



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA

TALLER TEÓRICO-VIVENCIAL
“COMUNICACIÓN EN LA PAREJA”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN PSICOLOGÍA
PRESENTA
JULIO CESAR VILLA MONZALVO

ASESORA

MTRA. JULIETA MARÍA DE LOURDES GARCÍA PÉREZ

SINODALES

MTRA. JULIETA BECERRA CASTELLANOS

MTRA. J. ALEJANDRA VILLAGOMEZ RUIZ

MTRO. GERARDO REYES HERNÁNDEZ

LIC. ALBERTO SOLIS PARGA



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 mi familia

Sabiendo que jamás existirá una forma de agradecer, en esta vida de lucha y de superación constante. Deseo expresarles, que mis ideas, mis esfuerzos y mis logros han sido también suyos e inspirados en todos ustedes y constituyen el legado más grande que pudiera yo recibir. Con admiración y respeto.

A Elvia Rocío

Tu cariño, tu paciencia y tu dedicación han sido fuente de inspiración para realizar este trabajo. Gracias por todo tu apoyo, amor, y tus conocimientos compartidos ya que sin ti, esto no tendría sentido.

A Julieta

Gracias por tu apoyo, por tu paciencia, por el tiempo que dedicaste a la realización de este trabajo y el conocimiento que me compartiste.

A l. Lic. Javier Muñoz García

Por su amistad, apoyo, motivación y la confianza que me ha brindado durante todo este tiempo lejos de casa.

A mis amigos

Agradezco sinceramente a las personas que han formado parte de mi vida y que por mucho tiempo han demostrado su apoyo incondicional: Marisol, Tania, Adriana, Arturo, Alejandro.

A la Familia Montoya Cadena

Por todas las atenciones brindadas, el cariño, la confianza y por dejarme ser un miembro más de su gran familia.

A la familia Cecytem Villa del Carbón

A mis compañeros administrativos: Blanca, Marisela, Berenice, Yeimi, Joaquín, Davis, Cristina, Ing. Cerón. Al igual que a todos los docentes de este plantel, les agradezco sus consejos, la motivación y el entusiasmo que me han inyectado para realizar mi trabajo.

A ti Mariana Portillo Cámara

Por el apoyo incondicional que me brindaste, tu cariño y esmero y entusiasmo. Gracias por todo.

INDICE

	Página
Agradecimientos	2
Resumen	5
Introducción	6
Capítulo 1	
La Relación de Pareja	10
Capítulo 2	
Comunicación en la pareja	18
2.1 ¿Cuáles son los elementos que afectan la comunicación?	20
La posición corporal	21
Las interrupciones y toma de decisiones	21
La costumbre de preguntar	22
Diferencias en la velocidad del habla	22
Uso de palabras hirientes	23
Mensajes incomprensidos	23
Diferencias de género en la comunicación	24
Capítulo 3	
Estilos de comunicación en la pareja	27
Capítulo 4	
Estilos de manejo de conflictos	36
Capítulo 5	
Una aproximación teórica del taller teórico-vivencial de Comunicación en Pareja, el enfoque constructivista	43
Capítulo 6	
Taller teórico-vivencial “Comunicación en la pareja”	51
Sesión 1. Presentación	51
Sesión 2. Elección de carrera	56
Sesión 3. Comunicación en la pareja	60

Sesión 4. ¿Qué afecta la comunicación en la pareja?	64
Sesión 5. ¿Qué afecta la comunicación en la pareja?	72
Sesión 6. ¿Qué afecta la comunicación en la pareja?	82
Sesión 7. Estrategias de solución	86
Sesión 8. Estrategias de solución	90
Sesión 9. Prevención de conflictos	94
Sesión 10. Cierre del taller	99
Capítulo 7	
Metodología de investigación	102
Objetivos de la investigación	102
Planteamiento del problema	102
Hipótesis de trabajo	102
Hipótesis secundaria	102
Variable independiente	103
Variable dependiente	103
Método	104
Materiales empleados	104
Instrumentos	104
Diseño de investigación	106
Procedimiento	107
Capítulo 8	
Resultados	109
Capítulo 9	
Discusión	121
Referencias	129
Anexos	137

RESUMEN

En el presente trabajo se analiza el efecto del taller teórico-vivencial de "Comunicación en Pareja" sobre los estilos de comunicación y los estilos de negociación en pareja. El taller está distribuido en 10 sesiones de 2 horas cada una. La muestra fue constituida de 80 sujetos (26 hombres y 54 mujeres), los cuales fueron evaluados con un pretest y postest empleando para ello el Inventario de Estilos de Comunicación en la Pareja (Sánchez A. R., Díaz-Loving, R., 2001) y el Inventario de Estilos de Enfrentamiento (Levinger y Pietromonaco, 1989).

Los resultados se analizaron a través de una tabla de frecuencias y así mismo, se empleo una prueba t de Student para muestras apareadas para analizar los resultados obtenidos tanto en el pretest y postest en el "**Yo me comunico**" y se encontró una $t = 7.405$, con grados de libertad = 79 y una significancia de .000. Para "**Mi pareja se comunica**", se encontró una $t = 6.178$, con grados de libertad = 79, y un nivel critico de .000. Y por último para el **Estilo de Negociación** encontró una $t = -2.13$, con grados de libertad = 79 y un nivel critico de .000. Con esto se puede concluir que el taller tuvo influencia no sólo en los estilos de Comunicación Propios, sino también, en la forma de percibir el estilo en que la Pareja se comunica. Y por ello, también influyó en la forma de negociar con la misma. Alcanzando con ello el objetivo propuesto, además de contribuir a que las personas tengan mejores relaciones de pareja y mejores relaciones en general; contribuyendo con ello a mejorar la calidad de vida de los participantes del taller.

INTRODUCCIÓN

El estudio de las **relaciones de pareja** ha cobrado auge desde los años 70's, la importancia de su estudio resalta por ser la pareja el elemento vital para la conservación de toda sociedad dado que en ella se fundamenta el desarrollo humano de la persona, desde su gesta hasta el término de su vida (Díaz Loving, 1999).

Actualmente los estudios sobre relaciones interpersonales muestra que la relación de pareja se encuentra en un **proceso de cambio** (García, 2007), incluso algunos estudiosos aseveran que se encuentra en crisis a raíz de que las personas manifiestan una percepción compleja de su vivencia (González, 2005), muestra de ello se refleja en la tendencia en aumento de divorcios (INEGI, 2006) posiblemente debido a que ahora las normas que las regían están atravesando por un proceso de permutación, o bien ampliándose dando cabida a otras formas de convivencia en pareja (Beck y Beck Gernsheim, 2001) que pueden observarse en las nuevas estructuras familiares compuestas y monoparentales (CONAPO, 2006).

La realidad es que dentro del rubro de las relaciones interpersonales, la pareja tiende a manifestar diferentes matices, dada la naturaleza cambiante, rica, y dinámica de cada ser humano; también por la manera en que tienden a entenderse, vivirse, guiarse, e interpretarse, a partir de las características socioculturales generales y compartidas, generadas por el grupo al que se pertenece (Díaz Guerrero, 2005, 2003), por lo que lo que dichas relaciones varían y son contextualizadas según el momento psicológico personal, histórico cultural, sociológico y biológico en el que surgen y van desarrollándose (Díaz Loving, 1999).

La vida en pareja nos permite ejercitar nuestra capacidad de escuchar, preguntar, tolerar, ceder, revisar, o expresar cariño, así mismo, nos permite encontrarnos y vernos reflejados en el otro. Formar parte de una díada implica la necesidad de definirnos, de reflexionar acerca de lo que somos, de identificar nuestros valores y proyectos personales. Implica la necesidad de construir y desarrollar habilidades que nos permitan atender mejor a la otra persona y encontrar maneras de acercarnos a ella con armonía, respeto y con interés verdadero.

Hablar de la pareja es hablar a la vez de una complejidad, de un misterio indescifrable, sin embargo la vida en pareja es todo un arte, en la que es mejor vivir la relación con la pareja que tratar de entenderla. Nuestra relación nos recuerda el compromiso que tenemos con nuestra propia vida, con nuestra propia naturaleza, al mismo tiempo que propicia el respeto, la confianza, la lealtad y la solidaridad. Cada día la relación de pareja nos invita a renovar el interés por el otro, escucharlo, comprenderlo, preguntar lo que no entendemos, considerar con atención sus puntos de vista (aunque en muchas ocasiones sean distintos a los nuestros), darle un tiempo y espacio al diálogo, a la comunicación. Una pareja obtendrá más beneficios y estará más satisfecha, a medida que cada uno de los miembros reconozca su propia autonomía, sus recursos, sus límites y logre comunicarlos.

La **comunicación** es un flujo constante que va y viene, que circula llevando y trayendo mensajes, ideas, propuestas, preguntas, puntos de vista, avisos, solicitudes, invitaciones o proyectos. *La comunicación dentro de la pareja es una variable fundamental para el funcionamiento de la misma en cualquier etapa en que ésta se encuentre.* Es asimismo, un predictor poderoso de la satisfacción marital (Estrada, 1993) ya que representa no sólo el medio idóneo para expresar sentimientos, pensamientos, temores, percepción de la pareja, situaciones de la historia vital, sino que *facilita la forma de organizar la relación y crear una visión conjunta del mundo* (Fitzpatrick, 1988).

Los miembros de la pareja deben transmitirse su amor, su intimidad, su compromiso para que por medio de ello se desarrollen. Permitiendo a los individuos tener un manejo adecuado de sus emociones, ya que estos elementos intervienen directamente en la forma en que resuelven sus problemáticas. La comunicación es uno de los factores más importantes para que la relación de pareja funcione adecuadamente. *Cuando ésta falla da lugar al conflicto, que es parte natural de toda relación de pareja.* Los sistemas sociales buscan mantener un balance entre flexibilidad y estabilidad y tanto la comunicación como la negociación, durante el conflicto son la llave de la armonía en este proceso.

Tanto la comunicación como la negociación son dos elementos que a lo largo de la vida de la pareja se hacen presentes de manera inevitable, ya que nunca es posible que dejemos de comunicarnos. De la misma manera se podría pensar que no es posible dejar de negociar, al compartir y al convivir con otros.

Es difícil encontrar una pareja que no haya pasado por un momento crítico en su relación. Cada pareja tienen un estilo para solucionar sus conflictos, sin embargo, *cuando el conflicto es abordado en términos positivos, haciendo uso de una comunicación positiva, es más probable que la relación perdure y el conflicto se solucione de tal manera que el individuo quede satisfecho con sus decisiones.*

Así mismo, la comunicación puede convertirse en un serio problema cuando la violencia física o verbal hace que los miembros de la pareja sean desdichados. Es importante señalar que a la mayoría de las personas les es muy complejo exteriorizar su opinión por temor a ser deliberadamente rechazados. Por tal motivo, una buena comunicación es un requisito indispensable para la satisfacción en la pareja (Russell, 1988). Vogel y Wester, (1999) observaron que el modo en que las personas **manejan sus conflictos** refleja la calidad de sus relaciones personales en un nivel práctico, así que es de gran relevancia identificar las estrategias que se emplean para resolver situaciones conflictivas dentro de una relación de pareja.

Es por ello que el **OBJETIVO** de este trabajo, ha sido *EL CREAR, IMPARTIR Y EVALUAR UN TALLER TEÓRICO-VIVENCIAL DE COMUNICACIÓN EN PAREJA* dirigido a la comunidad estudiantil de la FES Zaragoza, que permita reconocer la comunicación como un medio idóneo para expresar apertura, transmitir sus deseos, intereses, necesidades, afectos, pensamientos y desacuerdos. Además, que identifiquen aquellos elementos de la comunicación que impiden establecer una relación íntima exitosa.

Así mismo, el análisis estadístico, permitió estudiar la relación que existe entre los estilos de comunicación en la pareja y los estilos de negociación. Además de comprobar si el taller influyó en la modificación de éstos.

LA RELACIÓN DE PAREJA

La pareja es sin duda una de las formas más comunes de relación interpersonal. Conlleva un proceso interactivo en el cual se van desarrollando ciertas dependencias y maneras de convivencia, conformando sobre el tiempo, las experiencias y espacios compartidos. Su perpetua dinámica conforma un proceso de cambios complejos, progresivos y regresivos, estáticos y cambiantes, con oscilación entre periodos de cercanía y distanciamiento, en el cual nace, se desarrolla y muere (Sánchez, 1995).

Escardo (cit. en Sánchez, 1995) propone que la **pareja** es una asociación de dos personas con un propósito familiar común o concurrente, es una entidad peculiar, autónoma y específicamente diferenciada que es más que la suma de sus componentes.

Para Ferguson (1994) la relación de pareja es una relación transformativa, es un todo mayor que la suma de sus partes. La relación amorosa es una brújula que nos orienta hacia las propias potencialidades. *Nos libera, nos completa, nos despierta y nos robustece.*

Por su parte, Satir (1986) menciona que la pareja está constituida por tres partes: *tú, yo y nosotros*; dos personas, tres partes, cada una de ellas significativa, cada una de ellas con una vida propia. Cada parte hace más posible a la otra. De este modo, yo te hago posible a ti, tú me haces posible a mí, yo hago posible a nosotros, tú haces posible a nosotros y, juntos hacemos posible a uno y otro.

Para Díaz-Loving (1999), la **pareja** es una **institución social** constituida con base a un sistema de normas y reglas de conducta, siendo las normas parte de la cultura y la herencia social.

Así mismo considera la relación de pareja como una serie de pasos interlazados, que se dan a través del tiempo y la relación, los cuales determinan y definen el nivel de acercamiento e intimidad que perciben los sujetos involucrados. Plantea el **CICLO DE ACERCAMIENTO Y ALEJAMIENTO** en el cuál las etapas están definidas de la siguiente forma:

Extraño/desconocido. Es una etapa donde *no existe relación pues hay desconocimiento de la persona, se es objetivo y se evalúa a partir de lo físico, lo cual en ocasiones puede despertar atracción, curiosidad e interés.* No hay emociones ni sentimientos positivos, predomina la desconfianza, la pena o timidez, temor, incomodidad e inseguridad, aunque a veces se siente agrado o simpatía. Aunque en esta fase no hay interacción profunda, se da un juego de aceptación-rechazo que va del coqueteo a las conductas pasivas.

Conocidos. En esta etapa *se incrementa el interés en la persona, hay necesidad de conocerla para buscar así posibles afinidades, no se perciben defectos y se pretende establecer una buena relación esperando que prospere en amistad.* Hay emociones tales como confianza limitada, agrado o simpatía, tranquilidad, alegría, seguridad y atracción. Existe una interacción limitada, aunque se busca acercamiento, se responde con conductas más abiertas como comunicarse sinceramente, ser amable, respetuoso.

Amistad. El inicio de algo más firme se caracteriza por el *deseo de conocer más a fondo a la persona y su vida, por la solidaridad, la lealtad, la incondicionalidad, la reciprocidad, la aceptación de la persona y la empatía.* Surge un abanico de emociones y sentimientos al ver a la persona, que van desde el cariño, confianza, agrado o simpatía y felicidad, hasta seguridad y tranquilidad.

Atracción. La atracción en la primera etapa del amor romántico. *Hay un interés exacerbado por la persona, pues ésta gusta física e intelectualmente; se piensa continuamente en ella o en la relación y se busca coincidir o ser afín con la persona. Se le idealiza y admira.*

Pasión. Es una etapa plena y vital del enamoramiento que incluye al romance. *Se caracteriza por su irracionalidad, por la desmedida admiración que ocupa todos los pensamientos, por un gusto desmedido que se ve plasmado en el interés por el bienestar de la persona, por la idealización y la incesante búsqueda de afinidades.*

Romance. En esta etapa la pareja está profundamente enamorada por lo que se considera que este momento es el ideal vivido, una única e indescriptible mezcla de irracionalidad, solidez o compromiso y amistad, que hace que todo se vea de color de rosa. *Existe el deseo, el interés y el pensamiento constante por la persona. Se cree que el romance incluye estabilidad, entendimiento o comprensión, compatibilidad, conocimiento y fidelidad.*

Compromiso. *Es la decisión de formar una relación sólida, basada en la convicción de que la pareja es la persona con la que se quiere vivir. Es una etapa en la que se toman las cosas con más formalidad, que guía a futuro el deseo de formar una familia.* Entre sus características se encuentra la unión de la pareja, la fidelidad, la constancia y el entendimiento por un lado; y el tratar de no quedar mal, la responsabilidad u obligación adquirida. Es definida como una promesa de amor eterno, confianza, seguridad, alegría, cariño y agrado.

Mantenimiento. Es sinónimo de compromiso o estabilidad, *representa una lucha conjunta contra obstáculos y se considera importante pues permite seguir creciendo como pareja y formar una familia. Hay un interés por la pareja, aceptación, fidelidad, pérdida de la imagen idealizada y amistad. Existen emociones tales como la confianza, la comprensión, felicidad y seguridad.*

Conflicto. *Cuando los miembros de la pareja no pueden llegar a un acuerdo o tienen dificultad para conciliar sus intereses personales, o existe una falta de*

entendimiento entre éstos no se desea estar con la pareja, no hay interés en ella, se trata de vencer al otro y lastimarlo. El conflicto por un lado puede provocar la ruptura, o bien, ayudar a madurar a la pareja.

Alejamiento. *Es el distanciamiento físico y emocional causado, entre otras, por diferencias entre la pareja, por la infidelidad, la falta de pasión o de comprensión. La distancia es matizada por una pérdida de interés, de compromiso y el deseo de no compartir. Se considera como guía al olvido y representa la solución ante el daño mutuo, construido a veces sobre la reflexión de la relación.*

Desamor. *Se refiere a la falta de amor, de interés y de ilusiones en la pareja. Incluso, ya no se desea estar con ella ya que se perdió la atracción física y la ilusión. La tristeza y depresión son el núcleo del desamor, seguidas por sentimientos de soledad, dolor, incomprensión.*

Separación. *La fase de separación es el alejamiento emocional y físico de la pareja, o bien, el fracaso o final de la relación. Durante este lapso se presenta confusión entre pensamientos y sentimientos, se piensa en uno mismo más que en los dos, no hay interés y se establecen límites para evitar más dolor, lo cual hace pensar al individuo en que la separación es una decisión sana y necesaria.*

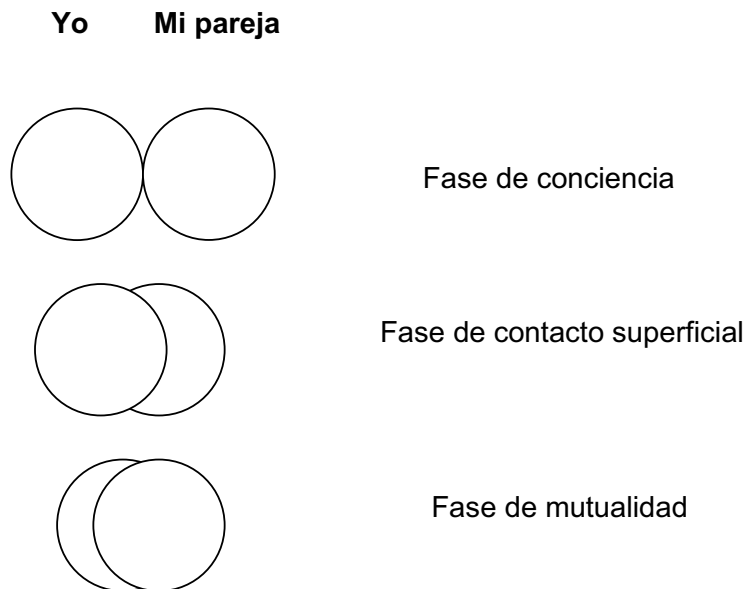
Olvido. *Aunque se considera que esta etapa está preñada por el intento de arrancar los recuerdos que quedan de la pareja, logrando la aceptación de que esa relación es parte del pasado, se cree paradójicamente que jamás se llegará a olvidar totalmente.*

Por su parte, Rage (cit. en Sánchez, 1995) considera que las etapas del ciclo vital de la pareja son jerárquicas, ya que cada una sigue a la otra en secuencia y existen hechos significativos que señalan el principio y el fin de cada una de ellas. Cada ciclo presenta ciertas problemáticas. No obstante, cada etapa es autónoma, completa y distintiva en sí misma. La pareja atraviesa en cada etapa por una serie de conflictos y expectativas que se tienen que ir resolviendo.

En este mismo sentido Levinger y Snoek (cit. en Sánchez y Díaz-Loving, 1996) consideran que el **CICLO VITAL DE LA PAREJA** atraviesa por tres fases:

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

Estas tres fases se encuentran esquematizadas a continuación:



En este mismo sentido Sánchez (1995) propone un ciclo en el que se toman en cuenta las variables de tiempo en la relación y la presencia y/o ausencia de los hijos

- **Noviazgo (de 0 a 6 meses)** Etapa que *inicia con la atracción y el conocimiento mutuo de la pareja, el descubrimiento de la personalidad, gustos, intereses y hábitos que permiten o no la apertura de cada uno de los miembros hacia el otro.*
- **Noviazgo (de 6 meses hasta el matrimonio)** En esta etapa la pareja va encontrando estabilidad ya que ambos poseen un mayor conocimiento del otro en términos de diferencias y semejanzas, a sí mismo se da un enfrentamiento de situaciones sociales nuevas y convencionales. *En esta etapa se da la pauta para la posible formalización de la relación a partir de la negociación de diferencias y la aceptación de similitudes.*
- **Matrimonio sin hijos (0 a 3 años de matrimonio)** *La pareja experimenta su vida conjunta y se considera que estos primeros años representan el momento más difícil debido al ajuste y conocimiento más profundo de la pareja. Por lo que es necesario negociar responsabilidades y reglas sobre su dinámica de interacción, la familia extendida, los amigos, entre otras, mismas que permitan a la pareja un nivel óptimo de organización.*
- **Matrimonio con hijos (3 a 7 años de matrimonio)** *Esta etapa puede ser la primera para otras muchas parejas en cuanto a paternidad se refiere, y ello permite reajustar el nivel de vida de la pareja y/o bien reafirmarse como padres y pareja.*
- **Matrimonio con hijos (7 a 14 años de matrimonio)** *En este periodo se consolida la pareja buscando un equilibrio entre aspiraciones y logros individuales. La relación con los hijos ya ha sido establecida y negociada por la pareja.*

- **Matrimonio con hijos (más de 14 años de matrimonio)** *los hijos adolescentes y la pareja encuentran una confrontación que provoca ajustes tanto a nivel personal como de pareja, ya que los hijos piden independencia y a la vez exigen más de la estructura familiar.*

Lo que se ha mostrado con estas tres propuestas nos ayuda a comprender que la relación de pareja se **caracteriza** por que existe un *dinamismo constante*, donde se expresan sentimientos y conductas que abarcan un continuo de sentimientos ambivalentes, de la felicidad al enojo, del amor al odio, de la tranquilidad a la angustia, de la alegría a la tristeza. De la misma forma, cada una de las etapas contiene en sí misma un ciclo que comienza y termina con eventos de suma importancia para la pareja que como la mayoría de los sistemas sociales buscan mantener un balance entre flexibilidad y estabilidad (Steier, Stanton y Todd, 1982).

En este sentido, el hecho de distinguir las etapas por las que atraviesa la vida de pareja, tiene el propósito de mostrar que existen tareas que, es necesario llevar a cabo en momentos específicos de la relación de manera que ésta se vaya construyendo sobre bases más sólidas y permita una evolución más funcional. Esto es, pasar de una etapa a otra sin dejar cosas pendientes que se conviertan en obstáculo para las siguientes etapas.

Por ello, **la comunicación dentro de la pareja** es una variable fundamental para el funcionamiento de la misma, en cualquier etapa que se encuentre. De la misma forma, ayuda al manejo de un conflicto de forma más adecuada, promoviendo relaciones satisfactorias y duraderas. Saber comunicarse efectivamente es la piedra angular para mantener buenas relaciones con nuestra pareja. Cuando nos comunicamos transmitimos información a través de palabras, sonidos, una mirada, un roce o una acción. Quien recibe el mensaje no sólo debe recibirlo, debe entenderlo e interpretar su significado, de allí que tengamos dificultades con nuestra pareja en tratar de hacer que nuestro mensaje llegue claro a la otra parte.

En muchos casos, quien envía el mensaje no tiene éxito en decir lo que planea. A veces no se encuentran las palabras correctas para expresar un sentimiento o una necesidad de una manera adecuada. En otras ocasiones, el mensaje puede ser claro pero la manera en que se envía no es la apropiada y el mensaje se recibe de una manera desastrosa.

Siendo un componente de gran importancia dentro de las relaciones interpersonales, la comunicación es mucho más compleja de lo que se cree debido a ello, en el próximo capítulo se analizará el tema y se abordarán algunos elementos que impiden mantener una comunicación efectiva.

COMUNICACIÓN EN LA PAREJA

El papel de la comunicación en las relaciones de pareja ha sido abordado por la investigación psicológica y social desde hace más de treinta años (p.e. Norton, 1978, Fitzpatrick, 1988). Dentro de este campo, se ha prestado especial atención a los **estilos de comunicación** presentes durante el intercambio simbólico llevado a cabo por las parejas.

Etimológicamente la comunicación se refiere al hecho de *compartir o intercambiar información* (Nina, 1991) e involucra a dos o más personas; al menos debe existir un emisor y un receptor. El emisor envía el mensaje y el receptor lo recibe y descifra en dos niveles: verbal que se refiere al lenguaje ya sea escrito o hablado y no verbal que comprende el uso de gestos, expresión corporal, distancia interpersonal, entre otras (Corral, 1998).

Tradicionalmente se ha considerado a la comunicación como un proceso simbólico y transaccional, es decir, un trayecto en donde la conducta verbal y la no verbal funcionan como símbolos creados, los cuales permiten compartir significados, interactuar, al mismo tiempo que profundizar en el conocimiento propio y de otras personas (Satir, 1986). Así, la comunicación abarca una amplia gama de signos que representan cosas, sentimientos e ideas, lo que permite a las parejas usar los besos, la comida especial y bromear como símbolos de amor; o el silencio y la distancia como muestras de enojo. De igual forma, durante la comunicación cada uno de los miembros de la diada impacta en el otro al compartirle información de índole personal (auto-divulgación) o no personal, lo que crea una realidad particular a cada pareja (Derlenga, 1984).

De esta manera, la comunicación representa el medio idóneo para que una persona exprese apertura y obtenga a la vez retroalimentación acerca de sí misma, apoyo, aceptación y confirmación de que es un individuo digno para establecer una relación íntima exitosa.

De acuerdo con Maslow (1954) el proceso de comunicación da la oportunidad a los miembros de una díada a transmitir sus deseos, intereses, necesidades, afectos, pensamientos y desacuerdos a la pareja, lo que permitirá que se emitan ciertas disposiciones o conductas dirigidas a conciliar el motivo de estrés con la pareja a través del uso de diferentes oportunidades que se le presentan.

Según Ubando (1996) la comunicación en la pareja representa un medio para establecer un puente de conexión entre la experiencia física y la experiencia espiritual. La comunicación no es un fin en sí misma, es un medio para ensayar la apertura interior y para el cuidado de la relación.

Este mecanismo, actúa como una entidad facilitadora en la emisión de ciertos comportamientos dirigidos a organizar la relación (toma de decisiones, manejo de conflicto), pues a través de ella, se asignan funciones y papeles y con ello se crea una visión conjunta del mundo (Fitzpatrick, 1988).

Dindia y Fitzpatrick (cit. en Anaya y Bermúdez, 2002) encontraron que la comunicación es un factor primordial en el desarrollo de las relaciones interpersonales. Una comunicación satisfactoria puede promover el manejo del conflicto más adecuado promoviendo relaciones satisfactorias y duraderas, mientras que una comunicación inadecuada puede contribuir a la insatisfacción y al rompimiento de la relación. Kimble (1999) al estudiar la comunicación en la pareja, encontró que la comunicación de emociones ocurre a través de la expresión facial en un 55%; 38% ocurre por medio del tono de voz y solamente el 7% se plantea de forma verbal. Se concluye que el 93% de la comunicación de emociones se presenta de manera no verbal.

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

Inmersos en el proceso de la comunicación, se encuentran dos elementos que en forma conjunta determinan la interacción, la afectividad y el conocimiento que se genera en la relación de pareja. Estos factores son: el *contenido*, que comprende los temas o áreas de interés sobre los cuales la pareja se comunica, su frecuencia o cantidad y *el estilo de comunicación*, que refleja la o las maneras en que esa información es transmitida (Nina, 1991). Hawkins (cit. en Nina, 1991) considera que el estilo significa la forma en cómo el mensaje de la comunicación se da, más de lo que se dice en el contenido.

En este contexto, es de particular interés conocer cómo funciona el proceso de comunicación, y con ello lograr identificar los estilos que a través del tiempo y del espacio se mantienen cuando las personas intercambian información relevante para ellas; de tal modo que –a futuro- sean predecibles (Watt y VanLear, 1996).

2.1 ¿CUÁLES SON LOS ELEMENTOS QUE AFECTAN LA COMUNICACIÓN?

La comunicación nos permite darnos a entender con los demás y satisfacer nuestras necesidades. Puede decirse que la comunicación es aquello que utilizamos en el arte íntimo de la vida cotidiana con los demás (Satir, 1989). A pesar de que la comunicación es nuestro destino, el ser humano no nace con una manera eficaz de hacerlo. Necesita aprender a comunicarse funcionalmente para construir su individualidad y manifestar su creatividad, sus habilidades y anhelos.

Potencialmente existe una cantidad enorme de factores estructurales que pueden estar asociados al conflicto y la disolución de una relación íntima (Laner, 1978; Newcomb y Bentler, 1981). Por ello, se mencionaran algunos elementos que afectan la comunicación.

La posición corporal

Los pensamientos, los sentimientos, las reacciones corporales y la conducta que resultan de las diferentes posiciones físicas afectan tanto la comunicación como la relación. Pueden surgir dificultades por el simple hecho de la posición física y no a consecuencia de la animadversión o falta de afecto de la otra persona. En otras palabras, si uno está dando la espalda al otro, puede darse cuenta de que podría haber malos entendidos porque no se está escuchando bien.

Una sugerencia práctica es que antes de discutir un asunto de vital importancia o de comentar hechos importantes que podrían despertar sentimientos intensos, lo mejor es comenzar con ambas personas en la posición que más se preste a comunicar los mensajes de manera clara, directa y específica (Satir, 1989).

Las interrupciones y la toma de decisiones

Los acontecimientos ordinarios como las interrupciones y la toma de decisiones a menudo producen tensión tanto física como emocional. Afectan a la comunicación, lo cual, a su vez, afecta nuestros sentimientos, pensamientos, conducta y, en última instancia, nuestras relaciones.

Satir afirma además que es posible diferenciar entre una situación y lo que surge de dicha situación. Esta diferenciación no puede eliminar los sentimientos que nos provoca, pero puede modificar la forma en que nos manejamos, así que:

- Las diferencias de opinión pueden ayudar al crecimiento positivo de una relación, en vez de que provoquen conflictos.

- La toma de decisiones puede llegar a ser una cuestión real y no simplemente una indicación de quién tiene el poder o quién es el jefe.
- Las opciones elegidas pueden proporcionar el riesgo y la aventura que provocan nuestras experiencias y renuevan las relaciones.
- Los cambios y las interrupciones pueden ser una oportunidad para moverse en otra dirección o pueden aportar alivio y un cambio de ritmo.

La costumbre de preguntar

De acuerdo con Beck (1993) el hacer preguntas podría parecer una manera muy normal de conducir una conversación. Formulamos preguntas no sólo para obtener información, sino también para obtener apoyo, para enterarnos de lo que la otra persona desea, para negociar y tomar decisiones. No obstante, preguntar suele conducir al malentendido y a la angustia. Es evidente que las preguntas valen la pena, pero la persona interrogada podría considerarlas como un desafío a su capacidad o conocimientos.

Cuando se emplean los ¿por qué?, es posible que surja un problema en particular: que este tipo de pregunta ponga a la defensiva a la otra persona. El uso del por qué al comienzo de una pregunta le recuerda al cónyuge la increpante pregunta de un padre: ¿Por qué viniste a casa tan tarde? o ¿Por qué aún estás viendo la televisión? Además los por qué algunas veces entrañan desconfianza o incluso sospecha.

Diferencias en la velocidad del habla

Algunos problemas en la comunicación de las parejas surgen a raíz de las diferencias en los estilos de la conversación de cada uno, como pueden ser entre otras, el ritmo, la pausa, la rapidez. Un marido, por ejemplo, que entre oraciones se detiene por largo tiempo puede ser interrumpido por su mujer quien hace intervalos más cortos. Eso lo enoja porque no ha terminado con el curso de sus ideas y, de hecho, puede perder el hilo debido a las interrupciones de su mujer. El

acusa: "Siempre me interrumpes... nunca quieres escuchar mi opinión", sin darse cuenta de que hay una explicación más benévola para las acciones de ella.

Uso de palabras hirientes

Todos nosotros tenemos algunas palabras hirientes. Estas son las palabras que nos "ciegan" cuando las escuchamos porque ellas nos traen a la mente todo un juego de imágenes y sentimientos del pasado que estaban asociados con el dolor, la humillación o la venganza, y entonces reaccionamos automáticamente como si se repitiera la situación otra vez.

No nos damos cuenta que la misma palabra puede significar cosas totalmente diferentes para otras personas. A menudo, y como resultado, tienen lugar un daño a la autoestima completamente innecesario.

Satir (1981) expresó que "nadie puede estar muy seguro de conocer las palabras hirientes de todas las personas". Al hacer buen contacto, las personas aprenden a conocer estas palabras y a evitarlas, a aclararlas o finalmente descartarlas. Cuando abunda la buena voluntad la situación se compone con el tiempo. Cuando las rupturas se hacen presentes las palabras hirientes empeoran la situación.

Mensajes incomprensidos

La buena comunicación implica algo más que hacer entender las ideas de uno; también significa captar lo que dice la otra persona. Aquellos que siempre son vagos o indirectos en su lenguaje conducen a que sus parejas lleguen a conclusiones incorrectas o ignoren lo que se les dice. Otros tienen dificultad en comprender el mensaje de su pareja y, por lo tanto, interpretan mal lo que oyen (Beck, 1993).

Diferencias de género en la comunicación

Existen numerosas diferencias en el modo en que hombres y mujeres crean y mantienen sus relaciones íntimas. Así mismo, parecen ser diferentes en su percepción de los problemas en la relación, en general las mujeres reportan más problemas en sus relaciones que los hombres (Michaud y Warner, 1997; Levinger, 1979; y Hall, 1978). Si se asume que los problemas reportados efectivamente existen, estos resultados parecen indicar que las mujeres son más sensitivas y están más conscientes de los problemas en la relación que los hombres. Sin embargo, otra posibilidad es que hombres y mujeres ven la relación con diferentes perspectivas y deseos (Bernard, 1972). Según Linder (1993) las mujeres tienden a evadir la situación de conflicto porque lo experimentan como una amenaza a su relación: les preocupa lastimar los sentimientos del otro. Por lo que estas ideas las llevan a expresar su agresión de manera indirecta, o mediante explosiones inesperadas de enojo. Los hombres en cambio son más directos en sus confrontaciones y expresan su agresión de forma más abierta.

Conducir al hombre a una nueva consciencia de la relación es mayormente una labor femenina (Johnson, 1998) Es casi siempre la mujer quien dice: "Sentémonos y conversemos sobre lo que somos". En la mayoría de las relaciones, la mujer es la portadora del crecimiento. El hombre le teme a esto, pero teme todavía más su eventual pérdida.

Según Beck (1993) es característico que las mujeres muestren una mayor tendencia a hacer preguntas. La predisposición femenina a interrogar denota su interés en mantener las interacciones de rutina entre las personas, el interrogatorio es una señal de que ellas asumen la responsabilidad de allanar la conversación y mantener su fluidez. Por su parte, los hombres probablemente, son menos propensos a efectuar preguntas personales.

Lo son para pensar: "Si ella quiere decirme algo, me lo dirá sin que se lo pregunte". Es posible que preguntar represente un entrometimiento y una invasión de la privacidad, para las mujeres; no obstante, es una muestra de confianza y una manifestación de interés.

Los hombres son más propensos que las mujeres a hacer comentarios en el transcurso de la conversación en vez de esperar que la otra persona termine de hablar. Las mujeres, después que se las ha interrumpido o han fracasado en lograr una respuesta receptiva, aparentan estar más afligidas y dispuestas a hacer una "protesta silenciosa". Las mujeres tienden a conectar "puentes" entre los que su pareja acaba de decir y lo que ellas tienen que decir, pero los hombres no siguen esta regla y a menudo parecen ignorar el comentario precedente de su pareja.

Se ha observado que cada persona se comunica de manera muy particular, es decir, tiene un estilo de comunicación (Nina, 1991), y de acuerdo a Noller (1982), Norton (1978), Wheelless y Lashbrook (1987), el estilo de comunicación es un reflejo de la personalidad y ha sido considerado como una variable importante dentro del proceso de comunicación, principalmente por la relación que tiene con el contenido y los temas que se comparten.

Los estilos de comunicación afectan también qué tan productiva y creativamente manejamos nuestras relaciones, resolvamos los problemas y desarrollemos las capacidades que nos son únicas. Se sabe que la comunicación es un poderoso predictor de la satisfacción que se experimente dentro de la relación; y estilos negativos de comunicación han sido encontrados como un predictor de una relación en la cual no se experimenta satisfacción (Bodenmann y cols., 1998). Nina (1991) en una investigación realizada en la Ciudad de México, encontró que los hombres consideran que sus esposas utilizan al comunicarse un estilo violento, es decir, las consideran agresivas, nerviosas y temperamentales.

Por su parte, las mujeres consideran que sus esposos utilizan más un estilo reservado en sus comunicaciones. De la misma forma se concluyó que cuando el hombre adopta un estilo de comunicación, ya sea positivo, violento, reservado o negativo, su cónyuge hará uso del mismo estilo de comunicación.

A través de la literatura se ha hallado que los estilos aluden a la forma positiva, violenta o negativa y reservada de la transmisión de la comunicación (Nina, 1991). En los estilos, que son la forma en la cual se le pide a la pareja lo que se desea, subyace un estilo de comunicación, que representa la manera en que se da el mensaje (Hawkins, Weinsberg y Ray, 1977), lo que coadyuva al proceso de comunicación (Norton, 1983); así, el estilo es aquello con lo cual se da forma al significado de la información que se está brindando (Nina, 1991). De ahí la importancia de estudiar los estilos de comunicación en la relación de pareja a fin de proponer intervenciones de entrenamiento de estilos constructivos, donde la pareja observe que el tono y la forma en la que algo se dice afecta su relación.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN EN LA PAREJA

Al buscar identificar los estilos y su diversidad en la dinámica de la comunicación de familias o parejas, los estudiosos del área empezaron a proponer tipologías que ilustran la gama de posibles maneras de intercambiar información con otra persona.

Miller y cols. (1976), describen cuatro diferentes estilos de comunicación verbal. El **primer estilo** posee las características de *ser sociable, amigable, juguetón, optimista, una forma es esencial para intercambiar información de manera convencional y de acuerdo a expectativas sociales*. Usualmente, las intenciones del transmisor son, el ser agradable y amable, deseando comunicar positivamente tópicos específicos sin involucrar mucho de sí mismo.

El **segundo estilo**, *tiene la intención de forzar un cambio en la otra persona*; generalmente, su comunicación incluye juicios que indiquen que algo es correcto o no, y acciones que señalen lo que se debería hacer o no. Esta forma tiene la particularidad de persuadir o desear controlar lo que está sucediendo o lo que sucederá, por lo que sus características son *ser demandante, persuasivo, competitivo, controlador, directivo, ofensivo y prejuicioso, además de que tiende a etiquetar a los demás y a implicar que los demás están equivocados*.

El **tercer estilo** es *reflexivo, explora y mira hacia lo que ha sucedido en el pasado para anticipar el futuro*. Es un estilo especulativo en el que la *persona elabora, investiga, desea y es propositiva*. Generalmente, este estilo se expresa en el ámbito cognoscitivo e interpretativo, pero mostrando poca emoción al tomar partido en discusiones o actividades.

Finalmente, el **cuarto estilo** expresa la intención de tratar un tema de manera abierta y directa, por lo que quien hace uso de este estilo, está en contacto con los pensamientos, sentimientos, intenciones propias, de su pareja y de las implicaciones a la relación en forma honesta y responsable. Las características de este comunicador son ser: consciente, activo, congruente, responsable, comunicador, comprensivo y cooperativo.

Por su parte, Norton (1978), plantea una tipología de nueve estilos los cuales se indican a continuación:

1. **Dominante.** *Que tiende a hacerse cargo de las interacciones sociales (“tengo la tendencia de dominar conversaciones informales cuando estoy con otras personas”).*
2. **Dramático.** *Manipula a los demás a través de la exageración, las fantasías, historias, metáforas, ritmo de la voz y otros elementos que resaltan el contenido de la comunicación (“frecuentemente exagero verbalmente para enfatizar un punto”).*
3. **Contencioso.** *Es aquel a quien le gusta discutir por todo, con el dominante y tiende a tener componentes negativos (“muy frecuentemente insisto que otros documenten o presenten algún tipo de prueba de lo que están diciendo”).*
4. **Animado.** *Quien provee de contacto visual frecuente, usa muchas expresiones faciales, gestos y movimientos corporales y posturas para exagerar el contenido de su comunicación. Generalmente luce atractivo y confiable (“mis ojos tienden a reflejar en alto grado lo que estoy sintiendo cuando hablo con alguien”).*
5. **Impactante.** *Es una persona que es fácilmente recordada por el estímulo de comunicación que proyecta (“dejo en la gente una impresión de mí que tienden a recordar”).*
6. **Relajado.** *Tiende a proyectar un estilo variable, abre la puerta a análisis complejos y ricos (“como regla, suelo ser calmado cuando hablo”).*

7. **Atento.** *Es aquel que tiende a escuchar y es empático (“me gusta escuchar cuidadosamente a la gente”).*
8. **Abierto.** *Se caracteriza por ser platicador, amable, comunal, no reservado, extrovertido y franco (“prefiero ser honesto y abierto con una persona aún si la lastimo”)*
9. **Amistoso.** *Se representa en un estilo variable que va de no ser hostil a ser profundamente íntimo (“habitualmente reconozco verbalmente las contribuciones de otras personas”).*

Al continuar con la revisión de los estilos de comunicación propuestos en la literatura, se encuentra la hecha por **Hawkins y cols.** (1980), quienes proponen y definen cuatro estilos: *convencional, controlado vs especulativo y sociable.* (Ver tabla 1).

Tabla 1. REPRESENTA LA INTERACCIÓN ENTRE EL NIVEL DE DIVULGACIÓN QUE REALIZA LA PERSONA Y SU POSTURA ANTE EL OTRO

		NIVEL DE DIVULGACIÓN PERSONAL	
		BAJA	ALTA
LO MINIMIZA		<p>Convencional <i>Trata de actuar como si Nada le preocupara.</i></p>	<p>Controlado <i>Se pasea alrededor de la casa, pero no menciona verbalmente que está preocupado</i></p>
LO RESPETA		<p>Especulativo <i>No permite que se sepa que está preocupado, pero piensa sobre el tema y empieza a buscar una respuesta a ello.</i></p>	<p>Sociable <i>Dice que está preocupado y permite a su cónyuge saber lo que a él le preocupa.</i></p>

(Sánchez y Díaz-Loving, 2001)

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

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

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

Por último, el estilo “**sociable**” *también se interesa en el otro, lo respeta y escucha además de que brinda información personal con facilidad.*

Por su parte, **Satir** (1981) plantea cuatro estilos de comunicación que se definen y funcionan de la siguiente manera:

- **Minusvalía (aplastar).** *Consiste en una tendencia clara a hablar congraciándose con los otros, tratando de complacer, de disculparse, de nunca demostrar desacuerdo para no provocar enojo en la otra persona. Es alguien que necesita tener la aprobación de los otros.*
- **Agresividad (culpar).** *Consiste en encontrar fallas, defectos en los demás, es un dictador, mandón, se siente superior, y sus sensaciones internas están basadas en tensión muscular, presión sanguínea alta, lo que favorece el tono de la voz luciendo dura, tensa y fuerte.*
- **Super razonable.** *Se caracteriza por expresarse en forma exageradamente correcta y razonable, no demuestra ningún sentimiento,*

por lo que parece calmado, frío e imperturbable. Trata de enfrentar a la amenaza como si fuera inofensivo.

- **Irrelevancia (distracer).** *Es una forma de ignorar la amenaza, comportándose como si no existiera. El irrelevante dirá o hará cosas que tengan poca relación con lo que digan o hagan los demás. La sensación interior es de confusión.*

Las personas que utilizan esas formas de comunicación las aprendieron durante su crecimiento, y esas son las mejores formas de sobrevivir que conocen. Sin embargo, la gente no escucha lo que ella misma dice, por lo tanto aún no está consciente de que usa esas formas de comunicación.

Con el objetivo de crear y validar un ***Inventario de Estilos de Comunicación*** en las relaciones de pareja mexicanas, Díaz-Loving y Sánchez (2003) se dieron a la tarea de buscar las tipologías y medidas que han sido planteadas previamente en la literatura, identificar similitudes, adicionar el componente cultural y con ello desarrollar una nueva medida que reflejara los estilos de comunicación de uno de los miembros y, además como percibe a su pareja cuando se comunica con él. Los estilos obtenidos fueron los siguientes:

ESTILOS POSITIVOS

- **Social Afiliativo.** *Se caracteriza por ser amistoso, amable, cortés y atento; hace uso de expresiones de cariño, comprensión, dulzura y afecto como formas de complacer y ser sociable.*
- **Social Automodificador.** *Este estilo es tolerante, prudente, respetuoso y razonable ante las demandas de su pareja en forma tranquila, relajada y racional.*
- **Simpático.** *Se muestra optimista ante la vida para lo cual se expresa ocurrente, juguetón, oportuno y platicador.*
- **Abierto.** *El comunicador es franco, directo, expresivo y a la vez curioso.*

- **Social Normativo.** *Se caracteriza por vivir con base a las normas sociales, que dictan que el individuo debe ser correcto, educado, ordenado y cordial al interactuar con otros.*
- **Reservado Reflexivo.** *Adjetivos como ser precavido, cauto y analítico lo definen.*
- **Claro.** *Al comunicarse se muestra congruente, coherente y comprometido.*
- **Empático.** *Se caracteriza por ser congruente, considerado, complaciente y comprensivo lo cual, favorece la interacción.*
- **Social Expresivo.** *Se caracteriza por ser sociable, platicador, risueño y expresivo.*

ESTILOS NEGATIVOS

- **Violento Instrumental.** *Es amenazante, agresivo, atacante, abusivo y violento durante la conversación.*
- **Evitante.** *Refleja la frialdad y severidad al mostrarse serio, severo, intolerante, distante, limitante, indiferente e inexpressivo.*
- **Hiriente Expresivo.** *Se centra en ser inquisitivo, insolente, hiriente, injusto, humillante, recriminante en combinación con ser grosero y ofensivo.*
- **Autoritario.** *Tendencia a mostrarse enérgico, exigente, enjuiciador, dominante y mandón con la pareja.*
- **Irritante Expresivo.** *Se caracteriza por ser latoso, fastidioso, busca confundir y enredar al otro haciendo uso del discurso monótono y difícil.*
- **Ambiguo Rechazante.** *Este estilo refleja varias formas de agresión encubierta como ser rebuscado, limitante, rechazante a la vez que impreciso al comunicante.*
- **Maquiavélico.** *Se caracteriza por ser quisquilloso, dictatorial, censurante y ambiguo.*
- **Chismoso.** *Este estilo favorece el conflicto al criticar y confundir al interlocutor.*
- **Impulsivo.** *Disposición destructiva, que muestra inconformidad e injusticia.*

Como se muestra en la tabla 2, la tipología de Miller y cols. (1976), Norton (1978), Hawkins y cols. (1980) y Satir (1981) poseen en común la visión del estilo de comunicación como una disposición o tendencia conductual, generada de la evaluación cognoscitiva y afectiva del estímulo con el que se interactúa y por otra parte, difieren en el tipo de dimensiones que consideran básicas.

Aunque en mayor o menor medida, describen cuáles son los adjetivos de cada estilo y su carga verbal y no verbal, sin embargo, muestran desacuerdo en el énfasis puesto en ellas, siendo algunas clasificaciones más equilibradas y otras más positivas (Díaz-Loving y Sánchez, 2003).

Tabla 2. Comparación de los Estilos de Comunicación de Díaz-Loving

AUTOR	ESTILOS PROPUESTOS	ESTILOS DE COMUNICACIÓN
<p>Miller y cols. (1976)</p>	<p>Estilo 1. Sociable, amigable, juguetón y optimista.</p> <p>Estilo 2. Controlador, demandante, competitivo, ofensivo.</p> <p>Estilo 3. Reflexivo, pensativo, especulativo.</p> <p>Estilo 4. Abierto, congruente, sociable, comprensivo, cooperativo.</p>	<p>Social Afiliativo + Simpático</p> <p>Irritante Expresivo</p> <p>Reservado-reflexivo</p> <p>Social Afiliativo + Claro</p>
<p>Norton (1978)</p>	<p>Dominante, tiende a hacerse cargo de las interacciones sociales.</p> <p>Dramático, manipula a los demás a través de la exageración, las fantasías, historias, metáforas, ritmo de la voz.</p> <p>Contencioso, es aquel que le gusta discutir por todo, y tiende a tener componentes negativos.</p> <p>Animado, este comunicador provee de contacto visual frecuente, usa muchas expresiones faciales.</p> <p>Relajado como estilo es variable, abre la puerta a análisis complejos y ricos</p> <p>Atento es el comunicador que escucha y es empático</p> <p>Abierto, es caracterizado por ser platicador, amable, comunal, no reservado, extrovertido y franco</p> <p>Amistoso, es un estilo variable que va de no ser hostil a ser profundamente íntimo</p>	<p>Autoritario</p> <p>Simpático</p> <p>Irritante Expresivo</p> <p>Social Afiliativo + Simpático</p> <p>Social Auto-modificador</p> <p>Social Afiliativo</p> <p>Social Afiliativo</p> <p>Social Afiliativo</p>

Hawkins y cols. (1980)	Controlado. Minimiza al otro, no le deja hablar, no respeta. Convencional. Baja auto divulgación, evasivo y superficial. Especulativo. Abierto, tolerante, respetuoso, prudente. Sociable. Se interesa en el otro, escucha, comprende.	Evitante Social Auto-modificador Social Afiliativo
Satir (1981)	Aplacar. No muestra ningún desacuerdo, complace, busca aprobación. Culpar. Busca fallas, dictador, mandón, enjuiciador. Super razonar. Se expresa en forma exageradamente correcta, calmado. Distraer. Evade, ambiguo, confuso. Apertura. Congruente, directo, facilita la intimidad.	Social Auto-modificador Autoritario Social Normativo Irritante Expresivo Abierto + Social Afiliativo

(Sánchez y Díaz-Loving, 2001)

En toda relación humana existe el potencial de conflicto, y en las relaciones más cercanas o íntimas parece aumentar por la proximidad y frecuencia de dichas interacciones. En otras palabras, las relaciones humanas en las que hay que establecer territorios, maximizar recursos, resolver necesidades y demás, son campo fértil para el conflicto, el cual crece al incorporar intereses disímiles, emociones, cercanía e intimidad, como es el caso de las relaciones amorosas.

García (2004) señala que actualmente el sentimiento social prevaleciente es que las relaciones de pareja están evolucionando y que el matrimonio, como institución social, está en un proceso de cambio muy rápido. Factores sociales tales como la incorporación masiva de la mujer al mercado laboral o el control de la natalidad —que han tenido como resultado una igualdad creciente entre hombre y mujeres—, han influido profundamente en las relaciones entre los componentes de la pareja (Rivera, Díaz-Loving, Cruz y Vidal, 2004). Otros fenómenos agudizan el cambio, como el trabajo precario, las jornadas interminables y otros, que retrasan la formación de la pareja y la edad en la que se tienen los hijos, y asimismo dificultan la comunicación y la construcción de la intimidad.

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

La manera de enfrentar los problemas dentro de la dinámica de la pareja influye de manera directa en la relación, por lo que, los estilos de comunicación así como los estilos de negociación influyen directamente en la satisfacción que la pareja experimente (Nina, 1991). Por ello, en el siguiente apartado analizaremos los estilos de manejo de conflicto (Estilos de negociación).

ESTILOS DE MANEJO DE CONFLICTOS

El **conflicto** es un *proceso interpersonal que se produce siempre que las acciones de una persona interfieren con las de la otra* (Peterson, 1983). Es así que las parejas se encuentran a menudo en situaciones de conflicto cuyas razones son múltiples: el dinero, las actividades de la casa, las relaciones con los parientes, las diferencias de valores, las expectativas sobre la relación, las filosofías de vida, las diferencias religiosas, el uso del tiempo libre, la falta de atención, la sexualidad, la planificación del nacimiento de los hijos y la crianza, las relaciones con las amistades y la carencia de conocimientos o destrezas de comunicación constructiva-efectiva, de formas de solución de conflictos y de negociación.

En un intento por dar un orden y categorización a las situaciones conflictivas, Rapaport (cit. en Peterson, 1983) describieron los conflictos en términos de debates, juegos y riñas, y no es de extrañar que en el matrimonio aparezcan todas esas formas. La más positiva es el **debate**, porque *permite un intercambio de opiniones y posibilita tomar una decisión conjunta*. La siguiente son los **juegos**, donde *la competencia es grande y se negocia para maximizar la ganancia*, y finalmente las **peleas**, que *es una situación en la que cada uno de los cónyuges desafía al otro y quiere ser el vencedor absoluto en la contienda*.

Por su parte, Bernal (2005) indica que el conflicto de pareja como todo tipo de conflicto, presenta un costo emocional que se intensifica en función de su duración; cuanto antes se planteen las posibles soluciones, menor será el sufrimiento de las personas implicadas en él y menor su repercusión en otras áreas de la vida del sujeto. El origen del conflicto puede deberse a aspectos individuales muy concretos, pero se complica cuando las quejas son mutuas; de hecho, las discusiones pueden engendrar diversas situaciones (Peterson, 1983).

La primera situación tiene lugar cuando los cónyuges **evitan hablar del problema**, situación en *la que falta la asertividad necesaria*, lo que puede llevar al escalamiento del problema. La segunda situación tiene que ver con la **dominancia**; en ella, *el más fuerte compele al otro a someterse, lo que muchas veces logra mediante el miedo, y cuando se cede a causa de temor se genera resentimiento, que acaba expresándose de una forma u otra*. La tercera situación se refiere al **compromiso** —que se genera en las relaciones más armoniosas—, que es cuando *ambos cónyuges ceden un poco y limitan así el alcance del conflicto, pero que sólo funciona cuando cada uno acepta la responsabilidad que tiene acerca de sus propias acciones y, además, está abierto a cambiar y no proyecta culpa en su pareja*. La cuarta situación implica hacer **concesiones**; en ésta, *los miembros de la pareja llegan a una solución de compromiso que llena parcial o totalmente sus necesidades*. La quinta situación es aquella en la que ambos *cambian su comportamiento para adaptarse el uno al otro, y ese cambio se hace por amor*.

Levinger y Pietromonaco (1989) asumen que la gente tiene formas muy características para manejar los conflictos interpersonales. Supone que algunas personas son directas cuando se les presentan situaciones por resolver, mientras que otras se ponen ansiosas ante la inminente situación y experimentan miedo de dañar sus relaciones con los demás. Los estilos de los individuos están determinadas por dos ejes: la preocupación por los propios beneficios y por la preocupación por los beneficios del otro. Al combinar estas dos dimensiones, se establecen cinco estilos básicos en el enfrentamiento a situaciones interpersonales: acomodación, colaboración, acuerdo, evitación y competencia.

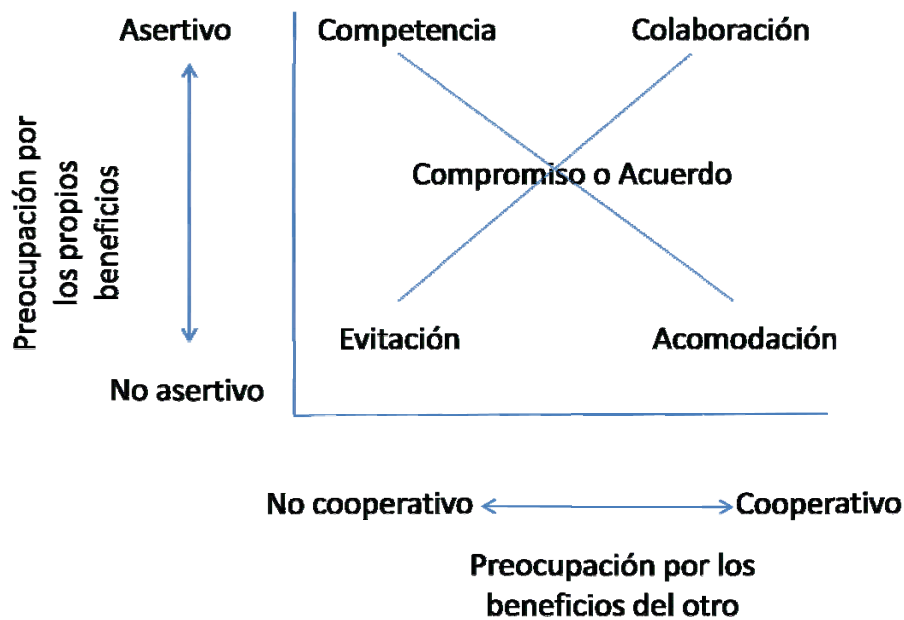


Figura 1.

Modelo del manejo de conflicto según el tipo de preocupación de los beneficios

(Díaz-Loving y Sánchez, 2003)

La **acomodación** se refiere a una estrategia en la que existe una mayor preocupación por el otro más que en la propia. Este estilo implica el *sacrificar las propias metas para satisfacer las necesidades del otro y proteger las relaciones mediante el dar al otro*, quien alcanza sus propios beneficios a expensas de quien se acomoda.

La **evitación** involucra una menor preocupación simultáneamente por el yo y por el otro. Al afrontar un conflicto, *el individuo evitante permite que dicha situación se deje sin resolver o permite que la otra persona tome la responsabilidad para resolverlo*. Algunos evitadores *tienen un punto de vista negativo del conflicto y tienden a manejarlo retirando su atención del tópico, postergando o simplemente retirándose de la situación*. Esta estrategia permite a los otros lograr sus metas porque no hay oposición por parte del que evita.

La **competencia** es una estrategia en la que hay una preocupación mayor por el yo, más que por el otro. Al hacer uso de este estilo, *la gente procura maximizar sus beneficios, mientras que esto provoca altos costos para el otro. Las situaciones de enfrentamiento son vistas como situaciones en donde se tiene que ganar o perder.*

Esta estrategia es una aproximación orientada al poder, en la cual la gente trata de usar cualquier medio que le permita defender o ganar una posición que se considera benéfica.

La **colaboración** es una táctica en la que *ambas partes resultan beneficiadas, al centrar su atención en la preocupación por el yo y en la preocupación por el otro.* Una vez que se ha reconocido una situación por enfrentar, el colaborador *tratará de integrar las necesidades mutuas en una solución que maximizará los intereses de ambos.*

El **compromiso o acuerdo** se refiere a una estrategia en la cual *se colabora con la otra persona llegando a un acuerdo mutuo de una forma creativa*, es decir, no cediendo el 50 por ciento, sino creando una solución novedosa y conjunta.

Por su parte, Gottman (1993) al tratar de identificar los patrones sobre cómo las parejas enfrentan los conflictos observó qué tanto se involucraban las parejas con el otro durante el conflicto, los esfuerzos de la pareja para persuadir al otro durante sus discusiones. De esta forma llegó a la conclusión que las parejas se pueden categorizar en cuatro tipos:

- **Volubles.** Sus interacciones son predominantemente positivas, empiezan inmediatamente a tratar de *persuadir al otro, se involucran más con el otro, confrontan el conflicto abiertamente, están dispuestos a estar en*

desacuerdo. En estas parejas existen altos niveles de afecto, buen sentido del humor.

- **Validadores.** Sus interacciones son fundamentalmente positivas, *inicialmente se contienen de persuadir al otro, pero a la mitad de sus discusiones se involucran en la persuasión, tratan sus conflictos de forma abierta, presentan disponibilidad a estar en desacuerdo.* En la conversación se muestran calmados.
- **Evitantes.** Sus interacciones son fundamentalmente positivas, *se involucran poco con el otro. No se describen a sí mismos como evitantes del conflicto, pero estas parejas no tienen estrategias específicas para la resolución del problema.*
- **Hostiles.** Presentan interacciones marcadamente negativas, algunas parejas se involucran activamente en el conflicto de modo directo, con al menos una persona escuchando atentamente y con frecuencia ambos miembros de la pareja se comportan de modo defensivo. *Son más propensos a involucrarse en crítica, desprecio, defensividad y retirada.*

En este mismo sentido, Arnaldo (2001) encontró que las parejas eligen entre siete estrategias para enfrentar sus conflictos dentro de la relación de pareja:

1) Negociación y Comunicación: *Incluye el entablar un diálogo, el buscar y alcanzar una solución, diciendo lo que se piensa y siente, tratando de aumentar la comunicación, no solo discutiendo los aspectos problemáticos, sino escuchando a su pareja.*

2) Automodificación: *la persona despliega autocontrol al ser prudente, paciente y cambia las conductas que pudieran provocar los problemas, acepando los propios errores, siendo empático y tratando de evitar el estar a la defensiva.*

3) Afecto: *Consiste en mostrarse cariñoso, amoroso con la pareja y haciéndole sentir que se le ama.*

4) Evitación: *Implica el dejar pasar el tiempo, alejarse y mostrarse indiferente e ignorarle a la pareja.*

5) Racional-Reflexivo: quienes gustan de este estilo de negociación *buscan analizar las causas y dar explicaciones sobre lo que sucedió.*

6) Acomodación. *Se acepta que se cometieron errores, se asume la culpa del problema y se hace lo que la pareja decide cediendo a lo que pide.*

7) Separación: en este caso no se refiere al rompimiento de la relación sino a que *las personas esperan a que las cosas se calmen, no discuten inmediatamente y tratan de darse un tiempo.*

Pese a que las parejas pueden ser educadas sobre la forma en que deben manejar sus conflictos dentro de sus relaciones sociales, la elección de la estrategia a utilizar depende de diversos factores como son: el tipo de problemática que se presenta, el compromiso con la relación y la pareja, la distribución del poder, la presión social, entre otros (Cahn, 1992).

Bochner y Krueger (1982) consideran que existen pocos aspectos en el matrimonio que tengan tanta influencia y de manera tan directa la sensación de bienestar de una pareja como lo es su habilidad para manejar mutuamente los conflictos. Algunas decisiones son tomadas por las parejas sin que exista desacuerdo alguno, otras decisiones incluyen conflictos de intereses y la mayoría de las decisiones requieren la coordinación de los cónyuges, acciones e intenciones de manejar la situación a negociar (Krueger y Smith, 1982).

Como se ha visto, tanto los estilos de comunicación y de negociación conllevan a cada persona a comunicarse de una manera muy particular, aprender y utilizar tal o cual estilo moldea la forma en que se intercambia información y se llega a acuerdos con la pareja, y afecta la interpretación que se le dará a la información que se reciba.

Los primeros indicadores de que los conflictos en el matrimonio se han manejado constructivamente es que ambos miembros están satisfechos con sus sentimientos acerca de su relación y la consecuencia actual del conflicto. Un requerimiento adicional para mantener el matrimonio involucra la habilidad para hacer uso creativo del conflicto; si éste es manejado destructivamente, la pareja experimenta una relación insatisfactoria (Rivera y cols. 2004) De la misma forma, se hace evidente que tanto los estilos de comunicación y de negociación son parte inherente a la relación de pareja y son fundamentales para una buena relación, ya que los estilos se comparten con la pareja, y mucho en la relación depende de cómo los cónyuges se comuniquen y negocien entre ellos. La importancia y la complejidad de estas variables han dado pauta para la realización del siguiente trabajo, infiriendo que su estrecha relación es inminente.

“UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA DEL TALLER TEÓRICO-VIVENCIAL DE COMUNICACIÓN DE PAREJA, EL ENFOQUE COSTRUCTIVISTA”

Es necesario reconocer que el conocimiento es una construcción, y como tal refleja principalmente el tipo de dilemas que los seres humanos enfrentan en el curso de su experiencia. Éste no se origina en la simple actividad de los sentidos, ni comienza en una mera acumulación de datos, sino con algún problema. El conocimiento expresa orientaciones y posee, por tanto un importante valor de uso, puesto que está en conexión con las distintas maneras de actuar y de cumplir objetivos. Más aún, tiene poderosas implicaciones en la constitución de la experiencia social, debido a que determina formas de vivir y de convivir, formas de relacionarse, de colaboración o rechazo, de aceptación o negación (López, 2001).

Por ello, el taller teórico-vivencial de Comunicación en la pareja fue diseñado para que cada uno de los participantes a partir de su bagaje de conocimientos asimile las experiencias de manera personal y esto le lleve a un crecimiento integral, tomando en cuenta que el asistente no es un ente pasivo y el aprendizaje es un proceso continuo de construcción del conocimiento. Por tal motivo, es necesario conocer un poco acerca de esta aproximación.

UN VISTAZO AL CONSTRUCTIVISMO

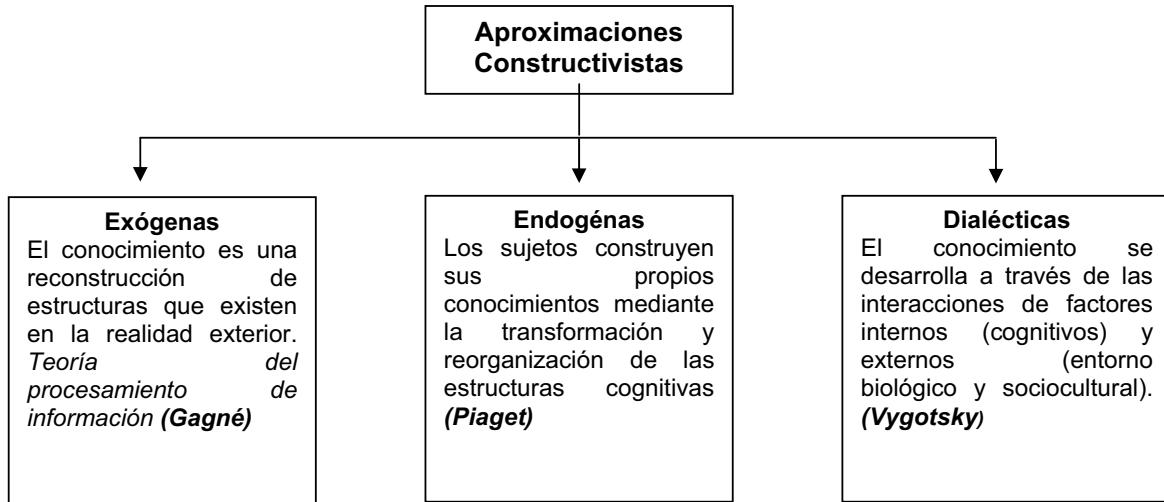
El término *constructivismo* forma parte del lenguaje educativo y se ha convertido desde hace tiempo en una palabra muy utilizada tanto para explicar el enfoque de los planes y programas oficiales de educación básica como por aquellos maestros e investigadores que pretenden ubicar su discurso dentro de la vanguardia pedagógica.

El vocablo constructivismo designa en lo fundamental una posición sobre el problema del conocimiento que concibe al sujeto que conoce y al objeto conocido como entidades interdependientes. Por lo mismo, se asume que la realidad es en importante medida una construcción humana. Es a la vez un conjunto de visiones epistemológicas, psicológicas, educativas y socioculturales sobre el aprendizaje que tienen sus raíces en las investigaciones de muchos autores y escuelas de pensamiento, tales como Piaget, Wallon, Vygotsky, Bruner, Dewey, Gagné, Ausubel y Novak, entre otros. Algunas de estas visiones consideran que la adquisición del conocimiento es un proceso gradual que tiene lugar en el propio sujeto mientras que otras contemplan la interacción social como determinante en este proceso cognitivo progresivo (López, 2001).

En opinión de Siegel y Cocking (cit. en Coll) el constructivismo es un concepto que se refiere a la actividad conceptual mediante el cual “en el transcurso de las interacciones con los objetos, las personas o los hechos el individuo construye una realidad sobre ellos. Esta construcción mental guía entonces a las subsiguientes acciones con el objeto o con otros hechos”.

Para Von Glasersfeld (1996) *el constructivismo es una teoría del conocimiento activo, no una epistemología convencional que trata al conocimiento como una encarnación de la verdad que refleja al mundo “en sí mismo”, independiente del sujeto cognoscente*. A partir de esta visión se reconocen dos principios básicos del constructivismo. Por una parte, se entiende que **el conocimiento no se recibe pasivamente**, ni surge meramente por la acción de los sentidos, ni por medio de la comunicación, sino que es construido por el sujeto cognoscente. Por otra parte, se concibe que **la función de la cognición es adaptativa** y sirve a la organización del mundo experiencial del sujeto, y no simplemente al descubrimiento de una realidad ontológica objetiva.

Moshman (cit. en González, 2003) elaboró una clasificación de las diferentes aproximaciones constructivistas, la cual se muestra a continuación.



El punto de convergencia de esta ramificación sobre las visiones del constructivismo se encuentra en el énfasis que, las tres corrientes hacen sobre la actividad mental constructiva del alumno. El aprendizaje se convierte en un proceso de construcción del conocimiento (Woolfolk, 1998), mientras que la enseñanza es un proceso intencional de intervención que facilita el aprendizaje.

Existe pues un papel activo del alumno en la construcción de mecanismos de comprensión que otorgan un sentido muy particular a la información del entorno.

Visión exógena

Dado que en esta perspectiva se plantea que la realidad del mundo exterior al sujeto sí es cognoscible, entonces *la enseñanza procura que los alumnos elaboren representaciones simbólicas y semánticas de los conceptos que se enseñan sobre el mundo y la sociedad lo más fielmente posible*. Para ello se necesita que el maestro formule y dé seguimiento a instrucciones de manera clara y precisa. Los alumnos pueden ejercitar sus habilidades de representación

mental a través de gráficas o esquemas, por ejemplo; también pueden elaborar argumentaciones verbales sobre las relaciones que guardan los elementos de un problema, sus causas y efectos. *En la teoría del procesamiento de información que corresponde a esta visión, las estrategias y los materiales de enseñanza se convierten en los protagonistas educativos para la adquisición de habilidades que estructuran el pensamiento hipotético-deductivo* (González, 2003) El alumno necesita de una estructura interna que le permita comprender, representar y operar con la información del mundo exterior y para ello se requiere de la manipulación sistemática del material didáctico.

Visión endógena

Para Piaget (1975) el conocimiento no es una copia de la realidad y que se conoce algo cuando se le ha modificado o transformado a través de las experiencias individuales de los sujetos, las cuales influyen en el pensamiento y en el propio conocimiento. En el ámbito educativo debe tenerse en cuenta que si los alumnos tienen procesos individuales y esquemas de pensamiento previos, los maestros deben promover ambientes de aprendizaje donde las actividades de exploración, reto y descubrimiento para el alumno sean más importantes que la enseñanza en sí.

De esta manera, el alumno se convierte en el protagonista del aprendizaje y no el maestro. Desde esta postura, el maestro requiere de una gran capacidad para observar y explorar las reacciones que van teniendo los niños en sus experiencias de aprendizaje para no *adulterar* el proceso de construcción individual (Labinowicz, 1987)

El adulto no debe intervenir demasiado, basta con precisar claramente la actividad y ofrecer a los alumnos una variedad de problemas similares a los que se tienen que enfrentar. Sus gestos serán elocuentes cuando después de mantenerse ocupados elaborando explicaciones para cada caso, encuentren que

las inferencias contradictorias les ayudarán a elaborar una reorganización interna. Presentar las causas y las consecuencias de una situación desde diferentes ángulos hará pensar a los alumnos en algunas generalidades (González, 2003).

Visión dialéctica

Desde esta perspectiva, que también se conoce como sociocultural, el conocimiento se construye dentro de un proceso biunívoco en el que la experiencia individual siempre está mediada por las interacciones sociales presentes y precedentes. Esto implica que lo que un alumno *aprende está filtrado por la cultura, el lenguaje, las creencias, la relación con los otros compañeros, la relación con el maestro, el asesoramiento continuo y los conocimientos previos*. El protagonismo de la interacción social privilegia el trabajo colaborativo, de manera que el constructivismo dialéctico puede interesarse por el trabajo modular, es decir, el diseño y realización de proyectos en los que se involucren diversas materias del currículo para intentar responder a ciertas problemáticas de la comunidad escolar y del entorno social inmediato.

La finalidad de todo esto es hacer que los alumnos se sientan incluidos en la responsabilidad de participar con su tarea individual para el éxito colectivo de un proyecto común que modele de alguna manera la complejidad de la realidad social en la que ocurren los problemas cotidianos (González, 2003) El maestro es una figura importante en el desarrollo evolutivo de la inteligencia de un alumno, dado que la interacción social es estimulante y estructurante de las funciones psicológicas superiores que después serán interiorizadas por quien aprende, tal y como señala Vygotsky (1995) en su explicación de la *zona de desarrollo próximo*.

Con estas tres visiones conviene recordar que la intervención docente es una guía y no un sustituto de la actividad del alumno. Es deseable que los alumnos construyan y expresen sentidos distintos a los nuestros y que los maestros

hagamos un intento por comprender la lógica de sus razonamientos, pero también hay una responsabilidad docente de intervenir cuando los alumnos no han construido el atributo de significado necesario para comprender un concepto o estrategia del que necesitarán echar mano en años subsecuentes.

Cuando el maestro motiva, invita constantemente a los alumnos a que den sus opiniones y construyan poco a poco juicios e hipótesis; aunque estén equivocados, estará dirigiendo su labor docente no solamente hacia el mejoramiento del proceso analítico, sino hacia un contexto de aprendizaje colectivo en el que los alumnos se sentirán capaces de pensar, de ser responsables de su aprendizaje y de compartir sus ideas de una manera más fluida. Cualquier estrategia docente será valiosa si motiva el análisis de los alumnos sobre el tipo de operaciones mentales que realizan en distintos momentos de las clases.

Lo más importante es que los alumnos se den cuenta de cómo y bajo qué circunstancias aprenden algo y por eso es conveniente que los maestros utilicemos el lenguaje para verbalizar los procesos que conforman los esquemas de pensamiento.

El diálogo constante es muy conveniente para que los alumnos se familiaricen con palabras que denominen estos procesos mentales, de manera que escuchen comentarios como: “Eso que acabas de hacer es una analogía”; “magnífica síntesis”; “¿podría haber otra clasificación?”; “hiciste una elección interesante para resolver este problema, ¿habrá otra?”; “¡bien pensado!, ¿qué sucedería si invertimos el proceso?”; “tu método es muy ingenioso”; “expresaste perfectamente tu idea de manera simbólica, ahora intenta explicarla para todos”; “compara tu planteamiento con el de tu compañero”; “observa qué tienes y qué te falta”; “¿puedes ampliar el concepto?”; “¿cómo se aplica esto en la vida real?”.

Este tipo de comentarios tienen como propósito no solamente fomentar la reflexión constante en los alumnos sino elevar su autoestima y hacerlos conscientes de cómo y por qué aprenden.

Por lo tanto, el objetivo de diseñar e impartir este taller teórico-vivencial de "Comunicación en pareja", es que los participantes sean conscientes de dónde parten (conocimientos previos) y de cómo desde la reflexión facilitada por el conductor, reorganizan sus experiencias en la dirección que les conduce hacia el conocimiento abstracto. El aprendizaje ocurre (al igual que el desarrollo cognitivo) "a través de la reflexión y la resolución del conflicto cognitivo" que tendrá como finalidad la construcción de representaciones abstractas del mundo como un proceso consciente de la integración de la realidad

Siguiendo la perspectiva constructivista, el conocimiento se nos presenta como algo que está y se produce en la mente, y responde a patrones y procesos universales.

El conocimiento no opera como una realidad, sino como *una representación, un significado socialmente construido*, y por tanto su definición depende del lugar del que se habla y del momento histórico y la cultura a la que se pertenece. El conocimiento "opera" desde un *self* (que representa la capacidad del individuo a pensar, desde un contexto, sobre sí mismo) histórica y culturalmente constituido (González, 2003).

El conocimiento es para cada individuo un proceso dialéctico que tiene lugar en contextos sociales, culturales e históricos específicos. No es que la mente se adapte al mundo, sino que éste (en cuanto a cultura) contribuye a dotar de sentido a la propia noción de mente y a cómo la representamos. La cultura construye el significado de la mente y señala la pauta para las diferentes representaciones de dicha noción.

A partir de esta concepción, el marco teórico que se aborda en esta investigación pertenece al estudio psicosocial de los afectos desde una perspectiva holística, en función de las relaciones interpersonales. La **Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural de la relación de pareja** (propuesta por Díaz-Loving, 1996) visualiza a la pareja en forma amplia y establece los mecanismos por los cuales la Biología y la cultura definen al individuo, iniciando por su primer vínculo afectivo y terminando con quien desea permanecer por el resto de su vida. Desde la percepción y hasta la conducta interpersonal se encuentran implícitos infinitos matices subjetivos que sirven al individuo para vivir sus emociones y relaciones de pareja (Sánchez, 2000).

TALLER TEÓRICO-VIVENCIAL “COMUNICACIÓN EN LA PAREJA”

Sesión 1.

PRESENTACIÓN

El objetivo de esta sesión es recibir a los participantes, conocerlos, saber cuales son las expectativas que tienen del taller. De la misma forma se espera crear empatía entre los participantes para poder ir adentrándolos al complejo tema de la relación de pareja.

Actividades a desarrollar:

1. Al recibir a los participantes se les hace entrega de un díptico, en el cuál, se describen los objetivos del presente, así como la temática que se abordará.
2. Se les aplican los Inventarios de Estilos de Comunicación en pareja y Estilos de Afrontamiento.
3. Posteriormente se realiza la presentación del taller, del instructor y los objetivos de este taller.
4. Los participantes se presentan a través de la dinámica “*Conociéndote*”.
5. Se aplica la dinámica “*El trueque de un secreto*”, en la cual se espera crear mayor capacidad de empatía entre los participantes.
6. Por último se hará el cierre de esta primera sesión, los asistentes tendrán la oportunidad de expresar qué les pareció esta sesión y qué se llevan a casa para reflexionar y trabajar.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 1	P R E S E N T A C I Ó N	Recibir a los participantes	Recepción de los participantes	“BIENVENIDA”	Grupo	Grabadora y trípticos	5 min.
		Obtener datos	Aplicación del Inventario de Estilos de comunicación y de Estilos de afrontamiento	“APLICACIÓN” (Ver anexos 1 y 2)	Individual	Inventarios	10 min.
		Dar a conocer los objetivos del taller	Presentación del taller	“PRESENTACIÓN”	Grupal	Acetatos y trípticos	5 min.
		Conocer a los participantes y sus expectativas sobre el taller	Presentación de los participantes	“CONOCIÉNDOTE”	Individual	Ninguno	30 min.
		Crear mayor capacidad de empatía entre los participantes	Integración de los participantes	“EL TRUEQUE DE UN SECRETO”	Grupal	Hojas con las y lápices	20 min.
							25 min. Plenaria
		Cerrar la sesión	Cierre	CIERRE	Grupal	Ninguno	10 min.

Sesión 1

BIENVENIDA

DURACIÓN: 5 min.

OBJETIVO: Recibir a los participantes.

MATERIAL: Grabadora y dípticos.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. Se utiliza música de fondo y se distribuyen las sillas alrededor del salón en semicírculo.

PARTE 2. Se recibe a los participantes y se entrega a cada uno un díptico.

PARTE 3. Se les invita a tomar su lugar dentro del salón.

PARTE 4. Se les hace entrega de los Inventarios de Estilos de comunicación en pareja y de los de negociación.

PRESENTACIÓN

DURACIÓN: 5 min.

OBJETIVO: Dar a conocer los objetivos del taller.

MATERIAL: Acetatos y trípticos.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. Se proyecta el acetato correspondiente a la presentación del taller y del instructor

PARTE 2 Sean bienvenidos a este su taller teórico-vivencial “**COMUNICACIÓN EN LA PAREJA**”.

PARTE 3. A continuación les daré algunas recomendaciones para este taller, con el fin de crear un ambiente de respeto y cordialidad:

- Sean puntuales.
- Apaguen su teléfono celular o ponerlo en vibrador.
- Dentro del aula no se podrán recibir llamadas telefónicas, sólo en casos de urgencia.
- No pueden salir si las dinámicas ya han comenzado.

CONOCIÉNDOTE

DURACIÓN: 25 min.

OBJETIVO: Conocer a los participantes y sus expectativas sobre el taller.

MATERIAL: Ninguno.

DESARROLLO:

PARTE 1. Cada uno de ustedes se presentará diciendo:

¿Cuál es su nombre?

¿Cuál es su edad?

¿Qué carrera estudias?

¿Cuáles son tus expectativas sobre este taller?

EL TRUEQUE DE UN SECRETO

OBJETIVO: Crear mayor capacidad de empatía entre los participantes.

DURACIÓN: 45 min.

MATERIAL: Lápiz y hojas.

DESARROLLO:

PARTE 1. Se le distribuye una hoja blanca a cada uno de los participantes.

PARTE 2. “En esa hoja ANOTE las dificultades que siente para relacionarse con las demás personas y que no les gustaría exponer oralmente”.

PARTE 3. “Doble la hoja en 4 partes y colóquenla sobre la mesa” (se revuelven). Tome una hoja. “Ahora les pido absoluto respeto para los secretos de cada compañero, así que por favor evite las confesiones y burlas ante los secretos de sus compañeros”.

PARTE 4. “Asuma el problema planteado, como si fuera usted el propio autor, esforzándose por comprenderlo y representarlo”

PARTE 5. “Cada uno lea en voz alta el problema que le tocó, usando la primera persona “Yo” haciendo las adaptaciones necesarias, para representarlo. No será permitido debatir ni preguntar sobre el asunto, durante la exposición.

DISCUSIÓN GRUPAL

¿QUÉ TE LLEVAS?

OBJETIVO: Hacer un cierre de esta sesión

DURACIÓN: 20 min.

MATERIAL: Ninguno.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. Ahora cada uno de ustedes mencione ¿Qué se lleva de esta sesión?, ¿Qué aprendió? o ¿Para qué le sirvió?

PARTE 2. “Demos un aplauso para agradecer a todos por haber compartido sus experiencias”

Sesión 2

ELECCIÓN DE PAREJA

El objetivo de esta sesión es que los participantes reconozcan aquellos elementos que interfieren en la elección de la pareja, así como conocer algunas posturas con respecto al Ciclo Vital de la Pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar
2. A continuación se lleva a cabo *“Érase un hombre y una mujer”*, en la cual los participantes trabajan en equipos para crear una historieta sobre la relación de pareja.
3. Una vez que se ha terminado la dinámica anterior, se expondrá *“El ciclo vital de la pareja”*.
4. Por último, se hará el cierre de esta sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 2	E L E C C I Ó N D E P A R E J A	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Rescapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Diagnosticar la relación de pareja.	Realidad o fantasía	“ERASÉ UN HOMBRE Y UNA MUJER”	Cuartetas	Hojas, revistas y pegamento	30 min. 30 min. Plenaria
		Conocer el ciclo vital por el que atraviesa la pareja.	Ciclo vital de la pareja	“EL CICLO VITAL DE LA PAREJA”	Grupal	Acetatos	15 min. 30 min. Plenaria
		Hacer un cierre de esta sesión	Cierre	CIERRE	Grupal	Ninguno	10 min.

Sesión 2

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

ÉRASE UNA VEZ UN HOMBRE Y UNA MUJER

OBJETIVO: Experimentar la creatividad e inventiva trabajando en grupo y diagnosticar relaciones de pareja

DURACIÓN: 45 Minutos

MATERIAL: Diarios o revistas, para cada subgrupo , tijeras, pegamento.

DESARROLLO:

PARTE 1. Les pido que se numeren del 1 al 5 y que formen los subgrupos.

PARTE 2. Cada subgrupo, deberá crear una historieta auxiliados de la revista, escogiendo imágenes adecuadas en las que expresen la manera en que se relaciona

un hombre y una mujer para formar una pareja. Traten de que su historieta tenga continuidad y cierta evolución. Tienen 30 minutos para este trabajo.

PARTE 3. “Ahora cada subgrupo presentará su historieta”. Cada subgrupo tiene 5 minutos para exponerla”

DISCUSIÓN GRUPAL.

EXPOSICIÓN DEL CICLO VITAL DE LA PAREJA

OBJETIVO: Conocer las distintas etapas por las que pasa la relación de pareja

DURACIÓN: 30 min.

MATERIAL: Acetatos.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. Se proyecta el acetato correspondiente al ciclo vital de la pareja.

PARTE 2. Se inicia la exposición del ciclo vital de la pareja.

DISCUSIÓN GRUPAL

Sesión 3

COMUNICACIÓN EN LA PAREJA

El objetivo de esta sesión es que los participantes reconozcan la comunicación como un proceso simbólico que da la oportunidad a los miembros de una díada a transmitir sus deseos, intereses, necesidades, afectos, pensamientos y desacuerdos a la pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. A través de una *“Lluvia de ideas”*, se pretende reconocer la importancia de la comunicación y cómo afecta ésta a nuestra autoestima. Así mismo, comprender el papel que juegan estos elementos en la relación de pareja.
3. Con la dinámica *“Cómo expreso mis sentimientos”* los participantes reconocen sus sentimientos y comprenden cuales son los que mejor expresan. Así mismo les ayuda a identificar como se sienten al expresar sus sentimientos a su pareja.
4. Por último se hará el cierre de esta tercera sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 3	C O M U N I C A C I Ó N E N L A P A R E J A	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Resumen de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Reconocer la importancia de la comunicación y cómo afecta esta a nuestra autoestima. Así mismo, comprender el papel que juegan estos elementos en la relación de pareja.	¿Qué es la comunicación? ¿Cuál es su importancia en la relación de pareja? ¿Qué relación existe entre comunicación y autoestima?	“LLUVIA DE IDEAS”	Tríos	Hojas blancas, lápiz y bolígrafo.	20 min. 30 min. Plenaria
		Este ejercicio permite a los participantes reconocer sus sentimientos y comprender cuales son los que mejor expresan. Así mismo les ayuda a identificar como se sienten al expresar sus sentimientos con su pareja		“CÓMO EXPRESO MIS SENTIMIENTOS”	Quintetos	Pizarrón y marcador	20 min. 30 min. Plenaria
		Hacer un cierre de esta sesión	Cierre	CIERRE	Grupal	Ninguno	10 min.

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

LLUVIA DE IDEAS

OBJETIVO: Elaborar una definición general sobre la comunicación

DURACIÓN: 30 min.

MATERIAL: Hojas blancas, lápiz y bolígrafo. .

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. Formen equipos de cuatro y elijan un lugar del salón para trabajar.

PARTE 2. Discutan por equipo ¿Qué es la comunicación? ¿Qué elementos la componen? y ¿Para que sirve la comunicación en la relación de pareja? Anoten sus respuestas en las hojas blancas.

PARTE 3. Cada equipo expondrá su trabajo (Tienen 3 min.)

COMO EXPRESO MIS SENTIMIENTOS

OBJETIVO: Este ejercicio permite a los participantes reconocer sus sentimientos y comprender cuales son los que mejor expresan. Así mismo les ayuda a identificar como se sienten al expresar sus sentimientos con la gente que les rodea.

DURACIÓN: 60 min.

MATERIAL: Pizarrón y marcador

DESARROLLO:

PARTE 1. “Enumérense del 1 al 5 y formen subgrupos”

PARTE 2. “Díganme cuales son los sentimientos que experimentan con más frecuencia”. (Mientras los apunto en el pizarrón)

PARTE 3. Cada uno de ustedes debe expresar verbal y corporalmente a sus compañeros, tantos sentimientos como pueda. Lo pueden hacer evocando alguna experiencia y conectándose con sus sentimientos y emociones”

PARTE 4. “Ahora, cada uno de ustedes ANALICE ¿Cuáles son los sentimientos que mejor expresa? ¿En cuáles tiene mayor dificultad? ¿En qué momento de su vida los expresan? ¿Frente a quién o quienes personas? ¿Cómo se sienten de expresar sus sentimientos? ¿Por qué es importante comunicar nuestros sentimientos?”

DISCUSIÓN GRUPAL

Sesión 4

¿QUE AFECTA LA COMUNICACIÓN EN LA PAREJA?

A pesar de que la comunicación es nuestro destino, el ser humano no nace con una manera eficaz de hacerlo. Necesita aprender a comunicarse funcionalmente para construir su individualidad y manifestar su creatividad, potenciales y anhelos. Debido a esto el objetivo de esta sesión es vivenciar y analizar algunos elementos que afectan la comunicación.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. A continuación se realiza la actividad *¿Sabemos escuchar?* La cuál permite evaluar si en verdad escuchamos y entendemos lo que nos quieren transmitir.
3. A continuación se realiza la dinámica "*Posición corporal*" en la que vivencian cómo los pensamientos, los sentimientos, las reacciones corporales y la conducta que resultan de las diferentes posiciones físicas afectan tanto la comunicación como la relación.
4. Posteriormente se efectúa la dinámica "*Reacciones*" en la que los participantes identifican cómo los acontecimientos ordinarios como las interrupciones, la toma de decisiones a menudo producen tensión tanto física como emocional.
5. Por último se hará el cierre de esta sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO	
Sesión 4	Q U E A F E C T A A L A C O M U N I C A C I Ó N E N L A P A R E J A	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.	
		Evaluar la capacidad de escuchar		¿SABEMOS ESCUCHAR?	Pares	Cuestionario	10 min.	
		Que los participantes vivencien como los pensamientos, los sentimientos, las reacciones corporales y la conducta afectan la comunicación		“POSICIÓN CORPORAL”	Pares	Hojas y sillas móviles	20 min.	
		Que los participantes identifiquen como los acontecimientos ordinarios como las interrupciones, la toma de decisiones a menudo producen tensión tanto física como emocional.		“REACCIONES”	Pares	Ninguno	15 min.	
		Hacer un cierre de esta sesión	Cierre	CIERRE	Grupal	Ninguno	10 min.	
								25 min. Plenaria
								20 min.
								15 min.

Sesión 4

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

¿SABEMOS ESCUCHAR?

OBJETIVO: Evaluar la capacidad de escuchar.

DURACIÓN: 35 min.

MATERIAL: Un cuestionario y un lápiz para cada participante.

DESARROLLO:

PARTE 1. “Mire a su alrededor y elija a una persona con la que le gustaría trabajar en esta dinámica. Acomoden sus sillas para quedar frente a frente”.

PARTE 2. “A cada uno de ustedes les repartiré un cuestionario, por favor respóndanlo”.
Tienen 10 minutos

Conteste este cuestionario de acuerdo con la clave. La primera columna es para responder acerca de la situación personal. La segunda columna es para contestar lo que estime de su pareja.

	YO	MI PAREJA
1. Me gusta escuchar cuando alguien está hablando.		
2. Acostumbro animar a los demás para que hablen.		
3. Trato de escuchar aunque no me caiga bien la persona.		
4. Escucho con la misma atención sí el que habla es hombre o mujer, joven o viejo.		
5. Escucho con la misma o parecida atención sí el que habla es mi amigo, mi conocido o si es desconocido.		
6. Dejo de hacer lo que estaba haciendo cuando yo hablo.		
7. Miro a la persona con la que estoy hablando.		
8. Me concentro en lo que estoy oyendo ignorando las distintas reacciones que ocurren a mi alrededor.		
9. Sonríe o demuestro que estoy de acuerdo con lo que dicen. Animo a la persona que está hablando.		
10. Pienso en lo que la otra persona me está diciendo.		
11. Trato de comprender lo que me dicen.		
12. Dejo terminar de hablar a quien toma la palabra, sin interrumpir.		
13. Cuando alguien que está hablando duda en decir algo, lo animo para que siga adelante.		
14. Trato de hacer un resumen de lo que me dijeron y pregunto si fue eso realmente lo que quisieron comunicar.		
15. Me abstengo de juzgar prematuramente las ideas hasta que hayan terminado de exponerlas.		

PARTE 3. “Ahora, cada pareja comente entre sí las respuestas. Eviten hacer juicios y burlas a las respuestas de sus compañeros

DISCUSIÓN GRUPAL.

¿Qué sintieron al contestar este cuestionario? ¿Qué notaron respecto a ustedes mismos? ¿Cuál es la percepción que tienen sobre su pareja sentimental? ¿Tuvieron algo en común, las respuestas que dio su compañero de trabajo con las suyas? ¿De qué se dan cuenta con esta dinámica? ¿Qué podrían cambiar con respecto al proceso de ESCUCHAR, en su vida diaria?

POSICIÓN CORPORAL

OBJETIVO: Este grupo de experiencias explora lo que le ocurre a la gente cuando habla entre sí desde diferentes posiciones físicas. Los pensamientos, los sentimientos, las reacciones corporales y la conducta que resultan de las diferentes posiciones físicas afectan tanto la comunicación como la relación.

DURACIÓN: 60 min.

PARTE 1. “Eche un vistazo a todas las personas que están en el aula considerando con qué persona del grupo le gustaría estar (1 min.) Ahora levántese y sin hablar, escoja a una persona”. Busquen unas sillas y siéntense frente a frente sin dejar de mirarse

Cada pareja va a iniciar una conversación sobre un tema; por ejemplo: “¿Qué sintieron al elegir a alguien?” “¿Cómo se sienten más cómodos, cuando eligen a alguien conocido o a un extraño?”. (3 min.)

De vez en cuando van a ser interrumpidos para darles otras instrucciones. Estas instrucciones podrían sentir las raras y extrañas al principio y es normal se sientan así cuando están intentando algo que antes no habían hecho.

PARTE 2. “Ahora, por favor muevan las sillas hasta que queden respaldo con respaldo, para que al sentarse se den la espalda”. Mientras continúan con su conversación. (3 min.)

DISCUSIÓN GRUPAL (15 min.) ¿Qué diferencias notaron en su cuerpo entre la posición de estar cara a cara y luego espalda con espalda? ¿De qué manera cada posición hizo que se sintieran respecto de ustedes mismos, de su pareja y del tema sobre el cual estaban hablando? Cuando estaban espalda con espalda, ¿Qué tuvo que hacer para poder escuchar? ¿Qué efectos tuvo eso en el contenido de su conversación? ¿De qué manera influyó en lo que sentía sobre usted mismo y su pareja? ¿Cómo influyó el cambio de posición corporal en sus sentimientos? ¿En qué

parte de su cuerpo sintió eso? ¿Qué reacción fue? Cuando estaban espalda con espalda, ¿Qué notó respecto del interés dirigido a su pareja en comparación con el interés por las otras personas y cosas que los rodeaban?

PARTE 3. “Por favor, uno de los miembros de la pareja se pondrá de pie mientras que el otro se sentará en el suelo, cerca de los pies del primero. Manteniendo contacto visual mientras continúan con su conversación”. (3 min.) Después del tiempo, intercambien sus posiciones y sigan conversando (3 min.)

PARTE 4. “Ahora pónganse de pie frente a frente. Cada uno de los miembros de la pareja mirará por encima del hombro de su compañero mientras prosiguen la conversación”. (3 min.)

PARTE 5. Mantienen de pie y frente a frente. “Ahora uno de los miembros de la pareja mirará por encima de la cabeza del otro, sin establecer contacto visual. La otra persona mirará directamente a la cara del primero mientras conversan”. (3 min.) Intercambien sus posiciones y sigan conversando (3 min.)

PARTE 6. “Sigán estando de pie y frente a frente, pero sepárense por lo menos unos 4 metros mientras prosiguen con su conversación”. (3 min.)

PARTE 7. Por favor siéntense cara a cara. “Ahora conversarán mientras uno de ustedes sostiene entre ambos una hoja de papel de manera que no puedan verse directamente” (3 min.)

PARTE 8. “Por último, siéntanse cómodos, relájense, respiren y exhalen, y viéndose directamente a los ojos, sin cruzar los brazos y las piernas, sigan conversando” (3 min.)

DISCUSIÓN GRUPAL:

REACCIONES

OBJETIVO: Este ejercicio demuestra que los acontecimientos ordinarios como las interrupciones, la toma de decisiones y la planeación a menudo producen tensión tanto física como emocional. Afectan a la comunicación, lo cual, a su vez, afecta nuestros sentimientos, pensamientos, conducta y, en última instancia, nuestras relaciones.

DURACIÓN: 60 min.

PARTE 1. “Eche un vistazo a todas las personas que están en el aula considerando con qué persona del grupo le gustaría estar. Ahora levántese y sin hablar, escoja a una persona”. Busquen unas sillas y siéntense frente a frente.

PARTE 2. “Cierre los ojos y reflexione en silencio las siguientes preguntas:

- ¿Qué le pareció haber tenido que hacer una elección?
- ¿Su decisión se basó en ir hacia alguien o esperar para ver quién acudía?
- ¿Qué sintió cuando la persona que había elegido ya había sido elegida por otra, si este fue el caso?

“Abran los ojos e inicien una conversación. Podrían comentar qué les pareció esta experiencia y en qué difiere de la anterior”. (3 min.)

PARTE 3. “Por favor, discutan para decidir con qué otra pareja les gustaría unirse (para formar grupos de 4 personas). Tienen 2 minutos para que tomen la decisión”. “Dejen de conversar, levántense e intégrense con las parejas que seleccionaron.

PARTE 4. “Inicien una conversación con los nuevos integrantes, podría ser sobre lo qué les pareció la creación de un grupo nuevo y de qué manera se relaciona esto con las situaciones de la vida real”.

- ¿Qué les pareció el proceso de toma de decisión?
- ¿Cómo decidieron entre elegir a una pareja o esperar a que una pareja los eligiera?
- ¿Qué les pareció el abandonar una situación conocida?
- ¿Qué les pareció sentarse y aguardar?
- ¿Qué les pareció el que otras personas se integrarían a su grupo?
- ¿Qué cambios notaron cuando se movieron de un lugar a otro, de un grupo a otro?
- ¿Qué les pareció integrarse a una situación ya establecida, en la cual dos personas tenían una relación antes de que ustedes llegaran?
- ¿Qué sintieron cuando la pareja que habían escogido ya había sido conectada por otra, si tal fue su caso? ¿Qué hicieron?
- ¿Qué adaptaciones fueron necesarias por el simple hecho de que hubo un incremento en el número de personas que integraban el grupo?

DISCUSIÓN GRUPAL:

- ¿Por qué es importante tomar decisiones?
- ¿Qué tiene que ver esta dinámica de toma de decisiones con su vida de pareja?
- Cuando toman una decisión ¿qué siente al tener que manifestar su preferencia a los demás? ¿Qué siente cuando los demás las manifiestan?
- En la vida diaria, ¿cómo enfoca y maneja la toma de decisiones?

Sesión 5

¿QUÉ AFECTA LA COMUNICACIÓN EN LA PAREJA?

En esta sesión se seguirán vivenciando algunos de los elementos que afectan a comunicación con la pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. Al terminar esta última se da inicio a la dinámica "*Palabras y expresiones*" la cual permite darse cuenta de que el empleo de pronombres personales directos y de algunas otras palabras puede modificar lo que se dice y aquello a lo que se responde.
3. Al término de esta actividad, se da paso a la siguiente dinámica "*Proyección y estereotipos*", la cual pretende que los participantes reconozcan y experimenten cómo nuestras percepciones, las ideas preconcebidas y los prejuicios influyen en la comunicación y por ende en la relación.
4. Por último, se lleva a cabo una *técnica de relajación*, y al término de ésta se da el cierre de esta sesión.

Sesión 5

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

PALABRAS Y EXPRESIONES

OBJETIVO: Descubrir la importancia de la comunicación verbal.

DURACIÓN: 30 min.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. “Eche un vistazo a todas las personas que están en el aula considerando con qué persona del grupo le gustaría estar” (1 min.) Ahora levántese y sin hablar, escoja a una persona. Busquen unas sillas y siéntense frente a frente.

PARTE 2. “Ahora uno de ustedes será A y el otro B” (20 seg.) Quién haya escogido ser A iniciará un breve comentario de no más de 3 o 4 oraciones sobre un tema que sea de su interés. Mientras que la persona B responderá utilizando frases como las que siguen al inicio de cada comentario.

“Creo que ...”

“Me imagino que te sientes...”

“Para mi es obvio que ...”

“Deberías ...”

“Me imagino que lo que te disgusta es ...”

La persona A **NO DEBE** responderle, sino que concentrarse en lo que esta sintiendo a medida que la persona B hace sus comentarios.

PARTE 3. “Ahora cambien los papeles, la persona A será ahora B”.

DISCUSIÓN GRUPAL

PROYECCIÓN Y ESTEREOTIPOS

OBJETIVO: Esta experiencia demuestra de qué manera las ideas preconcebidas, los prejuicios y los supuestos influyen en una relación. Este ejercicio permite que la gente reconozca y experimente los mensajes y reglas internos que impiden, distorsionan o reducen el crecimiento de relaciones que tengan sentido.

DURACIÓN. 60 min.

MATERIAL: NINGUNO

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. “Mire a su alrededor para que elija a una persona con la cual le gustaría trabajar la siguiente media hora explorando nuevas formas de relacionarse y aprendiendo sobre el proceso de iniciar una relación. Una vez que cada quien haya decidido en silencio, cierre los ojos y piense en lo que está a punto de hacer. Respire y vaya en busca de su pareja sin hablar.

“Es posible que cada quien haya terminado con la persona elegida. También es posible que no haya sido tan afortunado. Así y todo, todos han logrado un éxito total”.
Siéntense cada quién frente a su pareja. Adopten una posición que les permita el mejor contacto visual. Hagan esto en silencio.

“Cierren los ojos y manténganse en contacto con su cuerpo, su respiración. Observen si hay alguna zona tensa. Relájense. Escuchen muy atentamente mi voz. Un cuerpo relajado va acompañado de una mente alerta. Sin abrir los ojos, tomen consciencia de que son desconocidos, al igual que sucede al inicio de cualquier relación. Pueden estar seguros de que ambos miembros de cada pareja tienen mucho en común, al igual que muchas diferencias”.

PARTE 2. “Mantengan los ojos cerrados y piensen que son una cámara. Tengan la capacidad, cuando se los indique, de cerrar y abrir sus ojos durante un segundo, rápidamente, como el interruptor de una cámara. Tomen una foto y revélenla en su mente. Vean la foto que acaban de tomar.

¿En que están pensando?

¿Qué están sintiendo?

¿Qué está sucediendo en sus cuerpos?

PARTE 3. “Abran ahora los ojos y miren a la persona que está frente a ustedes. No importa lo que les haya dicho mamá, mirar no es algo que incomode a los demás”. Busquen cualquier indicio de a quién les recuerda esta persona (alguien de su pasado o presente). No importa si el parecido es poco o mucho, hay que dejar que entre en la consciencia.

“Miren cuidadosamente y cuando tengan a alguien en mente, alternen esta imagen con la de la persona que está frente a ustedes. Fijense en cualquier cambio que pudiera ocurrirles en el cuerpo, cualquier cambio en el ritmo de su respiración. Pregúntense:

¿Qué piensan de esa persona?

¿Qué sienten al ir tomando consciencia de lo que están pensando?

¿Qué cambios perciben en su cuerpo?

PARTE 4. Fíjense qué en lo que más destaca de la persona con la cual están sentados. Puede ser la edad, el color, el peinado, los dientes. Puede ser cualquier cosa. Cierren los ojos y pregúntense qué creen que está pensando y sintiendo respecto de ustedes la persona que está enfrente. Dejen volar la imaginación a este respecto, no importa que lo que imaginen sea positivo o muy desagradable. Tomen consciencia de cómo se sienten al ir diciéndose lo que creen que piensa y siente respecto de ustedes su pareja.

PARTE 5. Sigán con los ojos cerrados y perciban que tienen la mente llena de todo tipo de datos. Durante los últimos minutos han estado generando nueva información a una velocidad increíble. Hay que darse cuenta de que toda esa información ha sido creación de ustedes mismos.

Si en este momento fuera a terminar el contacto que han establecido con la persona que está frente a ustedes, con lo único que se quedarían es con los pensamientos y sentimientos generados por ustedes mismos. Consideren esto durante un momento.

Abran sus ojos y comenten con su pareja:

- Lo que vieron
- La persona que les recordó
- Lo que más destacó para ustedes.
- Los pensamientos y sentimientos que se imaginaron que su pareja podía haber pensado y sentido respecto de ustedes.

“En este momento, pregúntense qué piensan y qué sienten por estar haciendo lo que la mayoría de la gente no hace”. ¿Cómo se sienten por haberse permitido compartir con

su pareja las fantasías que ustedes hicieron respecto de ella? Cuántos de ustedes pensaron algo como lo siguiente: ¡Oh, no podría decirle eso! Lastimaría sus sentimientos o me sentiría avergonzado.

Cierren nuevamente los ojos y dense cuenta de cómo se están sintiendo en este momento. ¿En qué están pensando? ¿Cómo está respondiendo su cuerpo? Si ahora fueran a tomar una foto, ¿Cómo diferiría de la primera? Si no perciben ninguna diferencia, pregúntense ¿Cómo es posible que no haya diferencia?. Tomen esa foto mental y véanla. Abran los ojos y ciérrenlos.

COMENTARIO GRUPAL

RELAJACIÓN

OBJETIVO: Integrar lo vivido en esta sesión.

DURACIÓN: 20 min.

MATERIAL: Grabadora y música.

DESCRIPCIÓN:

Por favor, colócate en una posición que te sea muy cómoda, no cruces tus brazos ni tampoco tus piernas. Cierra tus ojos y disponte a relajar todo tu ser. Respira profundamente 3 veces... inhala y exhala una y otra vez... respira profundo y guarda el aire por un momento hasta que sientan que ya no pueden mantenerla más, mientras piensan a que se parece dejar de respirar.

Toma conciencia de como te encuentras en este momento, y a partir de este instante dirige toda tu atención a la respiración, observa como respiras, sin modificar para nada tu respiración..... simplemente observa como respiras, cada vez que inhalas entra un

aire de color azul..... relajante..... cada vez que exhalas sale un aire de color rojo..... y con el se va toda la tensión.

Inhala y exhala...y la tensión se va. La tensión parece abandonar tu cuerpo conforme tomas conciencia de tu respiración....tranquila.... en calma. Y así continúas, Inhala.....la calma entra..... exhala.... la tensión se va.....Con cada respiración el oxígeno llega a todas y cada una de las células de tu cuerpo, y te llena de energía.

Dirige tu atención a la espalda, a partir de este instante siente como si respiraras desde ella, tomas aire y este entra por la espalda.....es como si toda tu espalda se hubiera transformado en un aspirador de aire, un aire fresco..... relajante..... lleno de energía y vitalidad..... el aire parece provenir de allí, es como si inhalaras por la espalda, exhalaras por la nariz, toma el aire como si procediera de la espalda y exhala por la nariz..... un aire de color azul relajante.....relajante..... muy relajante.....

Toda la columna vertebral descansa, siente el peso de la espalda, y se relaja..... más y más relajada..... más y más descansada.....

Siente como el aire azul fluye y se distribuye por todo tu cuerpo, una sensación de calma..... de paz.....se difunde por todo tu cuerpo.

Centra toda tu atención en las piernas, a partir de este instante es como si el aire entrara por los pies..... ascendiera por las rodillas..... y los muslos.....alcanzando los pulmones.

Un aire azul..... de una pureza cristalina te alcanza ascendiendo desde los pies, las piernas son como tubos por los que asciende el aire que respiras..... y se llenan de azul..... un azul cristalino.....puro....vital..... relajante.

Puedes sentir como las piernas se vuelven ligeras, el aire recorre tus piernas y tu circulación mejora, tus piernas se liberan de toda tensión y se vuelven ligeras..... muy ligeras y muy relajadas....muy descansadas.....una sensación placentera de ligereza....de calma de paz te invade..... con cada respiración más tranquilo.... más relajado.... más descansado.

Una sensación de descanso te envuelve conforme prosigues sintiendo como el aire entra y sale con calma, con tranquilidad..... hay una sensación de serenidad que te invade y disfrutas con ella..... el pensamiento tranquilo..... el cuerpo sereno descansando..... tus emociones en equilibrio, es un placer experimentar el alivio que da el sosiego, la energía que te da la respiración, el descanso que sientes a través de la relajación muscular.

A partir de este instante vas a visualizar una playa de arena dorada, es del tipo de arena que más te gusta y tiene un color bajo el sol para disfrutar observándolo..... te gusta esta playa.....la visualizas..... mira hacia el horizonte y observa un mar tranquilo y azul que se desliza con suavidad hasta la orilla, donde lentamente las olas se deshacen mientras se desgrana el dulce sonido de la espuma.

Visualiza toda la playa, el mar azul.... la arena dorada.....recuéstate sobre la arena y siente lo placentero de absorber su calor.... la energía del sol acumulada en los granos de arena penetra en tu espalda y la relaja, siente ese calor acumulado y como se infiltra en tu espalda....es relajante...es muy agradable.....

Es una sensación deliciosa..... el mar azul..... el cielo azul sin nubes..... el sonido del viento en las hojas de los árboles que hay detrás de ti..... el calor en tu espalda.....el sol incide sobre tus brazos y los calienta..... al tiempo que se hunden pesados en la arena que los calienta... relajándose más y más.....el sol calienta tu pecho y tus piernas tus piernasque se hunden pesadas en la arena que las calienta, relajándose más y más...

Escucha el sonido rítmico y balanceado de las olas que parecen mecerse en este mar azul tranquilo....bajo este cielo azul precioso...escucha el sonido del viento en las hojas de los árboles.... percibe el olor del mar azul.....Toma conciencia de mi cuerpo descansando relajado... más relajado.

Tomo conciencia de este estado de tranquilidad, relajante, llena de paz y tranquilidad.....y.....Prepárate para estar de regreso a aquí, con todos nosotros....conservando todos los beneficios conscientes o inconsciente que aporta..... Respira profundamente 3 veces, mientras lo haces siente como tu cuerpo se va

llenando de energía, esto te permite lentamente abrir tus ojos, mover todo tu cuerpo sintiéndolo relajado. Tomate el tiempo que necesites y cuando estés listo se bienvenido a este sitio.

1. ¿Cómo se sintieron durante el ejercicio? ¿Cómo se sienten ahora?
2. ¿Quieren comentar algo de su experiencia durante la relajación o la sesión.
3. Les agradezco su participación en esta sesión.

Sesión 6

¿QUÉ AFECTA LA COMUNICACIÓN EN LA PAREJA?

En esta sesión se seguirán vivenciando algunos de los elementos que afectan la comunicación con la pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. Se realiza la dinámica “*Estilos de comunicación*”. Con ella se pretende que los asistentes vivencien cómo lo que se dice, la forma de decirlo y la manera en que la gente reacciona, a menudo queda fuera de nuestra percepción y ello afecta la comunicación.
3. Por último, se lleva a cabo una *técnica de relajación*, y al término de ésta se da el cierre de esta sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 6	P R O B L E M A S E N L A C O M U N I C A C I Ó N	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“EXPOSICIÓN”	Grupal	Diario	10 min.
		Que los participantes conozcan como lo que se dice, la forma de decirlo y la manera en que la gente reacciona, a menudo queda fuera de nuestra percepción.	Respondiendo a la situación y no a la tensión	“ESTILOS DE COMUNICACIÓN”	Cuartetas	Hojas de contenido	30 min.
							40 min. Plenaria
		Integrar lo vivido en esta sesión	Cierre	“RELAJACIÓN”	Grupal	Grabadora y música	20 min.

Sesión 6

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

ESTILOS DE COMUNICACIÓN

OBJETIVO: Darse cuenta cómo se responde ante una discusión.

DURACIÓN: 90 min.

MATERIAL: Pizarrón, gises y hojas impresas de los roles que jugamos.

PARTE 1. Se les proporciona a cada participante una hoja que contiene los distintos roles que jugamos.

PARTE 2. Ahora que todos tienen la hoja de los roles: “Un voluntario lea en qué consiste el primer rol, enseguida otro de ustedes lea el siguiente, así hasta que se hayan leído todos los roles”.

PARTE 3. Ahora numérense del uno al cuatro. Todos los unos se juntan, los dos, los tres y los cuatro respectivamente. Elijan un lugar del salón para trabajar.

PARTE 4. Cada integrante elija la letra A, B, C, o D. En el pizarrón se anota el rol que le tocará jugar a cada participante (A, B, C, D). Cambiando las combinaciones hasta que todos hayan experimentado los cuatro roles (conciliador, culpabilizador, superrazonable y distractor).

PARTE 5. Cada uno de ustedes adopte el rol que le corresponda según su letra de acuerdo a lo que está anotado en el pizarrón.

DISCUSIÓN GRUPAL

¿Cuáles fueron sus reacciones físicas? ¿Cómo se sintieron respecto de sí mismos y de los demás? ¿Qué ocurrió con las conversaciones que estaban sosteniendo? ¿Llegaron a un arreglo? ¿Cuál de estas posiciones sintieron familiar? ¿Cuál creen que es la mejor?

Sesión 7

ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN

El objetivo de esta sesión es que los participantes conozcan algunas estrategias que les ayuden a mejorar sus habilidades en la comunicación con su pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. A continuación se llevará a cabo la dinámica **Uno por uno**
3. Posteriormente se vivenciarán los problemas relacionados con dar y recibir afecto con la dinámica *“Dar y recibir afecto”*.
4. Por último, se hará el cierre de esta sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 7	E S T R A T E G I A S D E S O L U C I Ó N	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Ser específicos	Representación de una pareja	“UNO POR UNO”	Grupal	Ninguno	20 min.
		Vivenciar los problemas relacionados con dar y recibir afecto		“DAR Y RECIBIR AFECTO”	Quintetos	Hojas y lápices	30 min.
							20 min. Plenaria
		Hacer un cierre de esta sesión	Cierre	CIERRE	Grupal	Ninguno	10 min.

Sesión 7

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

UNO POR UNO

OBJETIVO: Ser específico en la comunicación

DURACIÓN: 20 min.

MATERIAL: Ninguno.

DESARROLLO:

PARTE 1. Por favor, numérense del 1 al 10. Una vez que esto ha terminado formen sus equipos.

PARTE 2. Cada equipo discutirá una situación de pareja o familiar que le sea de importancia y en la cual cada uno de ellos traerá a la conversación todos aquellos reclamos y situaciones que no pudieron resolver con anterioridad.

PARTE 3. Cada equipo hará una representación y se realizarán los comentarios correspondientes.

DISCUSIÓN GRUPAL

DAR Y RECIBIR AFECTO

OBJETIVO: Vivenciar los problemas relacionados con dar y recibir afecto.

DURACIÓN: 30 min.

MATERIAL: Papel y lápiz.

DESARROLLO:

PARTE 1. “Para la mayoría de las personas, tanto dar como recibir afecto, es asunto muy difícil”. Para ayudar a las personas a experimentar la dificultad, se usa un método llamado bombardeo intenso en el cual las personas del grupo dirán a la persona que es el foco de atención todos los sentimientos positivos que tienen hacia ella. Ella solamente oye.

El impacto es más fuerte cuando cada uno se coloca delante de la persona, la toca, la mira a los ojos y le habla directamente.

DISCUSIÓN GRUPAL:

Sesión 8

ESTRATEGIAS DE SOLUCIÓN

El objetivo de esta sesión es que los participantes conozcan algunas estrategias que les ayuden a mejorar sus habilidades en la comunicación con su pareja.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. Al término de esta actividad se llevará a cabo la dinámica “*Cambio de reglas*”, la cuál permitirá evidenciar las reglas y estimular a abandonar una regla que impone restricciones por otra que sea flexible y humana.
3. Se llevará a cabo la exposición de los “*Estilos de afrontamiento*”, en la que los participantes conocerán la forma de negociar ante un conflicto.
4. Por último, se lleva a cabo una *técnica de relajación*, y al término de ésta se da el cierre de esta sesión.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 8	E S T R A T E G I A S D E S O L U C I Ó N	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Evidenciar las reglas y nos estimula a abandonar una regla que impone restricciones por otra que sea flexible y humana	Cambiar las reglas por acuerdos	“CAMBIO DE REGLAS”	Individual	Hojas y lápices	20 min.
		Conocer los estilos de afrontamiento de un conflicto	Estilos de Afrontamiento	“ESTILOS DE AFRONTAMIENTO”	Grupal	Acetatos	25 min.
		Integrar lo vivido en esta sesión	Cierre	“RELAJACIÓN”	Grupal	Grabadora y música	15 min. Plenaria 20 min.

Sesión 8

RECAPITULEMOS

OBJETIVO: Hacer un recapitulación de la sesión anterior.

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Diario.

DESCRIPCIÓN:

PARTE 1. En este momento iniciaremos una recapitulación de lo que vimos en la sesión anterior.

Esta actividad se puede llevar a cabo a través de la elaboración de preguntas, haciendo reflexiones y encontrar relación de lo visto anteriormente tanto en el sistema familiar como con su pareja.

CAMBIO DE REGLAS

OBJETIVO: Evidenciar las reglas y nos estimula a abandonar una regla que impone restricciones por otra que sea flexible y humana

DURACIÓN: 40 min.

PARTE 1. Enumérense del 1 al 4. Ahora levántese y sin hablar formen los equipos. Busquen unas sillas y siéntense en círculo. “Cierra tus ojos y respire profundamente 3 veces, sintiéndote tranquilo, sin problemas” Inhala y exhala lentamente. (20 seg.) Trae a tu mente un recuerdo o una situación en la cual identifiques la presencia de una regla: sobre como hablar, como relacionarte con los demás, como sentir, como comportarte. (30 seg.) Para ayudarte, pon atención a las palabras SIEMPRE, NUNCA, DEBERÍA, TENDRÍA, TENGO (20 seg.). Si ya estas listo y tienes definida esa (esas) reglas, respira profundamente 3 veces y ve abriendo tus ojos, sintiéndote a gusto y en paz”

PARTE 3. En la hoja que se te acaba de entregar **ESCRIBE** esa regla (2 min.)
“¿Realmente expresaste lo que querías?” Si no es así modifica tu enunciado hasta que refleje exactamente lo que querías decir (2 min.)

PARTE 4. “Ahora realizaras algunos cambios; puedes agregar, quitar o sustituir una o más palabras a tu enunciado original, para que puedas formar uno nuevo cada vez. Escribe una nueva versión de tu enunciado”. (3 min.) Escribe cuantas veces quieras y sea necesario hasta que te sientas cómodo y satisfecho. Tomate el tiempo que necesites.

PARTE 6. “Comenta con tus compañeros esta experiencia y compartan sus enunciados” (10 min.)

DISCUSIÓN GRUPAL

EXPOSICIÓN DE LOS ESTILOS DE AFRONTAMIENTO

OBJETIVO: Conocer los estilos de afrontamiento de un conflicto

DURACIÓN: 40 min.

MATERIAL: Acetatos

DISCUSIÓN GRUPAL

Sesión 9

PREVENCIÓN DE CONFLICTOS

El objetivo de esta sesión es conocer y analizar algunas estrategias que permitan a los asistentes prever situaciones conflictivas y así mismo poder solucionarlas de forma adecuada.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto en la sesión anterior, el objetivo de ello es crear un puente entre las temáticas a abordar.
2. A continuación se lleva a cabo la dinámica *“Escuchar y validar”*, la cual permite reducir las verbalizaciones sin verificar con el otro el contenido de lo expresado. Así mismo evita la *“lectura del pensamiento del otro”* y reducir los malos entendidos.
3. Una vez terminada esta actividad se da paso a la dinámica *“Nivelar”* en la que se espera que los participantes cambien sus declaraciones genéricas por unas específicas.
4. Posteriormente se llevará a cabo la dinámica *“Negociar los conflictos”* cuyo objetivo es nivelar las quejas y generar sugerencias positivas.
5. Para finalizar esta sesión se vivenciar la dinámica *“Regalo para tu corazón”* en la que cada uno de los participantes recibirá una muestra de afecto de cada compañero.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 9	P R E V E N C I Ó N D E C O N F L I C T O S	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Reducir las verbalizaciones sin verificar con el otro el contenido de lo expresado	Escuchar lo que verdaderamente se dijo en el mensaje	“ESCUCHAR Y VALIDAR”	Pares	Ninguno	10 min.
		Cambiar declaraciones genéricas por específicas.	Reducir los pensamientos, motivos y conductas	“NIVELAR”	Individual	Papel y lápiz	20 min.
		Activar los sentidos y recibir muestras de afecto por parte de los asistentes	Recibir una muestra de afecto	“UN REGALO PARA TU CORAZÓN”	Grupal	Ninguno	25 min.

Sesión 9

ESCUCHAR Y VALIDAR

OBJETIVO: Escuchar lo que verdaderamente se dijo en la conversación

DURACIÓN: 10 min.

MATERIAL: Ninguno

DESARROLLO:

PARTE 1. Pónganse de pie y escojan a una persona con quien no hayan trabajado hasta el momento. Acomoden sus sillas para quedar frente a frente.

PARTE 2. Decidan quien de ustedes será A y quien B. La persona A hablará durante 3 min. de todo lo que deseé, mientras que B solo escuchará sin hacer ningún gesto, ni decir nada, solo observará y pondrá atención a lo dicho por A.

PARTE 3. Ahora la persona B repetirá lo que escucho de A y este confirmará si lo que acaba de escuchar es lo que verdaderamente dijo.

PARTE 4. Pasado el tiempo, ahora invertirán los papeles y A será ahora B y se llevará a cabo la misma actividad.

DISCUSIÓN GRUPAL

NIVELAR

OBJETIVO: Reducir los pensamientos, motivos y conductas que interfieren en el diálogo.

DURACIÓN: 20 min.

MATERIAL: Ninguno

DESARROLLO:

PARTE 1. Van a seguir trabajando con la misma persona. La persona A ahora va a traer a la conversación una situación en la que no haya podido llegar a un acuerdo con su pareja y en vez de esto hayan terminado discutiendo por otras cosas que no venían al caso. A continuación van a cambiar sus diálogos usando de ejemplo los siguientes:

“Cuando tu haces X, en la situación Y, yo me siento Z”

PARTE 2. Cambien ahora los papeles y repitan la dinámica.

DISCUSIÓN GRUPAL

UN REGALO PARA TU CORAZÓN

OBJETIVO: Activar los sentidos y recibir muestras de afecto

DURACIÓN: 25 min.

MATERIAL: Ninguno

DESARROLLO:

PARTE 1. Por favor acomoden sus sillas formando dos líneas rectas, alternándolas en dirección (viendo hacia delante) y otra hacia atrás.

PARTE 2. Pónganse cómodos y cierren sus ojos. Voy a pasar frente a ustedes y al azar tocaré a uno de ustedes en el hombro. Este se levantará, caminará y se pondrá frente a cada uno de ustedes y le dará una muestra de afecto, puede ser un abrazo, un beso, una caricia. Ustedes podrán o no responder a esa situación.

COMENTARIO FINAL

Sesión 10

CIERRE DEL TALLER

Los objetivos de esta sesión son: Aplicación del Inventario de Estilos de Comunicación (Díaz- 3iving y Sánchez, 2003) y el Inventario de Estilos de Negociación (Levinger y Pietromonaco, 1989). Así mismo la evaluación del taller tomando en cuenta la temática, las dinámicas, las reflexiones, el material de exposición y el expositor. Se realizará el cierre de este taller, agradeciendo a los participantes su asistencia.

Actividades a realizar:

1. Se hace una recapitulación de lo visto a lo largo de estas 9 sesiones con el fin de hacer el cierre de este taller
2. Se aplicará el Inventario de Estilos de comunicación y de Estilos de afrontamiento
3. Posteriormente se dará paso a la dinámica "*Ronda de caricias*", la que pretende cerrar el curso con un sentimiento positivo de sí mismo que ayude a reforzar la autoimagen de cada participante. Propiciar una ocasión más para mostrar las emociones y sentimientos de manera asertiva.
4. Por último, se dará el cierre del taller comentando sus experiencias vividas a lo largo de éste y haciendo una evaluación sobre el taller en general. Así mismo se agradece a cada uno de los asistentes por su grata participación.

SESIÓN	TEMA	OBJETIVOS	ACTIVIDAD	DINÁMICA	TÉCNICA	MATERIAL	TIEMPO
Sesión 10	C I E R R E D E L T A L L E R	Crear un puente entre la temática anterior con la presente.	Recapitulación de la sesión anterior.	“RECAPITULEMOS”	Grupal	Diario	10 min.
		Evaluar el taller	Aplicación del Inventario de Estilos de comunicación y de Estilos de afrontamiento	“EVALUACIÓN” (Ver anexos 1 y 2)	Individual	Inventario de Estilos de comunicación y de Estilos de afrontamiento	15 min.
		Cerrar el curso con un sentimiento positivo de sí mismo que ayude a reforzar la autoimagen de cada participante.	Expresar sentimientos y emociones	“RONDA DE CARICIAS	Grupal	Ninguno	10 min.
		Concluir el taller	Cierre	“AGRADECIMIENTO”	Grupal	Grabadora y Música	10 min.

RONDA DE CARICIAS

OBJETIVO: Cerrar el curso con un sentimiento positivo de sí mismo que ayude a reforzar la autoimagen de cada participante. Propiciar una ocasión más para mostrar las emociones y sentimientos de manera asertiva.

DURACIÓN: 30 min.

DESARROLLO:

PARTE 1. “Pónganse de pie y formen un círculo”.

PARTE 2. Indica a los participantes que cada uno vaya pasando y de caricias positivas, verbales, físicas, emocionales de manera asertiva a sus compañeros.

PARTE 3. Cada uno dice al otro cómo se sintió.

AGRADECIMIENTO

OBJETIVO: Concluir el taller.

DURACIÓN: 25 min.

DESCRIPCIÓN

PARTE 1. En este momento cada uno reflexione qué se lleva de este taller, para qué le sirvió asistir, cumplió con sus expectativas.

PARTE 2. Ahora de manera voluntaria, comenten que fue lo que reflexionaron.

PARTE 3. Con esto se da por concluido el taller teórico-vivencial “**COMUNICACIÓN EN LA PAREJA**”. Gracias por su asistencia.

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Objetivos de la investigación

- Elaborar, impartir y evaluar un taller teórico-vivencial dirigido a la comunidad estudiantil, en el cual, se aporten las herramientas necesarias que propicien un mejoramiento en las habilidades comunicativas y negociadoras con la pareja.
- Conocer la influencia del taller teórico-vivencial sobre los estilos de comunicación de pareja.
- Conocer la influencia del taller teórico-vivencial sobre los estilos de negociación de conflictos en la relación de pareja.

Planteamiento del problema

¿Influye la participación en el taller teórico-vivencial de “Comunicación en Pareja”, en los estilos de comunicación y de negociación en la comunidad estudiantil?

Hipótesis de trabajo

El taller teórico-vivencial “Comunicación en la Pareja” influirá en los estilos de comunicación propios y de la pareja.

Así como si el taller teórico-vivencial “Comunicación en la Pareja” influirá en los estilos de negociación en la pareja.

Hipótesis secundaria

Existe relación directa entre cada uno de los factores de los estilos de comunicación y los estilos de negociación del conflicto

Variable Independiente

PARTICIPACIÓN EN EL TALLER TEÓRICO-VIVENCIAL DE COMUNICACIÓN EN PAREJA.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL. Es la asistencia e interacción de varias personas en donde cada una de ellas toma un rol, algunas son expositoras o facilitadoras del tema; que podrá cambiar en cada dinámica, dependiendo de las necesidades de la misma. El objetivo de esta interacción es formar un cambio de actitud entre los participantes con base al tema (Magaña, 2004). Así mismo es adquirir información e ideas, pero también pensar en la aplicación de éstas y hacer planes para continuar el trabajo (Diamondstone, 1991).

Variables Dependientes

ESTILO DE COMUNICACIÓN.

DEFINICIÓN CONCEPTUAL. El estilo de comunicación es la manera en que uno se comunica; son señales que ayudan en el proceso de la comunicación para interpretar, filtrar o entender el significado literal (Nina 1991). *La definición operacional* estará basada en los puntajes obtenidos en el Inventario de Estilos de Comunicación en la Pareja (Sánchez A. R y Díaz-Loving, R., 2001). Se espera que a través de la impartición del taller, la vivencia y la reflexión personal existan cambios significativos que se reflejen en los resultados obtenidos en el postest.

ESTILO DE NEGOCIACIÓN O ENFRENTAMIENTO

DEFINICIÓN CONCEPTUAL. Se refiere a la forma, ya sea positiva o negativa en que el individuo enfrenta un problema y/o se llega a una decisión o acuerdo con su pareja (Levinger y Pietromonaco, 1989) *La definición operacional* estará basada en los puntajes obtenidos en el Inventario de Estilos de Enfrentamiento (Levinger y Pietromonaco, 1989). Se espera que a través de la impartición del taller, la vivencia y la reflexión personal existan cambios significativos que se reflejen en los resultados obtenidos en el postest.

MÉTODO

Muestreo:

Se realizó un muestreo *no probabilístico accidental* (Kerlinger y Lee, 1983) ya que éste aprovechó sólo las muestras disponibles de grupos de alumnos quienes respondieron a los carteles de invitación y asistieron al taller de manera voluntaria. Al taller acudieron 80 personas (54 mujeres y 54 hombres). De la carrera de Psicología asistieron 61, de Medicina acudieron 5, de Enfermería asistieron 6 y de Odontología 8.

Materiales empleados

Para la realización de las sesiones del taller se requirió lo siguiente:

- Un aula amplia, bien iluminada, con buena ventilación, además que contará con mesas y sillas móviles, una pantalla de proyección para acetatos; proyector de acetatos para la exposición de la temática; un pizarrón, gises y borrador; hojas blancas tamaño carta; revistas para recortar; tijeras y pegamento.

Instrumentos:

El **Inventario de Estilos de Comunicación** (Díaz-Loving y Sánchez, 2003) consta en su versión larga de 181 reactivos constituida por pares de adjetivos presentados de acuerdo a su diferencial semántico. La versión corta del mismo instrumento, y que fue utilizada para el presente trabajo, consta de 78 reactivos distribuidos en 26 factores que se encuentran divididos en dos versiones: Cuando platico con mi pareja YO SOY y cuando mi pareja platica conmigo ELLA ES. A su vez, estas dos áreas se dividen cada una en dos secciones: positivo y negativo. Para la versión YO POSITIVO el instrumento cuenta con 7 factores, para la versión YO NEGATIVO, con 5 factores. Para la sección MI PAREJA POSITIVO, se cuenta con 7 factores, al igual que para la versión MI PAREJA NEGATIVO. Los factores explican el 62.1% de la varianza acumulada.

YO SOY

YO POSITIVO	ALPHA	YO NEGATIVO	ALPHA
SOCIAL AFILIATIVO	.92	VIOLENCIA INSTRUMENTAL	.85
SOCIAL AUTOMODIFICADOR	.86	EVITANTE	.83
SIMPATÍA	.84	EXPRESIVO HIRIENTE	.93
ABIERTO	.68	AUTORITARIO	.81
NORMATIVO	.82	IRRITANTE EXPRESIVO	.81
RESERVADO	.69		
CLARO	.58		

(Díaz-Loving y Sánchez, 2003)

MI PAREJA ES

MI PAREJA POSITIVA	ALPHA	MI PAREJA NEGATIVA	ALPHA
SOCIAL AFILIATIVO SIMPÁTICO	.94	VIOLENCIA INSTRUMENTAL Y EXPRESIVA	.94
SOCIAL NORMATIVO	.83	EVITANTE	.86
ABIERTO	.77	AUTORITARIO	.85
AUTOMODIFICADOR CONSTRUCTIVO	.85	AMBIGUO RECHAZANTE	.74
EMPATÍA	.86	MAQUIAVÉLICO	.71
CLARO	.86	CHISMOSO	.78
SOCIAL EXPRESIVO	.79	IMPULSIVO	.78

(Díaz-Loving y Sánchez, 2003)

El **Inventario de Estilos de Enfrentamiento** (Levinger y Pietromonaco, 1989) es una escala de auto-reporte que consta de 29 reactivos que estiman la forma en que los individuos manejan típicamente el conflicto en sus relaciones cercanas. Incluye 5 subescalas que miden: la evitación (se evita el conflicto y la tensión); colaboración (se busca encontrar una situación de mutuo acuerdo); compromiso (se pretende la

equidad entre la pareja); acomodación (consiste en la adaptación a la pareja) y la competencia (salirse con la suya, lucha de poderes). Los primeros coeficientes de confiabilidad obtenidos para el instrumento se mencionan a continuación:

COEFICIENTES DE CONFIABILIDAD

ESTILO DE AFRONTAMIENTO	ALPHA	ESTILO DE AFRONTAMIENTO	ALPHA
EVITACIÓN	.66	ACOMODACIÓN	.73
COLABORACIÓN	.87	COMPETENCIA	.77
ACUERDO	.89	(Díaz-Loving y Sánchez, 2003)	

Diseño de investigación

Diseño cuasiexperimental con pretest – posttest con grupo control no equivalente. Los grupos se formaron con base a que los participantes asistieron de forma voluntaria respondiendo a la convocatoria. Se manipuló deliberadamente al menos una variable independiente para ver su efecto y relación con una o más variables dependientes (Hernández, Fernández y Baptista, 1998).

Procedimiento:

El taller esta diseñado para impartirse en un total de 10 sesiones, distribuidas en 2 horas cada una.

Es importante señalar que la distribución del escenario se hizo en forma circular, con el objetivo de que todos establecieran contacto visual, ver las reacciones y escuchar los comentarios de cada uno de los asistentes, así como, permitir un mejor desplazamiento de las sillas para realizar las dinámicas que así lo requieren.

Al recibir a los asistentes se les proporciono el Inventario de Estilos de Comunicación y enseguida el Inventario de Estilos de Negociación, esto con el fin de evaluar a los asistentes antes de la impartición del taller. Cada dinámica empleada brindó la oportunidad a los asistentes de vivenciar, reflexionar, preguntar y obtener retroalimentación como medio de conocimiento. Por este motivo, algunas de las dinámicas se efectúan trabajando en pares, trío o cuartetos, cabe señalar que la elección fue de manera voluntaria, cada uno de ellos trabajó con la persona que escogió (si es que nadie la escogió antes) si no sucedió esto, trabajaron con quién estuviera disponible.

Cada actividad da la oportunidad de escuchar a “otra persona”, y cabe señalar que los participantes coincidieron en que se identificaron mucho con sus compañeros y comprendieron hay otras maneras de solucionar las dificultades y de “ver con otros ojos la relación de pareja”. Se dieron cuenta que la persona con quien estuvieron de frente, tiene herramientas que ellos mismos no se atrevían a emplear. Es importante mencionar que uno de los objetivos de este taller es que los participantes tomen consciencia de aquello que han reprimido y que se ha vuelto dañino para él y los demás.

Al finalizar cada sesión agradecemos a cada uno de los compañeros por la atención, por el interés mostrado y la retroalimentación obtenida.

En la última sesión se aplica nuevamente el Inventario de estilos de Comunicación y el Inventario de Estilos de Negociación para obtener resultados mismos que se analizaron a través de una prueba t de Student para muestras apareadas, la cual permitió comparar los resultados en el pretest y postest y conocer la influencia del taller sobre los mismos. Los resultados se analizaron a través de un análisis de frecuencias referente al “Yo me comunico”, “Mi pareja se comunica”. Y los Estilos de Negociación tanto en el pretest como en el postest. De manera adicional se llevó a cabo un análisis de correlación de producto-momento de Pearson para conocer la relación entre los estilos de comunicación y los estilos de negociación en el pretest y posteriormente en el postest.

RESULTADOS

Una vez concluido el taller se procede a realizar el análisis de los datos obtenidos, inicialmente de la conformación del grupo y posteriormente con el análisis del pretest y postest tanto de los estilos de comunicación como de los estilos de negociación en pareja.

Tabla 1. Género de los participantes

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	26	33
Femenino	54	67
Total	80	100

Se observa que el 67% de los participantes en el taller pertenecen al sexo femenino y el 33% al masculino.

Tabla 2. Frecuencia de la carrera que cursan los participantes

Carrera	Frecuencia	Porcentaje
Psicología	61	76.3
Medicina	5	6.3
Enfermería	6	7.5
Odontología	8	10
Total	80	100

Se observa que 61 de los participantes en el taller cursan la carrera de Psicología lo que equivale al 76.5%, 8 alumnos de Odontología acudieron correspondiendo el 10%, mientras que de la carrera de Enfermería acudieron 6 lo que equivale al 7.5% y tan sólo 5 alumnos pertenecientes a la carrera de Medicina 6.3%.

COMPARACIÓN DE DOS MEDIAS CON MUESTRAS RELACIONADAS

(Prueba *t* de student para muestras apareadas)

Tabla 3. Estadísticos de muestras relacionadas

		Media	N	Desviación típ.	Error típ. De la media
Par 1	Yo me comunico (pretest)	3.56	80	2.516	.281
	Yo me comunico (postest)	4.33	80	3.658	.298

En esta tabla aparecen los resultados de los estadísticos para cada una de las variables. Las medias muestrales son $X_1 = 3.56$ y $X_2 = 4.33$; las desviaciones típicas muestrales son $S_1 = 2.516$ y $S_2 = 3.658$; los errores típicos de las medias muestrales son $S_1 = .281$ y $S_2 = .298$ respectivamente.

Tabla 4. Correlaciones de muestras relacionadas

		N	Correlación	Sig.
Par 1	Yo me comunico (pretest) y Yo me comunico (postest)	80	.413	.000

Aquí se muestran los resultados de la correlación entre las dos variables. El valor del coeficiente de correlación lineal de Pearson en la muestra es $r = .413$. También aparece en esta tabla el resultado del nivel crítico para la hipótesis nula de igualdad a cero del coeficiente de correlación lineal poblacional. Este nivel crítico (*Sig.*) es igual a $.000$, por lo que se puede rechazar la hipótesis nula.

Tabla 5. Prueba *t* para muestras relacionadas

		Diferencias relacionadas				t	gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia				
					Inferior	Superior			
Par 1	Yo me comunico (pretest) - Yo me comunico (postest)	-0.77	2.08	.468	2.532	4.393	7.405	79	.000

En esta tabla se muestran los siguientes resultados: la media de la variable diferencia $D = X_1 - X_2 = -0.77$, la desviación típica de la variable diferencia = 2.08. El error típico de la media = .468. En intervalo de confianza para la diferencia de las medias poblacionales es: $2.532 < \mu_1 - \mu_2 < 4.383$. El estadístico de contraste para la comparación de las dos medias poblacionales (con muestras relacionadas) es: $t = 7.405$, los grados de libertad son: $gl = 79$, y el nivel crítico es: *Sig. (bilateral)* = $.000$. Con esto se puede observar que el nivel crítico es menor a $.05$ por tanto, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el pretest y postest relacionados al *Estilo de Comunicación propio*.

Tabla 6. Estadísticos de muestras relacionadas

		Media	N	Desviación típ.	Error típ. de la media
Par 1	Mi pareja se comunica (pretest)	3.96	80	2.44	.273
	Mi pareja se comunica (postest)	4.63	80	3.51	.391

Se observan los resultados de los estadísticos para cada una de las variables. Las medias muestrales son $X_1 = 3.96$ y $X_2 = 4.63$; las desviaciones típicas muestrales son $S_1 = 2.44$ y $S_2 = 3.51$; los errores típicos de las medias muestrales son $S_1 = .273$ y $S_2 = .391$ respectivamente.

Tabla 7. Correlaciones de muestras relacionadas

		N	Correlación	Sig.
Par 1	Mi pareja se comunica (pretest y postest)	80	.258	.000

En esta tabla se muestran los resultados de la correlación entre las dos variables. El valor del coeficiente de correlación lineal de Pearson en la muestra es $r = .258$. El resultado del nivel crítico para la hipótesis nula de igualdad a cero del coeficiente de correlación lineal poblacional (*Sig.*) es igual a $.000$, por lo que se puede rechazar la hipótesis nula.

Tabla 8. Prueba t para muestras relacionadas

		Diferencias relacionadas				t	Gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia				
					Inferior				Superior
Par 1	Mi pareja se comunica (pretest) – Mi pareja se comunica (postest)	-0.67	3.19	.58	2.431	4.742	6.178	79	.000

Se muestran los siguientes resultados: la media de la variable diferencia $D = X_1 - X_2 = -0.67$, la desviación típica de la variable diferencia = 3.19. El error típico de la media = .58. En intervalo de confianza para la diferencia de las medias poblacionales es: $2.431 < \mu_1 - \mu_2 < 4.742$. El estadístico de contraste para la comparación de las dos medias poblacionales (con muestras relacionadas) es: $t = 6.178$, los grados de libertad son: $gl = 79$, y el nivel crítico es: *Sig. (bilateral)* = $.000$. Con esto se puede observar que el nivel crítico es menor a $.05$ por tanto, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el pretest y postest relacionados al *Estilo de Comunicación de mi pareja*.

Tabla 9. Estadísticos de muestras relacionadas

		Media	N	Desviación típ.	Error típ. de la media
Par 1	Estilo de negociación (pretest)	2.91	80	1.425	.159
	Estilo de negociación (postest)	3.96	80	1.061	.119

En esta tabla aparecen los resultados de los estadísticos para cada una de las variables. Las medias muestrales son $x_1 = 2.91$ y $x_2 = 3.96$; las desviaciones típicas muestrales son $S_1 = 1.425$ y $S_2 = 1.061$; los errores típicos de las medias muestrales son $S_1 = .159$ y $S_2 = .119$ respectivamente.

Tabla 10. Correlaciones de muestras relacionadas

		N	Correlación	Sig.
Par 1	Estilo de negociación (pretest) y Estilo de negociación (postest)	80	.458	.000

Aquí se muestran los resultados de la correlación entre las dos variables. El valor del coeficiente de correlación lineal de Pearson en la muestra es $r = .458$. Asimismo, se puede apreciar en esta tabla el resultado del nivel crítico para la hipótesis nula de igualdad a cero del coeficiente de correlación lineal poblacional. Este nivel crítico (*Sig.*) es igual a $.000$, por lo que se puede rechazar la hipótesis nula.

Tabla 11. Prueba t para muestras relacionadas

		Diferencias relacionadas				t	Gl	Sig. (bilateral)	
		Media	Desviación típ.	Error típ. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia				
					Inferior				Superior
Par 1	Estilo de negociación (pretest) - Estilo de negociación (postest)	-1.05	1.33	.149	-1.34	-.754	-2.13	79	.000

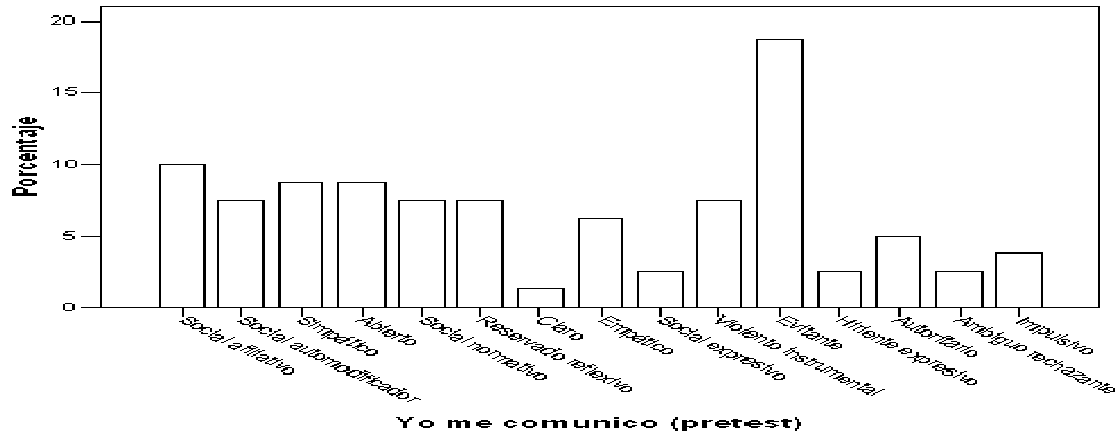
En esta tabla se muestran los siguientes resultados: la media de la variable diferencia $D = X_1 - X_2 = -1.05$, la desviación típica de la variable diferencia = 1.330. El error típico de la media = .149. En intervalo de confianza para la diferencia de las medias poblacionales es: $-1.346 < \mu_1 - \mu_2 < -.754$. El estadístico de contraste para la comparación de las dos medias poblacionales (con muestras relacionadas) es: $t = -2.13$, los grados de libertad son: $gl = 79$, y el nivel crítico es: *Sig. (bilateral)* = $.000$. Con esto se puede observar que el nivel crítico es menor a $.05$ por tanto, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el pretest y postest relacionados a los *Estilos de Negociación*.

Tabla 12. Estilo de Comunicación Yo (Pretest - Postest)

ESTILO DE COMUNICACIÓN	PRETEST		POSTEST	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Social afiliativo	8	10	21	26.3
Social automodificador	6	7.5	7	8.8
Simpático	7	8.8	5	6.3
Abierto	7	8.8	23	28.8
Social normativo	6	7.5	7	8.8
Reservado reflexivo	6	7.5	1	1.3
Claro	1	1.3	10	12.5
Empático	5	6.3	3	3.8
Social expresivo	2	2.5	2	2.5
Violento instrumental	6	7.5	----	----
Evitante	15	18.8	----	----
Hiriente expresivo	2	2.5	----	----
Autoritario	4	5.0	1	1.3
Ambiguo rechazante	2	2.5	----	----
Impulsivo	3	3.8	----	----
Total	80	100	80	100

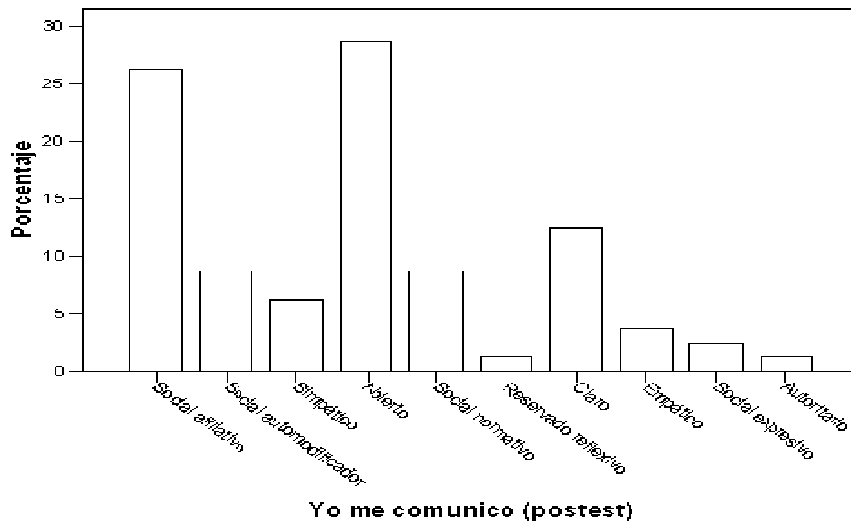
Se observa la comparación de frecuencias de los estilos de comunicación empleados por los participantes antes y después de la impartición del taller encontrando cambios significativos en los estilos *Social afiliativo*, *Abierto* y *Claro* en los hubo un incremento al finalizar el taller, mientras que decreció la frecuencia de los estilos *Reservado reflexivo*, *Empático*, *Autoritario*, *Simpático* y desapareciendo en el postest el *Violento instrumental*, *Evitante*, *Hiriente expresivo*, *Ambiguo rechazante* e *Impulsivo*

Yo me comunico (pretest)



En esta gráfica se muestran los porcentajes en que emplean los estilos de Comunicación en el pretest, es importante señalar que de los 18 estilos planteados en el Inventario de estilos de Comunicación, sólo se hace uso de 15 de ellos figurando entre positivos y negativos. Cabe señalar que la mayoría de los estilos están distribuidos entre el 2.5% y 10% de frecuencia, en tanto que otros se encuentran entre 1.3% hasta 18% de frecuencia.

Yo me comunico (postest)



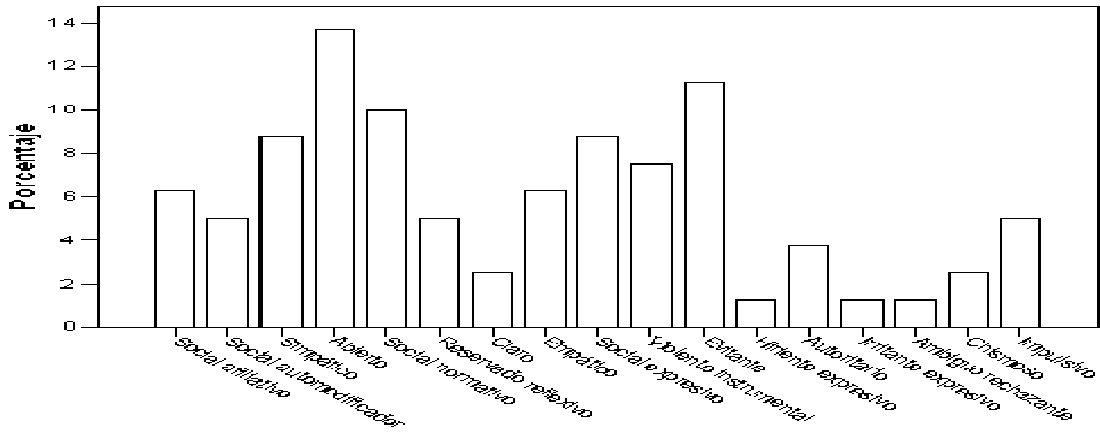
En esta gráfica se muestran los porcentajes en que emplean los estilos de Comunicación en el postest. Aquí solo se encuentran 10 estilos de los 18 planteados en el Inventario de Estilos de Comunicación, entre los cuales prevalecen 9 positivos y tan sólo 1 negativo. Los resultados demuestran que el porcentaje al emplear estos estilos están entre 1.3% hasta 3.8%, mientras que otro estrato se encuentra entre 6.3% al 12.5%, en tanto que sólo dos estilos reportan estar entre 26.3% al 28.8% de frecuencia.

Tabla 13. Estilo de comunicación Mi pareja (Pretest-Postest)

ESTILO DE COMUNICACIÓN	PRETEST		POSTEST	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Social Afiliativo	5	6.3	13	16.3
Social Automodificador	4	5.0	11	13.8
Simpático	7	8.8	12	15
Abierto	11	13.8	19	23.8
Social normativo	8	10.0	9	11.3
Reservado reflexivo	4	5.0	3	3.8
Claro	2	2.5	5	6.3
Empático	5	6.3	5	6.3
Social expresivo	7	8.8	2	2.5
Violento instrumental	6	7.5	---	---
Evitante	9	11.3	---	---
Hiriente expresivo	1	1.3	---	---
Autoritario	3	3.8	---	---
Irritante expresivo	1	1.3	1	1.3
Ambiguo Rechazante	1	1.3	---	---
Chismoso	2	2.5	---	---
Impulsivo	4	5.0	---	---
Total	80	100	80	100

Se observa la comparación de frecuencias de los estilos de comunicación referentes a **Mi pareja se comunica** empleados por los participantes antes y después de la impartición del taller encontrando cambios significativos en los estilos *Social Afiliativo*, *Social Automodificador*, *Social Afiliativo*, *Social Automodificador*, *Simpático*, *Claro*, *Simpático*, *Abierto* en los cuales hubo un incremento en su empleo, mientras que los estilos *Reservado reflexivo*, *Social expresivo* mostraron un menos uso. Cabe señalar que los estilos negativos ya no son reportado a excepción de estilo *Irritante expresivo*.

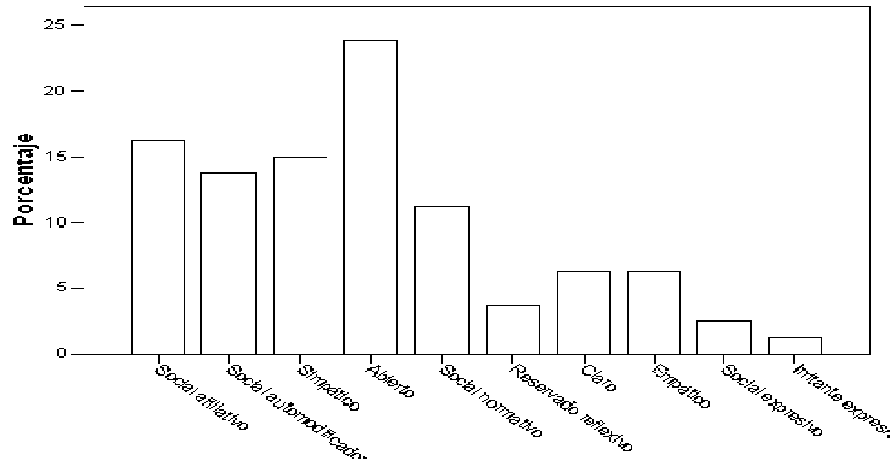
Mi pareja se comunica (pretest)



Mi pareja se comunica (pretest)

En esta gráfica se muestran los porcentajes en que emplean los estilos de Mi pareja se Comunica en el pretest, es importante señalar que de los 18 estilos planteados en el Inventario de estilos de Comunicación aquí sólo se hace uso de 17 de ellos

Mi pareja se comunica (postest)



Mi pareja se comunica (postest)

En esta gráfica se muestran los porcentajes en que emplean los estilos de Mi pareja se Comunica en el postest. Es significativo señalar que aquí se hace uso sólo de 12 estilos de los 18 antes señalados, figurando entre estilos positivos y negativos. Los resultados reportan que el porcentaje de uso de estos se encuentra entre 1.3% hasta 3.8%, mientras que otro grupo se encuentra entre el 6.3% hasta 11.3%, en tanto que la mayoría de los estilos el porcentaje se encuentra entre el 13.8% hasta el 23.8% de frecuencia.

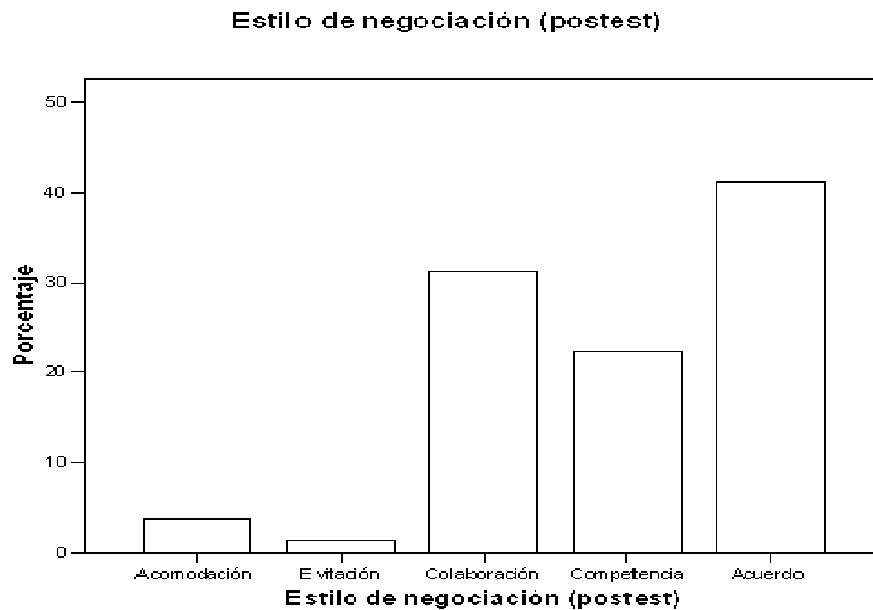
Tabla 14. Estilo de Negociación (Pretest-Postest)

ESTILO DE NEGOCIACIÓN	PRETEST		POSTES T	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
Acomodación	21	26.3	3	3.8
Evitación	8	10	1	1.3
Colaboración	21	26.3	25	31.3
Competencia	17	21.3	18	22.5
Acuerdo	13	16.3	33	41.3
TOTAL	80	100	80	100

Se muestra la comparación de la frecuencia en que los asistentes reportaron el empleo de los estilos de negociación antes y después de la impartición del taller. Los estilos de *Acomodación*, *Evitación* mostraron un decremento al finalizar el taller, mientras que los estilos de *Colaboración*, *Competencia* y *Acuerdo* reportaron un mayor empleo.



Aquí se observa el porcentaje en que los participantes emplean los estilos de Negociación en el pretest. Los resultados permiten observar que el 8 % de los asistentes manifestaron emplear el estilo evitante, mientras que el 13% y 17% reportaron emplear los estilos Acuerdo y Competencia respectivamente, mientras que un 21% de la muestra emplea el estilo de Acomodación y otro 21% el estilo de Colaboración.



Aquí se observa el porcentaje en que los participantes emplean los estilos de Negociación en el postest. Los resultados permiten observar que el 1.3 % de los asistentes emplean el estilo evitante, mientras que el 3.8% hace uso del estilo de Acomodación. En tanto que el 22.5% de la muestra hace uso del estilo de Competencia y el 31.3% reporta emplear el estilo de Colaboración, mientras que el 41.3% manifiesta hacer uso del estilo Acuerdo para negociar con su pareja.

Tabla 15. Correlación de los Estilos de Comunicación (Pretest-Postest)

ESTILO DE COMUNICACIÓN	PRETEST		POSTEST	
	Correlación positiva	Correlación negativa	Correlación positiva	Correlación negativa
Social Afiliativo	Social Afiliativo (.548)	Ambiguo Rechazante (-.512)	Social Afiliativo (.635)	Evitante (-.622)
Social Automodificador	Social Normativo (.438)	Ambiguo Rechazante (-.215)	Empático (.392)	Ambiguo Rechazante (-.249)
Simpático	Abierto (.484)	Evitante (-.555)	Abierto (.630)	Impulsivo (-.358)
Abierto	Social Expresivo (.315)	Impulsivo (-.204)	Social Normativo (.250)	Evitante (.202)
Social Normativo	Social Normativo (.480)	Ambiguo Rechazante (-.412)	Social Expresivo (.558)	Impulsivo (-.376)
Reservado	Abierto (.375)	Evitante (-.353)	Abierto (.225)	Impulsivo (-.201)
Claro	Automodificador Constructivo (.503)	Evitante (-.498)	Abierto (.494)	Evitante (-.532)
Violento instrumental	Ambiguo Rechazante (.399)	Social Normativo (-.330)	Evitante (.635)	Social Afiliativo (-.555)
Evitante	Evitante (.531)	Social Expresivo (-.404)	Evitante (.451)	Social Expresivo (-.550)
Expresivo Hiriente	Violento Instrumental Expresivo (.538)	Chismoso (-.491)	Evitante (.598)	Social Afiliativo (-.579)
Autoritario	Autoritario (.354)	Chismoso (-.335)	Evitante (.334)	Social Afiliativo (-.355)
Irritante Expresivo	Maquiavélico (.480)	Social Normativo (-.472)	Evitante (.548)	Social Afiliativo (-.422)

En esta tabla se muestran las correlaciones positivas y negativas obtenidas en el pretest y postest referente al Estilo de Comunicación propio contra el Estilo de Comunicación de Mi pareja. Se tomaron en cuenta los valores extremos de las correlaciones para realizar esta tabla, mostrando entonces, el estilo donde se relaciona de manera positiva y negativa.

Tabla 16. Correlación de Estilos de Negociación (Pretest-Postest)

ESTILO DE NEGOCIACIÓN VS ESTILO DE COMUNICACIÓN	PRETEST		POSTEST	
	Correlación positiva	Correlación negativa	Correlación positiva	Correlación negativa
Evitación	Social Afiliativo (.204)	Violento Instrumental (-.244)	No hay correlación positiva	Social Normativo (-.280)
Colaboración	Social Afiliativo (.507)	Evitante (-.407)	Social Afiliativo (.502)	No hay correlación con estilos negativos
Acuerdo	Social Normativo (.545)	Evitante (-.438)	Social Afiliativo (-.475)	No hay correlación con estilos negativos
Acomodación	Simpático y Social Automodificador (.230)	Social Afiliativo (-.241)	Social Automodificador (.230)	Expresivo Hiriente (-.222)
Competencia	Violento Instrumental (.401)	Social Afiliativo (-.454)	Violento Instrumental (.373)	Claro (-.464)

En esta tabla se muestran las correlaciones positivas y negativas obtenidas en el pretest y postest referente al Estilo de Comunicación propio contra el Estilo de Negociación. Se tomaron en cuenta los valores extremos de las correlaciones para realizar esta tabla, mostrando entonces, el estilo donde se relaciona de manera positiva y negativa.

DISCUSIÓN

El interés primordial para la realización de este trabajo ha sido la elaboración y aplicación de un taller teórico-vivencial de “Comunicación en la pareja” y evaluar la influencia de éste sobre los estilos de comunicación y de negociación en la pareja. Con este propósito se utilizaron los instrumentos de Estilos de Comunicación en la Pareja (Sánchez y Díaz- Loving, 2001) y el Inventario de Estilos de Enfrentamiento (Levinger y Pietromonaco, 1989). Los resultados fueron analizados explorando las relaciones entre:

El estilo de comunicación propio (pretest y postest);

El estilo de comunicación percibido de la pareja (pretest y postest);

El estilo de negociación (pretest y postest).

Los resultados obtenidos a través del análisis de frecuencia y de la prueba t de student para muestras apareadas, indican cambios significativos en el empleo de estilo de comunicación propio como de la pareja, así como también en los estilos de negociación.

Referente a la comparación entre el **Estilo de Comunicación Yo**, se encuentra que en el pretest se reporta el empleo de 15 estilos de comunicación (de 18 planteados por Díaz-Loving y Sánchez) figurando entre positivos como negativos, mientras que en el postest se hace uso sólo de 10 estilos en los que 9 de ellos son positivos. En el pretest predominaba el estilo **Evitante** (*frialdad, severidad, distante, limitante*) con el 18.8% y cabe señalar que en el postest ya no se reporta su empleo, lo que indica que hubo variaciones en la propia percepción. De la misma forma, el estilo **Social Afiliativo** (*amistoso, amable, cortés, atento*) durante el pretest se manifestó en un 10%, mientras que en el postest incremento al 26.3% siendo un indicador importante del cambio que se presentó.

También es importante mencionar que el estilo **Claro** (*congruente, coherente y comprometido*) sufrió una modificación significativa, ya que de reportar un 1.3% de frecuencia en el pretest incrementó al 12.5%.

El estilo **Abierto** (*franco, directo, expresivo*) que durante el pretest reportó un empleo del 8.8% incrementó durante el postest al 28.8% siendo este estilo el predominante. El resto de los estilos sufrió una modificación (aunque no tan significativa como lo que se ha mostrado anteriormente).

En el análisis efectuado para el **Estilo de Comunicación Mi Pareja**, en el pretest se reporta el empleo de 17 de los 18 estilos planteados por Diaz-Loving y Sánchez, figurando entre estilos positivos como negativos, mientras que el postest se hace uso sólo de 10 de ellos en los que 9 son positivos. Durante el pretest predominó el empleo del estilo **Abierto** (*franco, directo, expresivo*) con una frecuencia del 13.8%, mismo que incrementó durante el postest hasta el 23.8% siendo este nuevamente el predominante. El estilo **Social Afiliativo** (*Amistoso, amable, cortés*) que en el pretest se manifestó con 6.3% incrementó significativamente al 16.3% durante el postest. El estilo **Simpático** (*optimista, ocurrente*) manifestó un empleo del 8.8% en el pretest aumentando considerablemente en el postest al 15%. El **Social Automodificador** (*tolerante, prudente, respetuoso*) mostró también un incremento significativo del 5% en el pretest hasta el 13.8% reportado en el postest. El **Social Normativo** (*correcto, educado, ordenado*) reportó un ligero incremento del 10% al 11.3% en el postest. El **Claro** (*congruente, coherente, comprometido*) aumentó del 2.5% del pretest al 6.3% en el postest. El **Reservado Reflexivo** (*precavido, cauto, analítico*) mostró un decremento al pasar del 5% en el pretest al 3.8% y el **Social Expresivo** (*sociable, platicador, expresivo*) de reportar un empleo del 8.8% en el pretest bajó al 2.5%. Los estilos **Evitante** (*serio, severo, intolerante*), **Hiriente Expresivo** (*inquisitivo, insolente, hiriente*), **Autoritario** (*enérgico, exigente, dominante*), **Ambiguo rechazante** (*rebuscado, limitante, rechazante*), **Chismoso** (*criticar, confundir*) e **Impulsivo** (*inconformidad e injusticia*) ya no se reportan en el postest, lo que indica cambios significativos a estilos positivos en la percepción que tienen ahora respecto al estilo en que su pareja se comunica.

Respecto al análisis efectuado para el Estilo de Negociación se encontró que el **Acuerdo** (*se colabora con la otra persona*) fue el estilo que mostró un incremento significativo al reportar en el postest el 41.3% de frecuencia, siendo que en el pretest sólo reportó el 16.3%. El estilo de **Colaboración** (*integrar las necesidades mutuas*) también incrementó al 31.3% en el postest. El estilo de **Competencia** (*mayor preocupación por el yo*) mostró un ligero incremento en el postest al aumentar del 21.3% en el pretest al 22.5% en el postest. La **Acomodación** (*mayor preocupación por el otro*), mostró un decremento significativo ya que en el pretest reportó una frecuencia del 26.3% y el postest tan sólo en 3.8%. De la misma forma, la **Evitación** (*menor preocupación por el yo y por el otro*) mostró un cambio significativo al reportar en un principio 10% de frecuencia y pasar al 1.3% en el postest. Esto implica cambios importantes en la forma de negociar con la pareja, lo que a su vez nos lleva a reflexionar sobre la importancia del empleo de estilos positivos tanto de comunicación como de negociación que perpetuó la dinámica de la relación de pareja y que permita la complementación de la misma.

Con base a los resultados obtenidos es posible afirmar que “existe relación positiva entre los estilos de comunicación propios y los estilos de comunicación de la pareja, tanto en el pretest como en el postest” ya que existe relación positiva entre los estilos de comunicación propios positivos con los estilos de la pareja positivos; así como los estilos propios negativo con los estilos de la pareja negativos. De acuerdo a los resultados, cuando se habla de una relación amorosa es posible afirmar que en la medida en que una persona utiliza un estilo de comunicación positivo la pareja corresponderá de la misma forma con un estilo de comunicación positivo. Esto queda demostrado al momento de analizar las correlaciones obtenidas tanto en el pretest y postest en las variables de comunicación “Yo me comunico” vs “Mi pareja se comunica”, ya que en la mayoría de los casos cuando la persona se describió a si misma con adjetivos positivos percibía una comunicación positiva por parte de su pareja.

Estos resultados concuerdan con los resultados obtenidos por Roca (2003) quién explicó que en la pareja la comunicación, así como varios aspectos que

la rigen, fluyen de manera bilateral y existe cierto grado de identificación que se ve manifestado en el tipo de comunicación que se utilice. Los resultados obtenidos se ven apoyados por un estudio previo realizado por Nina (1991) quien encontró que cuando la persona adopta un estilo de comunicación positivo, violento, reservado o negativo, la pareja hará uso del mismo estilo en la relación. Finalmente concluye que dada la reciprocidad en el estilo de comunicación utilizado, aunado al grado de intimidad creado entre los miembros de la pareja es posible que haya concordancia en la percepción que tiene el cónyuge de su estilo y cómo lo percibe su pareja. Barry (cit. en Rivera, 1992) considera que “igual escoge a su igual” como una norma básica en la elección de pareja. Así mismo, Krueger y Smith (1982) afirman que la reciprocidad evoca actos similares del interlocutor.

Al analizar los datos de la correlación Yo me comunico vs Mi pareja se comunica (pretest y postest) se encontró que los participantes que manifiestan hacer uso de Estilos de comunicación negativos (Violencia Instrumental, Evitante, Expresivo Hiriente, Autoritarios e Irritante Expresivo) perciben a sus parejas que de igual manera emplean Estilos negativos de comunicación (Violencia Instrumental y Expresiva, Evitante, Autoritario, Ambiguo Rechazante, Maquiavélico e Impulsivo). Esta situación podría deberse a que existe cierto grado de agresión pasiva manifiesta dentro de la dinámica de la pareja. Schaap, Buunk y Kerkstra (cit. en Sánchez, 2000) mencionan que el hecho de que tanto hombres como mujeres pongan de manifiesto en su relación interacciones negativas podría deberse, entre otros aspectos, a la presencia de estrés, lo que puede desencadenar la manifestación de estilos de comunicación negativos que debiliten o destruyan la relación.

Es importante señalar que en el análisis de la misma variable tanto en el pretest como en el postest se encontró que cuando emplean estilos de comunicación positivos, y que perciben a sus parejas como comunicadores también positivos, a excepción de los Reservados y Abiertos (no siendo estadísticamente significativos) encuentran a sus parejas Chismosas; mientras que por otro lado, al encontrar su estilo y el de sus parejas negativos, no manifiestan que el estilo de su pareja, aún siendo negativo, sea Chismoso, a

excepción del postest al emplear estilo de comunicación Evitante, en cuyo caso no se encontró evidencia estadísticamente significativa. Esto podría deberse según Roca (2003) a que personas con estilos de comunicación positivos comentan sus experiencias con amigos y/o familiares al sentir que tienen algo positivo que compartir. En contraste, quienes manifiestan estilos de comunicación negativos no tienen esa apertura a compartir con el exterior.

En cuanto a las correlaciones obtenidas entre los Estilos de Negociación y el Estilo de comunicación propio, en los resultados obtenidos tanto en el pretest y postest se encontró que son los estilos de *Colaboración* y *Acuerdo* los más vinculados principalmente a los estilos de comunicación positivos. Esto quizá pueda deberse a que habiendo una buena comunicación entre los integrantes de la pareja, se decide negociar y llegar a un estado en el cual ambos puedan obtener ganancias mutuas.

El Estilo de Negociación de *Colaboración* es el estilo que indica mayor asociación con los Estilos de Comunicación positivos específicamente con el Social Afiliativo tanto en el pretest como en el postest. Cabe mencionar que con los resultados encontrados en la literatura (López, 1997, Bochner y Krueger, 1982 y Greef, 2000) se pone de manifiesto que las parejas que emplean este estilo de Negociación son quienes experimentan niveles más altos de Satisfacción Marital, ya que este estilo produce compromiso mutuo hacia sus soluciones y agrega a la relación un clima de confianza y apertura.

Por otro lado, quienes manifiestan comunicarse con Estilos negativos (Violencia Instrumental, Evitante, Expresivo Hiriente, Autoritario e Irritante Expresivo) tienden a emplear el Estilos de *Competencia*, es decir, queriendo salirse con la suya. Al no existir una apertura clara a los pensamientos, sentimientos e intereses de cada cónyuge, la relación se torna inequitativa por lo que no hay interés en el bienestar de la pareja ni en la relación misma. Así, este estilo conlleva a sentimientos de resentimiento y aumenta el conflicto. Cabe mencionar que de acuerdo a Baccocchi (cit. en Greef, 2000) un manejo destructivo del conflicto está caracterizado por espirales descendentes de manipulación, amenaza y coerción, inflexibilidad y rigidez; un patrón

competitivo de subordinación y dominación en la que prevalece la falta de comunicación verbal.

Los resultados señalan tanto en el pretest como en el postest, que al emplear Estilos de Comunicación positivos no se relacionan con el Estilo de Negociación de *Competencia*, con la excepción del postest con Estilo de Comunicación Abierto, en cuyo caso no hay evidencia estadísticamente significativa del empleo de este Estilo de Negociación.

En el caso del Estilo de Negociación de *Acomodación* (pretest) se encontró una relación positiva al emplear los Estilos de Comunicación Social Automodificador y Simpático, es decir, quienes se manifiestan tolerantes, tranquilos y prudentes y ocurrentes, juguetones y oportunos ocupan este estilo de negociar acomodándose a las decisiones de su pareja, asimismo el Estilo Abierto (francos directo y expresivo) y Social Normativo (correcto, educado y ordenado). Mientras que en el postest se encontró relación sólo con los Estilos Social Automodificador, Simpático y Reservado. Rusbult (cit. en Perlman, 2000) afirma que cuando un miembro de la pareja actúa de manera destructiva, la acomodación implica inhibir el impulso de responder también de manera constructiva. Es por ello que las personas que emplean estos estilos prefieren ocupar en mayor medida el Estilo de Negociación de Acomodación para terminar con un conflicto.

Al analizar los resultados del pretest para el Estilo de Negociación *Evitación*, se encontró que se relaciona con el Estilo de Comunicación Social Afiliativo, es decir, que al mostrarse amistosos, amables y atentos prefieren evitar situaciones de conflicto con sus parejas, mientras que aquellos con estilos negativos de comunicación no tienden a evitar dificultades con la pareja en forma evitante sino confrontando siendo más amenazantes, agresivos, atacantes. Por otra parte, al analizar los resultados del postest se encontró que sólo se relaciona con el Estilo de Comunicación Social Normativo.

Así mismo, se llevó a cabo un análisis de los resultados obtenidos del “**Yo me comunico**” tanto en el pretest y postest, empleando una prueba *t* de student

para muestras relacionadas. En dicho análisis se encontró una $t = 7.405$, con grados de libertad = 79 y una significancia de .000. Con esto se puede constatar que se rechaza la hipótesis nula de la igualdad de las medias poblacionales de las dos variables, por tanto, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el *Estilo de Comunicación propio*.

De la misma manera se llevó a cabo el análisis para los resultados obtenidos de "***Mi pareja se comunica***". Al emplear nuevamente la prueba t de student para muestras relacionadas se encontró una $t = 6.178$, con grados de libertad = 79, y un nivel crítico de .000. Con esto se rechaza la hipótesis nula de la igualdad de las medias poblacionales de las dos variables, por ello, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el pretest y postest relacionados al *Estilo de Comunicación de mi pareja*.

Por último se realizó el mismo análisis para los resultados obtenidos en el ***Estilo de Negociación*** (pretest y postest) y con ello se encontró una $t = -2.13$, con grados de libertad = 79 y un nivel crítico de .000. Por tanto, si existe diferencia significativa entre los resultados obtenidos en el pretest y postest relacionados a los *Estilos de Negociación*.

Con esto se puede observar que el Taller Teórico-Vivencial de "Comunicación en la Pareja" influyó, no sólo en los *estilos de Comunicación Propios*, sino también, en la forma de percibir el estilo en que la Pareja se comunica. Y por ello, también influyó en la forma de negociar con la misma.

Es importante señalar que el taller esta enfocado a la vivencia y la reflexión, por lo que el hecho de acudir y participar les ha dando la oportunidad a cada uno de los asistentes de ver un poco más allá de la relación de pareja, esto implica el conocerse a sí mismos, conocer sus recursos, sus limitantes, y entender el ¿Por qué están con la persona que están? ¿Para que sirven los conflictos no sólo de pareja?, entre muchas cosas más.

El taller esta diseñado para brindar las herramientas y mostrar todo un abanico de posibles alternativas, de las cuáles el participante tomará la decisión de

emplear las que consideren adecuadas y desechar las que ellos consideren no sean útiles.

Sin duda, los participantes han coincidido con estas ideas y por ende, consideran de gran importancia impartir este tipo de talleres, ya que permiten conocer formas más funcionales de relacionarse consigo mismos y con la pareja. Así mismo, ayudan a conocer y entender mejor a la pareja y de esta forma mejorar su relación. Sin embargo, una limitante en este trabajo fue el hecho de que no todos los asistentes fueron parejas, lo cual hubiese permitido hacer más enriquecedor dicho trabajo, ya sea por las experiencias o los puntos de vista de cada uno de ellos. Por ende, un objetivo personal es la impartición de este tipo de talleres a parejas ya establecidas y después de un tiempo realizar un seguimiento que permita analizar la evolución de la pareja. Aunque habría que tener en cuenta que los cambios que se producen dentro de la relación de pareja podrían no ser los esperados, todo depende de cuales son las decisiones que necesite tomar la pareja.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANAYA, C. Y BERMÚDEZ, J. (2002). ***Prevención Del Problema En La Pareja. Programa Breve De Entrenamiento Premarital En Habilidades De Comunicación, Solución De Conflictos Y Reforzamiento Recíproco.*** Tesis de Licenciatura en Psicología. UNAM. México.
- ARNALDO, O. (2001). ***Construcción Y Validación De Un Instrumento De Conflicto Para Parejas Mexicanas.*** Tesis de Licenciatura en Psicología. UNAM. México.
- BECK, A. T. (1993). ***Con El Amor No Basta. Cómo superar malentendidos, resolver conflictos y enfrentarse a los problemas de la pareja.*** Paidós: México.
- BECK, U. Y BECK-GERNSHEIM, E. (2001). ***El normal caos del amor,*** Paidós: España.
- BERNAL, S. T. (2005). ***Conflictos De Pareja Y El Rol Del Mediador.*** Revista de Psicología, 3(1). Disponible en línea: <http://www.catarsisdequiron.org/home2.htm>.
- BERNARD, J. (1972). ***The Future Of Marriage.*** Wordl: New York.
- BOCHNER, A., Y KRUEGER, D. (1982). ***Interpersonal Perceptions And Marital Adjustment.*** Journal of Communication. está incompleta esta referencia
- BODENMANN, G., KAISER, A., HAHLEWEG, K. (1998). ***Communication Patterns during Marital Conflict.: A cross-cultural replication***
- CAHN, D. (1992). ***Conflict in intimate relationships.*** Handbook of emotions. New York.

- CONAPO (2006). **Divorcios y familias uniparentales**. Comunicado de prensa
- COLL, C. (2000). **Constructivismo E Intervención Educativa**. En: El constructivismo en la práctica. Ed. Laboratorio educativo: España.
- CORRAL, C., M. (1998). **Taller De Comunicación**. CCH, UNAM: México.
- DERLENGA, V. J. (1984). **Self-disclosure and Intimate Relationships. Communication, Intimacy, and Close Relationships**. Academic Press: USA.
- DIAMONDSTONE, J. (1991). **Taller Para Padres Y Maestros**. Trillas: México.
- DÍAZ-GUERRERO, R. (2003) **Bajo Las Garras De La Cultura, Psicología del Mexicano 2**, Trillas: México.
- DÍAZ-GUERRERO, R. (2005) **Psicología del Mexicano. Descubrimiento de la etnopsicología**. Trillas: México.
- DÍAZ-LOVING, R. (1999). **Antología Psicosocial De La Pareja**. Asociación Mexicana de Psicología Social: México.
- DÍAZ-LOVING, R., SÁNCHEZ A. R. (2003). **Psicología Del Amor: una visión integral de la relación de pareja**. Facultad de Psicología: México.
- ESTRADA, L. (1993). **El Ciclo Vital De La Familia**. Ed. Posada: México.
- FERGUSON, M. (1994). **La Conspiración De Acuario. transformaciones personales y sociales en este fin de siglo**. Ed. Kairos: Barcelona.
- FITZPATRICK, M. A. (1988). **Between Husbands And Wife's, Communication In Relationships**. Transaction Books: New Jersey.

- GARCÍA, G. (2007). **Conducta Sexual: Un modelo psicosocial** (Tesis de Doctorado Universidad Nacional Autónoma de México).
- GARCÍA H., J. (2004). **La Estructura De La Pareja: implicaciones para la terapia cognitivo-conductual**. Psicoterapeutas.com. Disponible en línea: <http://www.psicoterapeutas.com/pacientes/pareja.htm>.
- GONZÁLEZ, D., A. (2003). **Un Vistazo Al Constructivismo**. Alianza: Madrid.
- GONZÁLEZ, R. (2005) **La Revolución de la Pareja: El nacimiento de una nueva profesión**. Porrúa: México.
- GOTTMAN, J. M. (1993). **The Roles Of Conflict Engagement, Escalation, And Avoidance In Marital Interaction**. Journal of consulting and clinical Psychology.
- GREEF, A. (2000). **Conflict Management Style and Marital Satisfaction**. Journal of sex and Marital Therapy. No. 26. 321-334.
- HALL, J. A. (1978). **Gender Effects In Decoding Nonverbal Cues**. Psychological Bulletin.
- HAWKINS, J., WEINSBERG, C. Y RAY, D. (1977). **Marital Communication And Attachment Process**. Journal of Marriage and Family, 39, 479-490.
- HAWKINS, J., WEISBERG, C. Y RAY, D. (1980). **Spouse Differences In Communications Style: Preference, Perception, Behaviour**. Journal of Marriage and the Family. Agosto. 585-593.
- HERNÁNDEZ, S. R; FERNÁNDEZ, O. C, & BAPTISTA, L. P. (1998). **Metodología De La Investigación**. Mc Graw Hill: México.
- INEGI (2006). Consultado el 30 de mayo de 2007 en:<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=m>

pob83&c=3260http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/
ept.asp?t=mpob79&c=3256

- JOHNSON, R. A. (1998). ***We: Para Comprender La Psicología Del Amor Romántico***. Era Naciente: Buenos Aires.
- KERLINGER, F. N. Y LEE, H. B. (1983). ***Investigación Del Comportamiento***. 2a. Edición. Interamericana: México.
- KIMBLE, H. (1999). ***Social Psychology of the Americas***. Pearson Custom Publishing: U.S.A.
- KRUEGER, D. Y SMITH, P. (1982). ***Decision-Making Patterns Os Couples: A Sequential Analysis***. Journal of Communication.
- LAVINOWICZ, E. (1987). ***Introducción a Piaget. Pensamiento, aprendizaje y enseñanza***. Ed. Addison Wesley Iberoamericana: EEUU,
- LANER, M. R. (1978). ***Love's Labours Lost: A Theory Of Marital Dissolution***. Journal of divorce.
- LEVINGER, G. (1979). ***A Social Psychological Perspective On Marital Dissolution***. Basic Books: New York.
- LEVINGER, G., y PIETROMONACO P. (1989). ***Conflcit Style Inventory***. Manuscrito no publicado. Universidad de Massachusetts: Amherst.
- LINDER, J. H. (1993). ***Communicating Whit Opposite Sex. Secretary***. Agosto/septiembre. Vol 53, No. 7. 40-42.
- LÓPEZ, R. (1997). ***La Relación De Pareja Como Factor De Riesgo Para La Cardiopatía Isquémica***. Tesis de Licenciatura no publicada. Facultad de Psicología, UNAM: México.

- LÓPEZ, P., R. (2001). **Idea De Constructivismo**. Maestros innovadores. Santiago de Chile.
- MAGAÑA, O., R. (2004). **La Pareja: Sus Conflictos Y Sus Alternativas Para Solucionarlos**. Informe de Servicio Social. FES Zaragoza, UNAM.
- MASLOW, A. (1954). **Motivation and Personality**. Harper & Row: New York.
- MICHAUD, S. L. Y WARNER, R. M. (1997). **Gender Differences In Self-Reported Response To Troubles Talk**. Sex roles, 37(7-8).
- MILLER, S., NUNNALLY, E. Y WACKMAN, D. (1976). **A Communication Training Program For Couples**. Social Casework. (January).
- NEWCOMB, M. D., Y BENTLER, P. M. (1981). **Marital Breakdown**. En S. Duck. Personal Relationships. Academic Press: New York.
- NINA E., R. (1991). **Comunicación Marital y Estilos de Comunicación: Construcción y Validación**. Tesis de Doctorado no publicada, Facultad de Psicología, UNAM: México.
- NOLLER, P. (1982). **Couple Communications And Marital Satisfaction**. Journal of sex, Marriage and Family, 13 (2), 69-75.
- NORTON, R. W. (1978). **Foundation Of A Communicator Style Construct**. Human Communication Research, 4(2), 99-112.
- PERLMAN, D. (2000). **Stimulus-Value-Role Theory Of Marital Choice**. Journal of Marriage and the Family. No. 32 (3)
- PETERSON, D., R. (1983). Conflict. En H.H. Kelley, E. Berscheid, A., Chistersen, J.H., Harvey, T.L., Huston, G., Levinger, E., McClintock, L. A. Peplau y

D.R. Peterson (Eds.): **Close Relationship** (pp. 360-396). New York: W.H. Freeman.

PIAGET, J. (1975). **Seis Estudios de Psicología**. Ed. Seix Barral: Barcelona.

RIVERA, A., S. (1992). **Atracción Interpersonal Y Su Relación Con La Satisfacción Marital Y La Relación Ante La Interacción De Pareja**. Tesis de Maestría no publicada, Facultad de Psicología, UNAM: México.

RIVERA A., S., DÍAZ-LOVING, R., CRUZ DEL CASTILLO, C. Y VIDAL G., L. (2004). **Negociación Del Conflicto Y Satisfacción En La Pareja**. La Psicología Social en México, vol. X, 135-140.

ROCA, C., M. (2003). **Efectos De Los Estilos De Comunicación Y Los Estilos De Negociación En La Satisfacción De La Pareja**. Tesis de Licenciatura. Facultad de Psicología, UNAM: México.

RUSSELL, B (1988). **La Conquista De La Felicidad**. Espasa Calpe Mexicana: México.

SÁNCHEZ, A., R. (1995). **El Amor Y La Cercanía En La Satisfacción De Pareja**. Tesis de Maestría. Facultad de Psicología, UNAM: México.

SÁNCHEZ, A., R. (2000). **Validación Empírica De La Teoría Bio-Psico-Socio-Cultural De La Relación De Pareja**. Tesis de Doctorado. Facultad de Psicología, UNAM: México.

SÁNCHEZ, A., R. Y DÍAZ-LOVING, R. (1996). **Amor, Cercanía Y Satisfacción En La Pareja Mexicana**. Revista Psicología Contemporánea 3 (3) 54-65)

SÁNCHEZ, A., R. Y DÍAZ-LOVING, R. (2001). **Patrones Y Estilos De Comunicar En La Pareja. Diseño De Un Inventario**. Servicio de publicaciones de la Universidad de Murcia España.

- SATIR, V. (1981). ***En Contacto Íntimo. Cómo relacionarse contigo mismo y con los demás.*** Ed. Concepto: México.
- SATIR, V. (1986). ***Relaciones Humanas en el Núcleo Familiar.*** Editorial Pax: México.
- SATIR, V. (1989). ***Ejercicios Para La Comunicación Humana.*** Editorial Pax: México.
- STEINER, F., STANTON, M. Y TODD, T. (1982). ***Patterns of turn-taking and Alliance Formation in Family Communication.*** Journal Of Communication. 32 (3), 148-160.
- UBANDO, J., L. (1996). ***Guía De Comunicación En La Pareja.*** Instituto de Estudios y Psicoterapia de la Pareja S. C.: México.
- VYGOTSKY, L. (1995). ***Pensamiento Y Lenguaje.*** Paidós: Barcelona.
- VOGEL, D., L., WESTER, S., R. (1999). ***Dating Relationships And The Demand/Withdraw Pattern Of Communication.*** Norton: Nueva York.
- VON GLASERSFELD, E. (1996). ***Aspectos Del Constructivismo Radical.*** Gedisa: Barcelona.
- WATT, J. H. Y VANLEAR, C. A. (1996). ***Communication Process Approaches and Models: Patterns, Cycles and Dynamic.***
- WHEELLESS, A. Y LASHBROOK, D. (1987). ***Determinants Os Spousal Interaction: Marital Structure.*** Journal of Marriage and the Family. 45 (3), 511-519.
- WOOLFOLK, A. (1998). ***Educational Psychology.*** Ed. Allyn & Bacon: USA.

ANEXOS

Tabla 17. Correlación: Estilo de Comunicación Yo vs Estilo de Comunicación Mi Pareja (Pretest)

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

* = 0.01 Se pueden observar las correlaciones obtenidas entre los estilos de comunicación Yo y Mi Pareja en el pretest

** = 0.05

**CORRELACIÓN: ESTILO DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILO DE COMUNICACIÓN MI PAREJA
(PRETEST)**

En base a los resultados obtenidos en los análisis de correlación producto-momento de Pearson para las dimensiones del estilo de comunicación yo y el estilo de comunicación de la pareja en el pretest, se puede observar lo siguiente: (Ver tabla 9)

A medida en que los participantes se perciben con un estilo de comunicación **Social Afiliativo**, es decir, se muestran amistosos, amables y atentos, perciben a su pareja más alegre, cariñosa y amistosa (*Social Afiliativo Simpático* .548**), directa, franca, clara (*Abierta* .429**), discreta, propia y correcta (*Social Normativo* .395**), sociable, platicadora y risueña (*Social Expresivo* .344**), prudente, reflexiva y tranquila (*Automodificador Constructivo* .330**), chismosa, conflictiva y crítica (*Chismoso* .329**), consecuente, considerada y complaciente (*Empático* .257**), racional, congruente y explícita (*Claro* .211*). Por otro lado las perciben *menos* rebuscadas, limitantes y rechazantes (*Ambiguo Rechazante* -.512**), monótonas, distantes y apáticas (*Evitante* -.436), humillantes, groseras e hirientes (*Violento Instrumental y Expresivo* -.367**), impulsivas, destructivas e inconformes (*Impulsivo* -.313**), quisquillosas, dictatoriales y censurantes (*Maquiavélico*-.309**) o dominantes, controladores y mandones (*Autoritario* -.304**).

Cuando se perciben a sí mismos con un estilo de comunicación **Social Automodificador**, es decir, tolerantes, tranquilos y prudentes, perciben a sus parejas más discretas, propias y correctas (*Social Normativo* .438**), alegres, cariñosas y amistosas (*Social Afiliativo* .314**), conflictivas y críticas (*Chismoso* .238**), racionales, congruentes y explícitas (*Claro* .262**), prudentes, reflexivas y tranquilas (*Automodificador Constructivo* .197*), directas, francas y claras (*Abierto* .194*), consecuentes, consideradas y complacientes (*Empático* .188*).

Por otro lado, perciben a sus parejas *menos* monótonas, distantes y apáticas (*Evitante* -.306**), rebuscadas, limitantes y rechazantes (*Ambiguo Rechazante* -.215*) o humillantes, groseras e hirientes (*Violento Instrumental y Expresivo* -.214*).

Si se perciben con un estilo ocurrente, juguetón y oportuno (**Simpático**), perciben a su pareja más sociable, platicadora y risueña (*Social expresivo* .637**), alegre, cariñosa y amistosa (*Social Afiliativo Simpático* .504**), directa, franca, clara (*Abierto* .484**), consecuente, considerada, complaciente (*Empático* .317**), conflictiva y crítica (*Chismoso* .239*), discreta, propia y correcta (*Social Normativo* .233**), prudente, reflexiva y tranquila (*Automodificador Constructivo* .233**) y racional, congruente (*Claro* .192*). Por otra parte perciben *menos* a su pareja con un estilo *Evitante, Impulsivo, Autoritario, Maquiavélico, Ambiguo Rechazante y Violento Instrumental y Expresivo*.

Cuando se perciben con un estilo de comunicación **Abierto** (franco, directo y expresivo), perciben a su pareja con un estilo *Social Expresivo* .315**, *Social Afiliativo Simpático* .296**, *Abierto* .292** y *Automodificador Constructivo* .268**. Por otro lado, consideran a su pareja *menos* *Impulsivo* -.204* y *Evitante* .202*.

Al percibirse como **Social Normativo** (correcto, educado y ordenado) perciben a sus parejas de la misma forma (*Social Normativo* .480**), *Social Afiliativo Simpático* .461**, *Abierto* .424**, *Social Expresivo* .413**, *Automodificador Constructivo* .324**, *Chismosos* .260**, *Empático* .240* y *Claro* .196*. Por otro lado perciben que utilizan *menos* el estilo *Ambiguo Rechazante* -.412**, *Evitante* -.334**, *Impulsivo* -.296**, *Autoritario* .263**, *Violento Instrumental y Expresivo* -.249* o *Maquiavélico* -.220*.

Si se perciben con un estilo de comunicación **Reservado** (precavido, cauto y analítico) perciben a su pareja con un estilo *Abierto* .375**, *Social Normativo* .295**, *Automodificador Constructivo* .254**, *Social Expresivo* .225* y *Claro* .223*. Además perciben a su pareja *menos* *Evitante* -.353**, *Ambiguo Rechazante* -.284** o *Impulsivo* -.201*.

Al comunicarse con un estilo **Claro** (congruente, coherente y comprometido), perciben a su pareja más prudente, reflexiva y constructiva (*Automodificador Constructivo* .503**), directa, franca y clara (*Abierto* .479**), discreta, propia y correcta (*Social Normativo* .466**), racional y congruente (*Claro* .438**), alegre, cariñosa y amistosa (*Social Afiliativo Simpático* .429**), consecuente y considerada (*Empático* .337**), sociable, platicadora y risueña (*Social Expresivo* .324**) y conflictiva y crítica (*Chismoso* .281**). De otro modo perciben a su pareja *menos Evitante, Ambiguo Rechazante, Maquiavélica, Impulsiva, Autoritaria o Violenta Instrumental y Expresiva*.

Al hacer uso del estilo de comunicación **Violento Instrumental** (amenazante, agresivo y atacante) perciben a sus parejas con estilo *Ambiguo Rechazante* .399**, *Maquiavélico* .277**, *Evitante* .263** y *Violento Instrumental y Expresivo* .209*. Mientras que, las perciben *menos Social Normativo* -.330**, *Abierto* -.263** o *Claro* -.254**.

Al percibirse con un estilo **Evitante**, es decir, serio, frío y seco, perciben que su pareja tiende a emplear un estilo *Evitante* .531**, *Ambiguo Rechazante* .316**, *Impulsivo* .316**, *Maquiavélico* .288** y *Violento Instrumental y Expresivo* .200*. Consideran que sus parejas utilizan menos los estilos *Social Expresivo* -.404**, *Abierto* -.244*, *Social Afiliativo Simpático* -.236** o *Social Normativo* -.231*.

Cuando se comunican con un estilo inquisitivo, insolente e hiriente (**Expresivo Hiriente**), perciben a sus parejas más humillantes, groseras e hirientes (*Violento Instrumental y Expresivo* .538**), *Ambiguo Rechazante* .507**, *Evitante* .431**, *Autoritario* .404**, *Impulsivo* .370** y *Maquiavélico* .339**. Por otro lado, perciben a sus parejas *menos Chismosos* -.491**, *Social Normativo* -.431**, *Social Afiliativo Simpático* -.386**, *Abierto* -.297**, *Empático* -.214*, *Automodificador Constructivo* -.207* o *Claro* -.204*.

Al hacer uso del estilo **Autoritario** (ser enérgica, exigente y enjuiciadora) perciben a su pareja más *Evitante* .354**, *Autoritario* .354**, *Ambiguo Rechazante* .337**, *Violento Instrumental y Expresivo* .336** y *Maquiavélico* .279**. Por otra parte, los perciben *menos Chismosos* -.335** o *Social Afiliativo Simpático* -.287**.

Cuando utilizan un estilo **Irritante Expresivo** (latosas, enredadas y difíciles), perciben a sus parejas más quisquillosas, dictatoriales y censurantes (*Maquiavélicas* .480**), *Ambiguo Rechazante* .452**, *Violento Instrumental y Expresivo* .350**, *Impulsivo* .323** y *Autoritario* .313**. Por otro lado, consideran que sus parejas hacen *menor* uso del estilo *Social Normativo* -.472**, *Chismosos* -.362**, *Social Afiliativo Simpático* -.211*, *Claro* -.209* o *Automodificador Constructivo* -.197*.

Tabla 18. Correlación: Estilo de Comunicación Yo vs. Estilo de Comunicación mi Pareja (Postest)

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

* = 0.01

** = 0.05

Se pueden observar las correlaciones obtenidas entre los estilos de comunicación Yo y Mi Pareja en el postest

**CORRELACIÓN: ESTILO DE COMUNICACIÓN YO VS. ESTILOS DE COMUNICACIÓN MI
PAREJA (POSTEST)**

En base a los resultados obtenidos en los análisis de correlación producto-momento de Pearson para las dimensiones del estilo de comunicación yo y el estilo de comunicación de la pareja en el postest, se puede observar lo siguiente: (Ver tabla 10)

A medida en que se perciben a sí mismos como más amistosos, amables y atentos (**Social Afiliativo**), perciben que su pareja hace uso principalmente de un estilo *Social Afiliativo Simpático* .635** (de comunicación alegre, cariñoso y amistoso), seguido de un estilo *Social Expresivo* .585** (alegre, cariñoso), *Empático* .451** (consecuente, considerado y complaciente), *Abierto* .433** (directo, franco y claro), *Chismoso* .433** (conflictivo, crítico y chismoso), *Automodificador Constructivo* .411** (prudente, reflexivo y tranquilo) y *Claro* .319** (racional, congruente y explícito). Por otro lado, cuanto mayor es la autopercepción del estilo Social Afiliativo, menor es la percepción de la pareja como *Evitante* -.622** (monótona, distante, apática), *Ambiguo Rechazante* -.482** (rebuscada, limitante), *Impulsivo* -.427** (impulsivo, inconforme y destructiva), *Violencia Instrumental y Expresiva* -.389** (humillante, grosera e hiriente), *Maquiavélica* -.292** (quisquillosa, dictatorial, censurante) y *Autoritaria* -.220* (exigente, dominante o controladora).

Al hacer uso de un estilo de comunicación **Social Automodificador** (tolerante, tranquilo y prudente) perciben a sus parejas más consecuentes, consideradas y complacientes (*Empatía* .392**), discretas, propias y correctas (*Social Normativo* .367**), directas, francas y claras (*Abierto* .356**), sociables, platicadoras, risueñas (*Social Expresivo* .341**), alegres, cariñosas, amistosas (*Social Afiliativo Simpático* .330**), chismosas, conflictivas y criticonas (*Chismoso* .293**), racionales, congruentes y explícitas (*Claro* .228*), impulsivas, destructivas e inconformes

(*Impulsivo* .201*); mientras que perciben a sus parejas menos monótonas, distantes y apáticas (*Evitante* -.202*).

Cuando emplean el estilo de comunicación **Simpático** (las personas son ocurrentes, juguetonas y oportunas) se reportó que perciben a sus parejas con un estilo más *Abierto* .630**, *Empático* .604**, *Social Expresivo* .484**, *Claro* .461**, *Social Afiliativo Simpático* .442**, *Social Normativo* .418**, *Automodificador Constructivo* .371** y *Chismoso* .344**. Mientras que perciben a sus parejas menos *Impulsivo* -.358**, *Maquiavélico* -.319**, *Evitante* -.281** y *Ambiguo Rechazante* -.249*.

A medida que se hace uso del estilo de comunicación **Abierto** (se expresan de forma franca, directa y expresiva), encuentran que su pareja usa más un estilo igualmente *Abierto* .252*, *Social Normativo* .250*, *Automodificador Constructivo* .226*, *Social Expresivo* .213* y *Claro* .202*.

Al emplear el estilo de comunicación **Social Normativo** (las personas son correctas, educadas y ordenadas) tienden a percibir que su pareja usa más un estilo *Social Expresivo* .558**, a la vez que *Social Afiliativo Simpático* .523**, *Chismoso* .462**, *Empático* .446**, *Abierto* .441**, *Social Normativo* .372**, *Automodificador Constructivo* .263** y *Claro* .172*. Por otra parte, perciben a su pareja menos *Evitante* -.456**, *Impulsivo* -.376**, *Violenta Instrumental y Expresivo* -.321**, *Maquiavélico* -.278**, *Ambiguo Rechazante* -.267** u *Autoritario* -.166*.

Al comunicarse a través de un estilo forma **Reservado** (las personas son precavidas, cautas y analíticas) perciben a su pareja con un estilo *Abierto* .225*, *Social Normativo* .181*. Mientras que la perciben menos *Maquiavélico* -.206*.

Cuando hacen uso de un estilo **Claro** (son coherentes, congruentes y comprometidas) consideran que su pareja se comunica con un estilo *Claro* .495**, *Social Afiliativo Simpático* .486**, *Social Expresivo* .480*, *Empático* .437**,

Automodificador Constructivo .399**, *Chismoso* .389** y *Social Normativo* .380**. Por otro lado, perciben que sus parejas tienden a emplear un estilo menos *Evitante* -.532**, *Ambiguo Rechazante* -.428**, *Impulsivo* -.384, *Violento Instrumental y Expresivo* -.262**, *Maquiavélico* -.232* o *Autoritario* -.168*.

Al emplear un estilo de comunicación **Violento Instrumental** (al ser las personas amenazantes, agresivas y atacantes) perciben que su pareja se comunica de manera más *Evitante* .635**, *Violento Instrumental y Expresivo* .464**, *Ambiguo Rechazante* .453**, *Impulsivo* .344**, *Maquiavélico* .285** y *Autoritario* .222*. Mientras que las perciben con estilos de comunicación menos *Social Afiliativo Simpático* -.555**, *Chismoso* -.426**, *Social Expresivo* -.378**, *Automodificador Constructivo* -.278**, *Empático* -.239*, *Social Normativo* -.214*, *Claro* .167* o *Abierto* -.165*.

Cuando se emplea el estilo de comunicación **Evitante** (seco, frío y serio), perciben que su pareja se comunica a través de un estilo más *Evitante* .451**, *Impulsivo* .379**, *Ambiguo Rechazante* .378**, *Violento Instrumental y Expresivo* .286**, *Autoritario* .267** y *Maquiavélico* .237*. Por otra parte, perciben a su pareja menos *Social Expresivo* -.550**, *Social Afiliativo Simpático* -.444**, *Automodificador Constructivo* -.444**, *Claro* -.389**, *Chismoso* -.540**, *Abierto* -.296**, *Empático* -.240* o *Social Normativo* -.221*.

Si se hace uso del estilo **Expresivo Hiriente** (y las personas son inquisitivas, insolentes e hirientes) perciben a sus parejas más *Evitante* .598**, *Ambiguo Rechazante* .414**, *Impulsivo* .390**, *Autoritario* .349** y *Maquiavélico* .303**. De otra manera, consideran a su pareja menos *Social Afiliativo Simpático* -.579**, *Chismoso* -.540**, *Social Expresivo* -.333, *Empático* -.312**, *Abierto* -.299**, *Automodificador Constructivo* -.289** o *Social Normativo* -.265**.

Mientras que al emplear el estilo **Autoritario** (las personas se manifiestan enérgicas, exigentes y enjuiciadoras) consideran a su pareja más *Evitante* .334**, *Autoritario* .283**, *Ambiguo Rechazante* .240* y *Violento Instrumental y Expresivo* .227*. Por otro lado perciben a la pareja menos *Social Afiliativo Simpático* -.355**, *Chismoso* -.311**, *Social Expresivo* -.243* o *Abierto* -.210*

Al emplear un estilo de comunicación **Irritante Expresivo** (ser latosas, enredadas y difíciles), perciben a sus parejas más *Evitante* .548**, *Impulsivos* .436**, *Ambiguos Rechazantes* .383**, *Violentos Instrumentales y Expresivos* .350**, *Maquiavélicos* .317** y *Autoritarios* .129*. Mientras que las perciben menos *Social Afiliativo Simpático*-.422**, *Social Expresivo* -.384**, *Chismoso* -.383**, *Automodificador Constructivo* -.306**, *Claro* -.262**, *Empático* -.235**, *Social Normativo* -.229* o *Abierto* -.219*.

Tabla 19. Correlación: Estilo de Comunicación Yo vs. Estilos de Negociación (Pretest)

ESTILO DE NEGOCIACIÓN	ESTILO DE COMUNICACIÓN YO											
	Social Afiliativo	Social Automodificador	Simpático	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violento Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Evitación	.204*	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-.244*	-.210*	-.184*	-.238*	-.163*
Colaboración	.507**	.287**	.287*	.392**	.478**	.159*	.452**	-.401**	-.407**	-.321**	-----	-.302**
Acuerdo	.506**	.413**	.413**	.462**	.545**	.222*	.503**	-.400**	-.438**	-.300**	-----	-.263**
Acomodación	-.241*	.230*	.230*	.200*	.146*	-----	-----	-----	-.153*	-.222*	-----	-----
Competencia	-.454**	-.247*	-.247*	-.356**	-.332**	-.180*	-.432**	.401**	.305**	.331**	.192*	.269**

* = 0.01

** = 0.05

Se muestran las correlaciones obtenidas entre el Estilo de comunicación Yo y los Estilos de Negociación en el pretest

**CORRELACIÓN ENTRE EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN Y EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN PROPIO
(PRETEST)**

Se puede observar que a medida en que se utiliza el estilo de comunicación Social Afiliativo (las personas son amistosas, amables y atentas) *tienden a evitar situaciones de conflicto con sus parejas*, es decir, evitan hablar de temas sobre los que no están de acuerdo e incluso dejan los conflictos sin resolver. En contraste, cuando al comunicarse emplean estilos *Violento Instrumental* (se muestran amenazadoras y agresivas), *Autoritario* (enérgicas, exigentes e enjuiciadoras), *Evitante* (secas, frías, serias), *Expresivo Hiriente* (inquisitivas, insolentes e hirientes) e *Irritante Expresivo* (latosas, enredadas) no tienden a enfrentar dificultades con la pareja en forma evitante sino **confrontando**.

Cuando se hace uso de los estilos de comunicación Social Afiliativo, Social Normativo, Claro, Simpático, Abierto, Social Automodificador y Reservado, emplean en mayor frecuencia el estilo de negociación de **colaboración**, es decir, procuran junto con sus parejas buscar soluciones en las que ambos obtengan ganancias. En contraste, cuando al comunicarse se muestran más *Evitantes*, *Violentos Instrumentales*, *Expresivos Hirientes* o *Irritantes Expresivos* tienden a no colaborar en acciones conjuntas con su pareja que les permitan solucionar una situación conflictiva.

Al emplear los estilos de comunicación Social Normativo, Social Afiliativo, Claro, Simpático, Abierto, Social Automodificador y Reservado, tienden a llegar a un acuerdo como forma de negociar con sus parejas, es decir, buscan soluciones en conjunto en la que ambos cedan pero a la vez tengan ganancias. Por otra parte, cuando al comunicarse emplean estilos *Evitante*, *Violento Instrumental*, *Expresivo Hiriente* e *Irritante Expresivo* es imposible emplear el estilo acuerdo como estrategia de negociación.

Cuando se hacen uso de estilos de comunicación Social Automodificador, Simpático, Abierto y Social Normativo utilizan con más frecuencia el estilo de negociación de acomodación, es decir, se conforman con lo que sus parejas decidan, mientras que al emplear estilos de comunicación *Social Afiliativo, Expresivo Hiriente y Evitante*, utilizan con menos frecuencia este estilo de negociación.

Al hacer uso de estilos de comunicación Violento Instrumental, Expresivo Hiriente, Evitante, Irritante Expresivo y Autoritario, ante un conflicto o discrepancia con su pareja tienden a emplear en mayor medida el estilo de negociación de **competencia**, es decir, intentan salirse con la suya cuando surge algún conflicto. Por otro lado, a medida en que se emplean estilos de comunicación *Social Afiliativo, Claro, Simpático, Social Normativo, Social Automodificador, Abierto y Reservado* se observa que se hace uso en menor frecuencia de este estilo de negociación.

Tabla 20. Correlación: Estilo de Comunicación Yo vs. Estilos de Negociación (Postest)

ESTILO DE COMUNICACIÓN YO

ESTILO DE NEGOCIACIÓN	Social Afiliativo	Social Automodificador	Simpático	Abierto	Social Normativo	Reservado	Claro	Violento Instrumental	Evitante	Expresivo Hiriente	Autoritario	Irritante Expresivo
Evitación	-----	-----	-.196*	-----	-.280**	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Colaboración	.502**	.435**	.281**	.278**	.459**	.304**	.361**	-----	-----	-----	-----	-----
Acuerdo	.475**	.442**	.315**	.161*	.469**	.363**	.366**	-----	-----	-----	-----	-----
Acomodación	-----	.230*	.200*	-----	-----	.146*	-----	-----	-.153*	-.222*	-----	-----
Competencia	-.279**	-.230*	-.215*	-----	-.337**	-.214*	-.464**	.373**	.320**	.331**	.353**	.355**

* = 0.01

** = 0.05

Se muestran las correlaciones obtenidas entre el Estilo de Comunicación Yo y los Estilos de Negociación en el posttest.

CORRELACIÓN ENTRE EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN Y EL ESTILO DE NEGOCIACIÓN PROPIO (POSTEST)

A medida en que emplean los estilos de comunicación Social Normativo y Simpático, tienden a ser menos **evasivos**, es decir, no dejar los conflictos sin resolver.

Al hacer uso de los estilos de comunicación Social Afiliativo, Social Normativo, Social Automodificador, Claro, Reservado, Simpático y Abierto se emplean con mayor frecuencia los estilos de comunicación de **colaboración y acuerdo**, buscando con sus parejas soluciones novedosas ante los conflictos de manera que ambos obtengan el mayor beneficio.

Cuando se emplean los estilos de comunicación Social Automodificador, Simpático y Reservado manifiestan utilizar el estilo de negociación **acomodación**, adaptándose a las decisiones de sus parejas. Por otro lado, en la medida en que se perciben con estilos de comunicación *Expresivo Hiriente y Evitante*, utilizan menos este estilo.

Finalmente, al emplear estilos de comunicación negativos, tales como, Violento Instrumental, Irritante Expresivo, Autoritario, Expresivo Hiriente, Evitante, tienden a ser muy **competitivos** y gustan de querer salirse siempre con la suya al surgir algún conflicto en su relación. De otra manera, al emplear estilos positivos como el *Claro, Social Normativo, Social Afiliativo, Social Automodificador, Simpático y Reservado*, se emplea este estilo de negociación en menor frecuencia.

24	Muy hiriente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada hiriente
25	Muy inquisitivo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada inquisitivo
26	Muy juguetón	_____	_____	_____	_____	_____	Nada juguetón
27	Muy latoso	_____	_____	_____	_____	_____	Nada latoso
28	Muy ocurrente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada ocurrente
29	Muy oportuno	_____	_____	_____	_____	_____	Nada oportuno
30	Muy ordenado	_____	_____	_____	_____	_____	Nada ordenado
31	Muy precavido	_____	_____	_____	_____	_____	Nada precavido
32	Muy prudente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada prudente
33	Muy seco	_____	_____	_____	_____	_____	Nada seco
34	Muy serio	_____	_____	_____	_____	_____	Nada serio
35	Muy tolerante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada tolerante
36	Muy tranquilo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada tranquilo

CUANDO MI PAREJA SE COMUNICA CONMIGO ES:

1	Muy alegre	_____	_____	_____	_____	_____	Nada alegre
2	Muy amistoso	_____	_____	_____	_____	_____	Nada amistoso
3	Muy apático	_____	_____	_____	_____	_____	Nada apático
4	Muy cariñoso	_____	_____	_____	_____	_____	Nada cariñoso
5	Muy censurante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada censurante
6	Muy chismoso	_____	_____	_____	_____	_____	Nada chismoso
7	Muy claro	_____	_____	_____	_____	_____	Nada claro
8	Muy complaciente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada complaciente
9	Muy conflictivo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada conflictivo
10	Muy congruente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada congruente
11	Muy consecuente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada consecuente
12	Muy considerado	_____	_____	_____	_____	_____	Nada considerado
13	Muy controlador	_____	_____	_____	_____	_____	Nada controlador
14	Muy correcto	_____	_____	_____	_____	_____	Nada correcto
15	Muy criticón	_____	_____	_____	_____	_____	Nada criticón
16	Muy destructivo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada destructivo
17	Muy dictatorial	_____	_____	_____	_____	_____	Nada dictatorial
18	Muy directo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada directo
19	Muy discreto	_____	_____	_____	_____	_____	Nada discreto
20	Muy distante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada distante
21	Muy dominante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada dominante
22	Muy risueño	_____	_____	_____	_____	_____	Nada risueño
23	Muy sociable	_____	_____	_____	_____	_____	Nada sociable
24	Muy exigente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada exigente
25	Muy explícito	_____	_____	_____	_____	_____	Nada explícito

26	Muy monótono	_____	_____	_____	_____	_____	Nada monótono
27	Muy franco	_____	_____	_____	_____	_____	Nada franco
28	Muy grosero	_____	_____	_____	_____	_____	Nada grosero
29	Muy hiriente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada hiriente
30	Muy humillante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada humillante
31	Muy impulsivo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada impulsivo
32	Muy inconforme	_____	_____	_____	_____	_____	Nada inconforme
33	Muy limitante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada limitante
34	Muy platicador	_____	_____	_____	_____	_____	Nada platicador
35	Muy propio	_____	_____	_____	_____	_____	Nada propio
36	Muy prudente	_____	_____	_____	_____	_____	Nada prudente
37	Muy quisquilloso	_____	_____	_____	_____	_____	Nada quisquilloso
38	Muy racional	_____	_____	_____	_____	_____	Nada racional
39	Muy rebuscado	_____	_____	_____	_____	_____	Nada rebuscado
40	Muy rechazante	_____	_____	_____	_____	_____	Nada rechazante
41	Muy reflexivo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada reflexivo
42	Muy tranquilo	_____	_____	_____	_____	_____	Nada tranquilo

¡GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN!

ANEXO 2

ESCALA DE ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

NOMBRE: _____

EDAD: _____ ESCOLARIDAD: _____

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

Siempre o casi siempre **5**
La mayoría del tiempo **4**
La mitad del tiempo **3**
Algunas veces **2**
Nunca o casi nunca **1**

Trato de equilibrar la relación entre mi pareja y yo.	1	2	3	4	5
Pospongo hablar acerca de un tópico sobre el cual estoy en desacuerdo con mi pareja.	1	2	3	4	5
Trato de encontrar una solución de mutuo acuerdo con mi pareja.	1	2	3	4	5
Comparto los problemas con mi pareja de tal manera que podamos encontrar una solución juntos.	1	2	3	4	5
Impongo mi forma de ser.	1	2	3	4	5
Me adapto fácilmente a la forma de ser de mi pareja	1	2	3	4	5
Trato de salirme con la mía cada vez que puedo.	1	2	3	4	5
Si mi pareja y yo estamos en desacuerdo, adapto mis puntos de vista a los de mi pareja.	1	2	3	4	5
Hago todo lo posible para evitar la tensión.	1	2	3	4	5
Busco un arreglo en el que cada uno de nosotros logremos algunas de las metas y cedamos en otras.	1	2	3	4	5
Pongo de mi parte para que mi pareja y yo resolvamos problemas.	1	2	3	4	5
Trato de convencer a mi pareja de las ventajas de mi posición.	1	2	3	4	5
Me adapto a los deseos de mi pareja cuando hay desacuerdo entre nosotros.	1	2	3	4	5
No discuto tópicos que pueden provocar un conflicto.	1	2	3	4	5
Acepto fácilmente lo que mi pareja hace o dice.	1	2	3	4	5
Propongo soluciones equitativas entre nosotros.	1	2	3	4	5
Procuró evitar situaciones desagradables.	1	2	3	4	5
Me adapto a los deseos de mi pareja aunque inicialmente esté en desacuerdo.	1	2	3	4	5
Cooperó para lograr el acuerdo con mi pareja.	1	2	3	4	5
Trato de hacer que mi pareja llegue a acuerdos compartidos.	1	2	3	4	5
Busco la ayuda de mi pareja para lograr una solución mutuamente satisfactoria.	1	2	3	4	5
Soy insistente al argumentar mi punto de vista.	1	2	3	4	5
Si mi pareja está convencida de su posición, yo lo acepto.	1	2	3	4	5
Evito decir cosas que podrían causar desacuerdo.	1	2	3	4	5
Busco soluciones equitativas entre mi pareja y yo.	1	2	3	4	5
Me esfuerzo para salirme con la mía.	1	2	3	4	5
Suelo adecuarme a la forma de ser de mi pareja.	1	2	3	4	5
Cambio mi posición con tal de prevenir conflictos.	1	2	3	4	5
Mi meta es convencer a mi pareja de mis ideas.	1	2	3	4	5
Colaboro con mi pareja para resolver nuestras diferencias.	1	2	3	4	5

¡GRACIAS POR TU PARTICIPACIÓN!