarán la necesidad e importancia de la comunicación asertiva en la relación de pareja.*
- *Los integrantes del grupo identificarán los elementos típicos que distorsionan la comunicación (no tener sentido del momento oportuno, creer que se puede adivinar el pensamiento del otro, inespecificación de conductas y, falta de delicadeza en el trato).*
- *Los participantes reconocerán la importancia de la emisión, transmisión y recepción de los mensajes (o sea lo que queremos decir, cómo lo decimos y la manera como lo interpreta el otro) para que la comunicación sea efectiva, y la responsabilidad que a cada miembro corresponde para que así sea.*

Procedimiento:

- *Los terapeutas exponen la comunicación funcional como una necesidad básica en la relación de pareja, para conocerse , prevenir y/o tratar conflictos debidos a una mala comunicación. (30 min.)*
- *Se elige un integrante que exponga una experiencia en la que se haya querido expresar algo y su pareja no lo entendió y creándose un conflicto; se realizará mediante la técnica "la botella", la cual consiste en que el grupo formando un círculo, haga girar la botella y a quien se dirija la boca de la misma será el que participe. Este a su vez elegirá a otra persona para que sea su pareja y lo ayude a representar su experiencia (15 min.).*
- *Lluvia de ideas del resto del grupo sobre los aspectos que crean que pueden ocasionar (o hayan ocasionado) la mala interpretación de los mensajes en el caso de la exposición de su compañero. Por su parte los terapeutas, les explicarán cómo funciona el proceso de la comunicación y les harán notar que la responsabilidad de comunicarse eficazmente es de ambas partes, del receptor y del emisor así como del contexto en que se dé la comunicación (60 min.)*

Técnicas:

- *Exposición*
- *Lluvia de ideas*
- *Técnica ‘La botella ’*

Materiales:

- *Pizarrón y gises.*

Contenido de la exposición de la comunicación funcional en la relación de pareja:

Llevar una ‘máscara en público’(es decir fingir o disimular una emoción) tal vez resulte efectivo en ciertos trabajos o situaciones sociales sin complicaciones, pero no sirve de nada en la relación íntima. Si se adopta esta máscara ya no se puede comunicar íntimamente.

La buena comunicación es la base de una relación de éxito. Si no se expresan los sentimientos abiertamente, disminuye la participación en la intimidad. Surgen malos entendidos. Cuando las cosas van mal, la buena comunicación es un factor de corrección. Sin ella, incluso un detalle irritante se convierte en un problema gigantesco. La insatisfacción se desarrolla más y más, lo que puede dar como resultado efectos destructivos. Al fin, la falta de sinceridad convierte en extraños a dos personas que un día se comprometieron a convivir juntos. La relación no sigue un desarrollo normal. Y a la pareja no le queda más que una alternativa: una relación disfuncional o la separación.

Algunas advertencias sobre la comunicación que tal vez libren de enfrentar esa alternativa son:

- *Hablar con franqueza de las cosas triviales, porque la mayoría de los problemas de pareja se refieren a asuntos triviales. De este modo se 1) impide que se convierta en costumbre algo que, en el futuro, puede ser un problema importante; 2) empieza a fijar un*

esquema general de franqueza en la relación; 3) resuelve la dificultad a satisfacción de ambos aunque en el momento oportuno (Fensterheim,2001).

Tercera sesión: Comunicación No Verbal

Objetivos:

- *Los participantes identificarán las características básicas de la expresión de las siguientes emociones: sorpresa miedo, cólera, disgusto, felicidad y tristeza.*

Procedimiento:

- *Se darán instrucciones para la práctica de la dinámica “Caras y Gestos” -Formar parejas, y una vez formadas se repartirán papelitos con una emoción escrita (sorpresa, disgusto, felicidad, tristeza, miedo y cólera) doblado de manera que no lo lean cuando lo escojan. Después representaran esta emoción por un minuto; tomando en cuenta postura, distancia interpersonal, expresión facial, mirada y conducta táctil (10 min.).*

-*Un miembro de la pareja expresará la emoción y el otro observará; luego se invierte, ahora utilizando una emoción diferente, cambiando los papelitos al azar (10 min.).*

- *Si alguien no “adivina” la emoción representada por su pareja imitara mímicamente a Tazz (demonio de Tazmania) , a una gallina, al ‘Profe Tizo’ o al ‘Lonje Moco’.*

- *Realizar comentarios sobre la interpretación de cada una de las emociones expuestas por parejas, analizando las dificultades que encontraron en la transmisión y recepción de los mensajes (20 min.).*

- *Hacer comentarios generales sobre como debe ser la CNV de cada emoción, considerando los elementos no verbales antes mencionados así como de las consecuencias que ha tenido en sus relaciones anteriores y actuales de noviazgo. Es decir, lo que les ha resultado funcional y lo que les ha creado conflicto, de modo que se llegue a conclusiones y se defina la diferencia entre la expresión de cada emoción, lo que daría una pauta más clara para decidir cómo iniciar o no una conversación con el compañero, llenando el siguiente cuadro (45 min.):*

CNV

Emoción

Tristeza Alegría Disgusto Cólera Miedo Sorpresa

Postura

Proxémica

Mirada

Expresión facial

Conducta táctil

Técnicas:

-Exposición

- Lluvia de ideas

-Dinámica "Caras y Gestos"

Materiales:

- Lámina con el cuadro antes mencionado y plumón

Cuarta sesión: Derechos Asertivos

Objetivos:

- *Que los participantes conozcan con profundidad los derechos que ayuden a contribuir o encontrar diversas alternativas para lograr relaciones humanas armónicas.*

Procedimiento:

- *Los terapeutas expondrán como son y como podrían ser las relaciones interpersonales, diferenciando la conducta agresiva de la asertiva durante el noviazgo. Y cómo podría ser en una futura convivencia juntos si se adopta la opción agresiva o la asertiva; así como las ventajas y desventajas de cada una de estas opciones (25 min.).*

- *Exposición de los derechos asertivos, considerando la aplicación y responsabilidad al ponerlo en práctica, para esto se aplicará la dinámica “Quítame la cola”, la cual consiste en que todos los participantes se colocan una tira de papel crepé en la parte posterior pegada con masking tape, luego pasan su brazo izquierdo por detrás de la cintura y se toman el codo del lado derecho. Una vez que todos estén listos se da la señal de inicio del juego y todos tratan de quitar las tiras de papel de los demás participantes. Aquel que logre quitar la mayor cantidad de colas sin perder la suya elegirá a 5 personas para que den sus comentarios sobre los primeros 5 derechos asertivos (30 min.).*

- *Después se llevará a cabo la técnica “El correo”, para lo cual se formará un círculo con todas las sillas, una para cada participante; se saca una silla y el compañero que se quede de pie inicia el juego parado en medio del círculo. Este dice por ejemplo: “Traigo una carta para todos los compañeros que traigan anillos”, todos los que traigan anillos deben cambiar de lugar. El que se quede sin lugar pasa al centro del círculo, hace comentarios sobre el derecho asertivo 6. Luego el siguiente derecho lo expone un terapeuta. Y posteriormente se inicia otra vez el juego, alternando un integrante del grupo y un terapeuta para comentar los derechos siguientes (60 min.).*

- Realizar comentarios de los derechos asertivos y llegar a conclusiones generales sobre los mismos (15 min.)

Técnicas:

- Exposición
- Lluvia de ideas
- Dinámica "Quítame la cola"
- Dinámica "El correo"

Materiales:

- Láminas con los cuadros de los derechos asertivos (ver anexo 2).
- Papel crepé, masking tape, tijeras.

Quinta sesión: Conversación Emocional

Objetivos:

- *Que los participantes tomen conciencia de lo relevante que es hablar de lo que sienten, además de lo que piensan.*
- *Que los integrantes identifiquen las emociones que se experimentan en un momento ‘X’ y discriminar los motivos que han ocasionado esa emoción.*
- *Los participantes identificarán cual es la forma adecuada de expresar dicha emoción, considerando el contexto y los elementos asertivos (ser directo, honesto, sencillo, respetuoso, apropiado y escuchar activamente).*
- *Que los integrantes del grupo analicen la situación X de manera que puedan llegar a comprender los sentimientos de los demás (observando y escuchando).*

Procedimiento:

- Exposición de los terapeutas sobre la importancia de la conversación emocional y los medios para llevarla a cabo (15 min.).*
- *Se realizará la actividad ‘Doble rueda’, en la que se enumera al grupo del 1 al 2; posteriormente se pide que los unos formen un círculo cerrado en el centro del salón; sus espaldas quedarán hacia dentro del círculo. Después cada uno de los números 2 se colocaran frente a cada uno de los 1, de tal forma que queden 2 círculos concéntricos con correspondencia de 1 a 1.*
- *Una vez formadas las parejas, (uno como observador y el otro siguiendo las instrucciones del terapeuta), uno se concentra en lo que está experimentando su cuerpo (enrojecimiento, tensión, cosquilleo, dolor), luego piensa en lo que sucedió para que se pusiera así, concentrándose en los hechos externos para lo cual se harán una de las siguientes preguntas: ¿que significa para ti el amor?, ¿crees que sea posible la fidelidad?, ¿que importancia tiene el sexo en el noviazgo?, ¿que importancia tiene para ti la honestidad en el noviazgo? Y, ¿cómo reaccionas ante el enojo de tu pareja?. Posteriormente pensar en*

cómo denominar lo que siente: alegría, felicidad, enfado, miedo, decepción, turbación, excitación, ansiedad u otro) 20 min.

-Pensar en las distintas formas conocidas para expresar lo que siente, escoger una de ellas y ponerla en práctica (10 min.).

-El observador comenta la interpretación que hizo del otro y comparan la emisión e interpretación del mensaje en cuestión (10 min.).

- A continuación se llevará a cabo la dinámica ‘Cola de vaca’, la cual es de la siguiente manera: sentados en círculo, el coordinador se queda en el centro y empieza a hacer una pregunta a cualquiera de los participantes, la respuesta debe ser siempre ‘cola de vaca’, todo el grupo puede reírse menos el que esta respondiendo; si se ríe pasa al centro y da una prenda, elige una pareja y además, le toca representar una de las 4 situaciones siguientes: 1) El novio llega tarde a la cita, 1 hr. después de lo acordado y apenado ofrece una disculpa e intenta explicar el motivo de su retraso a su novia. 2) La novia da la noticia de que lleva 3 meses de embarazo y se supone que habían tomado las debidas precauciones, angustiada y dando explicaciones tratando de justificar su situación. 3) La novia llora desesperadamente y pretende entender por qué su novio acaba de terminar la relación, haciéndose preguntas del tipo ¿en qué fallé?; ¿habrá otra mujer?; creo que es un idiota, fue lo mejor; no podré superar esto. 4) El novio está llorando y dice que no tiene caso vivir porque su novia lo ha abandonado. Ahora el observador analiza el CNV del otro, considera el tono de voz, postura, distancia y expresión de la cara; escucha lo que la otra persona dice e intenta comprenderlo. Luego imagina lo que la otra persona puede sentir (enfado, miedo, tristeza, ansiedad, u otro) Y pensara en la manera de demostrar comprensión por lo que el otro siente (hablando, tocándolo, dejándolo solo, etc.) y deciden la mejor forma de abordarlo en la práctica. La dinámica se realizará 4 veces para que se actúen las 4 situaciones(30 min.)

-Realizar comentarios entre la pareja y luego a nivel grupal; llegando a conclusiones sobre lo que encontraron en el ejercicio que pueda obstaculizar en cierta medida la conversación emocional. Así como lo que ha sucedido en sus noviazgos anteriores y como pudieron abordarlo para que resultara mejor y como podrían ponerlo en práctica en futuras situaciones (20 min.).

Técnicas:

- *Exposición*
- *Dinámica "Doble rueda"*
- *Dinámica "Cola de vaca"*

Contenido de la exposición sobre la importancia de la conversación emocional

Algunas personas hablan de lo que piensan, no de lo que sienten. Otros no pueden decir lo que sienten en el momento en que lo sienten. Algunos ni siquiera consiguen articular cualquier emoción. Otros ni siquiera están seguros de lo que sienten.

La incapacidad de expresar los sentimientos, minuto a minuto, produce consecuencias muy dolorosas.

En el interior se pierde el contacto con los sentimientos y se acaba por ser insensible a los mismos. Como se ha perdido el control sobre un área importante de las relaciones interpersonales, se puede sentir cada vez más resentido y angustiado. Decece el autoestima y aumenta la insatisfacción con uno mismo y con los demás.

Con los otros se limita la cantidad de intimidad que se es capaz de lograr. Arroja una carga tremenda sobre amigos y familia; ellos tendrían que saber leer la mente para descubrir lo que en verdad siente uno. Como nunca se revela el auténtico yo, nunca se puede sentir realmente cómodo con los demás.

La asertividad da énfasis a la expresión espontánea y a la experiencia de los sentimientos. Porque no ve los sentimientos como emociones aisladas, sino como una parte del individuo que debe integrarse en todas las demás. Al enseñar conductas específicas, el adiestramiento asertivo pretende unir el pensamiento, la forma de expresarlo y el sentimiento que lo acompaña, de manera que se conviertan en una unidad en la persona, lo mismo que los sentidos del gusto y del olfato forman durante el acto de comer, una unidad (Fensterheim, 2001 y Rodríguez, 1991).

Sexta sesión: Expresión de Sentimientos Positivo

Objetivos:

- Que los participantes aumenten deliberadamente la expresión de sentimientos positivos mediante el uso de frases de conversación emocional.

Procedimiento:

-Los terapeutas dan una introducción del tema ayudados por una lluvia de ideas por parte del grupo. A continuación exponen las frases a utilizar:

Me gustó lo que dijiste...

Me gustó lo que hiciste...

Yo quiero que tú hagas...

-Se darán instrucciones al grupo sobre la dinámica ‘Revolución y quemazón’: se les pedirá a todos los participantes que se pongan de pie y formen un círculo. Una vez formado, uno de los coordinadores se colocará en el centro y dará las siguientes indicaciones: ‘ahora que están todos en círculo va a formar parejas (hombre y mujer); cuando se diga ‘revolución’ las parejas cambiarán únicamente de lugar, con su pareja; cuando se diga ‘quemazón’ cambiarán de pareja y de lugar, la persona que quede sin pareja pasará al centro del círculo a dar ejemplos usando una de las frases anteriores eligiendo previamente un compañero con los ojos cerrados, a él o ella le dirigirá la frase. Hacer esto 3 veces utilizando una frase en cada ocasión. Después comentar las impresiones de cada uno tomando en cuenta dificultades, emoción y respuesta del otro (30 min.).

- A continuación se realizará la dinámica ‘Discusión de gabinete’, en ella se designarán al azar a 2 personas, una tomará el papel del presidente y la otra será el secretario. Ambos dirigirán la actividad. El presidente planteará al grupo (que será el pueblo), las diferentes ideas expuestas con anterioridad para que ellos den su opinión haciendo un análisis grupal respecto a las ventajas de hacer cumplidos y/o expresar sentimientos positivos y las

dificultades (como temor al rechazo, ideas irracionales, poca soltura, incongruencia en el CNV) que se pudieron presentar. Así como también realizar comentarios sobre situaciones anteriores en las que se hicieron este tipo de comentarios y las consecuencias que éstos tuvieron. Es decir analizar las dificultades que se presentaron considerando los motivos que los llevaron a esto y las sensaciones que experimentaron, y tratar de modificarlas . Al final el secretario dará un breve resumen(30 min.).

-Realizar reestructuración cognitiva sobre estas dificultades empleando preguntas como las siguientes: ¿por qué crees que te rechazaría?; ¿qué pruebas hay de que pueda ser así?; y si así sucediera ¿qué harías, cómo podrías manejarlo?; ¿hará que valgas menos como persona?; ¿tus cualidades desaparecerían?; ¿cómo podría ser eso?; ¿por qué sería negativo expresar interés por otra persona? ¿cómo podrías entonces hacérselo saber?; ¿qué beneficios obtendrías de ser directo?; ¿por qué es malo ser sensible o afectuoso?; ¿dejarías que se aprovecharan de eso?; ¿crees que no podrías enfrentarlo?; ¿cómo crees que deberías actuar ante esa situación?; ¿qué necesitas para lograrlo?(20 min.).

Lluvia de ideas sobre otras posibles frases que ayuden a la expresión de sentimientos positivos, donde el verbo ponga todo el énfasis en el sentimiento y se asegure la comunicación directa con un congénere (10 min.)

Técnicas:

- Exposición*
- Lluvia de ideas*
- Reestructuración cognitiva sobre el temor al mostrar interés por el otro y ser rechazado.*
- Dinámica "Revolución y quemazón"*
- Dinámica "Discusión de gabinete"*

Séptima sesión: Expresión de Sentimientos de Desagrado

Objetivos:

- Que los integrantes del grupo desarrollen las habilidades adecuadas para la expresión legítima de sentimientos de desagrado verbal y no verbalmente.

Procedimiento:

-Los terapeutas comienzan dando una introducción del tema, remarcando la utilización de frases en las que el verbo deposite todo el énfasis en el sentimiento de desagrado. Las frases son las siguientes:

No me gustó lo que dijiste...

No me gustó lo que hiciste...

Yo no quiero que tú hagas...

-Se darán instrucciones para la realización de la siguiente actividad llamada ‘El prisionero’: se dividen los participantes en dos grupos, los cuales deben sentarse en las sillas, quedando una silla vacía. El segundo grupo representa a los guardianes que deberán estar de pie, atrás de cada silla. La silla vacía tiene un guardián que no tiene prisionero, este deberá guiñarle un ojo a cualquiera de los prisioneros el cual tiene que salir rápidamente de su silla y ocupar la que esta vacía sin ser tocado por su guardián, si lo toca debe permanecer con su guardián, si el prisionero logra salir, el guardián se queda en la silla vacía y le tocará al que se quedó sin prisionero, éste dará un ejemplo utilizando una de estas frases, considerando el tono de voz (firme, confiado y adecuadamente elevado), contacto visual (mirando directamente a la otra persona), la expresión facial (contraria a lo que siente y dice, no demostrando realmente sus emociones, por ejemplo expresar oralmente el desagrado riendo, con temor o con firmeza). Se repite la actividad 3 veces, una vez por cada frase(15 min.).

-Después se hacen comentarios sobre las impresiones de cada uno, sobre las dificultades al expresarlo, la emoción y la respuesta del destinatario (30 min.).

-Análisis grupal respecto a las ventajas de expresar desagrado (evitando la manipulación por parte de otros y las dificultades que se presentaron en la realización del ejercicio así como la importancia de que el lenguaje verbal y no verbal correspondan; y de no ser así,

las consecuencias que podría tener. Resaltando la importancia de la comunicación no verbal para hacer más eficaz la expresión de este tipo de sentimientos (20 min.)

-Realizar reestructuración cognitiva sobre estas dificultades , utilizando las siguientes frases: ¿qué pruebas hay de que te vaya a rechazar?; ¿por qué crees que no podrías manejarlo?; ¿en qué artículo de la ley de la vida dice que eso no debe sucederte o que no podrías tolerarlo?; ¿cómo lo han manejado personas que tú conoces?; ¿cómo te imaginas que podrías hacerlo tú?; ¿qué recursos tienes?(15 min.).

-Lluvia de ideas sobre otras posibles frases que ayuden a la expresión de sentimientos negativos o de desagrado (10 min.)

Técnicas:

- Exposición

- Lluvia de ideas

- Reestructuración cognitiva

-Dinámica"El prisionero"

Octava sesión: Rechazo de Peticiones

Objetivos:

- *Que los integrantes del grupo desarrollen las habilidades adecuadas para la expresión de rechazo de peticiones.*

Procedimiento:

-*Los terapeutas inician con una introducción del tema, realzando la importancia de saber decir No para evitar la manipulación por parte de otros en diversas áreas (20 min.)*

- *Se realizará la dinámica ‘La barca’, en la que se le explica al grupo que todo vamos a formarnos en equipo y sentarnos, esa será una barca. Para eso, un terapeuta dirá un número, cuando se diga 3 se formaran equipos de 3, cuando diga 4, se formarán equipos de 4 , y así sucesivamente. Los participantes que no alcancen a completar su equipo expondrán una de las siguientes situaciones y sus posibles respuestas:*

Situación I:

Tu novio de hace tiempo (más de 1 año) te pide que te cases con él (o ella) y tú no estás muy convencido(a) de querer hacerlo ¿cómo le dices que no?

-*Analizar la respuesta y luego una lluvia de ideas sobre las respuestas posibles. Algunos ejemplos son los siguientes:*

’No, creo que estoy muy joven todavía’

’No, lo siento deseo terminar primero mi carrera profesional ‘

.Situación II:

Tu pareja tiene relaciones sexuales con tu mejor amiga(o) y te dice que no tiene nada de malo que ‘únden’ los tres ¿cómo le dices que no?

Analizar la respuesta dada y una lluvia de ideas de posibles respuestas, algunos ejemplos son:

’No, no puedo hacer lo, lo siento’.

’No, no va con mi ideología’.

Situación III:

Ud. tiene una relación muy estrecha con su pareja (aun no se han casado ni viven juntos) y le pide que si de verdad lo ama, debe aceptar tener relaciones sexuales con él. Pero ud. no esta muy segura de querer hacerlo, aunque sí lo ama. Como le dice que no?

Analizar la respuesta dada y propiciar una lluvia de ideas sobre las posibles respuestas. Algunos ejemplos son:

‘No, puedo expresarte mi afecto de muchas otras formas’.

‘No, no me siento segura de querer hacerlo en este momento’.(20 min.) -

Realizar la dinámica 3 ocasiones para representar cada una de las situaciones.

-Comentar a nivel grupal las posibles consecuencias de poner en practica esta habilidad y como puede ayudarnos a tener relaciones más constructivas con los demás, respetando nuestras necesidades, deseos y sentimientos(15 min.).

Técnicas:

- Exposición

- Lluvia de ideas

-Dinámica ‘La barca’

Contenido de la exposición sobre la importancia de decir no o de rechazo

Las situaciones en las que resulta más difícil aprender a mostrarse asertivos son aquellas en las que intervienen personas que realmente nos interesan o a las que amamos. Las relaciones entre iguales son las interacciones con otras personas en las que hay menos estructura a priori. Cuando surge un conflicto entre nuestro compañero y nosotros puede resultar difícil encontrar una solución si partimos del supuesto de que todo, incluida la manera de resolver el problema, debe llevarse acabo ajustándose a un conjunto arbitrario de reglas sobre el matrimonio y las relaciones intimas; los maridos no “deben” trastornar a sus mujeres, y las esposas siempre “deben” respetar a sus maridos. Pero las reglas arbitrarias pueden hacernos imposible el decir a nuestra pareja lo que realmente deseamos y llegar, en consecuencia, a un compromiso viable para ambos. Mostrarse asertivo en tales situaciones puede permitir aclarar lo que ambas partes desean realmente

y llegar naturalmente a un compromiso. La manipulación empleada para controlar nuestro comportamiento (o que empleamos nosotros para controlar el comportamiento de nuestra pareja) generalmente no es maliciosa ni malévola, sino simplemente un resultado, del adiestramiento recibido en nuestra infancia acerca de la manera de reaccionar cuando nos sentimos inseguros.

La mayoría de las personas no asertivas adoptan una actitud pasiva o manipulativa; no siempre son gente malvada y perversa, sino más bien, en la mayoría de los casos, personas ansiosas, inseguras, que procuran reaccionar lo mejor que saben.

Habida cuenta de la posibilidad de que estas clases de ansiedades ocultas intervengan en las relaciones íntimas se sugiere mostrarse asertivos y comprensivos en su trato con las personas queridas, pero sobre todo asertivos. Podemos elevar el nivel de comunicación con nuestra pareja, posiblemente pasiva o manipulativa, empleando una combinación de todas las técnicas asertivas con el fin de poner coto a todo intento de manipulación y de inducir a la persona en cuestión a mostrarse asertiva, a decir que es lo que quiere, aunque nos lo diga de manera crítica, y a dejar de mostrarse pasiva o manipulativa. Si reaccionamos asertivamente, pero al mismo tiempo con comprensión, será más probable que expresemos nuestro punto de vista sin inducir al otro a perder el respeto de sí mismo, llevándolo a examinar sus deseos o ansiedades ocultas que opone obstáculos a la comunicación íntima.

Algunas técnicas para evitar la manipulación y decir no son:

- * Disco rayado. Consiste en repetir y expresar nuestros deseos una y otra vez.*
- * Banco de niebla. Consiste en aceptar las críticas reconociendo la posibilidad de que haya parte de verdad en ellas.*
- * Libre información. Consiste en identificar los indicios que nos da otra persona para reconocer qué es lo interesante o importante para esa persona.*
- * Aserción negativa. Nos enseña a aceptar nuestros errores y faltas mediante el reconocimiento decidido y comprensivo de las críticas que se formulan a propósito de nuestras cualidades negativas.*
- * Interrogación negativa. Nos permite sacar provecho de la información o de agotar las críticas.*

* Autorrevelación. Nos permite aceptar e iniciar la discusión de aspectos positivos o negativos de nuestra personalidad, con objeto de fomentar y favorecer la comunicación social y de reducir la manipulación.

* Compromiso viable. Es llegar a un acuerdo mutuo respetando los derechos de ambas partes (Smith, 2001).

Novena sesión: Enfrentarse a los Mensajes Contradictorios

Objetivos:

- *Que los integrantes del grupo identifiquen la discrepancia entre mensajes verbales y no verbales para visualizar un posible engaño y,*
- *reconozcan la forma más eficaz de enfrentarlos.*

Procedimiento:

- *Los terapeutas expondrán la importancia de reconocer y distinguir los mensajes contradictorios, ya que estos pueden dar a la pareja importantes indicios sobre los temas más restrictivos o difíciles de comentar en su relación (20 min.)*
- *Se darán instrucciones sobre la siguiente actividad: se pedirá un voluntario para que de su opinión sobre uno de los distintos temas (que las mujeres tomen la iniciativa para iniciar una relación de pareja; que los hombres deben aprender a realizar labores domésticas; sobre la responsabilidad y participación de cada uno de los padres en la educación de los hijos; y sobre la fidelidad en la relación de pareja). Serán en total 4 voluntarios; durante la participación de cada uno, los demás observarán si corresponde o no lo que dice con lo que su cuerpo expresa. Después se harán comentarios sobre los mensajes contradictorios que se identificaron, y se analizarán las formas posibles de decirle que no se entiende lo que quiere decir; obviamente de la manera más respetuosa posible y de manera que se de apertura a un dialogo honesto (50 min.)*
- *Se harán comentarios generales sobre la sesión, identificando las áreas del cuerpo que más fácilmente "delatan" a alguien cuando encubre un mensaje. Considerando que Eckman y Friesen dicen que los pies/ piernas resultan ser una buena fuente de señales de filtración y engaño; después las manos, mientras que la cara es la fuente más pobre, pues es en la que más fijamos nuestra atención (30 min.)*

Técnicas:

- *Exposición y lluvia de idea*

Décima sesión: Evaluación

Objetivos:

- *Evaluar cualitativamente los beneficios que cada miembro ha obtenido en el taller.*
- *Generar una estrategia para seguir aplicando los conocimientos y habilidades adquiridas.*

Procedimiento:

- *Realizar comentarios sobre lo aprendido en el taller y si se cumplieron o no las expectativas que se tenían, para esto se les proporcionará a cada uno de los participantes tarjetas blancas y lápices. Uno de los coordinadores anotará en el pizarrón un cuadro sinóptico en el que se preguntará: ¿cómo te sentiste en el taller?, ¿se cumplieron tus expectativas?, ¿en que ayudó a mejorar tu relación de pareja?, ¿por qué es tan importante la comunicación no verbal en el noviazgo?, ¿de qué manera es aplicable la asertividad en la relación de pareja?, ¿cómo ayudarías a alguien a mejorar la comunicación con su pareja?. También se les pedirá que hagan una auto evaluación de su participación en el taller, y que en otra tarjeta anoten su opinión acerca del taller(20 min).*
- *Proponer sugerencias (15 min.)*
- *Aplicación del cuestionario de evaluación (15 min.) Ver anexo 1.*
- *Organizar una actividad social de despedida (40 min.)*

Materiales:

Tarjetas de trabajo y lápices.

CONCLUSIONES

A lo largo de la historia, la relación de pareja ha ido evolucionando; al principio era una unión basada en intereses políticos, económicos y/o sociales, y la elección era generalmente por parte de la familia de los novios. Después fue por decisión de la pareja, y es ahí donde los sentimientos empezaron a cobrar importancia; sin embargo no fue suficiente, investigaciones ulteriores han demostrado que no basta con el afecto hacia la pareja, deben tenerse también ciertas habilidades que hagan la relación más funcional y gratificante.

En el presente estudio se observó que los conflictos en la relación de pareja no se dan de un momento a otro, poco a poco se van construyendo, y si se pone atención a los indicios de alarma, pueden modificarse y prevenir problemas posteriores. Por ello, el noviazgo es la etapa idónea para conocer los patrones de conducta e identificar estos indicios para prevenir y tratar los problemas entre los miembros de la pareja y así saber en cierta medida si hay compatibilidad entre ellos. Ya que en primera instancia en la elección de pareja se vio que intervienen factores como la atracción interpersonal, intelectual y social primordialmente; luego se consideran las semejanzas tanto en gustos, características de personalidad, necesidades biopsicosociales y la equidad. Mediante esto se llegan a analizar las expectativas de cada uno y lo que puede (o cree) proporcionar al otro. Sin embargo, demasiadas similitudes pueden dar lugar a conflictos de carácter competitivo; por lo tanto, debe existir un equilibrio entre semejanzas y diferencias para que pueda darse una relación de pareja armónica. En nuestra sociedad se espera mucho encontrar a la pareja ideal, pero esto no es fácil saberlo, puede parecer que se encuentra en la etapa de "enamoramiento" o idealización, o encontrarse en un amor maduro más a largo plazo. En la medida en que se obtenga conocimiento objetivo y se reúnan los requisitos antes mencionados, puede darse el un amor más maduro y acercarse más al ideal.

Se conocen parejas en las que hay muchas similitudes entre sus integrantes y se llevan bien, otras que parecen muy diferentes o hasta contrarias y se llevan bien; al

parecer se complementan uno al otro. De una u otra forma existe cierto equilibrio entre el dar y recibir, el ser y dejar ser, un acuerdo de respeto y tolerancia; si esto no existiera no habría compatibilidad y funcionalidad en la relación.

Podría decirse entonces que el amor es primordial para la elección de pareja, pero por sus características este viene después, ya que parte de un conocimiento, de un intercambio de conductas gratificantes y está constituido por sentimientos, ideas y símbolos culturales, e incluye características como el respeto mutuo, la confianza, la honestidad, la preocupación activa por el otro, responsabilidad, decisión y voluntad. Por lo cual es difícil que una persona no madura física o psicológicamente pueda experimentar un amor maduro, que implique los elementos antes mencionados, ya que puede ser egoísta, no ser capaz de tomar sus propias decisiones y ser responsable de ellas, ser inseguro y no poder confiar en su pareja, tender a idealizarla, a que sea un refugio, una protección, a sentirse mal o culparla si no cumple con sus expectativas u otro aspecto que no pueda hacer posible una relación sana y estable.

En una relación de pareja satisfactoria se haya el amor, de modo que es amor si es una relación de pareja y es una relación de pareja armónica si en ella existe amor. Sin embargo aunque con estos elementos podría darse una relación funcional y tranquila en cierta medida, para algunos faltaría un elemento que también puede considerarse indispensable y que da un matiz de intensidad a la relación: la pasión, la cual puede ser también un elemento gratificante y motivante para ayudar a cumplir los otros aspectos.

Por otro lado, en una relación de pareja funcional, es indispensable una comunicación eficiente, por comunicación se entiende una conducta ya sea verbal o no verbal, intencional o no; un proceso que implica varios elementos: fuente de la comunicación, codificador, mensaje, canal, decodificador y receptor de la comunicación. Además está influida, conformada y modificada por las personas y el contexto con quienes entra en contacto, por lo cual es transaccional. La comunicación es básica porque también ayuda a cumplir las necesidades de comprensión, tolerancia, respeto, confianza, honestidad que de otra manera serían difíciles de tratar; es cierto que los hechos son importantes, pero las palabras los transmiten de una manera más rápida y

eficaz, pues como lo menciona el enfoque cognitivo – conductual, las interpretaciones que hacemos de los hechos son las que en mayor parte ocasionan los conflictos y hablar de ellos (verbal y no verbalmente) ayuda a clarificar estas ideas o interpretaciones.

Se encontró que la función básica de la comunicación es la satisfacción de necesidades, pero existen otras como la afinidad, información y comprensión, toma de decisiones, confirmación, adaptación y consistencia psicológica, además de las antes mencionadas.

Entre las parejas armónicas y las parejas en conflicto se encontró que las diferencias son más relevantes en cuanto a habilidades de emisión y recepción de mensajes, mas que en los sentimientos experimentados. Así, en las parejas en conflicto, las interpretaciones son mas negativas que positivas y se pone más atención a la recepción del mensaje que a la emisión y a la intención; esto ocurre tanto en la dimensión verbal como en la no verbal, por lo cual es indispensable que se ponga atención a las interpretaciones que hacemos y lo que nos “mueve” a hacerlas; es decir identificar si es el hecho en sí lo que nos da los datos para la interpretación o una predisposición o ideología de tenemos de que las cosas “deben” ser así porque así lo aprendimos y creemos que no cambia, originando de esta manera malentendidos y por lo mismo conflictos con el compañero.

Entonces, una comunicación eficaz comprende tres habilidades: respeto, comprensión y consideración; es decir respeto por la individualidad del otro, comprensión de sus sentimientos, capacidades y limitaciones y, ser sensible a sus necesidades. Y los errores que impiden que así lo sea, son la falta de sentido de la oportunidad, el trato negativo (es decir descortés y grosero), la inespecificacion de conductas, y el tratar (y dar por hecho) adivinar el pensamiento del compañero.

Esta comunicación eficaz recibe el nombre de asertividad, la cual puede verse impedida por ideas irracionales como el tratar de “no ser egoísta”, el creer que no valemos lo suficiente para negarnos a una petición y/o defender nuestros derechos.

Así que la asertividad en la relación de pareja es de suma relevancia, considerando que es un campo donde muchas veces se intenta manipular al otro consciente o inconscientemente, para obtener algo, aprovechándose de los sentimientos positivos que experimentan mutuamente, lo cual no sólo sucede en las relaciones de pareja, sino en cualquier relación afectiva.

Como puede apreciarse, la relación de pareja armónica, el amor y la asertividad comparten varios elementos, de lo que se deduce que, una relación de pareja satisfactoria es el resultado de elementos como una comunicación eficaz y el afecto. Así que la funcionalidad, el amor y la conducta asertiva están estrechamente relacionados. Los cuales se expresan con respeto, apoyo, comprensión, consideración, confianza, honestidad, caricias, miradas, proximidad, entre otros.

Respecto al comportamiento no verbal, cuando en este hay incongruencias con el contenido de la comunicación oral, se resuelven en favor de las primeras; en este sentido parece que los mensajes no verbalizados tienen más impacto que las meras palabras. Como se vio en el capítulo V, hay señales no verbales que “comunican” esta impostura (aunque a veces lo notamos de manera inconsciente). Es decir, escuchamos las palabras pero vemos indicios no verbales que contradicen la parte verbal de la comunicación, por ejemplo, decir que no sé esta enojado con una mirada directa, un tono de voz alto y el cuerpo tenso, lo que como es de esperarse es con frecuencia ocasión de conflicto, por ello es mejor verificarlo o confirmarlo verbalmente pues esto es también una interpretación, ya que la información proporcionada es insuficiente o confusa.

De igual forma, en una relación de pareja se suele poner más atención a los movimientos faciales, al tono de voz y la mirada, pero pocas veces observamos si las manos y/o las piernas corresponden al mensaje oral. Así como también, los cambios frecuentes de postura, y la exageración pueden ser indicios de algún mensaje contradictorio. Y obviamente, la falta de conductas no verbales que ordinariamente acompañan a las palabras, es también un signo de que algo no anda bien. Y es que el ser humano proyecta fuera de sí mismo lo más escondido de sus pensamientos y deseos en

cualquier acción que realice. Por lo que es importante considerarlo en la comunicación con la pareja, nos puede ayudar a tratar de entender lo que pasa en el otro y pedirle que sea más claro.

Por otro lado la comunicación no verbal puede no ser el mejor medio para transferir ideas o información, pero si es un canal esencial para transmitir emociones. En las relaciones sociales íntimas, el tacto quizá constituye un elemento apasionante. Cuando los seres humanos se tocan en sus relaciones sociales, llegan así y pasan a las fronteras de la intimidad; y en este punto la comunicación es principalmente afecto y emoción. De modo que dentro de la comunicación, el tacto desempeña un papel de entusiasmo, de expresión de ternura, es manifestación de apoyo afectivo entre otras muchas significaciones, las cuales también pueden ser negativas, dependiendo del contexto en que ocurra.

Es la intimidad lo que acerca o aleja a las personas en sus interacciones. Cuando se comparte mucha intimidad, se expresa con el cuerpo mediante los gestos y movimientos. Por ejemplo, dos personas dan a entender que se gustan adoptando posturas iguales, colocándose cerca una de la otra, enfrentándose cara a cara, mirándose con frecuencia y con una expresión de interés o agrado, con movimientos de sincronía, inclinándose una hacia la otra, rozándose o por el tono de voz. Algunas de estas también son maneras de indicar cuando una persona esta prestando atención. Lo que las transforma en afirmación de intimidad es el grado de intensidad y el contexto en que ocurre, así como la persona a quien van dirigidos. Por lo que si realizamos más estas conductas seria más eficaz la comunicación con cualquier persona no solo con la pareja.

De igual forma, tendemos más a mirar al interlocutor cuando habla y nosotros escuchamos que a la inversa. Así como también, miramos mas lo que más nos agrada y evitamos hacerlo cuando no nos resulta tan gratificante, o cuando queremos esconder algo. Analizando el contexto, podría saberse con más exactitud cual es el significado del contacto o desviación de la mirada, y obtenerse así información más fidedigna del emisor.

La distancia interpersonal, por su parte, resulta en cierta forma similar: nos acercamos más a lo agradable, a lo que le tenemos afecto, cuando queremos brindar apoyo, o cuando tratamos de hacer mas estrecha la relación (ya sea que se desee hacerla más íntima, tener mas confianza, convencer a alguien sobre alguna situación). Considerar ambos aspectos en la relación de pareja seria fructífero pues haría mas claro el mensaje y la emoción que la contextualiza. También puede darse el acercamiento físico con fines agresivos, pero esto es fácilmente distinguible por el contexto y la persona de quien se trate. Y por el contrario, entre más desagradable resulte algo, más se tiende a alejarse de él.

En lo que a las expresiones faciales se refiere, el rostro es el más rico y más sensible de los emisores y los diferentes músculos que perfilan su esqueleto le permiten una infinidad de expresiones, pero también es el más controlable de todos ellos; la parte del cuerpo de la que somos mas plenamente conscientes y que mejor dominamos. Pero no solo expresa en un momento determinado una única emoción, sino toda una multiplicidad de sentimientos que se entremezclan y se combinan unos con otros. Por ello no debemos basarnos únicamente en la expresión facial para interpretar eficazmente un mensaje sino en todo el cuerpo; por ejemplo las posturas son mucho menos elocuentes que las expresiones faciales y comúnmente no expresan ninguna emoción, pero sí aportan datos sobre el aspecto positivo o negativo del estado emocional. El cuerpo que se orienta hacia adelante transmite más sentimientos positivos que el que se inclina a un lado o queda como retenido a distancia. El grado de comunicación del lenguaje de las posturas y actitudes depende de cinco factores: el tacto, el contacto ocular, la orientación de los hombros y las piernas, la posición del torso, hacia adelante o hacia atrás, y la distancia interpersonal.

Por todo lo anterior, se elaboró un taller que pretende orientar a jóvenes para que conozcan los elementos de una comunicación funcional en la etapa del noviazgo, los lleven a la práctica y sean útiles como medida de prevención para evitar conflictos que pudieran ocurrir durante su vida marital, conociendo y reconociendo los aspectos verbales y no verbales que conforman la conducta comunicativa.

Puede decirse que la comunicación en su aspecto bidimensional es lo que va a desarrollar, obstaculizar, deteriorar y/o modificar para bien, los elementos que comprenden una relación de pareja funcional; y la dimensión no verbal aporta muchos y muy útiles claves para esta funcionalidad, ya que como dice Freud (1959): ‘Quien tiene ojos para ver, y oídos para oír, puede estar convencido de que ningún mortal es capaz de guardar un secreto. Si los labios permanecen en silencio, habla con las yemas de los dedos; la delación le exuda por todos los poros.’

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar Gil, J. Y Mayen Hernández, B. (1996). Hablemos de Sexualidad. Lecturas. CONAPO. MEXFAM.
- Aguilar Kubli, E. (1999). Como Ser Tú Mismo sin Culpas. Editorial Pax, México.
- Alvarez, J. (1996). Sexualidad en la Pareja. Editorial El Manual moderno, México.
- Anguiano, S. (2002). Manejo de Estrés Cotidianos en el Área de la Salud: un Enfoque Conductual. FES Iztacala.
- Arellano, P. (1994). Elaboración de un Instrumento para la Evaluación de la Infidelidad Conyugal en Parejas Mexicanas. Tesis de licenciatura. FES Iztacala.
- Argyle, M. Y Tower, P. (1980). Tú y los Demás. Formas de Comunicación. Editorial Harla, Madrid.
- Argyle, M. (1994). Psicología del Comportamiento Interpersonal. Editorial Alianza, Madrid.
- Auping, B. J. (1998). Jóvenes Construyen su Matrimonio. Una Guía para Novios y Recién Casados. Editorial Promexa, México.
- Bateson, G. Y Ruesch, J. (1984). Comunicación. Editorial Paidós, México.
- Berlo, D. (1989). El Proceso de la Comunicación. Introducción a la Teoría y a la Práctica. Editorial El Ateneo, México.
- Bornstein, P.H. y Bornstein, M.T. (1992). Terapia de Pareja. Enfoque Conductual Sistémico. Editorial Pirámide, Madrid.

Bouchard, M. (1987). Principios y Aplicaciones de las Terapias de Conducta. Editorial Debate, Madrid.

Brandt, R. (1994). Human Relation: Principles and Practices. De. Houghton Mifflin Company, USA.

Buela - Casal, G. Y Caballo, V. (1996). Manual de Evaluación en Psicología Clínica y de la Salud. Editorial Siglo XXI, España.

Bustos, S. Y Castillo, R. (1996). El Conocimiento de Sí Mismo y del Otro en las Relaciones de Pareja, un Estudio Exploratorio. Tesis de licenciatura, FES Iztacala.

CONAPO (1984). Programa Nacional de Educación Sexual en México, Familia y Sexualidad Humana. Colección de educación de la sexualidad humana, vol. II, México.

Costa M. Y Serrat (1998). Terapia de Parejas. Un Enfoque Conductual. Editorial Alianza, Madrid.

Corona, R. (2002). Conferencia Magistral de Grafología: Bases Neurológicas de la Escritura.

Crooks, R. Y Baur, V. (2000). Nuestra Sexualidad. Editorial Internacional Thomson, México.

Chavez, L. Méndez, A. Y Reyes (1999). Curso - Taller: Comunicación y Solución de Problemas en la Pareja. Tesis de licenciatura, FES Iztacala.

Davis, F. (1987). La Comunicación No Verbal. Editorial, Alianza, Madrid.

Del Rocío, L. (2001). Somos Novios. Editorial Visionario, México.

Díaz - Loving, R. (1999). Antología Psicosocial de la Pareja. Editorial Asociación Mexicana de Psicología Social. México.

Elgin, S. (1993). Genderspeak. Editorial John Wiley and Sons. Inc. USA.

Ehrlich, M. (1994). Los Esposos, las Esposas y sus Hijos. Editorial Trillas, México.

Elizondo, T. (1998). Asertividad y Escuela Activa en el Ámbito Académico. Editorial Trillas, México.

Fromm, E. (1984). El Arte de Amar. Editorial Paidós, México.

Goldfried, R. (1996). De la Terapia Cognitivo - Conductual a la Psicoterapia de Integración. Editorial Desclee de Brower, España.

Goldstein, A., Sprafkin, R., Gershaw, J. Y Klein, P. (1989). Habilidades Sociales y Autocontrol en la Adolescencia. Un Programa de Enseñanza. Editorial Martínez Roca, España.

Goleman, D. (2001). Inteligencia Emocional. Editorial Vergara, México.

González y Vallejo (1995). Estrategias para Facilitar la Comunicación Funcional en la Pareja: una Aproximación Cognitivo - Conductual. Tesis de licenciatura, FES Iztacala.

González, J. (1998). Lenguaje Corporal. Editorial Edimat, México.

González, G. (1997). La Comunicación Efectiva. Editorial ISEF, México.

Gross, R. (1998). Psicología. Ciencia de la Mente y la Conducta. Editorial El Manual Moderno, México.

Hatfield, E. Y Walster, G. (1980). Una Nueva Visión del Amor. Editorial Fondo Educativo Interamericano. México.

Hidalgo, C. Y Abarca, N. (1999). Comunicación Interpersonal. Editorial Alfa - Omega, Chile.

Horman, H. (1982). Querer Decir y Entender. Editorial Grijalbo, España.

Kalbfleisch, H. (1982). Gender, Power and Communication Human Relationship. Editorial Lawrence - Erlbaum, New Jersey.

Knapp, L. (1994). Comunicacion No Verbal. Editorial Paidós, México.

Kostolany, F. (1977). Conocer a los Demás por los Gestos. Editorial Mensajero. España.

Lavrin, A. (1991). Sexualidad y Matrimonio en la América Hispánica. Editorial Grijalbo, México.

Lemaire, J. (1992). La Pareja Humana: Su vida, su Muerte. Editorial Fondo de Cultura Económica, México.

Lieberman, R. (1987). Manual de Terapias de Pareja. Editorial Desclee Brower, España.

Macia y Méndez)1997) Aplicaciones Clínicas de la Evaluación y Modificación de Conducta. Editorial Pirámide, España.

Mc Cary J.(1996). La Sexualidad Humana. Editorial El Manual Moderno, México.

Magaz, S. (1985). Familia Hoy y Mañana. Editorial Mensajero, España.

Mahoney, M. (1983). Cognición y Modificación de Conducta. Editorial Trillas, México.

Mahoney, (1997). Psicoterapias Cognitivas y Constructivistas. Teorías Investigaciones y Prácticas. Editorial Desclee Brower, España.

Mandel, K. (1977). Psicología de la Pareja. Editorial Mensajero, España.

Marc, E. Y Picard P. (1992). La Interacción Social. Editorial Paidós, México.

Masters y Johnson (1987). La Sexualidad Humana. Vol II. Editorial Grijalbo, México.

Miller, G. (1986) Psicología de la Comunicación. Editorial Piados, Buenos Aires.

Monneret H. (1981). Vivir Juntos. Editorial Mensajero, Madrid.

O'neill y O'neill (1987). Matrimonio Abierto. Editorial Grijalbo, España.

Pick, S. Y Givoudan M. (1999). Formación Cívica y Ética. Primer Grado Educación Media básica. Editorial Limusa, México.

Rage, A. (1996). La Pareja. Elección, Problemática y Desarrollo. Editorial Plaza y Valdés, México.

Ricci, P. Y Cortes, S. (1980). Comportamiento No Verbal y Comunicación. Editorial Gustavo Gili, Barcelona.

Rodríguez, E. (1991). Asertividad para negociar. Editorial Mc Graw - Hill, México.

Satir, V. (1984). Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar. Editorial Pax, México.

Scott M. Y Powers, W. (1985). La Comunicación Interpersonal como Necesidad. Editorial Narvea, Madrid.

Sil, J. (1999). Asertividad y Toma de Decisiones. Editorial Trillas, México.

Smith, M. (2001). Cuando Digo No, me Siento Culpable. Editorial Grijalbo, México.

Souza y Machorro (1996). Dinámica y Evaluación de la Vida en Pareja. Editorial El Manual Moderno, México.

Suvich y De Alba (2002). Relaciones de Pareja. Capacitación para consejero telefónico, SAPTEL.

Westermarck E. (1984). Historia del Matrimonio. Editorial Levites, Barcelona.

Willi, J. (1985). La Pareja Humana. Relación y Conflicto. Editorial Morata, España.

ANEXOS

Anexo 1

EVALUACION DEL COMPORTAMIENTO ASERTIVO EN EL NOVIAZGO

Instrucciones: A continuación se presenta una lista de comportamientos interpersonales importantes para que se facilite checar si son o no parte de la habilidad que se tiene para relacionarse con la pareja. Contesta Sí o No.

1. Cuando hablas con tu pareja, tratas de considerar la opinión de ambos para tomar una decisión.
2. Los ademanes o gestos son congruentes con lo que expones, el tono de voz es adecuado, se enfatizan las palabras clave.
3. La velocidad con la que hablas es adecuada, ni demasiado rápida o lenta, tratando que corresponda al mensaje que deseas expresar.
4. Normalmente haces lo que dijiste que harías.
5. Cuando se te pide que no reveles información confidencial, no lo haces.
6. Sueles ver lo positivo de tu pareja y se lo dices.
7. Para una comunicación eficaz es importante la emisión, trasmisión y recepción del mensaje
8. Cuando hablas de tu persona,, señalas tus éxitos y deseos, sin parecer presuntuoso.
9. Si te elogia tu pareja, respondes agradeciendole.
10. Cuando conversas con tu novio(a), escuchas sin interrumpir.
11. Cuando existen distintas opiniones entre tú y tu pareja, emites la tuya sin demandar que prevalezca.
12. Cuando tu novia(o) tiene una opinión distinta, emites la tuya frenando el impulso de opinar en todo.

13. Podrías identificar por lo menos 5 derechos asertivos.
14. Cuando no estas de acuerdo con tu pareja lo haces saber sin ofender o agredir.
15. Cuando sucede algún problema más bien tiendes a asumir tu responsabilidad que culpar al otro.
16. Cuando tu pareja habla, la miras directamente y adoptas una expresión de interés.
17. Cuando se ha llegado a algún acuerdo, tiendes a ya no discutirlo.
18. Expresas tus sentimientos positivos sin temor a ser rechazado.
19. Cuando haces comentarios a tu pareja buscas que estos sean apropiados a la situación y al momento.
20. Cuando pides algo evitas hacerlo en forma de demanda innegociable.
21. Tratas de ser sensible a la situación por la que tu pareja pasa sin por ello renunciar a tus metas.
22. Puedes decir no sin agredir o sentirte culpable.
23. Cuando te dicen “no seas egoísta” para obtener algo de ti, accedes.
24. Cuando deseas usar algo de tu pareja se lo haces saber directamente sin manipularla.
25. Cuando haces bromas evitas ser hiriente respetando al otro como quisieras que te respetaran a ti.
26. Cuando tu pareja se equivoca evitas burlarte o hacer comentarios negativos.
27. Cuando tu pareja opina tratas de tomar en cuenta y entender bien sus puntos de vista.
28. Si encuentras información valida en contra de tu punto de vista, lo modificas.
29. Si aparecen conflictos buscas llegar a un arreglo o acuerdo constructivo.

30. Si tu pareja no lo entiende, buscas aclarar y mejorar tu habilidad de comunicación en lugar de quejarte o hacerte víctima.

31. Si hacen algo por ti manifiestas tu agradecimiento cálidamente.

32. Si te piden ayuda, tratas de darla.

33. Podrías aplicar por lo menos una técnica asertiva para evitar la manipulación de otra persona.

34. Cuando explicas algo a tu pareja lo haces en forma directa, sin rodeos o rebuscamientos.

35. Cuando hablas de ti mismo tratas de no excederte de tal forma que tu novio(a) pierda interés.

ANEXO 2 DERECHOS ASERTIVOS

DERECHOS ASERTIVOS	APLICACION	RESPONSABILIDAD
<i>A considerar tus propias necesidades.</i>	<i>Lo que necesitas es importante; subestimarlo o sacrificarlo constantemente provoca que después reclames en son de víctima, agrediendo a otros que tal vez no son culpables de la incapacidad para defender lo tuyo.</i>	<i>Es conveniente salir al encuentro de nuestras necesidades sin que por ello descontemos las de los demás; buscar un plano de igualdad es legítimo. Nosotros y nadie mas tenemos la responsabilidad de satisfacer nuestros propios requerimientos.</i>
<i>A cambiar de opinión.</i>	<i>Tenemos derecho a cambiar de opinión. No porque ya hemos emitido un juicio debemos forzosamente apegarnos a él.</i>	<i>Es recomendable no estar cambiando constantemente de opinión, sobre todo si ésta repercute en consecuencias para los demás, ya que ello provoca descontrol.</i>
<i>A ser tratado con respeto y dignidad</i>	<i>En ningún sentido alguien tiene derecho a ofendernos, menospreciarnos o ridiculizarnos, así hayamos cometido errores o actos incompetentes: pensemos diferente o busquemos nuestras propias fórmulas de vida, cualesquiera que estas sean.</i>	<i>Es importantísimo practicar el respeto a los demás, a sus formas diferentes de manifestarse, a ejercer trato cortés y amable, comprender que el tener un derecho no niega el mismo derecho de la otra persona en la situación.</i>
<i>A cometer errores.</i>	<i>Como ser humano puedes equivocarte cientos de veces y no por ello eres un ser poco valioso o despreciable.</i>	<i>Tienes el deber de tratar honestamente de no cometer los mismos errores una y otra vez.</i>
<i>A tener y a expresar tus propios sentimientos y opiniones.</i>	<i>Tus sentimientos y opiniones son parte importantísima de ti, negarlos solo lleva a que</i>	<i>Es conveniente hacer esfuerzos para controlar sentimientos negativos que</i>

DERECHOS ASERTIVOS	APLICACION	RESPONSABILIDAD
	<p><i>explotes después o a que busques formas manipulativas de expresión.</i></p> <p><i>Tienes derecho a sentirte como quiera, no conviene reprocharte por ello, sino aprender a conducir tus sentimientos adecuadamente.</i></p>	<p><i>proviene de ideas irracionales que tu alientes en tu pensamiento o expresar opiniones ofendiendo a los demás.</i></p>
<p><i>A rehusar peticiones sin sentirte culpable o egoísta.</i></p>	<p><i>Eres un sistema de enemiga limitado con necesidad de abastecer, eso implica que inevitablemente tienes que poner límites a los demás y establecer prioridades.</i></p>	<p><i>Tienes la responsabilidad de respetar también un no de los demás. Tampoco es conveniente que por tu derecho a rehusar se adopten posiciones extremas que afecten la reciprocidad necesaria en una relación.</i></p>
<p><i>A establecer tus propias prioridades y tomar tus propias decisiones.</i></p>	<p><i>Tienes derecho a decidir por ti y afrontar las consecuencias de lo que tu eliges o decides; a ser tú mismo, identificarte como alguien diferente que busca sus estímulos y maneras, únicos.</i></p>	<p><i>Es importante aprender a responsabilizarnos de las consecuencias de nuestros actos sin culpar a los demás indiscriminadamente.</i></p> <p><i>Así como entender que las personas pueden no querer ayudar si nuestras decisiones son negativas. Es importante hacer de los errores oportunidades. No constituirnos en víctimas de las circunstancias. Por supuesto hay que respetar este mismo derecho en los demás.</i></p>
<p><i>A sentirte bien contigo mismo.</i></p>	<p><i>Procurar tu bienestar, disfrutar lo que haces bien, aceptarte como eres, sentirte un individuo con valor, gozar</i></p>	<p><i>Sentirte bien contigo mismo. No debe implicar creerte mejor o más valioso que los demás o no considerarlos,</i></p>

DERECHOS ASERTIVOS	APLICACION	RESPONSABILIDAD
	<i>tus logros y comprenderte sin por ello justificar falsamente errores cometidos, es indispensable para obtener satisfacción.</i>	<i>dándote prioridad única afectándolos al ser insensible a lo que necesitan. Aceptarte como eres no implica la negación del deseo de mejorarte, sino tu valoración y reconocimiento positivo y alegre de lo que hayas logrado (sea lo que fuere), al momento presente.</i>
<i>A pedir lo que quieres.</i>	<i>Pedir información, ayuda, un cambio de actitud o que te satisfaga, te hace demostrar que eres humano, no un ser invulnerable y frío que no necesita de los demás.</i>	<i>Tu derecho a pedir no debe confundirse con el querer. Exigir que los demás te den lo que tu quiere. Es importante respetar las decisiones de los demás.</i>
<i>A hacer menos de lo que eres humanamente capaz de hacer.</i>	<i>Ejercitar este derecho nos ayuda a no vivir siempre bajo presión, es verdad que hay que hacer las cosas lo mejor posible pero principalmente las importantes.</i>	<i>Puedes hacer tu trabajo agradable, pedir que te ayuden, establecer ambientes cómodos que te faciliten la tareas pero sin justificar por ello acciones irresponsables.</i>
<i>A calmarte, tomar tu tiempo y pensar.</i>	<i>Las mejores decisiones se dan porque pensamos acertadamente sobre las situaciones, esto hace indispensable que nos demos todo el tiempo que consideremos necesario para reflexionar.</i>	<i>No es conveniente actuar deliberadamente con calma para afectar a los demás. Si el tiempo en el que deseamos reflexionar conlleva una decisión que involucra a otra persona, tienes la responsabilidad de realmente aprovechar ese tiempo y pensar.</i>
<i>A no usar tus derechos.</i>	<i>En ti esta la decisión de renunciar a la defensa de uno de tus derechos, ya sea</i>	<i>Tienes la responsabilidad de enfrentar con madurez las consecuencias de tu decisión</i>

DERECHOS ASERTIVOS	APLICACION	RESPONSABILIDAD
	<p>por tus valores, conveniencias o autoexigencias.</p>	<p>sin culpar con facilidad a otros de la opción que elegiste.</p> <p>Es conveniente analizar concienzudamente el efecto de no hacer valer un derecho específico a corto, mediano y largo plazo.</p>
<p>A tu privacidad, a que te dejen solo.</p>	<p>Tienes derecho a tu esparcimiento personal, a tener tu lugar de recogimiento para la lectura, reflexión, oír música, etc.</p>	<p>Es conveniente ordenar el tiempo de tal forma que nos permita desarrollar las actividades que se desean ejercer en soledad. No hacerlo así a la larga nos puede llevar a la agresión o desesperación con los demás.</p>
<p>A tener éxito.</p>	<p>En ocasiones nos negamos este derecho como si no mereciéramos tener consecuencias positivas por esfuerzos hechos o por no considerar que podemos hacer cosas valiosas o útiles. Existe el miedo al éxito por pensamientos negativos que indican que si lo obtenemos no podremos enfrentar adecuadamente las nuevas responsabilidades.</p>	<p>Es conveniente vencer nuestros temores cuando estos se fundamentan en problemas imaginarios que tienen el efecto de restarnos capacidad para lograr enfrentar debidamente las exigencias que los éxitos implican.</p> <p>Es mejor hacernos responsables de combatir las ideas de “no voy a poder”, prepararnos con el mejor esfuerzo en lugar de culpar a las circunstancias que se presentaron o a la mala suerte que “explica” un fracaso.</p>
<p>A obtener la calidad relativa a lo que pagaste.</p>	<p>Tienes el derecho de revisar la cuenta en tu restaurante,</p>	<p>Tienes la responsabilidad de expresar tu inconformidad</p>

DERECHOS ASERTIVOS	APLICACION	RESPONSABILIDAD
	<p>obtener calidad de un producto o servicio, regresar una mercancía, exigir un cumplimiento puntual de los compromisos. Ser tímido en este derecho puede afectar directa y fuertemente el bolsillo.</p>	<p>sin agresión pero sí puedes hacerlo con firmeza. A veces las fallas en productos o servicios no son intencionales. Mas que evaluar a las personas, la meta es defender el derecho que tienes.</p>
<p>A pedir reciprocidad.</p>	<p>Si tu das tienes derecho a pedir, no exigir, actos recíprocos, o tienes el derecho de escoger a las personas que sí te correspondan como tu lo deseas.</p>	<p>No porque tú des, el otro está obligado a corresponder, ni en la forma ni en la medida de tus deseos. Es importante hacerte responsable de tu decisión de dar, que es independiente de los demás, que pueden actuar como lo deseen, y no culpar después.</p>
<p>A ser feliz.</p>	<p>Parece obvio, pero olvidamos con frecuencia este derecho básico; si tú estas satisfecho puedes dar lo mejor de ti mismo a los demás.</p> <p>Procurar tu felicidad, por tanto, es pensar también en los demás.</p>	<p>No es conveniente que el ejercicio de tu felicidad se contraponga a tus metas responsables de mediano y largo plazo, como tampoco actuar irresponsablemente afectando a otros.</p> <p>Ser feliz no es una meta, es una tarea diaria que requiere esfuerzo y también sacrificios que a menudo canjean el gozo de un corto plazo por uno mayor después.</p> <p>Ser feliz es una responsabilidad personal en la que los demás pueden ayudar, pero en nosotros</p>

<i>DERECHOS ASERTIVOS</i>	<i>APLICACION</i>	<i>RESPONSABILIDAD</i>
		<i>esta el dar la última palabra.</i>