



**Universidad Nacional Autónoma de México**  
**PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN PSICOLOGÍA**

**ANTECEDENTES, INTERVINIENTES Y CONSECUENTES DE LA  
COMUNICACIÓN DE LA PAREJA**

**TESIS**

**QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
DOCTORADO EN PSICOLOGÍA**

**PRESENTA:**

**GERARDO BENJAMÍN TONATIUH VILLANUEVA OROZCO**

**DIRECTORA:**

**DRA. SOFÍA RIVERA ARAGÓN**  
**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**COMITÉ:**

**DRA. ISABEL REYES LAGUNES**  
**FACULTAD DE PSICOLOGÍA**

**DRA. ALEJANDRA DEL CARMEN DOMÍNGUEZ ESPINOSA**  
**DOCTORADO EN INVESTIGACIÓN PSICOLÓGICA, UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA**

**DRA. MIRNA GARCÍA MÉNDEZ**  
**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ZARAGOZA**

**DRA. RUTH NINA ESTRELLA**  
**PROGRAMAS DE DOCTORADO EN EL RECINTO DE RÍO PIEDRAS, UNIVERSIDAD DE  
PUERTO RICO**

**México D.F.**

**Diciembre 2012**



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**

---

Agradezco a todas aquellas personas que hicieron posible el desarrollo de esta tesis, principalmente a mis padres y hermanas por el apoyo e impulso que me han brindado para seguir adelante.

Quiero hacer un agradecimiento especial a mi tutora principal Dra. Sofía Rivera Aragón y a mi tutora adjunta la Dra. Isabel Reyes Lagunes por guiarme y compartirme su experiencia profesional y personal a lo largo de este tiempo.

También quiero agradecer a los demás miembros de mi comité tutorial: Dra. Alejandra del Carmen Domínguez Espinosa, Dra. Mirna García Méndez y la Dra. Ruth Nina Estrella, ya que sus aportaciones fueron fundamentales para desarrollar un trabajo mucho más completo.

No menos importante, agradezco a todos los doctores y doctoras, así como a mis compañeros que se dieron el tiempo de revisar mi trabajo y hacerme observaciones puntuales para desarrollar un mejor trabajo.

Finalmente, quiero agradecer mis amigos y a mi pareja por su comprensión de no haberles podido brindar todo el tiempo que hubiera querido.

# ÍNDICE

---

<b>RESUMEN</b>	<b>1</b>
<b>ABSTRACT</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>3</b>
<i>Hacia una Definición de la comunicación</i>	<b>7</b>
<i>Modelos Teóricos</i>	<b>9</b>
<i>Medición de la comunicación</i>	<b>17</b>
<i>Investigaciones vinculadas a la comunicación</i>	<b>29</b>
La Atribución y la Comunicación	34
La intimidad, la autodivulgación y la comunicación	39
El poder y la comunicación	47
<b>MÉTODO GENERAL</b>	<b>63</b>
Planteamiento del problema	63
Justificación	63
Pregunta de investigación	64
Objetivo General	66
<b>PRIMERA FASE. ESTUDIO EXPLORATORIO</b>	<b>67</b>
<b>FASE 1a. CONCEPTUACIÓN DE LA COMUNICACIÓN</b>	<b>67</b>
Planteamiento del Problema	67
Justificación	67
Pregunta de investigación	68
Objetivo General	68
Objetivos específicos	68
Identificación y definición de Variables	68
Participantes	69
Tipo de estudio	69
Diseño	69
Instrumento	69
Procedimiento	70
<b>RESULTADOS</b>	<b>71</b>
<b>DISCUSIÓN</b>	<b>77</b>
<b>FASE 1b. DESARROLLO Y ANÁLISIS PSICOMÉTRICO DEL INSTRUMENTO DE COMUNICACIÓN EN LA PAREJA</b>	<b>81</b>
Planteamiento del problema	81
Justificación	81
Objetivo	82
Objetivos específicos	82
Identificación y definición de Variables	83
Muestreo	83
Participantes	83
Tipo de estudio	83
Instrumento	84
Procedimiento	84

RESULTADOS	85
A) Escala “Barreras en la comunicación”	85
B) Escala “Facilitadores de la Comunicación”	87
C) Escala “Estilo de Comunicación Personal”	89
D) Escala “Estilo de Comunicación de la Pareja”	91
E) Escala “Contenido de la comunicación”	93
F) Escala “Comunicación en las relaciones negativas”	96
G) Escala “Comunicación en las relaciones positivas”	98
H) Escala “Comunicación en la Interacción”	100
DISCUSIÓN	104
<b>SEGUNDA FASE. ANÁLISIS DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES</b>	<b>111</b>
Planteamiento de problema	111
Justificación	111
Pregunta de investigación	111
Objetivos	111
Hipótesis conceptuales	112
Hipótesis de trabajo	112
Identificación y definición de Variables	112
Muestreo	115
Participantes	115
Tipo de estudio y diseño	115
Instrumentos	115
Procedimiento	121
RESULTADOS	122
DISCUSIÓN	155
<b>TERCERA FASE. Comprobación del modelo explicativo</b>	<b>161</b>
Planteamiento del problema	161
Justificación	161
Pregunta de investigación	161
Objetivos	161
Hipótesis conceptual	162
Hipótesis de trabajo	162
Identificación y definición de Variables	162
Muestreo	165
Participantes	165
Tipo de estudio y diseño	166
Instrumentos	166
Procedimiento	171
RESULTADOS FACTORIALES DE SEGUNDO ORDEN	172
DISCUSIÓN: FACTORIALES DE SEGUNDO ORDEN	188
RESULTADOS MODELOS DE REGRESIÓN	193
Modelos Generales para satisfacción	193
Modelos con comunicación como variable mediadora	196
DISCUSIÓN: MODELOS DE REGRESIÓN	209
Modelos Generales para satisfacción	209
Modelos con comunicación como variable mediadora	222
Área individual de la comunicación	222
Área de interacción de la comunicación	224
Área de contenido de la comunicación	228
Área de relación en la comunicación	231
La comunicación como predictor de la satisfacción	233

<b>REFERENCIAS</b>	<b>235</b>
--------------------	------------

<b>ANEXOS</b>	<b>241</b>
---------------	------------

ANEXO 1	243
---------	-----

Cuestionario de preguntas abiertas sobre comunicación en pareja	243
---	-----

ANEXO 2	247
---------	-----

Escala de comunicación en la pareja	247
-------------------------------------	-----



La comunicación tiene cuatro áreas principales (Baxter & Braithwaite, 2008; Nina, 1992); el área individual (cognición), el área de interacción (conductas), el área de contenido (los temas que se hablan) y el área de relación (las consecuencias con el otro). En la pareja, cada área es afectada por diversas variables como el poder, la atribución, la autodivulgación y la intimidad (Díaz-Loving & Nina, 1982; Emmers-Sommer, 2004; Pearce & Halford, 2008; Roberts, 2000; Stanley et al., 2002; Waring & Chelune, 1983), las cuales a su vez afectan a la satisfacción en la relación (Floyd, 1988). Ante esto, fue importante desarrollar un modelo que muestre la comunicación de forma integral, lo que la afecta y las repercusiones que esta tiene en la satisfacción marital. La investigación tuvo tres fases. En la primera fase se creó y validó un inventario que mide las diferentes áreas de la comunicación en pareja en 351 participantes voluntarios mayores de 18 años que tenían pareja. En la segunda fase, se aplicó la batería completa a 120 participantes mayores de 18 años que vivían con su pareja con la finalidad de conocer la relación de todas las variables con las áreas de la comunicación (individual, interacción, contenido y relación. Las escalas que se aplicaron fueron: el inventario de comunicación; estilos y estrategias del poder; intimidad frecuencia y presencia; autodivulgación; atribución para conflictos de pareja y la escala de emociones relacionadas a la atribución para conflictos de pareja; así como el Inventario multifacético de satisfacción marital. En la tercera fase se comprobó el modelo propuesto con 350 voluntarios (45.6 % hombres y 54.4% mujeres) que vivían con su pareja al menos un año. En esta fase se encontró entre menos se usen las estrategias de poder negativas y más frecuencia y presencia de intimidad haya, entonces más facilitadores de la comunicación en la pareja, interacción positiva, estilos de comunicación positivos por parte de ambos, temas de conversación mas constructivos y la evaluación de la relación es positiva, lo que a su vez lleva a mayor satisfacción marital. Esto principalmente cuando los estilos de comunicación son positivos y la interacción en la relación es menos negativa. En cambio, si se utilizan más estrategias de poder negativas y no hay intimidad en la relación, entonces la comunicación es totalmente negativa y hay menos satisfacción en la relación.



## ABSTRACT

---

Communication has four main areas (Baxter & Braithwaite, 2008; Ninda, 1992): individual (cognition), interaction (conducts), content (topics spoken about), and relationships (consequences with and toward others). In couple relationships, each area is affected by variables such as power, attributions, self-disclosure, and intimacy (Díaz-Loving & Nina, 1982; Emmers-Sommer, 2004; Pearce & Halford, 2008; Roberts, 2000; Stanley et al., 2002; Waring & Chelune, 1983), each of which affects couple relationship satisfaction (Floyd, 1988). Therefore, it is important to develop a model that shows communication in a holistic-comprehensive way, its determinants and its consequences on marital satisfaction. This research consisted of three phases. The first phase consisted on the creation and validation of an inventory that assesses the different aspects of communication in couples on a 351 participants sample, all of them voluntaries with ages over 18 years and currently involved in a couple relationship. On the second phase, a whole set of tests was administered to 120 participants, all of them over 18 years and cohabiting with their couple, in order to assess the relationship between all the related variables and the four dimensions of communication (individual, interaction, content and relationship). The scales that were used are: the Communication Inventory, Power Styles and Power Strategies, Intimacy-frequency and Intimacy-presence, Self-disclosure, Conflict-attribution in Couples, the Emotions Related to Conflict-attribution in Couples Scale, and the Multi-faceted Marital Satisfaction Inventory. The third phase tested the proposed model with 350 voluntaries (45.6% men, 54.5% women) that had lived at least one year with their couples. This phase shows that the less someone uses negative power strategies, and the more intimacy (both frequency and presence) there is, there will be more communication promoters, positive interaction, positive communication styles on both members of the couple, better conversation topics, and the evaluation for the relationship will be positive, which turns into more marital satisfaction. All of this will be easier to achieve whenever communication styles are positive and there is lesser negative interaction in the couple. On the other hand, whenever negative power strategies are present, as well as a lack of intimacy, then communication will turn out negative and marital satisfaction won't be achieved.

## INTRODUCCIÓN

---

Cuando dos o más personas se conocen, o sólo tienen algún contacto, empieza el proceso de comunicación, ya que empiezan a enviarse una serie de mensajes ya sean verbales, no verbales o ambos (Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick, Beavin & Jackson, 1991). Esto debido a que aún el silencio de una persona se vuelve información para los demás (Watzlawick et al., 1991). Así es, que tanto las conductas como lo que se le dice al otro son mensajes que llevan a desarrollar pautas de comunicación y la conjunción de la forma de comunicarse de cada una de las personas es lo que establece la forma de interactuar (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Watzlawick et al., 1991).

En la relación de pareja, la comunicación es el medio que va a afectar la satisfacción en la relación (Floyd, 1988), de esta forma el proceso de la comunicación no es muy diferente al de los amigos, conocidos, familiares, etc., sin embargo, debido a la cercanía de los miembros y la frecuencia con que se interactúa con el otro (Nina, 1992), el proceso se ve afectado por otros factores. Estos factores ayudan a marcar las pautas de interacción en la relación de pareja, por ejemplo, la posición jerárquica que cada miembro de la misma tiene frente al otro, el nivel de conversación y la profundidad de los temas (Díaz-Loving & Nina, 1982; Emmers-Sommer, 2004; Pearce & Halford, 2008; Roberts, 2000; Stanley et al., 2002; Waring & Chelune, 1983). Por lo tanto, la presente investigación tuvo como propósito desarrollar un modelo explicativo de comunicación en la pareja que integre los diferentes factores que anteceden, se relacionan y son consecuentes de este constructo lo cual lleva a establecer una determinada dinámica entre los miembros.

El trabajo inicia con la revisión de diferentes definiciones de comunicación, las cuales denotan indicadores y perspectivas heterogéneas, con las cuales para el presente estudio, se conjuntaron en una sola, que si bien no es definitiva, es

abarcativa de la mayoría de la propuestas hechas por distintos autores, así la definición propuesta dice: la comunicación se define como el proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead, 1934 en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991).

Posteriormente, se muestran los diferentes modelos sobre comunicación que van desde la postura clásica de Shannon (1948) donde se plantea la secuencia de la comunicación (emisor-canal de transmisión-receptor) hasta posturas con un enfoque psicológico donde se plasma lo pragmático de la comunicación, como los axiomas de Watzlawick et al. (1991), el modelo bidimensional de C. Hendrick & S. Hendrick, (2000) con una aproximación estratégica y una aproximación de lo consecuente, el de Nina (1991) que menciona que hay una parte de contenido y una de estilo, finalmente con el modelo de tres áreas de Baxter & Braithwaite (2008), la individual (cognición) la de interacción (conducta) y la de relación (los efectos de la conjunción de las dos áreas anteriores). A partir de estos modelos se estructuró uno que integre todas las áreas

Después se exponen los principales instrumentos que se han utilizado en el mundo para evaluar la comunicación y se destaca que el centro de atención de medición son los estilos de comunicación y la interacción. En México la medición sólo se ha centrado en los estilos de comunicación y el contenido, inicialmente por Nina (1991) y posteriormente Sánchez y Díaz-Loving (2003) realizan un instrumento de estilos de comunicación.

Más adelante se muestran las variables principales que afectan de forma directa a la comunicación como es la atribución (Weiner, 2000), la intimidad (Emmers-Sommer, 2004), la autodivulgación (Waring & Chelune, 1983) y el poder (Ting-Toomey, 1984). Asimismo se muestra como estas junto con la comunicación afectan la satisfacción (p. e. Bentley, Renee, Galliher & Ferguson, 2007; Emmers-Sommer, 2004; Weiner, 2000).

Enseguida, se muestra, el método y los resultados, que de forma secuencial se presentan para desglosar el modelo de comunicación planteado, el cual se trabajo a través de tres fases. La primera fase está enfocada a la conceptualización y el desarrollo de un inventario que evaluará cada una de las áreas de la comunicación: barreras y facilitadores de la comunicación (área individual); estilos de comunicación personales, estilos del otro y comunicación en la interacción (área de interacción); contenido de la comunicación (área de contenido); y comunicación en las relaciones positivas y negativas (área de relación).

La segunda fase se orientó a conocer la relación de los diferentes factores de la comunicación con las variables que anteceden, por lo tanto se aplicaron las escala de estilos y estrategias del poder (Rivera & Díaz-Loving, 2002); la escala de intimidad (Osnaya, 1999); la escala de comunicación marital (Nina, 1991); la escala de atribución (Montero, Rivera & Betancourt, 2007); y como salida, el Inventario multifacético de satisfacción marital (Cortés, Reyes, Díaz-Loving, Rivera & Monjaraz, 1994).

Finalmente, en la tercera fase primero se realizaron factoriales de segundo orden con el fin de conjuntar las diferentes variables en grupos mas generales y evitar la multicolinealidad de las mismas, posteriormente, con esos factores de segundo orden se realizaron análisis de regresión para comprobar el modelo teórico propuesto y discutir este modelo en contraste con la teoría.



## HACIA UNA DEFINICIÓN DE LA COMUNICACIÓN

---

La comunicación es uno de los factores importantes para el funcionamiento de la relación de pareja (Steler, Stanton & Todd, 1982 en Carrillo, 2004). Asimismo, la comunicación es un proceso predictor de la satisfacción en la relación (Carrillo, 2004). Sin embargo, la definición de comunicación ha ido cambiando de acuerdo a los elementos que se han considerado pertenecientes a la definición, como se puede ver a continuación.

Comunicar, etimológicamente se refiere al hecho de compartir, intercambiar información o “hacer común” (Nina, 1991; Pearson, 1993).

Para George Herbert Mead (1934 en Deutsch & Krauss, 1984) la comunicación abarca el uso de símbolos, o como él los llama “gestos significantes”. Por significativo se entiende como “tener cualidades de signo”. Así, el individuo tiene la capacidad de interpretar el significado de su propio gesto al mismo tiempo que puede entender el gesto de los demás, provocando respuestas mutuas.

Satir (1984), menciona que la comunicación se ha considerado como un proceso simbólico y transaccional, un trayecto en donde la conducta verbal y la no verbal funcionan como símbolos creados que permiten compartir significados e interactuar, así como profundizar en el conocimiento propio y de otras personas.

Por su parte, Watzlawick, Beavin y Jackson (1991) utilizan a la comunicación como una unidad de conducta definida de un modo general, de tal forma que, mensaje se le llamará a cualquier unidad comunicacional singular. Una serie de mensajes intercambiados entre personas recibirá el nombre de interacción. Y las pautas de interacción constituyen una unidad de un nivel aún más elevado en la comunicación humana.

Ting-Toomey y Chung (1996) definen a la comunicación interpersonal como patrones relacionados con la interacción que están vinculados con el proceso de desarrollo de la relación social y personal.

Es decir, por comunicación se entiende el intercambio de información entre dos personas que permite transmitir sentimientos, pensamientos, necesidades y aspiraciones, mediante diferentes niveles, y a su vez fabrica, mantiene y modifica una dinámica que se desarrolla en relación a la cultura (C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble, Hirt, Díaz-Loving, Hosch, Lucker & Zárate, 2002; Nina, 1991; Pearson, 1993; Watzlawick et al., 1991). Esto, se refiere a “los procesos, estructuras, y prácticas que crean, expresan y sostienen las relaciones personales y las identidades de las parejas” (Wood, 2000, p. 77; en C. Hendrick & S. Hendrick, 2000).

Recientemente, Baxter y Braithwaite (2008, p.6) definen a la comunicación interpersonal como “la producción y el procesamiento de mensajes verbales y no verbales entre dos o más personas”.

Todas estas definiciones, en conjunto, ofrecen una perspectiva amplia del significado de la comunicación donde un elemento primordial es el intercambio de información, símbolo o mensajes entre al menos, dos personas.

Con todas estas perspectivas, se puede definir a la comunicación como el proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead, 1934 en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991)

Baxter y Braithwaite (2008), después de hacer una recopilación de los estudios publicados de 1999 al 2005 sobre teorías de comunicación interpersonal persona a persona, muestran que están divididos en tres aproximaciones teóricas principales: la primera la llamaron la teoría centrada en el individuo, la cual se enfoca en entender como el individuo planea, produce y procesa los mensajes en la comunicación interpersonal, es decir, la actividad cognoscitiva del individuo; a la segunda aproximación la nombraron como la teoría centrada en la interacción de la comunicación interpersonal, la cual busca entender a la comunicación como un mensaje o un conjunto de acciones conductuales difundidas entre personas, es decir, que pasan de la cognición individual a una gran variedad de teorías que comparten el enfoque en el contenido, las formas y la función del mensaje, y la interacción con los demás; por último, la aproximación de la teoría centrada en la relación, que se enfoca en el entendimiento del rol de la comunicación sobre el desarrollo, mantenimiento y fin de las relaciones sociales y personales, incluyendo la amistad, las citas, las relaciones románticas y el vivir juntos.

Desde la aproximación centrada en el individuo Shannon (1948) enfocado en el proceso de los mensajes, muestra uno de los primeros modelos de comunicación, y postula una teoría de la información, que se refiere a una unidad cuantificable que no tiene en cuenta el contenido del mensaje sino la forma en que es emitido el mensaje y como es recibido por el otro. Este modelo contiene cinco elementos principales:

1. La **fuelle**: es el elemento emisor inicial del proceso de comunicación; produce un cierto número de palabras o signos que forman el mensaje a transmitir.
2. El **transmisor**: es el emisor técnico, este es el que transforma el mensaje emitido en un conjunto de señales o códigos que serán adecuados al canal encargado de transmitirlos.



3. El **canal**: es el medio técnico que debe transportar las señales codificadas por el transmisor.
4. El **receptor**: también aquí se trata del receptor técnico, cuya actividad es la inversa de la del transmisor. Su función consiste entonces en decodificar el mensaje transmitido y vehiculizado por el canal, para transcribirlo en un lenguaje comprensible por el verdadero receptor, que es llamado destinatario.
5. El **destinatario**: constituye el verdadero receptor a quien está destinado el mensaje.

A esto Shannon (1948) agrega el ruido, como un perturbador, en el proceso de enviar y recibir un mensaje, que parasita en diversos grados la señal durante su transmisión. Está el ruido técnico que puede ser un tono de voz muy bajo o muy alto, un lenguaje diferente o sonidos en el ambiente. También se debe considerar, muy especialmente, el ruido no técnico, esto es, aquel que proviene del contexto psicosocial como tener un significado diferente de la misma palabra, hablar de algo íntimo en un lugar público, asentir con la cabeza mientras se dice no, etc. Todos los elementos precedentes son considerados como ruidos que pueden, entonces, provenir del canal, del emisor, del receptor, del mensaje, etcétera.

Este modelo de Shannon (1948) se basa en la cibernética, donde su visión más totalizadora es enfocar la organización circular (Sánchez & Gutiérrez, 2000; Shannon, 1948), ya que en un momento la fuente transmite su información mediante un canal determinado al destinatario quien utiliza un receptor para codificar dicha información y en el momento siguiente se invierten los papeles de fuente y destinatario en cuanto el otro responde.

Posteriormente Von Bertalanffy (1968) basándose, también, en estos, y otros principios de su época, postula la Teoría General de Sistemas, que habla de la tendencia de los elementos de un sistema, en la forma en que se organizan u ordenan, influenciados por los múltiples factores tanto internos como externos del

contexto en que se encuentren, esto es lleva a la creación de patrones de interacción entre los elementos. Bateson (1979), quien retoma este principio y lo lleva a la interacción humana, sostiene que los sistemas interpersonales se forman en base a los patrones de interacción que se crean entre los miembros de un sistema.

Morris (s.f. en Watzlawick et al., 1991) y posteriormente Carpan (s.f.; en Watzlawick et al., 1991) hablan sobre tres áreas de la comunicación: la **sintáctica**, que abarca los problemas relativos a transmitir información; la **semántica**, que se refieren al significado del lenguaje; y finalmente la **pragmática**, los efectos de la comunicación sobre la conducta. Ése último es lo que interesa principalmente a las ciencias de la conducta, sin dejar los otros aspectos de lado, ya que son interdependientes. Es importante destacar que cuando se habla de pragmática no se refiere sólo a palabras, sino a aspectos no verbales y el lenguaje corporal. Por lo tanto, al estudiar la conducta desde esta perspectiva de la comunicación se enfocan todos los componentes comunicacionales inherentes al contexto, la relación emisor-receptor establecida por medio de la comunicación. Bateson (1979) considera estas tres áreas y aunque no habla de un modelo específico de comunicación menciona que la transmisión de información es afectada por estas áreas de la comunicación lo que lleva a la creación de patrones de interacción que determinarán la organización de los sistemas interpersonales, y agrega de forma metafórica que al final todo es una telaraña que al mover un hilo hace vibrar a todos los demás.

Watzlawick et al. (1991) basados en esta y otras ideas de Bateson, en su libro de "Teoría de la Comunicación Humana", postulan los siguientes axiomas de la comunicación humana:

1. **Es imposible no comunicar.** En un sistema, todo comportamiento de un miembro tiene un valor de mensaje para los demás. Ejemplo: El silencio tenso y la mirada perdida de dos desconocidos que coinciden en un

ascensor, a pesar de su intencionalidad no comunicativa (o precisamente debido a ella) transmiten una gran cantidad de información: "no me interesas", "no estoy de humor para entablar conversación", "prefiero ignorarte"

2. ***En toda comunicación cabe distinguir entre aspectos de contenido y relacionales.*** Una comunicación no solo transmite información sino que al mismo tiempo, impone conductas. El aspecto referencial de un mensaje transmite información y por lo tanto en la comunicación humana es sinónimo de contenido del mensaje. Por otra parte, el aspecto conativo se refiere a cómo debe entenderse el mensaje y a su vez establece una relación entre los comunicantes. Mientras que el contenido se refiere a la semántica de la comunicación, la relación cualifica cómo se ha de entender el mensaje, es decir, designa qué tipo de relación se da entre el emisor y el receptor. Ejemplo: El mensaje "Cierra la puerta de una vez" transmite un contenido concreto (la instrucción de cerrar la puerta), pero a la vez cualifica al tipo de relación entre emisor y receptor (de autoridad del primero). En este sentido, si una persona de forma amable le dice a otra "¿Podrías cerrar la puerta, por favor?" transmite la misma información pero establece una relación diferente.
3. ***La definición de una interacción está condicionada por la puntuación de las secuencias de comunicación entre los participantes.*** Los sistemas abiertos se caracterizan por patrones de circularidad, sin un principio ni un final claro. Para un observador, una serie de comunicaciones puede entenderse como una secuencia de interrupciones y de intercambios, esto es la puntuación de la secuencia de hechos. Esta puntuación organiza los hechos de la conducta y resulta vital para la interacción en marcha. Por lo tanto también sirve para reconocer secuencias de interacciones comunes e importantes. Así, la definición de cualquier interacción depende de la manera en que los participantes en la comunicación dividen la secuencia circular y los lleva a establecer relaciones de causa-efecto. Ejemplo: Una hija adolescente se queja de que

su madre la trata como a una niña porque intenta sonsacarle información y ella reacciona ocultándole todo lo que puede. Obviamente, la puntuación de la madre es diferente: se queja de que su hija no confía en ella y de que le oculta cosas porque no es lo bastante madura como para gestionar su propia vida. Como resultará evidente, la puntuación de una refuerza la puntuación de la otra de forma que resulta imposible decir quién es la "responsable" del problema de interacción.

4. ***Los seres humanos se comunican tanto analógica como digitalmente.***

En toda comunicación humana es posible referirse a los objetos de dos maneras totalmente distintas. Estos dos tipos de comunicaciones se llaman analógicas y digitales. El lenguaje digital cuenta con una sintaxis lógica compleja, pero carece de una semántica adecuada. El lenguaje analógico posee una semántica pero no una sintaxis adecuada. Si recordamos que toda comunicación tiene un aspecto de contenido y uno relacional, el aspecto relativo al contenido se transmite de forma digital, mientras que el aspecto relativo a la relación, se transmite de forma analógica.

5. ***Toda relación es simétrica o complementaria, según se base en la igualdad o en la diferencia respectivamente.***

Esto se refiere a la posición jerárquica que tiene los miembros de la pareja, la simetría es una relación entre iguales y la complementariedad uno tiene una posición superior y el otro una inferior, es decir se complementan sus conductas. Cuando la interacción simétrica se vuelve crónica hablamos de escalada simétrica; cuando se hace mas crónica la interacción complementaria se habla de complementariedad rígida. Desde este punto de vista lo disfuncional no es un tipo u otro de relación, sino la rigidez excesiva de una de estas formas de interacción. Ejemplo: Una pareja puede basar su relación en la igualdad de estatus profesional (relación simétrica) de forma que cualquier mejora en las condiciones laborales de uno de sus miembros obliga subjetivamente al otro a igualarlo. En el caso de una escalada simétrica, la pareja puede llegar a una competencia, entre ambos, que desestructura el sistema. Por otra parte, algunas parejas se estructuran en roles complementarios tales

como "racional" versus "emocional". Si esta complementariedad se hace más rígida puede dar lugar a una relación disfuncional en la que uno de sus miembros debe siempre actuar de forma racional (por lo tanto no se le permite expresar sus emociones) y el otro debe siempre actuar de forma emocional (por lo que no se le permite expresar la reflexión de sus acciones).

Esta teoría pertenece, principalmente, a la aproximación centrada en la interacción que postula Baxter y Braithwaite (2008), dado que hace una descripción sobre los diferentes elementos o niveles en que un individuo emite un mensaje a otra persona.

En esta misma línea de la comunicación, como interacción humana (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Watzlawick et al., 1991), Nina (1991) argumenta que la comunicación se divide en dos partes principales, el contenido y el estilo. El contenido son todos los temas que se hablen en la relación de pareja; mientras que el estilo se refiere a la forma en cómo es emitido el contenido. Esta autora agrega que la frecuencia con que es emitido el contenido y el estilo que se utilice conjuntamente determina la interacción que tendrá la pareja. Asimismo, los estilos forman patrones de comunicación individuales que al momento de vincularse con los patrones de la otra persona se forma una dinámica de interacción.

Por su parte, C. Hendrick y S. Hendrick (2000), después de realizar un análisis de diferentes teorías sobre comunicación interpersonal, proponen dos aproximaciones que se vinculan con el área individual, la de interacción y la de relación de Baxter y Braithwaite (2008). Los primeros autores, sostienen que estas aproximaciones están relacionadas con la interacción interpersonal: la aproximación estratégica y la aproximación de lo consecuente. La aproximación estratégica indica que la comunicación envuelve el acto de producir un mensaje intencionado para lograr objetivos, es decir que el foco de esta aproximación es el

individuo. Por otra parte, la aproximación de lo consecuente, también, mantiene el foco en las metas individuales y agrega las acciones correspondientes para generar las propiedades de la estructura de la comunicación, lo cual se enfoca en la interacción, es así que la comunicación se conceptualiza como un sistema, las propiedades no sólo manifiestan características de la personalidad sino que también reformulan y obligan esas características para establecer la dinámica con el otro, lo cual se refiere a la parte de la relación.

Es decir, el mensaje lleva un objetivo y la forma de emitirlo está determinado por ciertas características de personalidad, lo que implica el estilo de comunicación, y se hacen conductas específicas verbales y no verbales al emitir el mensaje, las cuales también están influenciadas por el contexto y, de esta forma, se establece el tipo de relación (C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Haley, 1989). De esta forma se desarrollan las pautas que muestran la organización del sistema (Sánchez & Gutiérrez, 2000) y la dinámica familiar se ejerce mediante la interacción de los miembros formando un sistema relacional (Andolfi, 1991). De esta forma, la experiencia del individuo determinará su manera de interactuar con su medio, dándole la importancia a su contexto como la forma de establecer su comportamiento hacia los demás (C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Minuchin, 1974; Minuchin & Fishman, 1984).

Para la presente investigación se pretende crear un modelo de comunicación que incluye el área individual que implica lo que las personas piensan y el objetivo que se forman estas al emitir un mensaje (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Haley, 1989); otra área es la de contenido, la cual se refiere a los temas que se hablan con más frecuencia y/o lo que se omiten (Nina, 1991); el área de interacción que conlleva los estilos de comunicación, esto es la forma en cómo es emitido el mensaje de acuerdo a las características personales (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Watzlawick et al., 1991); y finalmente, el área de relación que son las repercusiones que tienen las áreas anteriores en el otro y la forma en cómo se crea el sistema interpersonal (Baxter &

Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Watzlawick et al., 1991). El modelo implica que uno piensa el mensaje y determina el contenido de este, posteriormente lo emite de una forma específica y el otro responderá de acuerdo a como lo haya recibido. Y como se puede observar en general el modelo también considera el proceso de emisor-receptor que plantea Shannon (1948), aunque agrega áreas específicas que tienen que ver con el proceso psicológico de la comunicación interpersonal.

Así en este trabajo se consideran los modelos antes descritos con el fin de crear un modelo integral de la comunicación interpersonal que permita describir este proceso de la comunicación de forma más detallada, ya que se integra lo que se piensa y lo que se siente y lo que se hace dentro de las cuatro áreas: individual, interacción, contenido y relación

## MEDICIÓN DE LA COMUNICACIÓN

---

En general, la comunicación se ha medido de varias formas centrándose en diferentes aspectos del constructo y con diferentes formatos.

Ritchmond y McCroskey (1979) crearon el instrumento *Manejo del estilo de comunicación*. Esta escala evalúa un avanzado continuo que identifica varios puntos de la comunicación con una orientación del liderazgo (toma de decisiones) y comprende los siguientes niveles:

- *Decir*. El miembro de la pareja que utiliza este estilo, toma decisiones y simplemente implementa esa decisión a su pareja con la expectativa de que la decisión será aceptada y llevada a cabo sin discutirla. La comunicación es unidireccional y sin interactuar con el otro.
- *Convencer*. Quien utiliza este estilo también toma las decisiones pero trata de persuadir que su pareja de lo atractivo de la decisión. La comunicación, pero no exclusivamente, a veces es bidireccional e interactúa.
- *Consultar*. Los que usan este estilo también toman la última decisión pero no hasta que el problema ha sido presentado a la otra persona y su consejo, información y sugerencia tiene que ser conseguido. La comunicación va de no tomar una decisión por la pareja a que la pareja tome una decisión, es bidireccional e interactivo.
- *Unir* (integrar). Este estilo se define por no tomar una decisión y la autoridad de hacerlo se le delega para que cualquiera tome la decisión en cooperación con el otro o se toma una decisión en la ausencia del otro. El problema es expuesto por uno y quizá indica límites de posibles soluciones, sin embargo, la decisión debe basarse en un consenso después de abrir una interacción. La comunicación es bidireccional y altamente interactiva.

El instrumento consta de un continuo de 19 puntos con un rango que va desde Decir (10), Convencer (16), Consultar (22) hasta Unir (28). Para aplicar se distribuye información que describe los cuatro pasos en el continuo y se asocia la



comunicación con cada paso, entonces al sujeto se le pregunta ¿qué estilo de tomar decisiones usa contigo tu esposo (pareja), en general? Y se les pide que sólo encierren, en un círculo, un número del continuo para cada descripción. Este instrumento obtuvo una confiabilidad de .85.

Otro instrumento es el *Cuestionario de comunicación de pareja* (Christensen & Sullaway, 1984 en Allen Baucom, Burnett, Epstein & Rankin-Esquer, 2001) el cual evalúa la percepción de comunicación de la pareja que surge como respuesta a un conflicto. Esta escala evalúa:

- *Comunicación constructiva*. Es en donde la pareja se integra y discuten el problema de una forma adaptativa.
- *Evitación mutua*. Es en donde la pareja evitan el problema.
- *Demanda-rechazo*. Aquí uno de los miembros busca discutir mientras que el otro la evita.

Esta escala incluye reactivos como “ambos miembros de la pareja sugieren una posible solución y se comprometen”, “ambos miembros evitan discutir el problema” y “la mujer intenta iniciar una discusión mientras que el hombre trata de evitar la discusión”. La escala consta de 9 puntos donde se indica la probabilidad en que se presenta esa conducta, calificaciones altas indican una gran probabilidad de esa conducta. La confiabilidad interna es aceptable en un rango de .62 a .84 con un promedio de .71 (Christensen & Shenk, 1991 en Allen et al., 2001).

Esta escala también, cuenta con un formato corto de 11 reactivos donde los primeros cuatro miden la discusión o evitación de cuando surge el problema y los otros siete reactivos son acerca de culpar, negociar, criticar, defender, demandar y rechazar durante la discusión de un problema (Christensen, 1987, 1988 en Klinetob & Smith, 1996).

Floyd y Markman (1984) realizaron la *Prueba de estilos de comunicación*, para evaluar los estilos de comunicación mediante la observación de interacción de las parejas, es un sistema de codificación, que mediante videograbaciones de interacción de parejas, mide la calidad de la competencia en la comunicación mostrada por cada persona durante cada declaración (cosas comentadas por la pareja). Esto fue juzgado basándose en si la declaración contiene una exposición de positividad, facilidad de conductas para resolver problemas, o negatividad, conductas perjudiciales, identificadas en investigaciones sobre la resolución de problemas maritales. Se califica en un rango de muy negativo (1) negativo (2), neutral (3), positivo (4) a muy positivo (5), al final de cada declaración. Las declaraciones neutrales fueron consideradas cuando la declaración sólo incluía hablar del problema o de alguna cuestión. No obstante, si la declaración incluía conductas etiquetadas como muy negativas (p.e. hacer de menos, dejar de transmitir), como negativa (p.e. enojo, criticar), positivo (p.e. empatizar, sonreír) o como muy positiva (p.e. sugerir un plan, resumir al otro) se les daba la calificación que correspondía. El acuerdo inter observadores se realizó presentado de forma aleatoria a dos observadores 20 videos de parejas que discutían la resolución de problemas. La media de las correlaciones que tuvieron los observadores al calificar los videos fue de  $r=.82$ , con un rango de .71 a .90.

Roberts (2000) desarrolló el *Cuestionario de la respuesta de interacción de la pareja* que evalúa la percepción de las respuestas conductuales de la pareja caracterizando la interacción con el otro. Este cuestionario contiene cuatro escalas, cada una con seis reactivos, que evalúan el constructo de conducta de rechazo:

- *Evitación de la intimidad.* Necesidad de cuidado o cercanía (p.e. yo permito que mi pareja conozca mis más íntimos sentimientos) y la respuesta conductual de la pareja indica un rechazo de la oportunidad para intimar (p.e.no me presta atención, sólo se retrae, realmente no me escucha).
- *Evitación del conflicto.* Conductas que indican la necesidad de resolver problemas (p.e. cuando se viene un problema en nuestro matrimonio yo trato

de que hablemos acerca de él, mostrar nuestros sentimientos y trabajar para obtener una solución) y la respuesta conductual de la pareja indica distracción del tema o una desviación de la tarea (p.e. sugiere que dejemos de hablar de eso o que lo hablemos en otro momento).

- *Enojo rechazante*. Son conductas que indican críticas o introducirse en la hostilidad (p.e. Yo critico, culpo o hago a mi pareja de menos) y la respuesta conductual de la pareja indican un rechazo emocional o físico en su respuesta (p.e. me muestra que él/ella está enojado para no interactuar conmigo, manteniéndose callado, ignorándome o haciendo un puchero).
- *Hostilidad reciproca*. Las conductas muestran una relación de críticas y hostilidad (p.e. yo ataco verbalmente, echo pestes o insulto a mi pareja) y la pareja responde de la misma forma (p.e. me ataca verbalmente, me echa pestes o me insulta).

Esta escala, tiene una respuesta de siete puntos que van desde improbable hasta probablemente. Consistentemente con la conceptualización del constructo, la Hostilidad reciproca muestra una correlación con Enojo rechazante, tanto para el esposo como para la esposa ( $r=.59$  y  $r=.55$ , correspondientemente). No obstante se relacionó significativamente con Evitación del conflicto ( $r=.32$  y  $r=.27$  para el esposo y la esposa respectivamente) y la evitación de la intimidad ( $r=.45$  y  $r=.37$ ).

Stanley, Markman y Whitton (2002) desarrollaron una escala llamada *Interacción negativa*. Los reactivos evalúan la interacción negativa de la pareja asociada con las fallas en la relación. Cuenta con tres puntos de respuesta para cada reactivo (casi nunca, una vez en un momento y frecuentemente). El coeficiente de confiabilidad fue de .80. Las dimensiones que comprende y alguno de sus reactivos son:

- *Escalada negativa*. Pequeños argumentos escalados dentro de peleas con acusaciones, críticas, insultos o sacar cosas del pasado que dañan.
- *Invalidación*. Mi pareja critica o menosprecia my opinión, sentimientos o deseos.

- *Interpretación negativa.* Parece que mi pareja ve mis palabras o acciones más negativas de lo que son.
- *Ganar/perder.* Cuando tenemos un problema que resolver estamos en oposición.
- *Rechazo.* Cuando discutimos uno de nosotros rechaza, esto es no buscar hablar del tema nunca más o recordar la escena.

Por otra parte Kerig (1996 en Rhoades & Stocker, 2006) desarrolló un *Autoreporte y Reporte de la comunicación de Pareja* el cual fue utilizado por Rhoades y Stocker (2006). La escala original consta de 69 reactivos y miden el conflicto y la solución de problemas como parte de la comunicación. Estos autores utilizaron sólo dos dimensiones de colaboración y de agresión verbal ya que representan la comunicación positiva y negativa, respectivamente.

- *Colaboración.* Es trabajar juntos para resolver problemas, razonando, escuchando y mostrando pensamientos y sentimientos. Cuenta con seis reactivos.
- *Agresión verbal.* Esto es gritar, insistencia en el propio punto de vista, siendo sarcástico, malicioso, tratar de terminar la relación e insultar.

El instrumento tiene una respuesta tipo Likert de 3 puntos, que va de 0 (nunca) a 3 (a menudo), evalúa que tanto uno se comunica con esa conducta y que tanto lo hace la pareja. La consistencia interna para las esposas en el auto reporte de colaboración, fue un  $\alpha=.72$ , y cuando evaluaban ellas al esposo, fue  $\alpha=.72$ . El autoreporte de los esposos, la consistencia de colaboración fue de  $\alpha=.81$  y cuando ellos evaluaban a las esposas, fue de  $\alpha=.86$ . Con respecto a la agresión verbal, el autoreporte de la esposas tuvo una confiabilidad de  $\alpha=.89$  y al evaluar a su esposo  $\alpha=.90$ . Los esposos, en la agresión verbal, en el autoreporte, el coeficiente fue de  $\alpha=.85$  y cuando evaluaban a sus esposas, de  $\alpha=.89$ .

Estos mismos autores, también utilizaron un *sistema de codificación de video de la interacción marital* (Sotcker, Alexander & Elias, 1990 en Rhoades & Stocker,

2006) y un *sistema de codificación de la interacción* (Julien, Marman & Lindahi, 1989 en Rhoades & Stocker, 2006) donde seleccionaron las dimensiones de afecto y hostilidad:

- *Afecto*. Son conductas como ser cálido con la pareja, expresar interés, simpatía, empatía, apoyo acuerdo con la pareja, alentar, halagar, hacer cumplidos a la pareja.
- *Hostilidad*. Mide las conductas de, criticar al otro, culparlo, hacer de menos, comentarios sarcásticos, provocar a la pareja, quejarse de la pareja, acusar al otro, impaciencia, frialdad, enojo y, tensión corporal y facial.

Los observadores, previamente entrenados, vieron videos de parejas donde durante 10 minutos discutían la solución de un problema y durante 5 minutos comentaban sobre aspectos positivos. Para ambas dimensiones, después de ver los videos, los observadores daban una calificación del esposo y una de la esposa, indicando si las conductas sucedían o no mediante un rango de 1 (no) a 5 (frecuentemente). Para el índice interno de confiabilidad de la muestra que utilizaron Rhoades y Stocker (2006) fue estabilizada por tres codificadores independientes de 70 segmentos de 5 minutos. Las medias de la correlación de Pearson fue para las esposas, en afecto .74 y de la hostilidad .77. En el caso de los esposos, en el afecto fue de .77 y en la hostilidad, de .80.

Cornelius, Alessi y Shorey (2007) para evaluar los estilos de comunicación utilizaron cinco medidas cortas de autoreporte de Gottman (1999 en Cornelius et al., 2007) donde se les plasmaron a las parejas diferentes conductas características de la interacción marital y respondían si era cierto o falso. Estas escalas comprenden:

- *Compromiso*. Es la tendencia de que la pareja conceda su posición y tome la perspectiva del otro. Consta de 20 reactivos-
- *Intentos de reparar*. Es la tendencia a que la pareja minimice el estado negativo usando humor y tomándose un espacio durante los episodios del conflicto marital. Tiene 20 reactivos

- *Desbordamiento*. Es el conjunto de conductas de comunicación negativa que incluyen sentimientos agobiantes, tanto emocional como fisiológicamente, que resultan en una inhabilidad para procesar información y/o participar activamente en la solución de problemas cuando discuten. Cuenta con 20 reactivos
- *Reja segura*. Evalúa las demandas irrazonables, no estar dispuesto al compromiso y el rechazo físico y emocional de la conversación. Tiene 15 reactivos.
- *El cuestionario de cuatro jinetes*. Evalúa una secuencia de interacción donde A critica a B y este último responde defendiéndose, por lo tanto A, ante esto, reacciona con desprecio, hostilidad y/o sarcasmo mientras que B eventualmente se muestra un rechazo de la conversación. Con 30 reactivos.

La confiabilidad de las escalas, que desarrolló Cornelius et al. (2007), obtuvo un rango de .705 a .904.

En México, Nina (1991) elaboró el *Inventario de estilos de comunicación*, para parejas, que mide cuatro estilos de comunicarse y la percepción tiene del estilo del otro. La escala cuenta con un total de 36 adjetivos con un formato de respuesta de diferencial semántico. Las dimensiones que contiene son:

- *Estilo Positivo*. Es un estilo abierto en donde la persona escucha al otro y busca comprenderlo. El intercambio de información se da en un ambiente amable, educado y afectuoso.
- *Estilo Negativo*. Son conductas conflictivas, rebuscadas y confusas que interfieren con la comunicación. Estas conductas se dan, principalmente, durante el conflicto o los desacuerdos, por lo que la comunicación se vuelve inadecuada.
- *Estilo Reservado-reflexivo*. Se caracteriza por no ser expresivo y se crean barreras en la comunicación con la pareja.

- *Estilo Violento*. Son formas de comunicarse que crean problemas en la pareja. La pareja se mantiene en un estado de agresión verbal y física durante el conflicto.

Cada dimensión tiene entre cuatro y ocho adjetivos. La confiabilidad de la escala está entre .78 y .91.

Basándose en esta escala y otras, Sánchez y Díaz-Loving (2003) desarrollaron el inventario de *Patrones y estilos de comunicación de la pareja*. El formato de respuesta de la escala fue de diferencial semántico. La escala tiene cuatro dimensiones que miden el estilo positivo y negativo propio y el de la pareja. La confiabilidad total de la escala fue de .89.

Las dimensiones que comprende la escala son las siguientes:

*“Yo positivo” tiene siete factores:*

- *Social Afiliativo*: caracteriza al comunicador amistoso, amable, cortés y atento, que hace uso de expresiones de cariño, comprensión, dulzura y afecto como formas de complacer y ser sociable.
- *Social Auto-modificador*: este estilo es tolerante, prudente, respetuoso y razonable ante las demandas de su pareja en forma tranquila, relajada y racional.
- *Simpático*: este patrón de comunicación es optimista ante la vida para lo cual se expresa ocurrente, juguetón, oportuno y platicador.
- *Abierto*: el comunicador de este tipo es franco, directo, expresivo y a la vez curioso.
- *Social Normativo*: este prototipo de interlocutor se basa en 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.

*“Mi pareja positiva” cuenta con 7 factores:*

- *Social Afiliativo Simpático:* caracteriza al comunicador amistoso, amable, cortés y atento, que hace uso de expresiones de cariño, comprensión, dulzura y afecto como formas de complacer y ser sociable. Para lograr un efecto más positivo se muestra simpático, encantador, juguetón y ocurrente.
- *Auto-modificador Constructivo:* este estilo de comunicación refleja una disposición a ser prudente, reflexivo, tranquilo, sensato y razonable ante su pareja.
- *Abierto:* el comunicador de este tipo es franco, directo, expresivo y a la vez curioso
- *Social Normativo:* este prototipo de interlocutor se basa en las normas sociales que dictan que el individuo debe ser correcto, educado, ordenado y cordial al interactuar con otros.
- *Claro:* al comunicarse se muestra congruente, coherente y comprometido.
- *Empático:* en esta forma de comunicación, características como ser consecuente, considerado, complaciente y comprensivo favorecen la interacción consciente del otro del sí mismo.
- *Social Expresivo:* en esta dimensión se agruparon los adjetivos sociable, platicador, risueño y expresivo.

*“Yo negativo” se estructura de 5 factores:*

- *Violento Instrumental:* este estilo se caracteriza por ser amenazante, agresivo, atacante, abusivo y violento durante la conversación.
- *Evitante:* patrón que refleja la frialdad y severidad al mostrarse frío, serio, severo, intolerante, distante, limitante, indiferente e inexpresivo al comunicar.
- *Hiriente Expresivo:* disposición cuya tendencia 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, autoritario y mandón con la pareja durante sus intercambios de información.



- *Irritante Expresivo*: es cuando quien comunica es latoso, fastidioso, busca confundir y enredar al otro haciendo uso del discurso monótono y difícil.

“*Mi pareja negativa*” tiene 7 factores:

- *Violento Instrumental y Expresivo*: aquí se conjunta el violento instrumental y el hiriente expresivo.
- *Evitante*: patrón que refleja la frialdad y severidad al mostrarse frío, serio, severo, intolerante, distante, limitante, indiferente e inexpressivo al comunicar.
- *Autoritario*: tendencia a mostrarse enérgico, exigente, enjuiciador, dominante, autoritario y mandón con la pareja durante sus intercambios de información.
- *Ambiguo rechazante*: este estilo refleja varias formas de agresión encubierta como ser rebuscado, limitante, rechazante a la vez que impreciso al comunicarse.
- *Maquiavélico*: es una forma particular de ser quisquilloso, dictatorial, censurante y ambiguo al comunicar.
- *Chismoso*: este tipo favorece el conflicto al criticar y confundir al interlocutor.
- *Impulsivo*: disposición destructiva, que muestra inconformidad e injusticia

Es así que las diferentes escalas se enfocan a áreas específicas o dimensiones de la comunicación interpersonal. Para visualizar las escalas de forma esquemática se puede observar la tabla 1 que contiene las escalas de autoreporte antes presentadas.

Tabla 1

*Escalas de autoreporte*

Escala	Dimensiones	Evalúa
<i>Manejo del estilo de comunicación</i> (Ritchmond & McCroskey, 1979)	<u>Decir</u> . Implementa su decisión tomada <u>Convencer</u> . Toma la decisión convenciendo al otro de que es lo mejor <u>Consultar</u> . Le dejan la decisión al otro. <u>Unir</u> (integrar). Ambos deciden la mejor decisión	Interacción en la toma de decisiones

(Continua...)

(... continuación Tabla 1)

<p><i>Cuestionario de comunicación de pareja</i> (Christensen &amp; Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001)</p>	<p><u>Comunicación constructiva.</u> Se integra y discuten el problema <u>Evitación mutua.</u> Ambos evitan el problema. <u>Demanda-rechazo.</u> Uno busca discutir y el otro lo evita.</p>	<p>Estilo de comunicación al resolver problemas en la pareja</p>
<p><i>Autoreporte y reporte de la comunicación de Pareja</i> (Kerig, 1996 en Rhoades &amp; Stocker, 2006)</p>	<p><u>Colaboración.</u> Ambos buscan resolver sus problemas <u>Agresión verbal.</u> Gritar e insultar al otro.</p>	<p>Estilos de comunicación</p>
<p>Medidas de estilos de comunicación (Gottman, 1999 en Cornelius et al., 2007)</p>	<p><u>Compromiso.</u> Ser empático con el otro <u>Intentos de reparar.</u> Darse espacios propios ante el conflicto <u>Desbordamiento.</u> Sentirse saturado cuando hay que resolver problemas <u>Reja segura.</u> Rechazo físico y emocional del otro ante los problemas <u>El cuestionario de cuatro jinetes.</u> Ambos discuten y uno va rechazando al otro.</p>	<p>Estilos de comunicación</p>
<p><i>Cuestionario de la respuesta de interacción de la pareja</i> (Roberts, 2000)</p>	<p><u>Evitación de la intimidad.</u> Uno busca y el otro evita intimar <u>Evitación del conflicto.</u> Uno busca y el otro evita resolver problemas <u>Enojo rechazante.</u> Uno ofende y el otro se enoja y evade el problema <u>Hostilidad recíproca.</u> Ambos se agreden</p>	<p>Interacción de la pareja durante el rechazo</p>
<p><i>Interacción negativa</i> (Stanley, Markman &amp; Whitton, 2002)</p>	<p><u>Escalada negativa.</u> Discusiones sin fin. <u>Invalidación.</u> Menosprecio del otro <u>Interpretación negativa.</u> Prejuizar las acciones del otro como malas <u>Ganar/perder.</u> Constante oposición al resolver problemas <u>Rechazo.</u> Evitar discutir de cualquier problema</p>	<p>Interacción negativa</p>
<p><i>Inventario de estilos de comunicación</i> (Nina, 1991)</p>	<p><u>Estilo Positivo.</u> Abierto y comprensivo <u>Estilo Negativo.</u> Conflictivo y confuso <u>Estilo Reservado-reflexivo.</u> Poca o nula expresividad <u>Estilo Violento.</u> Agresión verbal y física</p>	<p>Estilos de comunicación</p>
<p><i>Patrones y estilos de comunicación de la pareja</i> (Sánchez &amp; Díaz-Loving, 2003)</p>	<p><u>Mi pareja positiva.</u> Social Afiliativo Simpático, Auto-modificador, Constructivo, Abierto, Social Normativo, Claro, Empático, Social Expresivo <u>Mi pareja negativa.</u> Evitante, Autoritario, Ambiguo rechazante, Maquiavélico, Chismoso, Impulsivo <u>Yo positivo.</u> Social Afiliativo, Social Auto-modificador, Simpático Abierto, Social Normativo, Reservado-reflexivo, Claro <u>Yo negativo.</u> Violento Instrumental, Evitante, Hiriente,</p>	<p>Estilos de comunicación</p>

Otro formato a través del cual se ha evaluado la comunicación, es el registro observacional, la tabla 2 muestran estos registros, uno de ellos es similar a una lista de cotejo y otro se basa en el análisis de contenido de un video.

Tabla 2

*Registros observacionales*

Escala	Dimensiones	Evalúa
<i>Prueba de estilos de comunicación</i> (Floyd & Markman, 1984)	<u>Muy negativas</u> . Hacer de menos, dejar de transmitir <u>Negativa</u> . Tono de voz enojado, criticar <u>Positivo</u> . Empalizar, sonreír <u>Muy positiva</u> . Sugerir un plan, resumir al otro	Estilo de comunicación cuando las parejas compiten
<i>Sistema de codificación de video de la interacción marital</i> (Sotcker, Alexander & Elias, 1990 en Rhoades & Stocker, 2006)	<u>Afecto</u> . Calidez, expresar interés, simpatía, empatía, apoyo acuerdo con la pareja, alentar, halagar, hacer cumplidos a la pareja <u>Hostilidad</u> . Criticar al otro, culparlo, hacer de menos, comentarios sarcásticos, provocar a la pareja, quejarse de la pareja, acusar al otro, impaciencia, frialdad, enojo y tensión corporal y facial	Interacción de la pareja

Como se puede ver, las diferentes escalas se enfocan en evaluar principalmente los estilos de comunicación y la forma en que interactúan las parejas desde diferentes perspectivas, sin embargo no hay instrumentos que integren la parte individual, el área de contenido, de interacción y relación en la pareja que permite realizar una evaluación integral de la comunicación interpersonal, lo cual constituye uno de los objetivos de esta investigación.

## INVESTIGACIONES VINCULADAS A LA COMUNICACIÓN

---

En la comunicación intervienen dos o más personas, donde hay al menos un emisor y un receptor, que transmiten sus sentimientos, necesidades y aspiraciones a los demás (Kimble et al., 2002). Esto produce un “efecto catártico” cuando se transmiten sentimientos personales e íntimos, al mismo tiempo evita que los sentimientos negativos se acumulen (Mowrer, 1968 en Kimble et al., 2002). Y esto determina el tipo de interacción que se tiene con el otro (Satir, 1984).

El principal sistema en la familia es la pareja (Minuchin & Fishman, 1984) donde el componente fundamental para que se desarrolle la relación es la comunicación (Bueno, 1965 en Pantoja y Santamaría, 2007), ya que a partir de ésta, las percepciones, los comportamientos y los roles se definen entre los miembros (Bochner, Kruger & Chielewiski, 1982), esto a su vez se ve influenciado por la cultura y la herencia social (Díaz-Loving, 1990), pero al mismo tiempo tienen que marcar los límites de lo que se permite o no, tanto por parte de ellos mismos como de la sociedad, ya que de esto depende mantener el vínculo o no (Haley, 1980; Minuchin & Fishman, 1984).

En sus estudios con esquizofrénicos, Bateson (s.f. en Hoffman, 1987) investiga sobre la comunicación a diferentes niveles donde una demanda manifiesta en un nivel, es solapadamente anulada o contradicha con otro nivel, es decir se dice algo pero la conducta demuestra lo contrario, a esto lo llama *doblo vínculo*, también conocido como comunicación paradójica (Haley, 1980). Cuando estos mensajes son constantes surge un conflicto en la relación con el otro (Madanes, 1982). Y de este modo, en la relación de pareja, estos mensajes provocan que el otro interprete las intenciones de la otra persona de una forma errónea (Haley, 1989; Madanes, 1982). Es decir, la comunicación es muy importante para desarrollar y mantener las relaciones (Kimble et al., 2002) y específicamente la relación de pareja, siendo más compleja de lo que se cree (Perlman, 2000 en Roca, 2003). El

punto importante de este estudio es que refuerza el hecho de que la forma en que uno se comuniquen repercute en el otro por los patrones de interacción que se formaron y, por lo tanto, en el tipo de relación que se establece con el otro.

Las reacciones cognoscitivo/afectivas de un miembro de la pareja afecta a cada una de las conductas del otro ya que son el vínculo principal entre las conductas que la pareja muestra y la satisfacción o insatisfacción en la relación (Floyd, 1988).

Esto sucede en cualquier etapa en la que se encuentre la pareja (Estrada, 1987) ya que se crean medios idóneos para expresar sentimientos, pensamientos y temores cuando la relación es positiva. Y así se facilita la forma de organizar la relación mientras la pareja crea una visión conjunta del mundo (Fitzpatrick, 1987 en Roca, 2003).

Sin embargo, al momento de crearse una visión del mundo, cada miembro de la pareja cuenta con una cierta información que le da una puntuación de la secuencia de hecho, esto se refiere a la percepción de los sucesos que cada miembro tiene, si los miembros de la pareja cuentan con la misma información, la puntuación de la secuencia será similar, sin embargo, si uno de los miembros le hace falta información la puntuación será diferente, por lo que la secuencia de hecho de algún suceso será diferente entre cada miembro de la pareja (Watzlawick et al., 1991) y la forma en que sean negociados estos desacuerdos repercute en la satisfacción de la relación (Díaz-Loving & Sánchez, 2000).

Rhoades y Stocker (2006) argumentan que la mayoría de investigaciones se enfocan en la evaluación de reportes individuales sobre satisfacción marital y la percepción de su propia comunicación. Siguiendo otros estudios, sostienen que es importante medir cómo los individuos evalúan su propia comunicación y la de su pareja (Baucom, Epstein, Daiuto, Carels, Rankin & Burnett, 1996, Epstein & Baucom, 1989 en Rhoades & Stocker, 2006) y también es importante conjuntarlo

con medidas observacionales de su interacción (Gottman & Notarius, 2000 en Rhoades & Stocker, 2006). Ante esto, Rhoades y Stocker (2006) realizaron un estudio para conocer la relación entre la percepción de su comunicación y la de su pareja, y si estos reportes predicen el tipo de interacción que tienen. Participaron 119 parejas que tenían una alta calidad marital, evaluada mediante la Escala de Ajuste Diádico (DAS, por sus iniciales en inglés, Spanier, 1976 en Rhoades & Stocker, 2006). Estas parejas tuvieron una media de tiempo en el matrimonio de 18.43 años (DE= 2.82) y un rango de edad entre 35 y 58 años (M=45, DE=4.54). Se les aplicó un Autoreporte y Reporte de la comunicación de su Pareja (Kerig, 1996 en Rhoades & Stocker, 2006) donde seleccionaron los factores de colaboración y de agresión verbal. Posteriormente, se les pidió que discutieran durante 10 minutos un tema de conflicto y durante 5 minutos uno positivo y gratificante, esto fue grabado y posteriormente evaluado por expertos mediante un sistema de codificación de video de la interacción marital (Sotcker, Alexander & Elias, 1990 en Rhoades & Stocker, 2006) y un sistema de codificación de la interacción (Julien, Marman & Lindahi, 1989; Kline, 2004 en Rhoades & Stocker, 2006) calificando las dimensiones de afecto y hostilidad. Encontraron que las parejas evalúan al otro de la misma forma que a ellos mismos, mientras que los reportes y autoreportes no son buenos predictores de la interacción marital a excepción de la agresión verbal de la esposa que predice una interacción hostil, esto indica que para conocer mejor una interacción en el matrimonio es importante observar su dinámica conjuntamente y no solamente por separado.

Por su parte, Stanley, Markman y Whitton (2002), enfocándose en la interacción negativa y viendo la positividad global, mencionan que las dinámicas de la comunicación, el conflicto y el compromiso han sido entendidas como fundamentales para los sucesos de las relaciones. Estos temas también son relacionados con las metas centrales en los programas preventivos para parejas y en las aproximaciones terapéuticas (Bray & Jouriles, 1995 en Stanley et al., 2002) ya que son el camino a la sensación de seguridad en las relaciones íntimas. La seguridad puede dividirse en dos grandes categorías: la seguridad en la

interacción y la seguridad en compromiso o la relación (Stanley, Blumerg & Markman, 1999 en Stanley et al., 2002).

Las parejas que enfrentan el conflicto de forma más constructiva, con una comunicación positiva y una interacción menos negativa crean un ambiente que permite profundizar en los niveles de autodivulgación y aceptación de la vulnerabilidad con aspectos centrales de intimidad (Cordova & Dorian, en prensa, Johnson, 1996 en Stanley et al., 2002). Asimismo, un compromiso claro y consistente permite a la pareja sentirse seguros y actuar de forma que es sólo racional en el contexto de esa seguridad, por ejemplo el sacrificarse por la pareja no tiene sentido fuera del contexto de la expectativa de un futuro juntos (Van Lange, Rusbult, Drigotas, Arriaga, Witcher & Cox, 1997, Whitton, Stanley & Markman, 2002 en Stanley et al., 2002).

El uso de códigos observacionales, para medir las dinámicas en la comunicación, demuestran cómo las parejas interactúan y enfrentan los conflictos está fuertemente vinculado con el tipo de relación que desarrollen las parejas (Markman & Hahlweg, 1993 en Stanley et al., 2002). De forma similar, la investigación sobre el compromiso ha sido consistente en la forma en que cada dinámica de compromiso afecta la relación de pareja (Johnson, Caughlin & Huston, 1999, Rusbult & Buunk, 1993 en Stanley et al., 2002). Así que, el objetivo de este estudio fue replicar algunos de estos resultados sobre la interacción negativa y el compromiso, para lo cual se usó una muestra aleatoria telefónica de matrimonios, personas que cohabitaban y comprometidas. Participaron 908 personas heterosexuales con promedio de 38 años donde 56.3% fueron mujeres y 43.7% hombres. Mediante una entrevista telefónica les aplicaron la prueba de ajuste marital (Locke & Wallace, 1959 en Stanley et al., 2002), la subescala de dedicación de la escala de compromiso de Stanley y Markman (1992 en Stanley et al., 2002); además se les preguntó si han hablado o pensado en el divorcio (Booth & Edwards, 1993 en Stanley et al., 2002), sobre lo que más han discutido, se midió la interacción negativa (rechazo, escalada negativa, interpretación negativa,

ganar/perder e invalidación), se les pregunto sobre quién tiende a rechazar más y, finalmente, se evaluó la positividad global.

En general, Stanley et al. (2002) encontraron que la interacción negativa tiene una relación potencial con los pensamientos de divorcio. Para los hombres la interacción negativa explica la varianza cuatro veces más ( $\beta=.44$ ,  $p<.001$ ,  $R^2=.17$ ) como un potencial de divorcio que la positividad global ( $\beta=-.19$ ,  $p<.001$ ,  $R^2=.04$ ), mientras que para las mujeres fue al revés (interacción negativa  $\beta=.26$ ,  $p<.001$ ,  $R^2=.06$ , positividad global  $\beta=-.40$ ,  $p<.001$ ,  $R^2=.13$ ). Esto es consistente con el punto de vista de que los hombres son fuertemente impactados por la interacción negativa (Markman & Kraft, 1989 en Stanley et al., 2002). También apoya las intervenciones que intentan reducir la negatividad e incrementar los lazos afectivos positivos (p. e. Gottman, Ray, Carrere & Erley, 2002, Markman, Stanley & Blumerg, 2001 en Stanley et al., 2002). También reportaron ambos que los hombres son los que tienden más a rechazar, sin embargo, en el análisis total de interacción negativa, de positividad global y el rechazo encontraron que en la interacción negativa los hombres ( $M=5.97$ ,  $DE= 2.04$ ) y las mujeres ( $M=5.97$ ,  $DE= 2.04$ ) difieren de los que mencionaron que ninguno rechaza ( $M=4.84$   $DE=1.45$ ,  $F_{(2,710)}= 14.98$ ,  $p<.001$ ), lo mismo sucedió con la positividad global ( $F_{(2,707)}= 8.82$ ,  $p<.001$ ), aunque al comparar, en ambos casos, sólo a los hombres y las mujeres, no se encontraron diferencias. Esto indica que no sólo el que los hombres rechacen afecta la relación, sino que también las mujeres se vuelven rechazantes y esto lleva al daño de la relación. Aunque es importante diferenciar si el rechazo es como una separación destructiva (Hetherington & Kelly, 2002 en Stanley et al., 2002) o se rechaza basado en quien sacó el tema actual (Christensen & Heavey, 1990 en Stanley et al., 2002).

Finalmente, Stanley et al. (2002) plantean que cuando se pelea para resolver algunas cuestiones, provoca una sensación de seguridad que es necesaria para la intimidad ya que ambos se rechazan mutuamente y evitan una interacción no benéfica, mencionando que esto tiene que ver con la percepción que los miembros



de la pareja tienen de la relación al momento de comunicarse o lo que Watzlawick et al. (1991) llaman puntuación de secuencia de hechos.

### **La Atribución y la Comunicación**

Bajo la visión de Baxter y Braithwaite (2008) la aproximación centrada en lo individual implica los aspectos que uno piensa antes de comunicarse, es decir, la secuencia de hechos que cada uno se forma de una situación, es decir, la atribución que uno hace, afecta la forma en que es emitido el mensaje y la relación que se tiene con el otro (Watzlawick et al., 1991; Weiner, 2000), por lo que es importante conocer más sobre la atribución.

A la proceso mediante el cual la mayoría de la gente decide la forma en que ocurren ciertos hechos o al por qué algunas personas se comportan de cierta manera Kimble et al. (2002) y Weiner (2000) le llaman atribución. Diferentes teóricos (p. e. Heider, 1958, Jones & Davis, 1965, Kelly, 1971 en Kimble et al., 2002) sostienen que para hacer una atribución hay elementos internos (lo que tiene que ver con el individuo) y externos (algo fuera del individuo), sin embargo, a esto se añaden otros dos componentes; por un lado, los factores disposicionales, que se refieren a la deseabilidad social (lo que se espera que haga, es decir, conductas ordinarias y que reciben la aprobación social), el grado de libertad (las acciones realizadas libremente transmiten información mostrando preferencias o disposiciones) y el contexto de otras posibilidades (las conductas se determinan de acuerdo al campo de las diferentes posibilidades del contexto); y por otro lado, los factores situacionales, que se refieren a la consistencia (si la conducta se repite en otras situaciones o momentos, o no), la distintividad (si la conducta siempre ocurre en presencia del estímulo de este comportamiento) y el consenso (como otras personas reaccionan ante el estímulo). Ante esto, Gilbert, Pelham y Krull (1988 en Kimble et al., 2002) mencionan que las personas tienden a realizar la atribución basándose en los factores disposicionales, ya que esto se hacen de forma automática e inconsciente y hay una tendencia a observar menos los factores situacionales, ya que para analizar estos se necesita hacer uso de

procesos cognoscitivos superiores, por lo que a pesar de tener información adicional hay una tendencia a fijarse en las cosas que tienen que ver con la disposición que tuvo la persona para hacer algún acto y frecuentemente se deja a un lado la situación en que pudo estar envuelta la persona observada para explicar su conducta.

Weiner (2000) está de acuerdo en que la atribución es un proceso cognoscitivo mediante el cual un individuo se hace una explicación de un suceso que observa o actúa. Este autor postula que la atribución tiene tres elementos principales: el “locus”, que se refiere a la localización de la causa; el “control”, esto es si está en las manos del individuo la causa o no; y la “estabilidad”, esto es, si la causa es algo constante o temporal. Weiner (2000) sostiene que este proceso de atribución se da en la interacción del observador y el actor, ya que ante un suceso, el actor atribuye si la causa de que se diera el evento fue por algo interno, o algo externo, si se podía controlar o no el que se dieran así las cosas, y si es algo circunstancial o constantemente le sucede algo similar, esta información promueve a que el actor se dé una explicación de lo que le pasó, sin embargo, también hay personas que observan, o se enteran, de este mismo suceso y en base a lo que estos le atribuyen hay una reacción que comunica al actor la visión de ellos y ambas visiones, en conjunto, establecerá el tipo de relación entre ellos.

Esta última parte se refleja en el estudio de Cornelius, Alessi y Shorey (2007) cuando realizaron un estudio sobre la utilidad de los programas de entrenamiento sobre estilos de comunicación. Ellos mencionan que el entrenamiento en estilos de comunicación es el método más usado a nivel de prevención primaria y secundaria para el estrés y la disolución del matrimonio, sin embargo, varios pacientes han cuestionado la utilidad de estos métodos (Baucom, Shoham, Mueser, Dauito & Strickle, 1998, Christensen & Heavey, 1999 en Cornelius et al., 2007). Es ante esto la importancia de dismantelar y evaluar los componente del tratamiento individual de los programas maritales (Christensen & Baucom, 2005 en

Cornelius et al., 2007), es así que este estudio examina el uso de la técnica de hablar-escuchar.

El programa de prevención y mejoramiento de la relación (PREP; Markman, Stanley & Blumberg, 1994 en Cornelius et al., 2007) tiene una versión de esta técnica que enseña a las parejas un conjunto de procedimientos y estilos para aproximarse a las discusiones del conflicto enfatizando la escucha para resolver problemas mediante un mutuo entendimiento. Gottman, Coan, Carrere y Swanson (1998 en Cornelius et al., 2007) sostiene que esta técnica es útil sólo cuando las personas discuten sobre algo fuera del matrimonio. Así, este estudio busca conocer los efectos de la técnica hablar-escuchar cuando las parejas discuten un problema dentro del matrimonio y fuera del matrimonio con respecto a su satisfacción marital y sus conductas de comunicación.

Participaron en el estudio 30 parejas entre 23 y 71 años de edad ( $M=44.88$ ,  $DE=13.63$ ) con una relación en promedio de 18.25 años ( $DE=14.08$ ) y el 83.3% mencionaron que era su primer matrimonio. Se les aplicó la prueba de ajuste marital (MAT; Locke y Wallace, 1959 en Cornelius et al., 2007) que evalúa satisfacción marital y cinco medidas de autoreporte (Gottman, 1999 en Cornelius et al., 2007) para evaluar estilos de comunicación, entre los cuales están: compromiso, que es la tendencia de que la pareja conceda su posición y tome la perspectiva del otro; Intentos de reparar, es la tendencia a que la pareja minimice el estado negativo usando humor y tomándose un espacio durante los episodios del conflicto marital; desbordamiento, es el conjunto de conductas de comunicación negativa que incluyen sentimientos agobiantes, tanto emocional como fisiológicamente, que resultan en una inhabilidad para procesar información y/o participar activamente en la solución de problemas cuando discuten; reja segura, evalúa las demandas irrazonables, no estar dispuesto al compromiso y el rechazo físico y emocional de la conversación; y el cuestionario de cuatro jinetes que evalúa una secuencia de interacción donde A critica a B y este último responde defendiéndose, por lo tanto A reacciona con desprecio, hostilidad y/o

sarcasmo mientras que B eventualmente se muestra rechazante ante la conversación.

Estas escalas fueron aplicadas en una primera sesión y después de 11 días se les citó para las dos sesiones de entrenamiento, con una distancia de 10 días entre cada sesión, donde antes del entrenamiento se les aplicaban nuevamente las escalas y también al finalizar la sesión. Dividieron a dos grupos de forma aleatoria, el grupo A al cual se le pidió que discutiera un problema dentro del matrimonio que tuviera una tensión emocional de 6 o más, dentro de una escala del 1 al 10. Al grupo B, utilizando la técnica de hablar-escuchar, se les pidió que discutieran un problema fuera del matrimonio con una tensión emocional de 6 o más. Posteriormente se realizaron sesiones breves en 3 y 6 meses donde también contestaron el autoreporte con el fin de conocer los cambios en sus estilos de comunicación.

Los resultados no mostraron diferencias significativas, ni entre sexo ni entre grupos, con respecto a la solución del problema, sin embargo si se encontraron diferencias en la satisfacción marital de la primera sesión y la tercera sesión. Esto indica que la técnica de hablar-escuchar al discutir un problema dentro o fuera del matrimonio realmente no ayuda a que las parejas resuelvan sus problemas, difiriendo esto, con lo postulado por Gottman, Coan, Carrere y Swanson (1998 en Cornelius et al., 2007).

Lo relevante del estudio de Cornelius et al. (2007) es que su percepción de la satisfacción en el matrimonio aumentó después del tratamiento a pesar de no resolver su problema. Esto señala que la evaluación de los sentimientos se realiza de una forma más global, independientemente de la satisfacción o insatisfacción en la relación (Weiss, 1980 en Cornelius et al., 2007), siendo esto, también, mas importante que la simples conductas en los diferentes contextos. Por encima de los sentimientos positivos o de los desacuerdos, las parejas hacen atribución de las conductas rasgo positivas del otro y la interpretación de los estados de

conductas negativas, lo cual puede ser el fundamento principal para las relaciones maritales, siendo más importantes que las conductas o los temas seleccionados por ellos mismos. Por lo tanto, las ideas que alguien se forma acerca de su pareja y de la relación repercuten de manera importante en la satisfacción en la relación. Es así que un terapeuta debe considerar para su intervención el tipo de atribución que está realizando cada miembro de la pareja antes de intervenir a nivel conductual sobre sus estilos de comunicación.

Pearcea y Halford (2008) encuentran que la comunicación negativa de las parejas se asocia con un apego inseguro (Kobak & Hazan, 1991 en Pearcea & Halford, 2008), asimismo, Bradbury y Fincham (1992 en Pearcea & Halford, 2008) han encontrado que la atribución negativa se relaciona con la hostilidad, conductas de rechazo y reciprocidad de la comunicación negativa, y también la solución de problemas como mencionan Miller Bradbury (1995 en Pearcea & Halford, 2008) y McNulty y Karney (2004 en Pearcea & Halford, 2008). Por otra parte Gallo y Smith (2001 en Pearcea & Halford, 2008), Sumer y Cozzarelli (2004 en Pearcea & Halford, 2008) y Mikilineer (1998 en Pearcea & Halford, 2008) han encontrado que el estilo de apego inseguro se relaciona con la atribución negativa de la conducta de la pareja. Así es que Pearcea y Halford (2008) mencionan que la atribución funciona como mediador entre el estilo de apego y la comunicación en la pareja, ya que el estilo de apego tiene que ver con la personalidad y la atribución es el proceso cognoscitivo que hace cada individuo, por lo que se plantean dos hipótesis que cambian con respecto a la forma de evaluar la comunicación, en la primera hipótesis se plantea que la atribución media el estilo de apego y el autoreporte de comunicación, y en la segunda se empleó la observación de la comunicación de las parejas, sin embargo estos autores se centraron en la atribución negativa, el apego inseguro y la comunicación negativa. De acuerdo a los resultados, sólo se pudo confirmar la primera hipótesis. Por lo que la atribución negativa funciona como mediador entre el estilo de apego inseguro y el autoreporte que las parejas contestaron sobre comunicación negativa; y directamente, la atribución negativa predice la comunicación negativa.

Estos resultados son importantes, sin embargo se tiene que observar que sucede con la atribución positiva, la comunicación positiva y el estilo de apego seguro.

Así se tiene que la atribución se vincula con la aproximación centrada en el individuo, que mencionan Baxter y Braithwaite (2008), dado que el aspecto cognoscitivo juega un papel importante en la comunicación y satisfacción; también se relaciona con la aproximación centrada en la relación ya que esta atribución que se hace permite el mantenimiento de la relación.

### **La intimidad, la autodivulgación y la comunicación**

Ahora bien, otras variables que se basan en la aproximación centrada en la relación (Baxter & Braithwaite, 2008) y el contenido (Nina, 1991) son la autodivulgación y la intimidad.

Durante una relación de pareja, en ocasiones las intenciones del emisor pueden ser privadas y conocidas únicamente por éste y para que el receptor reciba el mensaje debe codificarlo en acciones verbales y no verbales que sean públicas y observables (Perlman, 2000 en Roca, 2003) lo cual puede llevar a una comunicación enmascarada u oscura (Epstein, Balwin & Bishop, 1983).

Díaz-Loving y Nina (1982) sostienen que de acuerdo a la profundidad con que uno hable de sí mismo (autodivulgación) el otro responderá de la misma forma hablando de sí mismo con la misma profundidad, esto es que el contenido de lo que se comunica es igual entre éstas personas. Gilbert (1976; en Schumm, Barnes, Bollman, Jurich & Bugaighis, 1986) propone un modelo curvilíneo donde menciona que cuando hay baja y alta autodivulgación lleva a una baja satisfacción marital y cuando la autodivulgación es moderada la satisfacción marital es alta. Sin embargo, Cozby (1973 en Schumm el al., 1986), propone un modelo modificado de la autodivulgación donde se agrega la valencia positiva y negativa, así, estos autores, sostienen que entre mayor sea la autodivulgación positiva o que sea de alta calidad mayor será la satisfacción marital, y si la autodivulgación es negativa o

de baja calidad también lo será la satisfacción marital. Posteriormente Schumm et al. (1986), retoman este último modelo utilizando una escala que mide la cantidad de congruencia de la autodivulgación y utilizan una escala de entendimiento y la otra es de empatía que indirectamente miden la calidad de la autodivulgación, estas tres escalas las consideran como parte de la comunicación marital, y conjuntamente, aplican una escala de satisfacción marital. Para su análisis aplicaron un modelo de regresión múltiple y concluyen que el simple aumento de la calidad de la comunicación no repercute en un aumento en la satisfacción marital, por lo que es importante plantear un modelo más complejo que incluya otras variables que puedan intervenir.

Waring y Chelune (1983) consideran que la autodivulgación conlleva la expresión de emociones, necesidades, pensamientos, creencias, actitudes y fantasías, por lo que incluyen la intimidad. Estos autores, con el fin de conocer la relación entre la calidad de la autodivulgación y la intimidad marital, realizan entrevistas estandarizadas sobre intimidad a 20 parejas con 17 años de casados, las entrevistas fueron grabadas para analizar la calidad de su autodivulgación mediante un sistema de código de conductas. Una vez que codificaron los resultados de las entrevistas, con los datos, realizaron un análisis de regresión múltiple y encontraron que la autodivulgación es un fuerte predictor de la intimidad, por lo que esto sustenta su hipótesis que plantea que fomentando la autodivulgación incrementa el nivel de intimidad de las parejas.

En apoyo a esta última investigación Weisel y King (2007), para corroborar la relación de la autodivulgación y el nivel de intimidad, realizan una investigación basándose en la teoría del intercambio social, donde se plantea que primero tiene que haber una relación madura y recíproca antes de iniciar una autodivulgación íntima con otra persona (Altman & Taylor, 1973 en Weisel & King, 2007). La norma de reciprocidad de la autodivulgación se refiere a la tendencia para el receptor (de la divulgación) de igualar el nivel de intimidad con la divulgación que ellos reciben, siempre y cuando se conozcan poco las personas (Derlega, Metts, Petronio &

Margulis, 1993 en Weisel & King, 2007). Sin embargo, se ha encontrado que ante las demandas de reciprocidad, cuando no ha sido correspondida la autodivulgación, generalmente muestra una atribución negativa y un menor agrado por la persona (Derlega et al., 1993, Petronio, 2000 en Weisel & King, 2007). Esto puede deberse a la naturaleza de la relación, es decir la evaluación que hace el que escucha de la personalidad de quien divulga (Petronio, 2000 en Weisel & King, 2007), o bien, las personas son mas cuidadosas en lo que hablan de su intimidad en relaciones que consideran a largo plazo (Hendrick, 1981 en Weisel & King, 2007) mientras que ante una relación menos comprometida pueden ser más abiertos (Thibaut & Kelley, 1959 en Weisel & King, 2007). Por lo tanto Weisel y King (2007) mencionan que los atributos contextuales que afectan la percepción interpersonal son la prontitud y lo que envuelve la conversación. Burgoon y Newton (1991 en Weisel & King, 2007) agregan que el criterio de evaluación del objetivo de cada participante es juzgado por un observador de acuerdo al papel que perciba de los participantes.

Es ante esto Weisel y King (2007), para corroborar si un nivel de intimidad medio o alto de lo que se divulga es evaluado como apropiado, o no, por quien recibe la información y por quien observa está mediado por la simpatía y compañerismo que hay entre los participantes. Para esto, participaron 122 estudiantes entre 18 y 27 años (60 hombres y 62 mujeres) quienes fueron divididos en dos grupos, (moderada y alta autodivulgación), mientras que una mujer que se hizo pasar por estudiante era la persona que autodivulgaba. Al que escuchaba y al que observaba la conversación detrás de un espejo, después de estar sometidos al experimento, se les aplicó la escala de adecuación de la conversación (Canary & Spitzberg, 1987 en Weisel & King, 2007).

Weisel y King (2007) corroboraron sus hipótesis encontrando que una conversación envuelta en un moderado nivel de autodivulgación ( $M=159.4$ ,  $DE=15.8$ ) fue percibido como más apropiado que altos niveles de autodivulgación ( $M=122.5$ ,  $DE=29.3$ ), [ $F(1,122)=87.63$ ,  $p<.001$ ], asimismo el participante que



escuchó, evaluó más apropiada la conversación ( $M=149.0$ ,  $DE=23.9$ ) que los que observaron esta ( $M=132.3$ ,  $DE=33.1$ ), [ $F(1,122)=17.49$ ,  $p<.001$ ] y, finalmente, los que escucharon la conversación evaluaron como más apropiada la conversación con altos niveles de autodivulgación ( $M=135.4$ ,  $DE=25.7$ ) que los observadores ( $M=109.6$ ,  $DE=27.1$ ), es decir, la interacción entre el nivel de autodivulgación y el rol de los participantes (el que escucha y el que observa) [ $F(1,122)= 5.63$ ,  $p<.05$ ].

Estos resultados son importantes ya que muestra una distinción en la evaluación de lo apropiado de una conversación entre la persona que escucha la autodivulgación de otra y de quien observa esta conversación, mostrándose más comprensivo quien escucha a la otra persona. Esto puede deberse a que, como dicen Burgoon y Newton (1991 en Weisel & King, 2007), el que escucha toma un criterio diferente al hacer la evaluación de lo apropiado de la conversación que el que observa, ya que es más probable que quien escucha se identifique más con la persona que autodivulga. Por otra parte, los observadores hacen un proceso cognoscitivo menor que las personas que escuchaban a la otra persona, ya que además de escuchar tienen que integrar la información recibida para crear una respuesta. La demanda del proceso cognoscitivo impacta significativamente en la función del que escucha (King & Behnke, 2000 en Weisel & King, 2007). Es así que el trabajo de Weisel y King (2007) hacen una valiosa contribución a la comunicación interpersonal mostrando que cuando una persona escucha a otra se crea un juicio, o hace una atribución, de la persona que habla y de lo que dice dependiendo de qué tan íntimos sean sus comentarios. Sin embargo, agregan los autores que sería importante conocer el tipo de atribución que hacen los miembros de una pareja sobre el nivel de autodivulgación que hacen cuando estos conversan durante las diferentes etapas de su relación.

Ahora bien, con respecto a la comunicación y la intimidad, Emmers-Sommer (2004) realizan un estudio con el fin de ver si la calidad y cantidad de la comunicación predicen la relación íntima y la satisfacción en la relación de pareja. Para esto, a 79 estudiantes de licenciatura, que tienen una relación en promedio

de seis años, se les pidió que durante una semana reportaran cada interacción que tuvieran con su pareja y evaluaron la cantidad de comunicación (ya fuera vía telefónica o cara a cara) de acuerdo a la frecuencia con que se comunicaban y la calidad de esta mediante el Registro de comunicación de Iowa (ICR: Iowa Communication Record, Duck, Rutt, Hurst & Strejc's, 1991 en Emmers-Sommer, 2004) y se utilizaron las dimensiones de comunicación/interacción: Calidad de la comunicación, valor de la comunicación y control de la interacción (quién inicia, controla y finaliza las conversaciones), asimismo se les aplicó una escala de intimidad y otra de satisfacción en la relación. Como estos autores esperaban, los indicadores de la calidad de la comunicación fueron los que predecían tanto a la intimidad como a la satisfacción en la relación, y sólo la comunicación cara a cara, aunque en menor grado, se relaciona con la intimidad.

La comunicación y satisfacción no sólo están permeadas por el nivel de intimidad sino también por la ausencia o presencia de esta. Roberts (2000), al hacer una revisión teórica, encontró que la comunicación hostil, agresiva e indiferente entre los miembros de una pareja es una señal de problemas en su relación íntima, lo cual correlaciona con la insatisfacción marital (O'Leary & Smith, 1991; Weiss & Heyman, 1990 en Roberts, 2000).

A pesar de que los estudios sobre la conducta hostil de una pareja concuerda con esta hipótesis (Mathews, Wickrama & Couger, 1996, Pasch & Bradbury, 1998 en Roberts, 2000), los estudios sobre las conductas de rechazo o evitación, por un lado, no han encontrado relación con la insatisfacción marital (Heavey, Layne & Christensen, 1993, Roberts & Krokff, 1990, Smith, Vivian & O'Leary, 1990 en Roberts, 2000), por otro lado, si han encontrado esta relación sólo en alguno de los miembros de la pareja (Christensen & Heavey, 1990, Gottman & Krokoff, 1989, Heavey, Christensen & Malamuth, 1995 en Roberts, 2000). Es así que Roberts (2000), para medir las diferentes conductas de rechazo en el matrimonio, desarrolla un cuestionario de la respuesta de interacción de la pareja (IRPQ: *The interaction Response Patterns Questionnaire*) que evalúa la percepción de las

respuestas conductuales de la pareja caracterizando la interacción con el otro. Este cuestionario contiene cuatro escalas, cada una con seis reactivos, que evalúan el constructo de conducta rechazante: Evitación de la intimidad, Evitación del conflicto, enojo rechazante y hostilidad recíproca.

El estudio de Roberts (2000) se llevó a cabo en una muestra de 97 parejas recién casadas, con un rango de edad de 18 a 29 años de edad, se les aplicó el cuestionario junto con la prueba de ajuste marital (MAT: Locke & Wallace, 1959 en Roberts, 2000) la cual se ha usado para evaluar la satisfacción marital. Después de tres años las parejas fueron nuevamente contactadas y evaluadas. Roberts, para ambas evaluaciones, realizó un análisis de regresión jerárquico donde la variable dependiente fue el ajuste marital y las independientes fueron las escalas de las conductas rechazantes. Primero introdujo la escala de hostilidad recíproca con el fin de que no hubiera confusión de los afectos negativos con las conductas de distanciamiento, las otras escalas fueron introducidas posteriormente como bloque.

Los resultados de este estudio mostraron que, como se esperaba, la hostilidad recíproca es un factor que afecta negativamente la satisfacción marital de la pareja ( $\beta = -.46$ ,  $R^2 = .21$ ,  $p < .001$ , para los esposos y  $\beta = -.51$ ,  $R^2 = .25$ ,  $p < .001$ , para las esposas), sin embargo, después de los tres años de convivencia sólo las esposas se ven afectadas en su satisfacción al haber esta hostilidad pero en menor grado ( $\beta = -.20$ ,  $R^2 = .03$ ,  $p < .05$ ) mientras que los esposos, aunque con una significancia de .10, se sienten insatisfechos cuando sus esposas evitan el conflicto y muestran un enojo rechazante ( $\beta = -.18$  y  $\beta = -.21$ , respectivamente, ambos con una  $R^2 = .08$ ,  $p < .05$ ). Esto es contrario al estereotipo de que las esposas se quejan de que su esposo es rechazante y el esposo se queja de que la esposa es hostil como lo reporta la literatura (Rubin, 1983, Terman, Buttenweiser, Ferguson, Johnson & Wilson, 1938 en Roberts, 2000), sin embargo Karney y Bradbury (1997 en Roberts, 2000) encontraron que la interacción negativa del esposo se relaciona

con un decremento en la satisfacción marital de la pareja y con el rechazo de la esposa (Gottman & Krokoff, 1989 en Roberts, 2000).

Otro resultado importante del presente estudio fue que cuando los esposos, recién casados, perciben que su esposa evita la intimidad, ellos se sienten más insatisfechos ( $\beta=-.31$ ,  $R^2=.10$ ,  $p<.01$ ). Es así que las respuestas de rechazo, en contraste con las respuestas que comunican cuidado, entendimiento y validación, pueden alterar el proceso de estabilizar la intimidad (Reis & Patrick, 1996 en Roberts, 2000). Esto indica que el evitar la intimidad puede relacionarse con la satisfacción marital independientemente del contexto de responder de forma rechazante ante el conflicto y la solución de problemas.

Mongrain y Vettese (2003) buscaron documentar las consecuencias del conflicto sobre la expresión de emociones para el bienestar subjetivo y la comunicación interpersonal. King y Emmons (1990, 1991 en Mongrain & Vettese, 2003) han considerado al conflicto como la ambivalencia de la expresión de emociones, y se caracteriza por lidiar con las metas de la deficiencia de mostrar los sentimientos mientras se temen las consecuencias que puede tener la autoexpresión. Esto puede manifestarse para estados emocionales negativos y positivos, y es distinto de la no expresión de emociones. La expresión de emociones es importante ya que ejerce una función de retroalimentación de las experiencias emocionales (Traue, 1995 en Mongrain & Vettese, 2003), lo cual puede dar una claridad del propio estado emocional. La expresión de emociones también ayudar a experimentar que siga la divulgación (Stiles, 1995 en Mongrain & Vettese, 2003) junto con un sentido de validación, una vez que las emociones han sido reconocidas por otras personas importantes.

Otra función importante es la regulación en términos de las relaciones individuales con otros. El bloqueo de la expresión emocional puede llevar a la depresión o el estrés (Greenberg, Rice & Elliott, 1993 en Mongrain & Vettese, 2003). Ante esto, en este estudio los autores buscaron probar la función de la

ambivalencia en 94 mujeres universitarias con sus novios mediante un estudio de laboratorio donde tras de identificar los conflictos principales que tenían se les aplicó el Inventario de depresión de Beck (Beck, Ward, Mendelson, Mock & Erbaugh, 1961 en Mongrain & Vettese, 2003) y posteriormente en un cuarto a la pareja se le pidió que durante 10 minutos resolvieran un conflicto en el cual tuvieran algún problema dentro de su relación, posteriormente, en turnos de 4 minutos se les pidió que le dijeran a su pareja como piensan que lo hicieron al realizar la tarea y como piensan que lo hizo el otro. Esto fue videograbado para que posteriormente las parejas contestaran el Cuestionario de ambivalencia sobre la expresión de emociones (King & Emmons, 1990 en Mongrain & Vettese, 2003), el Cuestionario de experiencia depresiva (Blatt, D’Afflitti & Quinlan, 1976 en Mongrain & Vettese, 2003) el cual se enfoca a los sentimientos propios y del otro, pero no evalúa los síntomas primarios de depresión y toma en cuenta la dependencia y la autocrítica como orientación de la personalidad; y la Escala de supresión de afectos negativos (Mongrain & Kellington, 1996 en Mongrain & Vettese, 2003). Observadores entrenados calificaron la congruencia en la comunicación verbal y no verbal mediante un sistema de clasificación (Cacciopo & Petty’s, 1981 en Mongrain & Vettese, 2003) y el sistema de puntuación de la interacción en pareja (Gottman, 1979 en Mongrain & Vettese, 2003), se consideró la comunicación positiva y negativa.

Como esperaban Mongrain y Vettese (2003), las mujeres con mayor ambivalencia dijeron que han suprimido sus sentimientos negativos de enojo e irritación hacia sus parejas ( $r=.37$ ,  $p<.001$ ) mostrando mayores niveles de depresión ( $r=.40$ ,  $p<.001$ ). Asimismo se encontró una correlación negativa entre la ambivalencia y la congruencia verbal y no verbal de las mujeres ( $r=-.33$ ,  $p<.01$ ) y con la verbalización positiva ( $r=-.40$ ,  $p<.001$ ), también se obtuvo una relación positiva con la discrepancia verbal y no verbal ( $r=.26$ ,  $p<.05$ ), todo esto durante la tarea de retroalimentación. Esto indica que las mujeres ambivalentes no expresan a su pareja sus sentimientos volviéndose menos congruentes, tanto a nivel verbal como no verbal, y más deprimidas. Aunado a esto, tanto las parejas como los

observadores, con el inventario de conducta social (Moskowitz, 1993 en Mongrain & Vettese, 2003), evaluaron dos ejes del circunflejo interpersonal, el amor (afectividad y hostilidad) y el poder (dominancia y sumisión). Los resultados indican que las mujeres ambivalentes se consideran como sumisas ( $r=.36$ ,  $p<.001$ ), al igual que las mujeres deprimidas ( $r=.33$ ,  $p<.01$ ), de igual forma, los observadores percibieron a estas mujeres sumisas y con menos poder ( $r=-.50$ ,  $p<.001$ ). Esto muestra que dentro de la dinámica de conflicto de las parejas, la comunicación, ya sea el expresar mucho o poco de sí mismo, conjuntamente con la forma de hacerlo, esto es la congruencia o ambivalencia de lo que se exprese, repercute en el bienestar psicológico de las personas, o el no sentirse deprimidas, lo que también se vincula con el poder que tienen en la relación como el ser sumiso.

De esta forma se puede observar que la intimidad en la relación de pareja tiene que ver con la profundidad de la autodivulgación que tengan los miembros y por lo tanto promueve una comunicación profunda en la relación y en la satisfacción de esta (Díaz-Loving & Nina, 1982; Emmers-Sommer, 2004; Osnaya, 2003) y también tiene una relación con el poder (Mongrain & Vettese, 2003)

### **El poder y la comunicación**

Desde la aproximación centrada en la interacción, un elemento importante en la comunicación es el poder (Baxter & Braithwaite, 2008), ya que mediante este se determina la interacción simétrica y complementaria en la relación (Barragán, 1976; Watzlawick et al., 1991), esto es que el poder marca una jerarquía en la posición de cada miembro, lo cual los lleva a tener un papel específico en la relación, sin embargo, cuando estos papeles no son claros entre los miembros o bien hay un desacuerdo de uno con respecto al papel que está ejerciendo inician las escaladas simétricas, es decir, el querer estar por encima del otro y si al otro miembro no le parece esto responde de tal forma que desea recuperar su posición buscando someter al otro, ya sea para posicionarse jerárquicamente en un lugar superior o bien para que el otro no lo intente sobrepasar (Perrone & Naninni,

1997). Madanes (1982) menciona que estos papeles no necesariamente son fijos ya que en algunas áreas de la relación uno lleva el control y en otras lo lleva el otro. Rivera y Díaz-Loving (1995) al preguntarle a hombres y mujeres las áreas en la que es ejercido el poder en la relación, por alguno de los miembros, encontraron que los hombres toman decisiones en cosas materiales, pasatiempos individuales y disciplina de los hijos, y la mujer toma decisiones en las tareas del hogar, la escuela y la tarea de los hijos, y el tiempo dedicado a la familia extendida, es así que el poder asigna una porción en la relación a cada miembro.

Minuchin (1974) ha escrito sobre la importancia del poder y control desde una comprensión sistémica de la estructura del matrimonio que se encuentra en la fase de crianza de los hijos. Este autor marca la importancia de la jerarquía de cada subsistema (por ejemplo, el subsistema conyugal contra el subsistema de los hijos) como de cada individuo (por ejemplo, el rol del padre y el de la madre) y la influencia de los límites que se marcan entre subsistemas e individuos para el funcionamiento familiar.

De acuerdo a Lips (1981 en Atwood & Scholtz, 2005) “el poder es la capacidad de afectar a otra persona y la influencia es el uso de esa capacidad” (p.45). La cuestión es que el poder reside implícitamente en la dependencia de otros.

Diferentes teóricos creen que la inequidad del poder es la raíz del estrés marital (Haley, 1980; Madanes, 1982; Minuchin & Fishman 1984; Minuchin, 1974).

La experiencia de inequidad o “falta de poder” en las relaciones de pareja entre adultos está asociado con una gama de aspectos negativos psicológicos y las consecuencias de estos en la relación como: el enojo, la depresión y la frustración (Beach & Tesser, 1994, Gray-Little y Burks, 1983, Steil & Turetsky, 1987, Vanfossen, 1982, Whisman & Jacobson, 1990 en Bentley, Renee, Galliher & Ferguson, 2007). En cambio, una relación igualitaria se puede caracterizar por “...felicidad personal, autoexpresión, relación y asimilación más que acomodación.

El intercambio del rol y la reciprocidad en la toma de decisiones son enfatizados, con la definición del rol esencialmente simétrico o intercambiable para los esposos” (Pollack, 1989 en Atwood & Scholtz, 2005, p. 620).

Falbo y Peplau (1980 en Bentley et al., 2007) y Aida y Falbo (1991 en Bentley et al., 2007) encontraron que las parejas que reportan gran equidad son menos manipuladores entre ellos y reportan una alta satisfacción marital. Hombres y mujeres reportaron que tienen una mayor satisfacción cuando la relación es muy equitativa.

El modelo tradicional de la pareja “asigna un rol instrumental a los esposos. El es responsable de proveer los recursos materiales, la estabilidad social de la familia y el manejo de las transacciones financieras de la familia. A la esposa se ha asignado el rol de expresividad. Ellas se dedican a las actividades que son confinadas principalmente al hogar” (Pollack, 1989 en Atwood & Scholtz, 2005, p. 621).

Sin embargo, las teorías feministas han servido para desafiar los patrones de dominación masculina en la sociedad occidental. De hecho, las relaciones entre adultos se caracterizan por un desbalance en el poder donde los hombres han sido los que mantienen su posición dominante (Carli, 1999, Felmlee, 1994, Gray-Little & Burks, 1983 en Bentley et al., 2007; Sprecher & Felmlee, 1997). Así que, mientras el modelo tradicional de la relación aun es utilizado por varias parejas, está cambiando la creencia de que es el modelo más aceptable para la relación por un modelo más igualitario (Atwood & Scholtz, 2005).

Lo anterior tiene que ver con el género, ya Knudson-Martin (1997 en Atwood & Scholtz, 2005) expone que así como uno no puede dejar de comunicar, uno no puede dejar influenciarse por el género.



De acuerdo con Rabin (1997 en Atwood & Scholtz, 2005). “la identidad de género es un límite complicado para la discrepancia de poder entre los sexos. El hombre se siente más masculino cuando controla, mientras que la mujer se siente más femenina cuando es controlada. Ambos se encuentran cómodos al jugar sus roles familiares, ya que saben que esperar de su posición tradicional” (p.27)

Dallos (1997 en Atwood & Scholtz, 2005) y Schwebel (1994 en Atwood & Scholtz, 2005) comentan que hay seis tipos de poder en las relaciones. Esto son: poder social, poder interpersonal, poder atribuido, poder relaciona y afectivo y poder de enfrentamiento.

### *Poder social*

Los sociólogos creen que la posición de poder es parcialmente determinada por los miembros de la sociedad. Sin embargo, el poder social también se considera como el propio nivel de confianza al interactuar con otros y la habilidad de conseguir que los otros hagan lo que uno quiere, a pesar de la resistencia (Schwebel, 1994 en Atwood & Scholtz, 2005).

Dallos (1997 en Atwood & Scholtz, 2005) cree que el poder puede ser definido por dos componentes: 1) un componente estructural y 2) uno ideológico. Un individuo mantiene la estructura del poder cuando él o ella poseen la influencia de conseguir que el otro haga lo que él o ella quiere que haga. Este poder se basa en las finanzas, la fuerza física, lo tangible, los objetos materiales y las posesiones. Los individuos dicen que tienen el poder ideológico cuando ellos mantienen el poder en sus creencias, cuando entienden el mundo y su lugar en él.

El poder ideológico es un poder invisible que se relaciona con las creencias de las personas acerca de cómo debe ser la relación de pareja (Atwood & Scholtz, 2005).

### Poder adscrito

Es cuando cada miembro de la relación acepta el rol, o roles, que hay entre los dos (Atwood & Scholtz, 2005).

### Poder relacional y afectivo

EL poder relacional es la red que puede pertenecer fuera de la relación. El poder afectivo es un poder emocional. Generalmente, quien ama menos es menos dependiente por lo que obtiene el poder (Atwood & Scholtz, 2005).

### El poder de enfrentamiento

Demuestra como un miembro de la pareja es capaz de enfrentar la adversidad y el estrés diario de la vida de forma más fácil que el otro miembro de la pareja (Atwood & Scholtz, 2005).

### Poder interpersonal

Es posible clasificar seis áreas en que se pueden extraer del poder interpersonal. Recompensa del poder da a uno el poder para ofrecer varios tipos de premios tangibles o intangibles. *Coerción* que permite a uno presionar al otro en la sumisión mediante la amenaza de castigar. El *poder experto*, esto se refiere al poder de atracción de un superior o el conocimiento de experto. *Poder informativo* se deriva de los estilos de comunicación y se basa en la influencia del mensaje en lugar de en la persona que lo entrega. *Poder legitimo* es el puesto por la ley o la costumbre e implica tener la autoridad para influir en los otros abiertamente. *Poder referente*, esto es relativo al status de un miembro de la pareja con el otro (Atwood & Scholtz, 2005).

Generalmente cuando se piensa en la inequidad de poder en la relación, lo primero que se piensa es referente al dinero o al sexo “la herramienta del poder del hombre es usualmente el dinero, la fuerza física y la lógica” (Lathrop, 1995 en Atwood & Scholtz, 2005, p.55).

Por otra parte, Cromwell y Olson (1975 en Byrne, Carr & Clark, 2004), en su análisis, mencionan que el poder puede ser conceptualizado como un constructo que incorpora analíticamente tres dominios definidos pero interrelacionados:

- Las *bases del poder* son los recursos económico y personales (como el ingreso, la independencia económica, el control del dinero excedente de los gastos, la responsabilidad, actitudes del rol de sexo, deseo por la intimidad y la agresión física y psicológica) que forman la base del control de un miembro de la pareja por el otro.
- El *proceso del poder* son las técnicas de interacción como la persuasión, la resolución de problemas o la demanda que los individuos usan en sus intentos para tener el control de la relación. Existen dos formas comunes del proceso del poder, la demanda-retirada y la comunicación constructiva.
- Los *resultados del poder* conciernen a quien dice la última palabra; que es, quien determina la solución a un problema o la toma de una decisión.

Ahora bien, las mediciones del poder interpersonal han sido asociadas repetidamente con la violencia marital y de pareja (Frieze & McHugh 1992, Kaura & Allen 2004, Mahlstedt & Welsh 2005 en Bentley et al., 2007). Ya Rivera y Díaz-Loving (2002) y So-Kum Tang (1999 en García, Rivera, Díaz-Loving y Reyes, 2004) mencionan que el poder se relaciona estrechamente con la violencia, ya que éste es la capacidad de producir efectos intencionados imponiendo una decisión que se desea de un individuo sobre el otro u otros.

Johnson y Leone (2005 en Bentley et al., 2007) han utilizado el concepto de “terrorismo íntimo” en referencia a la agresión apuntando al establecimiento y mantenimiento del poder y control en la relación. Este concepto se caracteriza por un componente de control coercitivo en las relaciones íntimas. Mientras se han identificado otras formas de violencia íntima como la violencia de parejas situacional parece que la violencia que tiene lugar en el contexto coercitivo que es más frecuente, más severo y está ligado a más resultados de problemas

psicológicos para las víctimas. Mientras que Ethrensaft y Vivian (1999 en Bentley et al., 2007) encontraron que la perpetración de la agresión conyugal se intensifica con la creciente percepción de ser controlado por un cónyuge en la toma de decisiones o en la relación fuera del matrimonio y con un decremento en la percepción de libertad para planear actividades y desarrollar la autonomía.

Bentley et al. (2007), siguiendo esta perspectiva, buscan conocer de qué forma impacta el poder en el funcionamiento de las relaciones de noviazgo entre adolescentes y su repercusión en la satisfacción de la relación, asimismo, estos autores consideran la agresión como una forma de ejercer el poder. En general, los índices de poder reportados por parejas de adolescentes (tanto el novio como la novia) predicen el funcionamiento de la relación para las novias. Cuando los novios reportan que tienen la autoridad al tomar decisiones en la relación las novias reportan sentir una mayor satisfacción

En relación al poder y la comunicación, las experiencias de la pareja como humillar, denigrar y rechazar fueron los predictores más fuertes que fomentan la agresión, tanto para novios y novias, lo que demuestra el gran alcance que tiene el rol negativo en el contexto emocional dentro del funcionamiento de la relación. Esto es, cuando un miembro de la pareja es agresivo provoca que el otro se sienta controlado (Bentley et al., 2007).

Otra forma de control es mediante el poder de tomar decisiones en las relaciones de pareja, esto es visto como un constructo de dos dimensiones que abarcan la percepción de la estructura del poder y el proceso del poder de la negociación (Berger, 1980, Bochner, 1976, Cromwell & Olson, 1975, Scanzoni & Szinovacz, 1980 en Ting-Toomey, 1984).

En general, la literatura sobre la familia ha revelado que la estructura del poder de tomar decisiones está significativamente relacionada con la efectividad del matrimonio y el funcionamiento familiar. Por ejemplo, se ha encontrado que el

grupo de matrimonios equitativos (que muestran un poder mutuo) típicamente reportan altos niveles de satisfacción marital; seguido por el grupo de esposos dominantes; y, finalmente, el grupo de esposas dominantes quienes reportan menos satisfacción marital (Blood & Wolfe, 1960, Kolb & Straus, 1974, Rainwater, 1965, Safilios-Rothschild, 1970,1976, Turk & Bell, 1972 en Ting-Toomey, 1984)

Corrales (1975 en Ting-Toomey, 1984) ha examinado el poder autoritario y el poder de control en la relación de pareja y encontró que en el nivel de autoridad normativa, quienes tienen una estructura de poder donde el hombre domina, registran una alta satisfacción marital; seguidos por los que tienen una estructura igualitaria y; finalmente quienes tienen una estructura donde la mujer domina se asocia con bajos niveles de satisfacción. En el nivel de control-interacción, los resultados indican que las parejas con un poder igualitario perciben altos niveles de satisfacción marital, las parejas donde el esposo domina perciben niveles medios de satisfacción y las parejas donde la esposa domina perciben un bajo nivel de satisfacción. A esto, Szinovacz (1979 en Ting-Toomey, 1984) sostiene que la satisfacción en la toma de decisiones de los esposos resulta el factor de mayor influencia para la evaluación de ajuste marital de ambos.

Ante esto, Ting-Toomey (1984) planteo dos preguntas a) ¿Hay diferencias entre las estructuras de poder (domina el esposo, domina la esposa y equidad) y su reporte respecto al nivel del ajuste diádico de la relación en personas casadas? b) ¿Hay diferencias entre los esposos y esposas con respecto a la estructura de poder y el ajuste diádico que perciben en su relación? El autor, evaluó la influencia en la toma de decisiones (quién influye más al tomar decisiones), la importancia de la toma de decisiones (qué tan importante es esta decisión para ti) y la satisfacción de la toma de decisiones (qué tan satisfecho estas con los resultados de esta decisión), en parejas donde domina el esposo, donde domina la esposa y en donde la relación es equitativa. En el grupo de los hombres dominantes la influencia de la toma de decisiones marital se relaciona con la cohesión de la pareja. Para el grupo donde las mujeres son las dominantes la influencia de la

toma de decisiones se relaciona negativamente con la satisfacción en la toma de decisiones y en general con todo el ajuste marital. Para el grupo donde el poder es equitativo, la influencia de la toma de decisiones correlaciona negativamente con la importancia de quien toma las decisiones, sin embargo si se relaciona con la satisfacción en la toma de decisiones. En el grupo donde los esposos dominan, las esposas perciben que la influencia de la toma de decisiones se relaciona negativamente con la importancia de la toma de decisiones, mientras que no fue tan significativa la relación en el grupo donde dominan las esposas y la importancia de la toma de decisiones. Tanto los esposos como las esposas vieron la estructura de poder donde las mujeres dominan como indeseable.

Un resultado interesante fue que los del grupo equitativo no le dan importancia a que ambos tomen decisiones mientras estén satisfechos con los resultados de las decisiones tomadas. El punto clave aquí indica, que los hombres y mujeres contemporáneos están muy lejos de alcanzar la etapa “trascendencia de los roles de sexo” como proponen Rebecca, Hefner y Oleshansky (1976 en Ting-Toomey, 1984). Es decir, desde la perspectiva del género, las parejas en general mantienen el modelo tradicional de pareja en relación a la posición de poder, lo cual puede deberse a que ambos saben que esperar de este tipo de interacción (Rabin, 1997 en Atwood & Scholtz, 2005).

Lo anterior sucede en general con las parejas, sin embargo, dentro de un estudio realizado por Allen, Baucom, Burnett, Epstein y Rankin-Esquer (2001) indica que las cogniciones y la conductas de las parejas de los matrimonios reconstituidos puede cambiar con relación a sus matrimonios anteriores (Byrd & Smith, 1988, Prado & Markman, 1999, Roberts & Price, 1985 en Allen et al., 2001) uno de sus objetivos fue comparar los cambios entre los matrimonios reconstituidos y quienes están en su primer matrimonio con respecto al poder de tomar decisiones y la comunicación. Para esto utilizaron una muestra de 111 individuos que se habían vuelto a casar y 111 que estaban en el primer matrimonio. El promedio de edad de los matrimonios reconstituidos fueron de 43.7

años de las esposas (DE=11.3) con una media de estudios de 14.2 años (DE=2.6) y de 47.4 años de edad de los esposos (DE=12.4) con 15 años de educación (DE=3.4), mientras que los que estaban en su primer matrimonio tenían las esposas una edad promedio de 43.6 años (DE=11.3) 14.2 años de educación (DE=2.5) y los esposos tenían en promedio la edad de 47.3 años (DE=12.5) y 14.8 años de educación (DE=3.1). Todos los participantes mostraron altos niveles en la calidad marital, evaluada mediante el DAS. Para medir el poder de tomar decisiones se utilizó la escala de Resultados del Control que contiene 12 áreas: tareas de casa, finanzas, relación con la familia, relación con los amigos, interacción física positiva, religión/filosofía, interacción sexual, trabajo/tareas diarias, comunicación negativa, comunicación positiva, crianza de los hijos y tiempo libre, esta escala es parte del inventario de estándares específicos de la relación (Baucom, 1996 en Allen et al., 2001) y para medir la comunicación utilizaron el Cuestionario de comunicación de pareja (Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001) que evalúa comunicación constructiva, evitación mutua y demanda-retirada, todas sobre la discusión de algún problema.

Allen et al. (2001) en general no encontraron diferencias sobre el poder de tomar decisiones entre las parejas en su primer matrimonio y en los matrimonios reconstituidos, lo cual indica que no hay un cambio en la toma de decisiones que aunque pudiera ser mayor en el nuevo matrimonio no es significativamente superior a la toma de decisiones que tienen los que son casados por primera vez, lo cual puede ser afectado por factores como una mala memoria, disonancia cognoscitiva o la deseabilidad social (Ganong & Coleman, 1994 en Allen et al., 2001). De igual forma no se encontraron diferencias en la forma de comunicarse cuando discuten algún problema, sin embargo estos resultados no permiten asegurar que es mejor la comunicación positiva de los matrimonios reconstituidos en comparación con su primer matrimonio como algunos autores sugieren, aunque no encontraron cambios en la comunicación negativa (Prado & Markman, 1999 en Allen et al., 2001). Finalmente, también encontraron que las personas que reportaron una estrategia de evitación mutua y de demanda-retirada ante las

discusiones problemáticas se relacionan con un estrés marital para ambos grupos, esto lleva a la conclusión de que la forma en que se comunican es importante para el ajuste que tienen en el matrimonio (Allen et al., 2001).

El poder también juega un papel importante .en la interacción de las parejas ya que puede darse una lucha entre los miembros para marcar su posición dentro de la relación (Barragán, 1976). Por ejemplo, Byrne et al. (2004) observan la relación que hay del poder en las relaciones de pareja cuando la mujer está deprimida, para lo que hacen un estudio partiendo de lo que postulan Beach y O'Leary (1993 en Byrne et al., 2004) quienes argumentan que el estrés en la relación puede dirigirse a una reducción del apoyo y puede contribuir al desarrollo de la depresión. Así mismo los problemas en la relación pueden incrementar el riesgo de experimentar depresión diez veces más en las mujeres (Kendler, Kessler, Walters, MacLean, Neale, Heath & Eaves, 1995 en Byrne et al., 2004).

Posteriormente Byrne et al. (2004) toma la siguientes hipótesis con el fin de ver que es lo que sucede en los matrimonios donde la mujer está deprimida. Haley (1989) argumenta que dentro del matrimonio la depresión ocurre como parte de la lucha por el poder. El síntoma de depresión provee una forma de que la persona no deprimida ejerza el poder y control en la relación. Price (1991 en Byrne et al., 2004), en contraste, ha comentado que la persona no deprimida necesita mantener al otro con ese humor deprimido y cualquier esfuerzo por levantarse será contrarrestado.

En un estudio previo Byrne y Carr (2000 en Byrne et al., 2004) encontraron que la depresión se relaciona con mujeres con menos ingresos y altos niveles de agresión pasiva por parte del esposo (bases del poder). También se asoció con una interacción de demanda-retirada por parte del esposo (procesos del poder) y el nivel de las tareas en casa y cuidado de los hijos, reportado por las mujeres, esposas insatisfechas por la excesiva demanda del cuidado de los hijos



(resultados del poder). También se asoció la depresión con la satisfacción de los esposos y esposas con la distribución de quién toma las decisiones.

Byrne et al. (2004), en su estudio, utilizaron dos grupos control, el primero donde el hombre no tenía desorden psicótico psicológico y la mujer tenía una depresión común (desorden de pánico con agorafobia, DPA) y el segundo grupo fue de parejas sin dificultades psicológicas, y un grupo experimental donde las esposas estaban deprimidas pero sin diagnóstico de DPA.

Byrne et al. (2004) encontraron dos características que distinguen a las esposas deprimidas de las que tienen DPA y del grupo control, independiente a la insatisfacción en la relación. Primero, en el grupo de mujeres deprimidas, la pareja reporta mayor agresión física en los años anteriores al estudio, y segundo, las mujeres deprimidas estuvieron más insatisfechas con el control del dinero excedente de los gastos. Ambos problemas constituyen el dominio de bases del poder y claramente las mujeres deprimidas tenían más debilidad en la base del poder que sus esposos. Ahora bien, en este grupo de esposas deprimidas se encontraron cinco características que los distinguen de los otros dos grupos, las cuales son debidas a la insatisfacción que sienten en la relación. Primero, las mujeres deprimidas estuvieron menos comprometidas en su relación. Posteriormente en el trabajo clínico la separación no fue una opción para ellas ya que no tenían suficiente dinero para independizarse, no querían contrariar a su pareja, tenían miedo de sus parejas, no pensaban romper sus votos maritales, se hacían responsables de su situación, tenían miedo de iniciar solas y pensaban que sus hijos podrían sentirse afectados por la separación. La característica dos y tres se refiere a que las parejas reportan mayores transacciones de demanda-retirada y una menor comunicación constructiva. El trabajo clínico posterior mostro que el motivo subyacente de las conductas de rechazo de las mujeres llevaba el deseo de reducir potencialmente la situación de violencia ya que creen que es inútil la discusión y que la demanda del esposo es irrazonable e injustificada. Las esposas que tienen conductas demandantes piensan que no hay otra forma de cambiar la

relación más que insistiendo y gritando y esperan que de esta forma sus esposos conversen con ellas para que las comprendan mejor. La carencia de comunicación constructiva es debido a las limitaciones del tiempo, una historia de negociación deplorable, la creencia de que la comunicación no aliviará las dificultades de la relación, una excesiva fijación en el síntoma depresivo de la mujer, un miedo a que las vulnerabilidades descubiertas sean utilizadas de forma hiriente y la experiencia de que la parejas discutan las preocupaciones de la relación con otras personas significativas fuera de la relación. Esto habla de problemas en el proceso del poder. Y la cuarta y quinta característica marca que las mujeres deprimidas reportan mas insatisfacción de quién toma la decisión en su relación y en la distribución de la tarea del cuidado de los hijos. Estos dos resultados del poder negativos fueron específicos de las mujeres deprimidas.

Los resultados fueron consistentes con Byrne y Carr (2000 en Byrne et al., 2004) quienes mostraron una comparación de un grupo control normal y parejas que contenían una esposa deprimida tenían perfiles únicos que implican un déficit en las bases, procesos y resultados del poder independientemente de la satisfacción en la relación. También se observó que en una alta incidencia de violencia doméstica, las altas frecuencias de transacciones de demanda-retirada y la baja frecuencia de la comunicación constructiva en conjunto con los bajos resultados del poder para los miembros de la pareja donde la mujer está deprimida son más consistentes con la teoría de Price (1991 en Byrne et al., 2004) que la de Haley (1989). Esto implica que la persona no deprimida, con el fin de no perder el control de la relación, promueve que la interacción con su pareja sea de tal forma que la mantenga deprimida.

McLeod y Chaffee, en los 60's (Tims & Masland, 1985 en Sánchez & Díaz-Loving, 2003), al realizar un estudio sobre patrones de comunicación en niños, encontraron que estos aprenden su estilo de comunicación a través de la interacción con su medio ambiente. Esta conclusión llevó a ver a las relaciones familiares como dimensiones de poder ya sean democráticas o autocráticas.

Basándose en esta noción, estos autores, desarrollaron una medida enfocada en la armonía familiar, la toma de decisiones jerárquicas vs. igualitarias, el pluralismo y la preocupación por las consecuencias sociales, todo esto como un mismo estilo de comunicación, sin embargo, encontraron que el estilo de comunicación variaba dependiendo de la persona con quien se comunicaban.

En acuerdo con esto, García (1996) sostiene que cuando en México uno se comunica con el otro se tiene plena conciencia de su posición de clase, lo que se refiere al poder como la habilidad de construir límites transaccionales basados en un grupo de afiliación, de esta manera las transacciones interpersonales son usualmente la norma, donde el miembro de una clase asume su papel frente a otro miembro. Es decir, si la pareja está de acuerdo en el rol que tiene cada uno, la relación es satisfactoria, pero si hay un desacuerdo la relación se vuelve conflictiva y asimismo la forma de comunicarse es dado por la interacción que crea la pareja (Madanes, 1982). Haley (1989) menciona otra forma de relacionarse, a la cual llama metacomplementariedad, es decir, una persona asume deliberadamente una posición de poder aparentemente inferior, con el firme objetivo de controlar al otro. Es decir, que un miembro de la pareja es sumiso y para poder tener el control de la relación se basa en chantajes para lograr su meta (Rivera & Díaz-Loving, 2002), en otras palabras, cuando la posición de poder de un miembro es sumisa o inferior establece una relación de debilidad y la estrategia para lograr su meta individual es usar esta posición para indirectamente mandar en el otro, lo cual puede volverse un patrón de comunicación en la pareja (Haley, 1989; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000).

Es así que el proceso de la comunicación está influenciado por lo que uno atribuye a un hecho, ya sea que le suceda a una u otra persona (Weiner, 2000), la profundidad de la autodivulgación que se tenga con la otra persona (Díaz-Loving y Nina, 1982), el nivel de intimidad que contenga los temas sobre los que se hable (Emmers-Sommer, 2004) y la posición de poder, de cada uno de los individuos, que se establece en la relación (García, 1996), donde la cultura juega un papel

importante en todo este proceso (Gudykunst, Ting-Toomey & Nishida, 1996; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000).

La presente investigación busca describir la forma en que la atribución, autodivulgación, la intimidad y el poder afectan el área individual, de contenido, de interacción y de relación en la comunicación interpersonal dentro de la relación de pareja y subsecuentemente como esto afecta la satisfacción en la relación.



### Planteamiento del problema

#### *Justificación*

La comunicación tiene diferentes áreas que son importantes dentro del proceso de emitir mensajes al otro (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Watzlawick et al., 1991) y en la relación de pareja también es afectada cada área por la atribución, la intimidad, la autodivulgación y el poder (Díaz-Loving & Nina, 1982; Pearce & Halford, 2008; Roberts, 2000; Waring & Chelune, 1983), que a su vez repercuten en la satisfacción en la relación (Floyd, 1988). Sin embargo, los estudios sobre comunicación se han centrado principalmente en los estilos y el tiempo de interacción que tienen las parejas (p.e. Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001; Duck, Rutt, Hurst & Strejc's, 1991 en Emmers-Sommer, 2004; Gottman, 1999 en Cornelius et al., 2007; Kerig, 1996 en Rhoades & Stocker, 2006; Roberts, 2000) sin involucrar las demás áreas de la comunicación, por lo que es necesario un modelo integral que conjunte las diferentes áreas y variables que afectan la comunicación de la pareja y la satisfacción en la relación, ya que para conocer la comunicación en la relación de pareja es importante ver el conjunto y no sólo algunos elementos (Cornelius et al., 2007).

Se puede decir que, cuando la comunicación en la pareja no es explícita y clara, ya sea por los temas y la profundidad en que se abordan, la posición jerárquica de cada miembro y la puntuación de la secuencia de hechos que se realice, la dinámica se vuelve disfuncional para sus miembros, esto lleva a la pareja a un estancamiento en la relación que pareciera no tener una salida para los miembros (Andolfi, 1991; Barragán, 1976; Epstein, Balwin & Bishop, 1983; Nina, 1991; Palazzoli, Cirillo, Selvini & Sorrentino, 1999; Watzlawick et al., 1991).

En México, los estudios de la comunicación en pareja se han abordado enfocándose en el estilo que utilizan los miembros (p.e. Nina, 1991, Sánchez y Díaz-Loving, 2003), a nivel mundial además de los estilos (p.e. Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001; Kerig, 1996 en Rhoades & Stocker, 2006) se han realizado códigos observacionales de la interacción marital (p.e. Julien, Marman & Lindahi, 1989, Kline, 2004, Sotcker, Alexander & Elias, 1990 en Rhoades & Stocker, 2006) y medidas de autoreporte que, también, se enfocan en la interacción (p.e. Roberts, 2000), sin embargo, a pesar de haber algunos modelos teóricos que integran estilos, interacción y contenido en la comunicación no se han realizado medidas que se enfoquen en evaluar estos elementos de forma conjunta que permitan evaluar de forma general la comunicación que tienen las parejas dejando ver la dinámica general de sus miembros.

Bajo este contexto, para la investigación psicosocial, es de utilidad conocer el proceso de la comunicación y la dinámica que se forma en torno a esta en las parejas, con el fin de identificar los patrones o redundancias durante la comunicación en la pareja que crean, mantienen y finalizan durante la relación, influenciados por la cultura. Aunque el patrón de comunicación puede va cambiando de generación en generación guardar los elementos que lo crearon (Sánchez & Díaz-Loving, 2003); y estos patrones están creados por diferentes niveles de comunicación, los cuales pueden estar en los miembros de la pareja pero también se desarrollan conforme se va dando la dinámica en la relación.

### ***Pregunta de investigación***

¿Cómo influye la atribución, autodivulgación, intimidad y poder, en la comunicación interpersonal y la satisfacción en la relación de pareja?

Para responder a esta pregunta, el Modelo explicativo de la Comunicación Interpersonal en la Relación de Pareja quedará estructurado como se muestra en la figura 1.

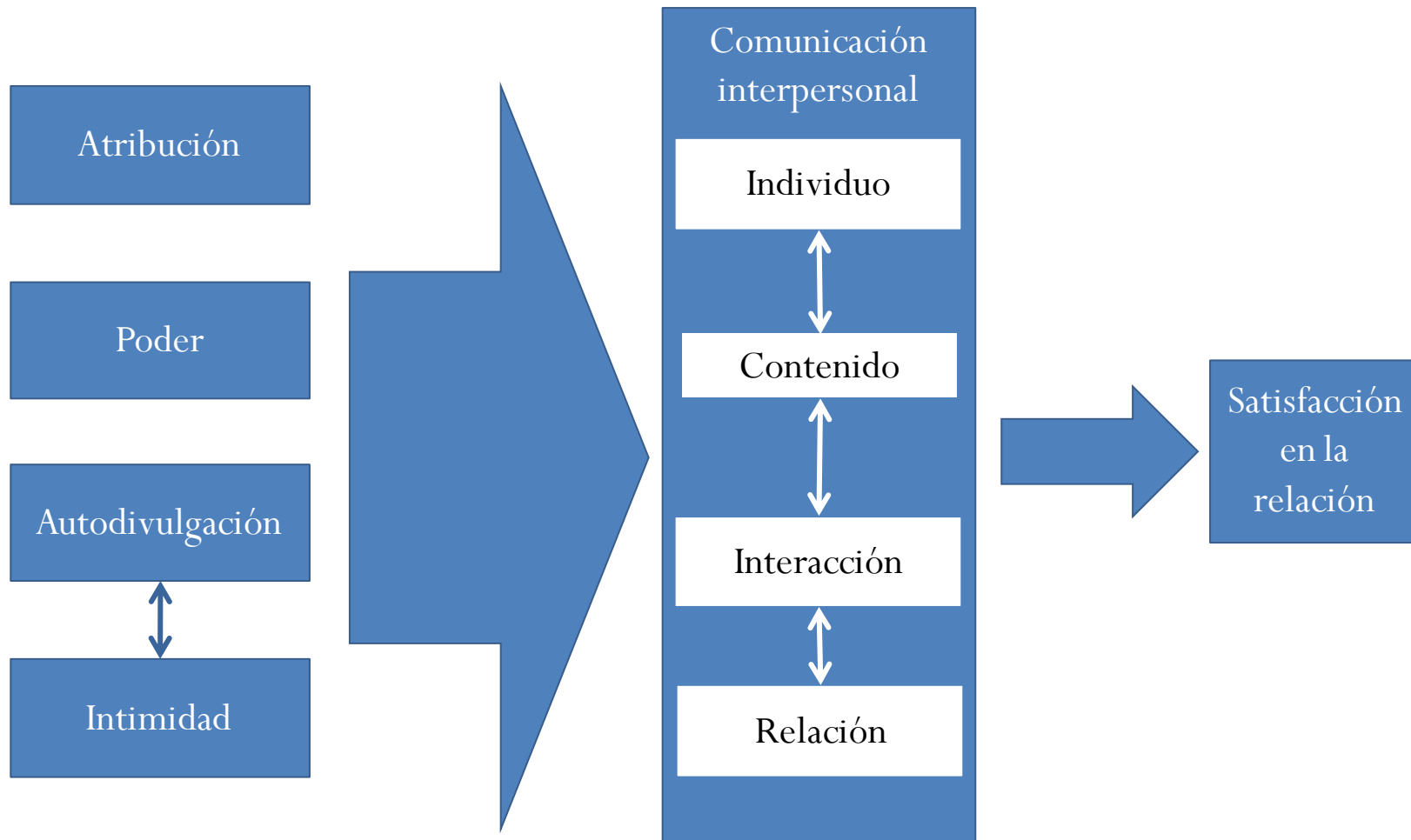


Figura 1. Modelo de Comunicación Interpersonal en la Relación de Pareja



### **Objetivo General**

Desarrollar un modelo explicativo de comunicación en la pareja que integre los diferentes factores que anteceden, se relacionan y son consecuentes de este constructo para establecer una determinada dinámica entre los miembros.

Para lograr éste objetivo, la investigación se estructurará en tres fases que se muestran en la tabla 3.

Tabla 3

#### *Fases de la investigación*

<b>Fases</b>	<b>Descripción</b>
1 Estudio exploratorio	Fase 1a: Conceptuación del constructo. Fase 1b: Desarrollo y análisis psicométrico del instrumento (elaborado a partir de la fase 1a).
2 Correlación entre medidas	Se aplicará la propuesta del instrumento de comunicación (obtenido en la fase1b) con las escalas de atribución, autodivulgación, intimidad, poder y satisfacción en la relación para conocer si estas se asocian.
3 Comprobación del modelo explicativo	Se conocerá cuáles de las variables: atribución, autodivulgación, intimidad y poder evaluadas en la fase 2, predicen la comunicación y la satisfacción en la relación de pareja.

# PRIMERA FASE. ESTUDIO EXPLORATORIO

---

## FASE 1a. CONCEPTUACIÓN DE LA COMUNICACIÓN

### Planteamiento del Problema

#### *Justificación*

A lo largo de las diferentes definiciones que se han dado de la comunicación interpersonal se han tomado diferentes elementos como el compartir significados (Mead, 1934 en Deutsch & Krauss, 1984) que involucra conductas verbales y no verbales (Satir, 1984) mediante las cuales se intercambian mensajes (Watzlawick et al., 1991) que con la forma en como se den y la frecuencia se crean patrones de interacción (Nina, 1991; Ting-Toomey & Chung, 1996). Aunque estos elementos están presentes cuando las personas se comunican al centrarse en la comunicación de la pareja los elementos se vuelven más específicos dado que es una relación diferente con reglas determinadas que crean los miembros en las diferentes áreas de la comunicación (Baxter & Braithwaite, 2008; Haley, 1980; Madanes, 1982; Minuchin & Fishman, 1984; Nina, 1991).

El compartir significados a nivel verbal y no verbal (Mead, 1934 en Deutsch & Krauss, 1984; Satir, 1984) para transmitir sentimientos, pensamientos y necesidades a el otro (Kimble et al., 2002) es una parte importante de la comunicación que tiene que ver con el proceso individual, es decir con los objetivos personales de lo que se quiere comunicar (Baxter y Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000). Asimismo, dentro del proceso de comunicarse han considerado otros elementos importante como el contenido (Nina, 1991), la forma en cómo nos expresamos o como es emitido el mensaje (Nina, 1991; Watzlawick et al., 1991) y las repercusiones que tiene en el otro, es decir los patrones de interacción que se crean (Baxter & Braithwaite, 2008; Ting-Toomey & Chung, 1996). Todos estos elementos y áreas son importantes en el proceso de la comunicación en parejas, ya que cuando se busca apoyar a las parejas para

mejorar su comunicación no se vuelve útil considerar sólo un elemento (Rhoades & Stocker, 2006), por lo que es importante conocer el significado que tiene las parejas de comunicación en la relación así como lo que les ayuda y dificulta, los temas, la forma en cómo se comunican y las repercusiones que observan para su relación, tanto cuando la relación es positiva o negativa.

### ***Pregunta de investigación***

¿Cuál es el significado de la comunicación interpersonal en sus diferentes dimensiones y áreas de las personas que viven en pareja?

### ***Objetivo General***

Conocer el significado de comunicación interpersonal en las diferentes dimensiones y áreas de las parejas

### ***Objetivos específicos***

- Explorar el significado que tienen las personas sobre la comunicación en la relación de pareja.
- Conocer los principales factores que intervienen en la comunicación con la pareja, así como la forma en que lo hacen.
- Identificar qué factores de la comunicación influyen en la percepción y evaluación de la relación de pareja.

### ***Identificación y definición de Variables***

Variable Dependiente

#### ***Comunicación.***

*Definición conceptual.* El proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead,

1934 en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991)

*Definición operacional.* Las respuestas emitidas por los participantes en base a las categorías evaluadas en las preguntas que miden:

1. Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
2. Estilos de comunicación propio y de la pareja (estilos de comunicación)
3. Temas de la comunicación (contenido)
4. Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
5. Comunicación en la interacción (área de interacción)

### **Muestreo**

No probabilístico accidental

### **Participantes**

136 participantes voluntarios, 89 mujeres y 47 hombres con una edad entre 17 y 59 años ( $M=32.66$ ,  $DE=12.69$ ), la mayoría tienen estudios de bachillerato (38.2%), 79 eran casados y 57 solteros, donde sólo 4 personas no tenían una relación actual. Con respecto a la ocupación, la mayoría son estudiantes (38%) seguida de los que eran empleados (22.8) y quienes se dedicaban al hogar (14%). Y las personas casadas en promedio tenían dos hijos.

### **Tipo de estudio**

Es un estudio exploratorio de campo.

### **Diseño**

Diseño de una muestra.

### **Instrumento**

Se aplicó un cuestionario de 9 preguntas abiertas sobre la comunicación en pareja y dos reactivos contenían tres preguntas, es decir, fueron un total de 13

preguntas abiertas (ver anexo 1). El cuestionario evaluó el significado de la comunicación en pareja, lo que facilitaba o dificultaba la comunicación, cómo se describían ellos y a su pareja al comunicarse, qué pensaban, sentían y hacían cuando la comunicación era clara o confusa, qué temas se les facilitaban y dificultaban hablar con su pareja, y como era la comunicación entre ellos cuando se sentían bien o mal en la relación.

### ***Procedimiento***

A las personas que aceptaron contestar el cuestionario se les entregó y enseguida se les comentó que la información que ofrecieran era completamente confidencial y que era importante que lo contestaran con veracidad.

## RESULTADOS

Se realizó un análisis de contenido para cada una de las preguntas. De esta forma cada respuesta se categorizó.

Una vez obtenidas las categorías, se realizó un análisis de frecuencia de éstas para cada pregunta.

La tabla 4 muestra las categorías con respecto a la primera pregunta, donde los participantes contestaron que la comunicación en la pareja es principalmente interactuar con el otro (22,79%), seguida de una expresión positiva de sentimientos y pensamientos (20,59%).

Traba 4

*Categorías y frecuencias del significado de la comunicación*

¿Qué es la comunicación en la pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	INTERACTUAR	31	22,79
2	EXPRESIÓN POSITIVA	28	20,59
3	CONFIANZA	18	13,24
4	COMPRENSIÓN	13	9,56
5	BASE DE LA RELACIÓN	11	8,09
6	LLEVARSE BIEN	3	2,21

Con respecto a lo que evita que la gente se comunique en su relación de pareja, los participantes contestaron que era la desconfianza entre ellos con un 25,74% y la incomprensión de cualquiera de los dos miembros de la pareja, con un 13,24% (ver tabla 5).

La tabla 6 muestra lo que mencionaron los participantes sobre lo que permite la comunicación en la relación de pareja, principalmente dijeron que fue la confianza (40,44%) seguido de la disponibilidad que ambos miembros muestran, de escuchar al otro (30,15%).

Tabla 5

*Categorías y frecuencias de lo que evita la comunicación*

¿Qué evita que la gente se comunice en la relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	DESCONFIANZA	35	25,74
2	INCOMPRESIÓN	18	13,24
3	DESINTERÉS	11	8,09
4	RUTINA	9	6,62
5	INTIMIDACIÓN	8	5,88
6	INDISPOSICIÓN	6	4,41
7	INEXPRESIVIDAD	6	4,41
8	MALA RELACIÓN	6	4,41
9	VERGÜENZA	5	3,68
10	ENOJO	4	2,94
11	INTERPRETACIÓN NEGATIVA	2	1,47
12	INTROMISIÓN	1	0,74

Tabla 6

*Categorías y frecuencias de lo que permite la comunicación*

¿Qué permite que la gente se comunice en la relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	CONFIANZA	55	40,44
2	DISPONIBILIDAD	41	30,15
3	RELACIÓN POSITIVA	8	5,88
4	PERSONALIDAD	2	1,47

La tabla 7 muestra lo que piensan, hacen y sienten cuando la comunicación es confusa. Con respecto a que piensan, los participantes respondieron que no pueden confiar en la otra persona (Desconfianza, 13,97), conjuntamente con pensar que asumen cosas negativas hacia la relación que en realidad no estén sucediendo (Malinterpretar, 13,24%) y que la otra persona no le quiere (Desamor, 11,76%). Sin embargo, ante este hecho lo que principalmente hacen es buscar solucionar la situación (41,91%). Aunque, sienten frustración (26,47%) e inseguridad (10,29%) por no tener la certeza de lo que le pasa a la otra persona.

Tabla 7

*Categorías y frecuencias de cuando la comunicación es confusa*

Generalmente las personas <u>cuando la comunicación</u> en la relación de pareja es <u>confusa</u> (no es clara):			
<i>¿Qué Piensa?</i>			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	DESCONFIANZA	19	13,97
2	MALINTERPRETAR	18	13,24
3	DESAMOR	16	11,76
4	MALA COMUNICACIÓN	12	8,82
5	SOLUCIONAR	11	8,09
6	DESINTERÉS	9	6,62
7	CONFLICTOS	9	6,62
8	PROBLEMA DEL OTRO	8	5,88
9	RELACIÓN NEGATIVA	6	4,41
10	INCOMPRENSIÓN	5	3,68
11	INSEGURIDAD	5	3,68
12	POCO CONOCIMIENTO	3	2,21
13	NO PASA NADA	2	1,47
<i>¿Qué Hace?</i>			
1	SOLUCIONAR	57	41,91
2	ENOJARSE	10	7,35
3	VIOLENTAR	7	5,15
4	DISCUTIR	7	5,15
5	EVADIR	7	5,15
6	MALINTERPRETAR	7	5,15
7	Esperar	5	3,68
8	REFLEXIONAR	5	3,68
9	SEPARARSE	5	3,68
10	DESINTERESARSE	4	2,94
11	NO SE EXPRESA	3	2,21
12	NADA	1	0,74
<i>¿Qué Siente?</i>			
1	FRUSTRACIÓN	36	26,47
2	INSEGURIDAD	14	10,29
3	MALESTAR	13	9,56
4	CONFUSIÓN	11	8,09
5	INCOMPRENSIÓN	9	6,62
6	DESINTERÉS	7	5,15
7	EGOISMO	7	5,15
8	CORAJE	6	4,41
9	DECEPCIÓN	5	3,68
10	DESEO DE SOLUCIONAR	5	3,68
11	SOLEDAD	3	2,21
12	PREOCUPACIÓN	1	0,74

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*



Cuando se les preguntó lo que piensan, sienten y hacen cuando la comunicación es clara, los participantes respondieron que piensan que hay confianza (30,88%) y que la relación es positiva (25,74%), lo que hacen es mejorar la convivencia (19,85%) y mantenerse de la misma forma para continuar así su relación (19,85%). Y principalmente sienten seguridad (71,32%) en la relación (ver tabla 8).

Tabla 8

*Categorías y frecuencias de cuando la comunicación es clara*

Generalmente las personas <u>cuando la comunicación</u> en la relación de pareja es <u>clara</u> :			
<i>¿Qué Piensa?</i>			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	HAY CONFIANZA	42	30,88
2	RELACIÓN POSITIVA	35	25,74
3	COMPRENSIÓN	14	10,29
4	HAY FUTURO	12	8,82
5	MANTENER	4	2,94
6	MEJORAR	4	2,94
7	EN OTRA COSA	1	0,74
<i>¿Qué Hace?</i>			
1	MEJORAR LA CONVIVENCIA	27	19,85
2	MANTENERSE-CONTINUAR	27	19,85
3	COMPRENDERSE	9	6,62
4	DIALOGAR SINCERAMENTE	9	6,62
5	DISFRUTAR EL MOMENTO	5	3,68
6	RESOLVER PROBLEMAS	5	3,68
7	IMITAR	4	2,94
8	NADA DIFERENTE	3	2,21
<i>¿Qué Siente?</i>			
1	SEGURIDAD	97	71,32
2	TRANQUILIDAD	9	6,62
3	COMPRENSIÓN	4	2,94
4	ESTABILIDAD	2	1,47
5	ANHELO	1	0,74
6	AMBIVALENCIA	1	0,74

Las respuestas que dieron cuando se les preguntó qué temas se les facilita comunicar en la relación de pareja se observan en la tabla 9. Principalmente

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

mencionan que uno de los temas son los sentimientos y pensamientos relacionados con la familia y con la pareja (36,76%); esto seguido de los temas que tienen que ver con la vida cotidiana, es decir, temas que están relacionados con la organización de la pareja o la familia, sin contener la expresión de cosas íntimas (13,97%).

Tabla 9

*Categorías y frecuencias de los temas que se les facilitan*

¿Cuáles son los <u>temas</u> que se les <u>facilita</u> más a la gente <u>comunicar</u> en la relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	FAMILIA-PAREJA	50	36,76
2	VIDA COTIDIANA	19	13,97
3	TODOS	11	8,09
4	TRIVIALES	8	5,88
5	SOBRE EL DÍA	5	3,68
6	NINGUNO	1	0,74

En el caso de los temas que se les dificulta comunicar en la pareja (ver tabla 10), los participantes mencionaron, los temas íntimos de cada miembro (35,29%), los temas relacionados con conflictos de la familia (22,06%) y los desacuerdos que hay entre los miembros de la pareja (15,44%).

Tabla 10

*Categorías y sus frecuencias de los temas que se dificultan*

¿Cuáles son los <u>temas</u> que se le <u>dificulta</u> más a la gente <u>comunicar</u> en la relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	ÍNTIMOS	48	35,29
2	CONFLICTOS FAMILIARES	30	22,06
3	DESACUERDOS	21	15,44
4	TEMAS QUE DAÑEN	9	6,62
5	FAMILIA EXTENSA	4	2,94
6	AMISTAD SEXO OPUESTO	3	2,21
7	NINGUNO	3	2,21
8	TODOS	2	1,47

En la tabla 11 se pueden ver las categorías de las respuestas que ofrecieron los participantes cuando se les pregunto sobre ¿cómo es la relación en la pareja cuando uno de los miembros tiene problemas?, a lo que contestaron principalmente que la relación se vuelve deficiente (43,38%).

Tabla 11

*Categorías y sus frecuencias de cuando hay problemas en la relación*

Cuando una <u>persona tiene problemas</u> en su vida (sentimientos, conductas y pensamientos negativos) ¿cómo es la comunicación en su relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	DEFICIENTE	59	43,38
2	AMBIVALENTE	14	10,29
3	CONFLICTIVA	13	9,56
4	COLABORATIVA	12	8,82
5	CONFUSA	12	8,82
6	INSEGURA	10	7,35
7	EVASIVA	8	5,88
8	ABIERTA	2	1,47

Cuando se les pregunto sobre ¿cómo es la comunicación en la relación de la pareja, cuando uno de los miembros de la pareja se siente bien en su vida? (ver tabla 12), los participantes mencionaron que primordialmente la comunicación es positiva para ambos (59,56%).

Tabla 12

*Categorías y sus frecuencias de cuando se sienten bien en la relación*

Cuando una <u>persona se siente bien</u> en su vida (sentimientos, conductas y pensamientos positivos) ¿cómo es la comunicación en su relación de pareja?			
No.	CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1	POSITIVA	81	59,56
2	SEGURA	19	13,97
3	SENCILLA	12	8,82
4	COMPENSIVA	5	3,68
5	AMBIVALENTE	3	2,21
6	TRANQUILA	3	2,21

## DISCUSIÓN

Como se puede observar, al definir la comunicación en pareja las personas mencionaron la interacción como lo más importante, lo cual es consistente con otras definiciones hechas por diferentes autores (p.e. Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991), esto es seguido de la expresión positiva que tiene que ver con lo que menciona Kimble et al. (2002) aunque estos autores no dan un valor del tipo de expresión que hay en la comunicación. Esto es importante ya que al agregarle las demás categorías que definen a la comunicación de pareja para los participantes se encuentra la confianza, la comprensión, base de la relación y llevarse bien, lo que tiene que ver todo con un sentido positivo.

Así, se llega a la conclusión de que las personas esperan que la comunicación sea el medio por el cual pueden formar una relación satisfactoria para la pareja donde se pueden contar todo sabiendo, de antemano, que el otro le entenderá. Para los terapeutas esto es importante ya que cuando una pareja llega a consulta mencionando que tienen problemas de comunicación concretamente cada uno busca convivir más y mejor con el otro, que le tenga y pueda tenerle confianza a su pareja, así como que el otro comprenda sus puntos de vista y de esta forma desarrollen una relación plena y satisfactoria.

No está por demás comentar que las parejas cuando hablan de la comunicación en la relación se enfocan en el punto de hablar, es decir, consideran a la comunicación principalmente como la verbalización que hay entre ellos, mientras que las conductas no verbales son menos consideradas. En contraste a esto que comentan las parejas Watzlawick et al. (1991) mencionan que la comunicación se da en todo momento tanto a nivel verbal como no verbal ya que todo implica un mensaje al otro, los comentarios y las omisiones son mensajes, por lo que es imposible no comunicar.

En resumen, de acuerdo a lo que mencionaron los participantes, se puede decir que la comunicación en la relación de pareja es *una forma de interactuar con*

---

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

*el otro, donde ambos se expresan positivamente fomentando la confianza y comprensión, volviéndose la base de la relación de pareja para llevarse bien.*

Así que, al considerar que la comunicación en la relación es una forma en que las cosas irán mucho mejor entre ellos no consideran que también puede afectar el contenido de lo que se comunica, el tipo de interacción que tienen, el estilo de comunicación y lo que piensa cada uno al comunicarse con el otro , lo cual desencadene un tipo de relación en la pareja (p.e. Baxter & Braithwaite, 2008; Nina, 1991) y en consecuencia afecte la satisfacción en la relación (Floyd, 1988).

Con respecto a lo que evita la comunicación los participantes mencionaron a la desconfianza como el principal elemento, seguido de la incomprensión, el desinterés, la rutina, la intimidación, la inexpresividad, la mala relación, la vergüenza, el enojo, la interpretación negativa y la intromisión de otros. Mientras que lo que permite la comunicación mencionan como principal a la confianza (contraparte de la pregunta anterior), la disponibilidad, la relación positiva y la personalidad de cada miembro de la pareja. Ambas preguntas están relacionadas, ya que lo que uno piensa del otro o de si mismo tiene una repercusión en la comunicación como lo menciona Weiner (2000) y esto marca la importancia del área individual de la comunicación como lo mencionan Baxter y Braithwaite (2008). Es decir, para que uno se comunique o no con el otro (lo que implica expresarse o no al otro los pensamientos, sentimientos, necesidades, etc.) va a depender de la idea que se tenga de la persona y de la relación ya que si, por ejemplo, una persona piensa que su pareja no le tiene confianza seguramente no le expresará al otro cosas personales importantes ya asume que tampoco le va a entender y esto los lleva a que haya un desinterés por conocer o expresarle al otro, en cambio si piensa que hay confianza entre ambos se mostrará mas disponible tanto para expresarse como para escuchar al otro ya que asume que hay una relación positiva.

Con relación a la pregunta de ¿qué hacen, sienten y piensan cuando la comunicación es confusa? piensan en que hay desconfianza, que se están o se pueden malinterpretar las cosas y que hay desamor; lo que hacen es solucionar primordialmente y si no se puede entonces se realizan conductas negativas como el enojo, la violencia, las discusiones y se evade, o bien la solución es el separarse del otro; y lo que sienten es frustración primordialmente. Y cuando la comunicación es clara, las personas piensan que hay confianza y que la relación es positiva; lo que hacen es mejorar la convivencia y continuar de esa forma para que siga siendo clara la comunicación; y lo que sienten es seguridad en la relación. Estos elementos tienen que ver con el estilo que utiliza cada miembro de la pareja al comunicarse con el otro y como Nina (1991) menciona, la repetición de estas conductas, el surgimiento de estos pensamientos y de estas sensaciones determinan la dinámica de la pareja ya que como dice Rhoades y Stocker (2006) las parejas evalúan al otro de forma similar a la que ellos mismos se evalúan. Así que al percibir la comunicación confusa o clara, por parte de la pareja, las personas evalúan esta situación y si, por ejemplo, perciben como claro al otro se sienten seguros y piensan que el otro se siente igual ya que tiene la confianza suficiente para expresarle claramente las cosas por lo que continúan haciendo lo que los ha mantenido así, con seguridad.

A la pregunta de ¿qué temas se facilitan? respondieron temas de familia y pareja y de cosas de la vida cotidiana, y lo que se les dificulta son aspectos íntimos personales, sobre conflictos familiares ya sea de la familia nuclear o la familia extensa y los desacuerdos. Esto tiene que ver con el contenido de la comunicación en la relación de pareja, el cual es un elemento importante que repercute en la dinámica de la pareja (Nina, 1991) ya que la profundidad de los temas que se comunican repercuten en la relación de la misma (Díaz-Loving & Nina, 1982).

Con respecto a cómo se torna la relación cuando hay problemas en la relación, las personas contestaron que la relación se vuelve deficiente, en cambio,

cuando se sienten bien mencionaron que la relación es positiva. Esto se relaciona con el área de relación que se enfoca en el desarrollo y mantenimiento de las relaciones interpersonales (Baxter & Braithwaite, 2008). Es decir que, la percepción que hacen de la relación va a impactar en la evaluación que hagan de esta y por lo tanto afectará la forma en que continúe la relación y si se mantiene o no dentro de ésta.

En general se puede observar que las personas dieron más descriptores sobre los aspectos negativos de la comunicación en comparación con los positivos, lo cual apuntaría a que las personas se fijan más en aspectos negativos de la comunicación, sin embargo, Cornelius et al. (2007) encontraron que las personas al evaluar su relación se fijan en aspectos globales como sus creencias y expectativas de la relación las cuales pueden ser positivas en general y por lo tanto se minimizan los aspectos negativos aunque sepan que están presentes. Esto es que, a pesar de que se hable más de los aspectos negativos o mencionen cosas negativas sobre la relación al hacer una evaluación general las personas se terminan enfocando en la idea general que tiene de la relación, es decir, la atribución que hacen de la relación y del otro es lo que termina determinando la evaluación general de su relación de pareja, por lo tanto sería importante conocer como evalúan su relación actual, o bien qué tan satisfechos se sienten con su pareja.

## **FASE 1b. DESARROLLO Y ANÁLISIS PSICOMÉTRICO DEL INSTRUMENTO DE COMUNICACIÓN EN LA PAREJA**

### **Planteamiento del problema**

#### ***Justificación***

Rhoades y Stocker (2006) ya habían comentado que las ventajas de las escalas de autoreporte al evaluar la comunicación en parejas es que en ellas se pueden plasmar diferentes situaciones de la relación, lo cual es difícil de hacer cuando se utilizan una evaluación por observación. Por otra parte, también está el problema de que las diferentes medidas que se han realizado se enfocan en áreas específicas como los estilos de comunicación y la interacción (p.e. Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001; Duck, Rutt, Hurst & Strejc's, 1991 en Emmers-Sommer, 2004; Gottman, 1999 en Cornelius et al., 2007; Kerig, 1996 en Rhoades & Stocker, 2006; Roberts, 2000) y en México se ha enfocado en los estilos que utiliza cada miembro de la pareja al comunicarse (Nina, 1991; Sánchez & Díaz-Loving, 2003), sin embargo la comunicación en pareja está permeada por más áreas, como lo que uno piensa al momento de comunicarse (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000), el contenido (Nina, 1991) y las repercusiones que todo esto tiene en la relación (Baxter & Braithwaite, 2008), y la evaluación de estas áreas en conjunto permitiría conocer de forma integral la comunicación en la pareja.

En los estudios sobre comunicación en pareja se han utilizado diferentes instrumentos que principalmente evalúan estilos de comunicación en general, la comunicación ante el conflicto o la interacción (p.e. Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001; Duck, Rutt, Hurst & Strejc's, 1991 en Emmers-Sommer, 2004; Gottman, 1999 en Cornelius et al., 2007; Kerig, 1996 en Rhoades & Stocker, 2006; Roberts, 2000), esto mediante escalas de autoreporte y otras escalas que evalúan la interacción de la pareja mediante códigos de observación (p.e. Floyd & Markman, 1984; Julien, Marman & Lindahi, 1989 en Rhoades & Stocker, 2006), sin



embargo, Roberts (2000) sostiene que una de las ventajas de medir la interacción mediante autoreportes es que se le pregunta a la pareja sobre diferentes situaciones específicas que el investigador esté interesado en evaluar, a diferencia de los métodos observacionales donde sólo se les solicita que discutan algún tema mientras son video grabados.

En México, la evaluación de la comunicación interpersonal se ha centrado, principalmente, en los estilos que la pareja usa para comunicarse (p. e. Nina, 1991; Sánchez & Díaz-Loving, 2003) y aunque puede inferirse la interacción en realidad no la evalúa. Tampoco hay instrumentos que busquen evaluar el contenido, siendo esta área la que se enfoca a la semántica de la comunicación (Watzlawick et al., 1991), por lo tanto para conocer el proceso de la comunicación interpersonal es importante la creación de un instrumento que evalúe el contenido, el estilo y la interacción de la comunicación interpersonal en el área individual, de interacción y relacional.

### **Objetivo**

Desarrollar y validar un instrumento que mida la comunicación interpersonal en sus diferentes áreas

### **Objetivos específicos**

- Describir los factores que permiten o dificultan la comunicación en pareja
- Describir las dimensiones que cada miembro de la pareja utiliza para comunicarse y las que utiliza el otro
- Describir los temas sobre los que conversa la pareja
- Describir los tipos de interacción que tienen las parejas al comunicarse
- Describir las dimensiones que surgen cuando la pareja tiene una comunicación positiva y negativa

## **Identificación y definición de Variables**

### *Variable Dependiente*

#### Comunicación

Definición conceptual. El proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead, 1934 en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991).

*Definición operacional.* Las respuestas emitidas por los participantes en base a las categorías evaluadas en la fase 1a:

1. Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
2. Estilos de comunicación propio y de la pareja (estilos de comunicación)
3. Temas de la comunicación (contenido)
4. Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
5. Comunicación en la interacción (área de interacción)

### **Muestreo**

No probabilístico accidental

### **Participantes**

Se aplicó a 351 participantes voluntarios (37.6% hombres y 62.4% mujeres), con una edad entre 18 y 68 años (M=30.38, DS=10.10), con un tiempo promedio de 61.66 meses en la relación (equivale a 5 años y medio, aproximadamente). El 61.5% eran casados y el resto fueron solteros que tenían una relación de pareja.

### **Tipo de estudio**

Es un estudio exploratorio transversal de campo.

### **Instrumento**

Después del estudio exploratorio realizado previamente se obtuvieron un total de 356 reactivos divididos de la siguiente forma, de acuerdo a las diferentes escalas que se elaboraron (ver tabla 13).

Se elaboró un instrumento de autoreporte con respuesta tipo Likert con 5 opciones de respuesta, donde 1 era nunca y 5 siempre (ver anexo 2).

Tabla 13

*Reactivos de cada escala y áreas evaluadas*

<b>Áreas que evalúa</b>	<b>Escalas</b>	<b>Reactivos</b>
Individual	<i>Barreras de la comunicación</i> (lo que evita la comunicación)	32
	<i>Facilitadores de la comunicación</i> (lo que permite la comunicación)	30
Estilos de comunicación	<i>Estilo de Comunicación Personal</i> (cuando me comunico soy)	39
	<i>Estilo de Comunicación de la Pareja</i> (cuando mi pareja se comunica es)	39
Contenido	<i>Contenido de la comunicación</i> (los temas que hablo con mi pareja)	70
Relación	<i>Comunicación en las relaciones negativas</i> (si alguno tiene problemas, la comunicación es)	35
	<i>Comunicación en las relaciones positivas</i> (si nos sentimos bien, la comunicación es)	41
Interacción	<i>Comunicación en la Interacción</i> (reactivos de interacción)	70

### **Procedimiento**

El instrumento fue aplicado a las personas que quisieron responderlo, a las cuales antes de darles el instrumento se les comentaba que era para un estudio sobre comunicación en la pareja y que la información que ellos ofrecieran era totalmente confidencial.

## RESULTADOS

Se llevó a cabo un análisis de reactivos, el primer paso fue realizar un análisis de frecuencias para observar los reactivos que mostraran un sesgo mayor al .05 y menor al -.05. Con este análisis se eliminaron un total de 21 reactivos:

- Lo que permite la comunicación: se eliminaron 4 reactivos
- Cuando me comunico soy: se eliminaron 2 reactivos
- Cuando mi pareja se comunica es: se eliminó 1 reactivo
- Si alguno tiene problemas, la comunicación es: se eliminaron 4 reactivos
- Si nos sentimos bien, la comunicación es: se eliminaron 8 reactivos
- Reactivos sobre la interacción: se eliminaron 2 reactivos

### **A) Escala “Barreras en la comunicación”**

Para la primer escala referente a lo que evita la comunicación se utilizó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal, el cual mostró una varianza explicada del 66.02% y una confiabilidad total de  $\alpha=.951$ . Esta escala se conformó de 30 reactivos con un peso factorial  $\geq .40$  que conforman 6 factores (Ver tabla 14).

Tabla 14

*Factores de la escala “Barreras en la comunicación”*

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>					
	1	2	3	4	5	6
<b>Personalidad negativa</b>						
Las molestias	<b>0,664</b>					
Los malos entendidos	<b>0,659</b>					
El mal carácter	<b>0,638</b>					
Los problemas	<b>0,629</b>					
El estrés	<b>0,612</b>					
El enojo	<b>0,606</b>					
La intolerancia	<b>0,527</b>					

(Continúa...)

(... continuación Tabla 14)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>					
	1	2	3	4	5	6
<b>Deshonestidad</b>						
La falta de honestidad		<b>0,750</b>				
El que NO haya respeto		<b>0,650</b>				
La falta de sinceridad		<b>0,642</b>				
El NO tomar en cuenta al otro		<b>0,620</b>				
<b>Monotonía</b>						
La monotonía			<b>0,800</b>			
La apatía			<b>0,653</b>			
Las malas expectativas de la relación			<b>0,643</b>			
El aburrimiento			<b>0,623</b>			
La inexpresividad			<b>0,500</b>			
<b>Timidez</b>						
La timidez				<b>0,824</b>		
La pena				<b>0,805</b>		
La vergüenza				<b>0,791</b>		
La culpa				<b>0,503</b>		
El miedo al rechazo				<b>0,483</b>		
<b>Violencia</b>						
La violencia					<b>0,764</b>	
Las agresiones					<b>0,730</b>	
La indisposición					<b>0,592</b>	
<b>Inseguridad</b>						
Los celos						<b>0,771</b>
La inseguridad						<b>0,611</b>
Las mentiras						<b>0,526</b>
La infidelidad						<b>0,515</b>
Los chismes						<b>0,506</b>
La desconfianza						<b>0,492</b>
Numero de reactivos	7	4	5	5	3	6
Varianza acumulada	12,4	11,98	11,86	10,91	9,83	8,99
Confiabilidad	0,867	0,844	0,860	0,839	0,794	0,840
Media	2,637	2,415	2,174	1,920	0,161	2,257
Desviación estándar	0,987	1,168	1,019	0,944	0,090	1,030

Las definiciones de cada factor se pueden observar en la tabla 15.

Tabla 15

*Definiciones de los factores de “Barreras en la comunicación”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Personalidad negativa</i>	<i>Son aquellas características desagradables que poseen, uno o, ambos miembros de la pareja.</i>
2	<i>Deshonestidad</i>	<i>Es cuando se percibe que se oculta o disimula la verdad, sin considerar al otro</i>
3	<i>Monotonía</i>	<i>Es la percepción de la relación como rutinaria, que provoca en los miembros de la pareja un desinterés por la comunicación.</i>
4	<i>Timidez</i>	<i>El no expresarse con la pareja por temor a como pueda reaccionar.</i>
5	<i>Violencia</i>	<i>Actos dañinos dentro de la relación de pareja.</i>
6	<i>Inseguridad</i>	<i>Incertidumbre de la pareja respecto a la relación.</i>

**B) Escala “Facilitadores de la Comunicación”**

La Tabla 16 muestra los factores de la escala lo que permite la comunicación, adonde se utilizó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal. La escala está conformada por 30 reactivos con un peso factorial  $\geq .40$  que forman 4 factores que explican un 61.58% de la varianza y tiene una confiabilidad global de  $\alpha=.959$ .

Tabla 16

*Factores de la escala “Facilitadores de la Comunicación”*

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Actitud positiva</b>				
El que haya amor	<b>0,752</b>			
El querer escuchar	<b>0,731</b>			
El cariño	<b>0,680</b>			
El sentir afecto	<b>0,676</b>			
La convivencia	<b>0,663</b>			
La honestidad	<b>0,662</b>			
El que NO haya mentiras	<b>0,658</b>			

(Continúa...)

(... continuación Tabla 16)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
El que haya interés	<b>0,648</b>			
El querer dialogar	<b>0,645</b>			
La sinceridad	<b>0,638</b>			
Llevarnos bien	<b>0,619</b>			
El que exista disposición	<b>0,591</b>			
El que haya consideración	<b>0,576</b>			
El buen trato	<b>0,526</b>			
El que haya tranquilidad	<b>0,513</b>			
El NO sentir culpa	<b>0,455</b>			
<b>Respeto</b>				
El permitir tener un espacio propio		<b>0,739</b>		
La confianza		<b>0,651</b>		
El buscar un espacio adecuado para la conversación		<b>0,621</b>		
El que haya respeto		<b>0,619</b>		
La comprensión		<b>0,617</b>		
El que haya armonía		<b>0,550</b>		
<b>Complementariedad</b>				
La compatibilidad de personalidades			<b>0,773</b>	
La tolerancia			<b>0,599</b>	
La forma de ser de cada uno			<b>0,566</b>	
La seguridad de la relación			<b>0,485</b>	
<b>Negociación</b>				
El que NO haya agresiones				<b>0,766</b>
El querer negociar				<b>0,711</b>
El entendimiento				<b>0,681</b>
La buena relación				<b>0,605</b>
Numero de reactivos	16	6	4	4
Varianza acumulada	26,79	15,25	10,77	8,77
Confiabilidad	0,945	0,892	0,775	0,762
Media	4,230	4,227	3,940	4,145
Desviación estándar	0,772	0,832	0,851	0,900

Las definiciones de los factores se muestran en la siguiente tabla 17.

Tabla 17

*Definiciones de los factores de “Facilitadores de la Comunicación”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Actitud positiva</i>	El que la pareja perciba que la relación está permeada por emociones positivas, apertura e interés uno del otro.
2	<i>Respeto</i>	Es el reconocimiento de la individualidad del otro y de la relación con la certeza de que el otro no se va a molestar o incomodar.
3	<i>Complementariedad</i>	<i>Es la percepción de reciprocidad por parte del otro dado el ajuste de personalidades.</i>
4	<i>Negociación</i>	Es la disposición para discutir o conversar sabiendo que no habrá molestias entre ellos.

**C) Escala “Estilo de Comunicación Personal”**

La tercera escala es sobre cómo uno se percibe al comunicarse con su pareja donde se utilizó un análisis factorial de componentes principales con una rotación ortogonal. Contiene 5 factores y 26 reactivos (ver tabla 18). Estos factores, en conjunto, explican el 57.57% de la varianza y el valor de consistencia interna fue de  $\alpha=.818$ .

Tabla 18

*Factores de la escala “Estilo de Comunicación Personal”*

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>				
	1	2	3	4	5
<b>Positivo</b>					
Afectuoso(a)	<b>0,829</b>				
Considerado(a)	<b>0,787</b>				
Amoroso(a)	<b>0,722</b>				
Amigable	<b>0,698</b>				
Tolerante	<b>0,664</b>				
Cariñoso(a)	<b>0,614</b>				
Educado(a)	<b>0,600</b>				

(Continúa...)



(... continuación Tabla 18)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>				
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
<b>Amable</b>					
Cordial		<b>0,732</b>			
Respetuoso(a)		<b>0,710</b>			
Amable		<b>0,685</b>			
Honesto(a)		<b>0,654</b>			
Comprensivo(a)		<b>0,649</b>			
Atento(a) (de poner atención)		<b>0,618</b>			
<b>Negativo</b>					
Manipulador(a)			<b>0,750</b>		
Indiscreto(a)			<b>0,674</b>		
Enojón(a)			<b>0,658</b>		
Deshonesto(a)			<b>0,632</b>		
Apático(a)			<b>0,585</b>		
<b>Social receptivo</b>					
Platicador(a)				<b>0,661</b>	
Conversador(a)				<b>0,602</b>	
Sincero(a)				<b>0,549</b>	
Participativo(a)				<b>0,427</b>	
Todo oídos				<b>0,403</b>	
<b>Reservado</b>					
Miedoso(a)					<b>0,802</b>
Penoso(a)					<b>0,713</b>
Aburrido(a)					<b>0,603</b>
Numero de reactivos	7	6	5	5	3
Varianza acumulada	18,18	14,12	10,38	7,80	7,09
Confiabilidad	0,887	0,834	0,743	0,761	0,630
Media	4,160	4,167	1,970	4,158	1,866
Desviación estándar	0,780	0,771	0,792	0,703	0,890

Las definiciones de cada factor se observan en la tabla 19.

Tabla 19

*Definiciones de los factores de “Estilo de Comunicación Personal”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Positivo</i>	<i>Son las características que describen una forma efectiva de comunicarse con la pareja.</i>
2	<i>Amable</i>	Es una forma gentil y afectuosa de interactuar con el otro.
3	<i>Negativo</i>	<i>Características que describen una forma perjudicial de comunicarse con la pareja.</i>
4	<i>Social receptivo</i>	<i>La forma de expresarse es animada, elocuente y mostrando interés en la relación.</i>
5	<i>Reservado</i>	Es cuando uno se muestra temeroso al expresarse y que el otro lo puede ver como tedioso.

**D) Escala “Estilo de Comunicación de la Pareja”**

La siguiente escala, también obtenida mediante un análisis factorial de componentes principales con una rotación ortogonal, es sobre la evaluación de cómo se comunica la pareja (Cuando se comunica conmigo mi pareja es) tiene una confiabilidad de  $\alpha=.927$  y una varianza explicada del 64.24%. Cuenta con 3 factores y 24 reactivos con un peso factorial  $\geq .40$  que se pueden observar en la tabla 20.

Tabla 20

*Factores de la escala “Estilo de Comunicación de la Pareja”*

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>		
	1	2	3
<b>Positivo</b>			
Amorosa(o)	<b>0,791</b>		
Cordial	<b>0,785</b>		
Comprensiva(o)	<b>0,771</b>		
Tranquila(o)	<b>0,758</b>		
Afectuosa(o)	<b>0,754</b>		
Cariñosa(o)	<b>0,749</b>		
Educada(o)	<b>0,747</b>		

(Continúa...)

(... continuación Tabla 20)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Respetuosa(o)	<b>0,740</b>		
Considerada(o)	<b>0,729</b>		
Tolerante	<b>0,724</b>		
Sincera(o)	<b>0,692</b>		
Amable	<b>0,663</b>		
Atenta(o) (de poner atención)	<b>0,655</b>		
Amigable	<b>0,614</b>		
Honesta(o)	<b>0,555</b>		
<b>Social receptivo</b>			
Conversadora(or)		<b>0,747</b>	
Platicadora(or)		<b>0,746</b>	
Participativa(o)		<b>0,739</b>	
Todo oídos		<b>0,664</b>	
Interesada(o) (que tiene interés)		<b>0,653</b>	
<b>Reservado</b>			
Miedosa(o)			<b>0,780</b>
Penosa(o)			<b>0,729</b>
Desconfiada(o)			<b>0,634</b>
Indiscreta(o)			<b>0,554</b>
Numero de reactivos	15	5	4
Varianza acumulada	36,26	19,80	81,19
Confiabilidad	0,960	0,876	0,615
Media	4,065	4,043	2,038
Desviación estándar	0,876	0,925	0,853

La definición de cada factor de la escala “cuando mi pareja se comunica es” se encuentra en la tabla 21.

Tabla 21

*Definiciones de los factores “Estilo de Comunicación de la Pareja”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Positivo</i>	<i>Son las características que describen una forma efectiva de comunicarse del otro con uno.</i>

(Continúa...)

(... continuación Tabla 21)

No.	Factor	Definición
2	<i>Social receptivo</i>	La forma de expresarse del otro es percibida como animada, elocuente y mostrando interés en la relación.
3	<i>Reservado</i>	Es cuando se concibe a la pareja como temerosa de expresarse y que pueda comentarlo a otros.

### **E) Escala “Contenido de la comunicación”**

La quinta escala es referente a los temas que comunica la pareja, en la cual se utilizó un análisis factorial de componentes principales con una rotación ortogonal, está estructurada con 58 reactivos y 8 factores (ver tabla 22). Esta escala explica el 48.40% de la varianza y tiene una confiabilidad total de  $\alpha=.958$ .

Tabla 22

Factores de la escala “Contenido de la comunicación”

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>La vida en pareja</b>								
Nuestras metas en la vida	<b>0,809</b>							
Nuestros deseos	<b>0,798</b>							
Intereses en común	<b>0,749</b>							
Nuestros ideales	<b>0,741</b>							
Nuestros logros	<b>0,733</b>							
Nuestra relación	<b>0,722</b>							
Nuestro amor	<b>0,711</b>							
Nuestras emociones	<b>0,684</b>							
Nuestros planes a futuro	<b>0,683</b>							
Lo que esperamos de la relación	<b>0,678</b>							
Nuestros éxitos	<b>0,677</b>							
Nuestros acuerdos	<b>0,676</b>							
Nuestras vivencias	<b>0,625</b>							
Nuestros puntos de vista	<b>0,624</b>							
Nuestros sentimientos	<b>0,613</b>							
Cómo resolver nuestros problemas personales	<b>0,612</b>							

(Continúa...)

(... continuación Tabla 22)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Aspectos personales	<b>0,599</b>							
Nuestros gustos	<b>0,585</b>							
Las cosas que pasamos durante el día	<b>0,570</b>							
Nuestras actitudes de la relación	<b>0,473</b>							
La organización que tenemos	<b>0,455</b>							
Nuestras familia	<b>0,455</b>							
Nuestras relaciones sociales	<b>0,442</b>							
Lo que nos angustia	<b>0,432</b>							
<b>Sexualidad</b>								
Nuestras relaciones sexuales		<b>0,746</b>						
Nuestros deseos sexuales		<b>0,745</b>						
Cuestiones de la relación sexual		<b>0,730</b>						
Lo que nos disgusta del sexo		<b>0,709</b>						
Aspectos íntimos		<b>0,582</b>						
Nuestras cosas privadas		<b>0,509</b>						
<b>Relación con otros</b>								
Sobre la familia política			<b>0,718</b>					
Lo que opinamos de la familia del otro			<b>0,572</b>					
Actividades con los parientes			<b>0,546</b>					
Nuestras amistades en general			<b>0,514</b>					
Los eventos sociales a los que asistimos			<b>0,514</b>					
Chismes de los demás			<b>0,469</b>					
Nuestras amistades con personas del sexo opuesto			<b>0,424</b>					
<b>Desacuerdos</b>								
Nuestras inconformidades				<b>0,615</b>				
Lo que nos disgusta de la relación				<b>0,593</b>				
Las opiniones que NO concuerdan				<b>0,584</b>				
Lo que nos incomoda de la relación				<b>0,544</b>				
Lo que nos ocasionan problemas				<b>0,502</b>				
Lo que nos duele				<b>0,486</b>				
Lo que nos provoca insatisfacción de la relación				<b>0,464</b>				

(Continúa...)

(... continuación Tabla 22)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>							
	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Situación financiera</b>								
Nuestra situación económica					<b>0,807</b>			
Nuestros problemas económicos					<b>0,775</b>			
Nuestros problemas laborales					<b>0,692</b>			
<b>Lo que daña</b>								
La inseguridad que sentimos acerca de la relación						<b>0,818</b>		
La falta de interés en la relación						<b>0,773</b>		
Los que nos perjudican						<b>0,589</b>		
<b>Relaciones anteriores</b>								
Nuestras relaciones pasadas							<b>0,682</b>	
Sentimientos relacionados con alguien del sexo opuesto							<b>0,662</b>	
Los engaños en la relación							<b>0,565</b>	
Las mentiras en la relación							<b>0,456</b>	
<b>Secretos personales</b>								
Los que nos apenan								<b>0,554</b>
Nuestros hábitos								<b>0,447</b>
Nuestras opiniones sobre la moral								<b>0,434</b>
Lo que nos avergüenza								<b>0,400</b>
Numero de reactivos	24	6	7	7	3	3	4	4
Varianza acumulada	17,46	6,86	4,97	4,58	4,35	3,67	3,33	3,19
Confiabilidad	0,952	0,884	0,790	0,846	0,826	0,745	0,669	0,779
Media	3,999	3,490	3,142	3,636	3,695	2,603	2,271	3,198
Desviación estándar	0,766	1,049	0,856	0,856	1,039	1,097	0,951	0,980

Sus definiciones para cada factor están en la tabla 23.

Tabla 23

*Definiciones de los factores de “Contenido de la comunicación”*

No.	Factor	Definición
1	<i>La vida en pareja</i>	Son todos aquellos temas importantes correspondientes a la vivencia y lo que esperan de ellos mismos y del otro.

(Continúa...)

(... continuación Tabla 23)

No.	Factor	Definición
2	<i>Sexualidad</i>	Todos aquellos relacionados con la vida sexual e intimidad de la pareja.
3	<i>Relación con otros</i>	Son temas en relación con los parientes, amigos y conocidos por la pareja.
4	<i>Desacuerdos</i>	Son todos aquellos aspectos en lo que la pareja difieren y afectan la relación.
5	<i>Situación financiera</i>	Todo lo relacionado con el dinero y el trabajo que preocupa a la pareja.
6	<i>Lo que daña</i>	<i>Son temas que pudieran herir a los miembros de la pareja.</i>
7	<i>Relaciones anteriores</i>	Son los temas relacionados con los sucesos y sentimientos hacia personas del sexo opuesto.
8	<i>Secretos personales</i>	Son los aspectos personales que sólo se comparten con algunas personas.

#### ***F) Escala “Comunicación en las relaciones negativas”***

Esta escala se refiere a cómo es la comunicación cuando alguno de los miembros de la pareja tiene problemas. El análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal mostró 4 factores que explican el 66.77% de la varianza y con una confiabilidad de  $\alpha=.968$ . La escala cuenta con un total de 28 reactivos que se distribuyen en los cuatro factores como se puede observar en la tabla 24.

Tabla 24

#### ***Factores de la escala “Comunicación en las relaciones negativas”***

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>			
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
<b>Conflictiva</b>				
Con peleas	<b>0,817</b>			
Con discusiones	<b>0,773</b>			
Conflictiva	<b>0,773</b>			

(Continúa...)

(... continuación Tabla 24)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>			
	1	2	3	4
Con dudas	<b>0,772</b>			
Apática	<b>0,690</b>			
Frustrante	<b>0,666</b>			
Hostil	<b>0,646</b>			
Inadecuada	<b>0,634</b>			
Con restricciones	<b>0,625</b>			
Confusa	<b>0,580</b>			
Indiferente	<b>0,524</b>			
<b>Deficiente</b>				
Reservada		<b>0,765</b>		
Inestable		<b>0,763</b>		
Mala		<b>0,610</b>		
Negativa		<b>0,608</b>		
Insegura		<b>0,571</b>		
Cerrada		<b>0,547</b>		
Limitada		<b>0,540</b>		
Deficiente		<b>0,530</b>		
Evasiva		<b>0,501</b>		
Escasa				
<b>Violenta</b>				
Violenta			<b>0,728</b>	
Basada en mentiras			<b>0,714</b>	
Nula			<b>0,686</b>	
Dañina			<b>0,682</b>	
<b>Asertivo</b>				
Directa				<b>-0,799</b>
Constructiva				<b>-0,794</b>
Expresiva				<b>-0,746</b>
Numero de reactivos	11	10	4	3
Varianza acumulada	24,09	16,84	15,86	9,98
Confiabilidad	0,950	0,938	0,878	0,813
Media	1,935	2,144	1,665	2,284
Desviación estándar	0,949	0,985	0,897	0,971

La definición de cada factor se puede observar en la tabla 25.



Tabla 25

*Definiciones de los factores de “Comunicación en las relaciones negativas”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Conflictiva</i>	<i>La relación es concebida como problemática y con disputas al momento de expresarse.</i>
2	<i>Deficiente</i>	La expresión, dentro de la relación, es mínima y deteriorada.
3	<i>Violenta</i>	Es cuando en la relación se expresan cosas que perjudican al otro.
4	<i>Asertivo</i>	Es cuando, en la relación, la expresión es abierta y productiva.

**G) Escala “Comunicación en las relaciones positivas”**

Para esta escala se utilizó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal. El análisis arrojó 2 factores con 36 reactivos, muestran una varianza explicada del 68.99% y una confiabilidad de  $\alpha = .985$  (ver tabla 26).

Tabla 26

*Factores de la escala “Comunicación en las relaciones positivas”*

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>	
	<i>1</i>	<i>2</i>
<b>Expresiva Positiva</b>		
Fluida	<b>0,834</b>	
Fácil de llevar	<b>0,788</b>	
Clara	<b>0,778</b>	
Agradable	<b>0,757</b>	
Satisfactoria	<b>0,700</b>	
Alegre	<b>0,695</b>	
Cariñosa	<b>0,694</b>	
Mejor	<b>0,686</b>	
De tranquilidad	<b>0,686</b>	
Positiva	<b>0,682</b>	
Tolerante	<b>0,681</b>	
Buena	<b>0,677</b>	
Feliz	<b>0,675</b>	

(Continúa...)

(... continuación Tabla 26)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>	
	<i>1</i>	<i>2</i>
Sincera	<b>0,658</b>	
De entrega total	<b>0,645</b>	
Dichosa	<b>0,644</b>	
Comprensiva	<b>0,643</b>	
De apoyo	<b>0,640</b>	
Favorable	<b>0,634</b>	
Normal	<b>0,626</b>	
<b>Instrumental positiva</b>		
Honesta		<b>0,788</b>
Con confianza		<b>0,776</b>
Total		<b>0,761</b>
Reciproca		<b>0,753</b>
Constructiva		<b>0,753</b>
Estable		<b>0,741</b>
Excelente		<b>0,733</b>
Efectiva		<b>0,707</b>
Amable		<b>0,689</b>
Con retroalimentación		<b>0,683</b>
Próspera		<b>0,678</b>
Sin actitudes desagradables		<b>0,674</b>
Saludable		<b>0,634</b>
Amigable		<b>0,630</b>
Completa		<b>0,619</b>
Llena de esperanza		<b>0,609</b>
Numero de reactivos	20	16
Varianza acumulada	35,55	33,44
Confiabilidad	0,978	0,969
Media	4,418	4,418
Desviación estándar	0,731	0,763

En la tabla 27 se encuentran las definiciones de los factores.

Tabla 27

Definiciones de los factores de “Comunicación en las relaciones positivas”

No.	Factor	Definición
1	<i>Expresiva Positiva</i>	<i>Es cuando en la relación la expresión es agradable y satisfactoria.</i>
2	<i>Instrumental positiva</i>	<i>La expresión, en la relación, es sincera y productiva.</i>

**H) Escala “Comunicación en la Interacción”**

En la última escala que mide la el tipo comunicación durante la interacción de la pareja se utilizó un análisis factorial de componentes principales con rotación ortogonal. Está formada por 53 reactivos que evalúan la interacción en la pareja se estructuró por 3 factores que explican el 42.69% de la varianza y tienen una confiabilidad de  $\alpha=.881$  (ver tabla 28).

Tabla 28

Factores de la escala “Comunicación en la Interacción”

Reactivos	Factores		
	1	2	3
<b>Automodificadora</b>			
Prefiero hacer lo que quiera con tal de NO pelearnos	<b>0,830</b>		
Prefiero hacer lo que me pide para NO discutir.	<b>0,814</b>		
Hago lo que me pide	<b>0,744</b>		
Mi pareja decide qué es mejor para los dos.	<b>0,718</b>		
Acepto sus reglas con el fin de NO pelear	<b>0,716</b>		
Sé que si hago lo que ella/él quiere NO tendremos problemas	<b>0,715</b>		
Para que nuestra relación se mantenga estable, hago lo que mi pareja me pide	<b>0,692</b>		
Con tal de que nos comuniquemos claramente, yo hago todo lo que mi pareja me pide	<b>0,677</b>		
Cuando se enoja hago lo que quiere	<b>0,658</b>		
Cuando NO le parece lo que le digo mejor me callo.	<b>0,613</b>		
Cuando me insulta yo mejor NO digo nada para NO discutir.	<b>0,588</b>		
Prefiero callarme para NO crear problemas	<b>0,586</b>		

(Continúa...)

(... continuación Tabla 28)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>		
	1	2	3
Cuando hay que tomar una decisión importante espero a que ella/él me diga que tenemos que hacer	<b>0,575</b>		
Bajo la voz cuando está presente	<b>0,537</b>		
Me obliga a realizar cosas que sabe que NO quiero	<b>0,521</b>		
Mi pareja toma las decisiones sin pedir mi opinión	<b>0,516</b>		
Me siento culpable cuando se molesta conmigo	<b>0,499</b>		
Cuando ella/él se ve tranquila(o), yo procuro NO hacerle ningún comentario para que se mantenga así	<b>0,472</b>		
Cuando estamos hablando con alguien más, me interrumpe y yo dejo de hablar	<b>0,455</b>		
Cuando mi pareja está hablando yo me mantengo callado(a) para NO provocarle un disgusto	<b>0,431</b>		
Cuando ella/él se enoja, yo me callo para que se tranquilice	<b>0,452</b>		
<b>Equitativa</b>			
Ambos nos esforzamos para llegar a acuerdos		<b>0,786</b>	
La comunicación que tenemos me demuestra que hay futuro en la relación		<b>0,755</b>	
Buscamos otras alternativas de comunicación para llegar a acuerdos		<b>0,751</b>	
Podemos solucionar las cosas fácilmente por la confianza que tenemos entre nosotros		<b>0,746</b>	
Ambos hacemos cosas para complacernos por igual		<b>0,724</b>	
Va bien nuestra relación porque nos comprendemos		<b>0,709</b>	
Hablamos de nuestras necesidades para solucionar conflictos		<b>0,672</b>	
Buscamos dialogar para poder llegar a acuerdos		<b>0,671</b>	
Nos gusta dar y recibir nuestra opinión.		<b>0,662</b>	
Cuando uno tiene dudas siente la confianza de preguntarle al otro		<b>0,651</b>	
Buscamos hablar las cosas claramente para llegar a un acuerdo en común.		<b>0,630</b>	
Respetamos nuestros espacios		<b>0,628</b>	
Ella/él puede expresarme lo que quiera ya que le ofrezco seguridad		<b>0,596</b>	
Cualquiera puede tomar una decisión sin que esté el otro, porque nos tenemos confianza		<b>0,568</b>	
Le doy confianza para que platique conmigo		<b>0,565</b>	
Nos preguntamos nuestra opinión antes de tomar decisiones.		<b>0,558</b>	
Pienso que ella/él me toma en cuenta cuando se siente bien		<b>0,519</b>	
Compartimos actividades		<b>0,468</b>	

(Continúa...)

(... continuación Tabla 28)

<i>Reactivos</i>	<i>Factores</i>		
	1	2	3
Pienso que cuando las cosas marchan bien hay que continuar mejorando la relación		<b>0,438</b>	
Cuando me dice las cosas claramente me dan ganas de platicarle todo lo que pienso		<b>0,491</b>	
<b>Competitiva negativa</b>			
Ante una problemática peleamos para demostrar quién tiene la razón.			<b>0,745</b>
Nuestras peleas NO tienen un fin porque ambos queremos tener la razón.			<b>0,735</b>
Una agresión nos lleva a más agresiones porque NO nos gusta perder			<b>0,716</b>
Cuando peleamos, ambos nos amenazamos verbalmente de lastimarnos, aunque NO lo hagamos.			<b>0,714</b>
Cuando nuestra comunicación es confusa nos pelearnos, porque ninguno quiere ceder			<b>0,678</b>
Nuestros problemas son debido a nuestra forma de comunicarnos, debido a que ninguno cambia su postura			<b>0,656</b>
Estamos en desacuerdo de lo que el otro hace, porque siempre queremos tener la razón			<b>0,643</b>
Si se enoja por cualquier cosa me termina insultando.			<b>0,640</b>
Cuando discutimos NO me gusta que ella tenga la razón			<b>0,560</b>
Me siento frustrado(a) cuando NO encuentro la forma de expresarle algo			<b>0,533</b>
Creo que nos hace falta darnos un espacio para podernos comunicar, pues nunca queremos dar a torcer nuestra mano			<b>0,531</b>
Cuando NO podemos resolver un problema es porque ella/él NO pone de su parte			<b>0,515</b>
Numero de reactivos	21	20	12
Varianza acumulada	15,47	15,09	12,01
Confiabilidad	0,941	0,934	0,926
Media	2,147	3,996	2,157
Desviación estándar	0,817	0,723	0,947

La tabla 29 muestra las definiciones para cada factor de la escala de interacción.

Tabla 29

*Definiciones de los factores de “Comunicación en la Interacción”*

No.	Factor	Definición
1	<i>Automodificación</i>	<i>Uno de los miembros de la pareja se adapta a las exigencias del otro para evitar problemas.</i>
2	<i>Equitativa</i>	<i>Hay una integración de parte de ambos tanto en la toma de decisiones como en las actividades diarias de la vida en pareja.</i>
3	<i>Competitiva negativa</i>	<i>Existe una constante oposición entre ambos por lo que las discusiones no tienen fin.</i>

Es así que el instrumento completo de comunicación cuenta con ocho escalas y con un total de 285 reactivos por lo que fueron eliminados un total de 71 reactivos (ver tabla 30).

Tabla 30

*Número de reactivos y factores de cada escala*

Áreas que evalúa	Escalas	Reactivos	Factores
Individual	Barreras de la comunicación	30	6
	Facilitadores de la comunicación	30	4
Estilos de comunicación	Estilo de Comunicación Personal	26	5
	Estilo de Comunicación de la Pareja	24	3
Contenido de la comunicación	Contenido de la comunicación	58	8
	Comunicación en las relaciones negativas	28	4
Relación	Comunicación en las relaciones positivas	36	2
	Comunicación en la Interacción	53	3

## DISCUSIÓN

La comunicación es un constructo multidimensional, que de acuerdo a los resultados encontrados en esta fase, confirma las dimensiones que originalmente otros autores habían propuesto, no obstante, el instrumento presentado en esta investigación, las analiza de manera conjunta. Es así que dentro de este instrumento, se pueden encontrar las áreas: individual, de interacción y de relación, propuestas por Baxter y Braithwaite (2008), las dimensiones de estilos de comunicación y de contenido, que comenta Nina (1991).

De forma específica, las escalas de *barreras y facilitadores de la comunicación* tienen que ver con el área individual (Baxter & Braithwaite, 2008) ya que contienen la parte cognoscitiva de los miembros de la pareja, es decir lo que cada uno piensa que le facilita o le dificulta el comunicarse con su pareja. Esto es importante ya que como menciona Floyd (1988) lo que piense y siente uno repercute en el comportamiento del otro que llevan a crear una serie de patrones de comportamiento que repercuten en la estructura de la dinámica que tiene cada pareja. Estas escalas plasman que las parejas, principalmente no se comunican por temor de lo que piensen o poco interés de la otra persona y para poder expresarse con su pareja, principalmente, solicitan una disposición de la otra persona y sentir que hay cierta similitud de la forma de ser entre ambos. Weiner (2000) sostiene que la evaluación y explicación que una persona hace de los propios actos o los del otro están influenciado por lo que se le atribuye lo que motiva a las personas a reaccionar de determinada manera, esto es si un miembro de la pareja siente pena, temor o culpa de expresarle algo al otro lo más probable es que prefiera no comunicarle eso que le avergüenza pensando que puede ser rechazado por su pareja, por otra parte, si piensa que el otro es sincero, comprensivo y es confiable lo más probable es que busque expresarle sus pensamiento y sentimientos ya que considera que la relación es segura, que sus personalidades son compatibles y hay entendimiento.

Enfocado en los estilos de comunicación (Nina, 1991) y en el área de interacción (Baxter & Braithwaite, 2008) están las siguientes escalas: *estilo de comunicación personal* y *estilo de comunicación de la pareja*; que evalúan tanto cómo se percibe uno mismo y como percibe a su pareja al momento de comunicarse. En ambas escalas surgen factores similares a los estilos que encontró Nina (1991) como el estilo positivo, el negativo y el empático, sin embargo, los participantes al evaluarse ellos mismos se mencionaron como agresivos pasivos, esto es que realizan cosas que agreden al otro pero sin ser de una forma abierta y directa, en cambio, al evaluar a su pareja surgió el factor conciliador que se relaciona con características que muestran el interés y disposición de la pareja al momento de que conversan, este último factor tiene un aspecto ya mencionado por Sánchez y Díaz-Loving (2003) al cual llamaron social auto-modificador, ya que tiene que ver con una forma dispuesta y tranquila de comunicar. El hecho de que en ambas escalas se encuentran factores muy similares es consistente con lo encontrado por Rhoades y Stocker (2006) quienes encontraron que las parejas evalúan al otro de la misma forma que ellos mismos se evalúan. Por otra parte las escalas mostraron que cuando es la evaluación del propio estilo de comunicación lo primero que surge es el aspecto positivo, en cambio, cuando se evalúa a la pareja lo primero que surge es lo negativo, Downey y Christensen (2006), en un estudio que realizaron sobre la formación de impresiones, encontraron que las personas tienden a las acciones socialmente indeseables cuando se hace una atribución o explicación de las conductas del otro.

Es así que los estilos de comunicación se vuelven importantes para la relación con la pareja, por ejemplo, Mongrain y Vetteuse (2003) encontraron que cuando lo que se dicen las parejas es de forma positiva reduce la ambivalencia, tanto en hombres como mujeres, al expresar sus pensamientos y sentimientos y esto a su vez reduce la sensación de sentirse deprimidos a causa de la relación.



Con respecto a la escala *contenido de la comunicación*, Nina (1991) comentaba que el contenido en conjunto con los estilos pueden determinar los patrones de interacción. En el factorial obtenido de esta escala se observa que los primeros temas sobre los que habla la pareja tienen que ver con aspectos cotidianos de la relación seguido de temas sexuales, los hijos, familia extensa, desconfianza, lo que daña e intrusivos, esto es que primero están los temas positivos o neutrales y posteriormente surgen temas que pueden afectar más la relación. Esto tiene dos explicaciones, la primera es que la intimidad es predicha por la autodivulgación (Waring & Chelune, 1983) y de acuerdo a Gilbert (1976; en Schumm et al., 1986) cuando hay poca o mucha autodivulgación se reduce la satisfacción marital por lo que los temas que hablan más tienen que ver con una autodivulgación moderada y por lo tanto son, también, moderadamente íntimos, pero si hablan de cosas totalmente sin importancia o muy íntimos la relación no va a ir bien para la pareja. La segunda explicación es que los temas que causan conflicto se relacionan con una interacción negativa y por lo tanto evocan que alguno, o ambos miembros de la pareja piensen en el divorcio (Stanley et al., 2002).

Con el fin de evaluar el área de la relación (Baxter & Braithwaite, 2008), se crearon las escalas *comunicación en las relaciones positivas* y *comunicación en las relaciones negativas*, que evalúa cuando alguno tiene problemas o, por el contrario, cuando se sienten bien cómo es la comunicación de la pareja. Esta área se asemeja a la aproximación de lo consecuente, como la definen C. Hendrick y S. Hendrick (2000), es decir, la interacción vista sistémicamente o la dinámica que se da en las parejas.

Los factores de éstas dos escalas hablan principalmente de cómo se torna la relación de la pareja ante estas situaciones e indirectamente mencionan la satisfacción que tienen en la relación, ya que cuando hay problemas la comunicación es deficiente, evasiva, insegura o con discusiones, peleas y con dudas. Por el contrario, cuando se sienten bien la comunicación se vuelve feliz,

sincera, clara y constructiva. Esto se relaciona con diversos estudios que mencionan que la comunicación repercute en la satisfacción en la relación (p.e. Cornelius et al., , 2007; Emmers-Sommer, 2004; Roberts, 2000).

Los resultados de ambas escalas son consistentes con las dimensiones de colaboración y agresión verbal la escala de Rhoades y Stocker (2006) y las áreas de afecto y hostilidad del los sistemas de codificación de la interacción marital de Sotcker, Alexander y Elias (1990 en Rhoades & Stocker, 2006) y el de Julien, Marman y Lindahi (1989 en Rhoades & Stocker, 2006). Esto es, por una parte la colaboración y el afecto tienen que ver con la interacción constructiva solucionar problemas, con la expresión del afecto y la calidez de la pareja, como lo mencionan los participantes de este estudio al contestar cómo es la comunicación cuando se sienten bien. Por otra parte, las dimensiones de hostilidad y agresión verbal hablan de inestabilidad, una comunicación cerrada, conflictiva y con peleas, similar a lo que contestaron cuando alguno tiene problemas. Sin embargo, en la escala de cuando se sienten bien surgió un factor que indica que la comunicación es negativa lo que puede ser explicado por esa tendencia de la personas de evaluar de las cosas negativas (Downey & Christensen, 2006). Y en la escala de cuando tienen problemas surge el factor que menciona que la comunicación es asertiva, es decir clara y directa, esto indica que ante los problemas, las parejas, buscan hablarlos entre sí, lo cual puede ayudarlos a resolver sus conflictos Markman, Stanley y Blumberg (1994 en Cornelius et al., 2007), aunque Gottman, Coan, Carrere y Swanson (1998 en Cornelius et al., 2007) mencionan que esto sólo funciona si el problema es fuera de la relación de pareja.

Finalmente el área de interacción (Baxter & Braithwaite, 2008) fue evaluada por los reactivos que miden la *comunicación en la Interacción* de la pareja. Los resultados obtenidos muestran diferentes dinámicas que surgen en la pareja al momento en que interactúan donde, de acuerdo a Watzlawick et al. (1991), hay una clara posición jerárquica entre los miembros, lo cual está marcado por la comunicación que tienen. Esto es, en el modelo de Watzlawick et al. (1991) sobre

la comunicación humana hablan de una interacción simétrica, donde la relación es entre iguales, y la interacción complementaria, donde las conductas de cada uno se complementan, de forma similar en la escala surge el factor de simetría rígida, estos autores mencionan que este tipo de interacción surge cuando los papeles no pueden cambiar en los miembros de la pareja, es decir, por ningún motivo puede estar uno posicionado jerárquicamente encima del otro, lo que evoca que la pareja esté en constante competencia entre sí, lo que ellos llaman “escalada simétrica”. Este mismo factor es similar al encontrado por Stanley et al. (2002) en su instrumento de interacción negativa, al cual llamaron escalada negativa donde hay peleas, discusiones e insultos, además, se conjunta con la dimensión de ganar/perder, de la escala de estos mismos autores donde los miembros de la pareja tienden a estar en oposición.

Otro factor de la escala de interacción es el de complementariedad el cual se refiere a que uno de los miembros de la pareja prefiere actuar como el otro lo desea para no provocar conflictos, tal cual lo define Watzlawick et al. (1991) ya que implica que un miembro de la pareja tiene una posición inferior y el otro una superior.

El factor de equidad y de negociación simétrica son similares a la dimensión de unir de Ritchmond y McCroskey (1979) donde la comunicación es bidireccional y ambos miembros de la pareja buscan conocer la opinión del otro, la diferencia de estos factores es que el factor de equidad se enfoca en la interacción cotidiana en general de la pareja donde se involucra el afecto, el respeto y la confianza, en cambio, el factor de negociación simétrica se enfoca a la forma en que resuelven sus diferencias o la toma de decisiones.

A pesar de que Watzlawick et al. (1991) hablan de la complementariedad rígida como un tipo de interacción donde uno de los miembros de la pareja está posicionado como inferior sin cuestionar ni cambiar su rol ejercido, el último factor que surgió en esta escala se decidió nombrarle sumisión, ya que concuerda con el

estilo de poder encontrado por Rivera y Díaz-Loving (2002) donde el ser sumiso es una forma de tener control sobre el otro sin demostrarlo.

Al respecto de esta última escala, Roberts (2000) encontró en diversos estudios que la observación de la interacción es la mejor forma de evaluarla, sin embargo, para conocer situaciones específicas, es mejor realizar reactivos que permitan evaluar lo que el investigador quiere conocer de la interacción. Es así que los factores encontrados permiten medir tipos de interacción que quizá no se percibirían mediante la observación directa de la interacción de las parejas.

Con este instrumento es posible evaluar la comunicación de la pareja en sus diversas áreas y dimensiones, lo que puede ser de gran ayuda para futuros estudios que pretendan conocer lo que sucede cuando las parejas se comunican y las repercusiones que tiene en otras áreas como la satisfacción, la negociación, el resolver problemas, la violencia en la pareja, por mencionar algunas. Ya que como mencionan Bochner, Kruger y Chielewiski (1982), Bueno (1965 en Pantoja & Santamaría, 2007), Haley (1980), Minuchin y Fishman (1984) y Watzlawick et al. (1991), la comunicación es importante en la relación de pareja dado que a partir de esta se definen el sistema conyugal, los roles, la percepción, jerarquías y comportamientos.



## SEGUNDA FASE. ANÁLISIS DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES

---

### Planteamiento de problema

#### *Justificación*

De acuerdo a diferentes estudio el proceso de la comunicación interpersonal está influenciado por lo que uno atribuye a un hecho, de uno y del otro, formando una idea de cómo se visualiza la relación de la pareja (Cornelius et al., 2007; Weiner, 2000), asimismo, la profundidad de los temas que uno autodivulge a la otra persona (Díaz-Loving & Nina, 1982), la intimidad que establezca la pareja (Emmers-Sommer, 2004) y, finalmente, la posición de poder que jueguen ambos miembros (García, 1996). Esto, en conjunto, lleva al desarrollo de diferentes estilos de comunicación, formas de interactuar y a diferentes contenidos que converse la pareja, lo cual afecta el área individual, interaccional y relacional de la comunicación interpersonal y repercute en la satisfacción de la relación (Allen et al., 2001; Nina, 1991; Rhoades & Stocker, 2006; Roberts, 2000; Watzlawick et al., 1991). Este proceso se crea a partir de la cultura en que se vive (Gudykunst et al., 1996; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000) por ende es importante conocer como todas estas variables se vinculan con la comunicación de las personas que viven en pareja y su satisfacción en la relación en la población mexicana.

#### *Pregunta de investigación*

¿Cuál es la relación entre la atribución, intimidad, autodivulgación y el poder con el proceso de la comunicación de la pareja y la satisfacción en la relación?

#### *Objetivos*

- Relacionar la atribución, la autodivulgación, la intimidad y el poder con las diferentes áreas de la comunicación interpersonal (individual, contenido, interacción y relación).
- . Relacionar la atribución, la autodivulgación, la intimidad y el poder con la satisfacción en la relación.

- Asociar la comunicación interpersonal en su área individual, de interacción y de relación con la satisfacción en la relación.

### ***Hipótesis conceptuales***

El observador de acuerdo a la atribución que realiza de los actos del otro es como se comunica con éste (Weiner, 2000) y es parte de los procesos cognoscitivos que se realizan en el área individual de la comunicación interpersonal (Baxter & Braithwaite, 2008).

El nivel de autodivulgación repercute en el nivel de intimidad lo cual se relaciona con el contenido de la comunicación (Díaz-Loving & Nina, 1982).

La forma en que es ejercido el poder de un miembro de la pareja hacia el otro se asocia con la forma en que la pareja interactúa (Byrne et al., 2004).

La comunicación es muy importante para desarrollar y mantener las relaciones (Kimble et al., 2002) ya que se vincula con la satisfacción en la relación (Floyd, 1988).

### ***Hipótesis de trabajo***

La atribución, intimidad, autodivulgación y el poder se relacionan con el proceso de la comunicación de la pareja y, a su vez, afecta la satisfacción que las parejas perciben de la relación

### ***Identificación y definición de Variables***

*Variable Dependiente*

*Comunicación.*

*Definición conceptual.* El proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter y

Braithwaite, 2008; C. Hendrick y S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead, 1934, en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991)

*Definición operacional.* Lo que medirá el instrumento realizado en la Fase 1b

1. Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
2. Estilos de comunicación propio y de la pareja (estilos de comunicación)
3. Temas de la comunicación (contenido)
4. Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
5. Comunicación en la interacción (área de interacción)

#### *Variables Intervinientes*

##### *Poder.*

*Definición conceptual.* Es la capacidad de producir efectos intencionados imponiendo una decisión que se desea de un individuo sobre el otro u otros (Rivera & Díaz-Loving, 2002; So-Kum Tang 1999 en García, Rivera, Díaz-Loving & Reyes, 2004)

*Definición operacional.* Lo que mide el instrumento de estilos y estrategias de poder de Rivera y Díaz-Loving (2002). Estilos de poder se refiere a la forma a través de la cual se consigue lo que se desea (Rivera & Díaz-Loving, 2002) y mide siete estilos: autoritario, afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador, agresivo-evitante, laissez-faire y sumiso.

Estrategias de poder son el medio por el cual se consigue lo que se desea (Rivera & Díaz-Loving, 2002) y evalúa las siguientes estrategias: autoritario, afecto positivo (carismático), equidad-reciprocidad, directo racional imposición-manipulación, descalificar, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, afecto petición, autoafirmativo, sexual y dominio.



### Intimidad.

*Definición conceptual.* Un proceso entre dos personas, caracterizado por los pensamientos y sentimientos de ser el uno para el otro, compartir círculos sociales, tener relaciones sexuales y sentimientos positivos, donde el conocimiento profundo que uno tenga del otro es un privilegio ya que es privado, personal y cercano (Osnaya, 2003).

*Definición operacional.* Lo que mide la Escala de intimidad presencia e intimidad frecuencia de Osnaya (2003). La de intimidad presencia consta de siete factores: apoyo emocional, amistades, aceptación, tolerancia, sexualidad, emociones precedentes al sexo y ser el uno para el otro. La de intimidad frecuencia consta de tres factores: amistades, sexualidad y complementariedad.

### Atribución.

*Definición conceptual.* El proceso mediante el cual la mayoría de la gente decide la forma en que ocurren ciertos hechos o al por qué algunas personas se comportan de cierta manera (Kimble et al., 2002; Weiner, 2000)

*Definición operacional.* Lo que mide la escala de atribución y atribución emoción de Montero, Rivera, Betancout y Benítez (2007), la cual cuenta con 30 reactivos que forman 5 factores la escala de atribución: intencionalidad, control de otros, control de la pareja, Internalidad (locus de causalidad) y estabilidad. La escala de atribución emoción consta de 2 factores: emociones relacionadas al enojo y emociones relacionadas a la empatía.

### Autodivulgación.

*Definición conceptual.* Es el contenido y cantidad de información que un cónyuge expresa al otro mediante la comunicación verbal (Nina, 1991)

*Definición operacional.* Lo que mide la escala de comunicación marital de Nina (1991), la cual está basada en la teoría de la autodivulgación y evalúa el contenido

y la cantidad de información que una persona expresa a su pareja mediante seis dimensiones: Sentimientos, emociones y disgustos, familia extendida, vida sexual, relación marital y trabajo.

### Satisfacción de pareja.

*Definición conceptual.* Es el bienestar percibido de la relación de pareja (Cortés, Reyes, Díaz-Loving, Rivera & Monjaraz, 1994).

*Definición operacional.* Lo que mide el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM) que desarrollaron Cortés et al., (1994) y evalúa cinco áreas: interacción, físico sexual, organización y funcionamiento, familia y diversión.

### **Muestreo**

No probabilístico accidental

### **Participantes**

120 participantes que Vivian con su pareja y que aceptaron contestar las escalas de forma voluntaria. El 54% fueron hombres y 66% mujeres, en promedio tienen  $M=37.7$  ( $DE=9.4$ ), el 81.7% eran casados y el 18.3 estaban en unión libre, tienen viviendo con su pareja un promedio de 13 años ( $DE= 9$  años 6 meses) y la mayoría tienen bachillerato (36.7%).

### **Tipo de estudio y diseño**

Estudio descriptivo transversal de campo. Diseño correlacional multivariado.

### **Instrumentos**

Para evaluar el poder se utilizaron las escalas de estilos y estrategias de poder de Rivera y Díaz-Loving (2002).

### *Estilos de poder*

La escala de estilos de poder cuenta con ocho subescalas que explican el 51.4% de la varianza:

- *Autoritario*, con un  $\alpha=.94$ . Persona que hace uso de conductas directas, autoafirmativas, tiranas, controladoras, inflexibles y hasta violentas; intenta mantener sometido bajo el yugo de su dominio.
- *Afectuoso*, con un  $\alpha=.92$ . El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos social, emocional y racionalmente aceptables, siendo además respetuoso y cariñoso.
- *Democrático*, con un  $\alpha=.75$ . Existe un compromiso con la pareja que trae beneficios mutuamente aceptables.
- *Tranquilo-Conciliador*, con un  $\alpha=.80$ . Es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro.
- *Negociador*, con un  $\alpha=.66$ . La forma de pedir a la pareja se entiende como una decisión de dos, en intercambio en la posesión de la influencia
- *Agresivo-Evitante*, con un  $\alpha=.80$ . EL sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente.
- *Laissez-Faire*, con un  $\alpha=.70$ . Otorga la libertad y permisión al dominado.
- *Sumiso*, con un  $\alpha=.73$ . Es una forma de resistencia pasiva, se basa en el descuido, desgano, la necedad y el olvido, sin que se dé jamás el enfrentamiento directo.

### *Estrategias de poder*

La escala de estrategias de poder cuenta con 14 factores que explican el 50.3% de la varianza:

- *Autoritario*, con un  $\alpha=.91$ . El sujeto utiliza recursos que le demuestran desaprobación a su pareja, en respuesta a las negativas de lo deseado
- *Afecto positivo* (carismático), con un  $\alpha=.89$ . El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos amables y cariñosos para conseguir su meta.

- *Equidad-Reciprocidad*, con un  $\alpha=.84$ . El sujeto ofrece un intercambio a su pareja en términos de beneficios mutuamente aceptables, aunque establece prioridad a su petición
- *Directo Racional*, con un  $\alpha=.76$ . El sujeto trata de convencer a su pareja de cumplir su petición utilizando argumentos racionales.
- *Imposición-Manipulación*, con un  $\alpha=.63$ . El sujeto se dirige en forma represiva e inflexible a su pareja en su intento para lograr influencia en el criterio de ésta.
- *Descalificar*, con un  $\alpha=.78$ . El sujeto actúa hostil y tirano con su pareja en respuesta a sus peticiones no gratificadas.
- *Afecto Negativo*, con un  $\alpha=.81$ . El sujeto hace uso de emociones afectivas dolorosas e hirientes que pretenden lastimar a su pareja al no ser consolidadas sus peticiones.
- *Coerción*, con un  $\alpha=.65$ . El sujeto usa la fuerza física y la amenaza al lograr conseguir sus fines.
- *Agresión Pasiva* con un  $\alpha=.72$ . El sujeto actúa contrario a lo que su pareja valora, le hace sentir descalificado e inexistente.
- *Chantaje*, con un  $\alpha=.72$ . Al tratar de convencer a su pareja, el sujeto hace uso de justificaciones que pretenden hacerla sentir responsable y hasta culpable.
- *Afecto petición*, con un  $\alpha=.66$ . El sujeto actúa de forma respetuosa y halagadora con su pareja para que atienda sus peticiones.
- *Autoafirmativo*, con un  $\alpha=.68$ . El sujeto enuncia sus peticiones abiertamente, con la certeza de un deber implícito o explícito existente.
- *Sexual*, con un  $\alpha=.69$ . El sujeto retira afectos sexuales y emotivos en respuesta a la no gratificación de su petición.
- *Dominio*, con un  $\alpha=.80$ . El sujeto se comporta punitivo, muy directo sobre lo que ha identificado le es molesto a su pareja.

Ambas escalas tienen una respuesta tipo Likert de 5 puntos.

Para evaluar la intimidad se utilizaron dos escalas de Osnaya (2003). Primero la escala de intimidad presencia que consta de 38 reactivos con respuesta tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo y se compone de 7 factores que explican el 54.8% de la varianza y tiene un  $\alpha=.90$ , los factores son los siguientes:

- *Tolerancia*, con un  $\alpha=.51$ . Este factor abarca compartir hobbies, aunque sólo sean del agrado del otro, la exaltación de las cualidades de la pareja, aunque los defectos sean mayores, y uso de las pertenencias del otro.
- *Ser uno para el otro*, con un  $\alpha=.84$ . Denota la existencia de sentimientos de felicidad y goce cuando se está junto a la persona amada. Existe un sentimiento de estar completo.
- *Sexualidad*, con un  $\alpha=.72$ . Se refiere a la capacidad de comunicar y compartir afectos y/o actividad sexual con la pareja.
- *Amistad con otras personas*, con un  $\alpha=.72$ . Es el disfrute de la experiencia de tener amigos y un grupo social en común.
- *Aceptación*, con un  $\alpha=.63$ . Se refiere a aminorar los defectos de la pareja y aceptarla tal como es.
- *Emociones precedentes al sexo*, con un  $\alpha=.64$ . Abarca el anhelo de unión sexual con la pareja cuando se está feliz.
- *Apoyo emocional*, con un  $\alpha=.88$ . Está conformado por las conductas de apoyar, comprender, tener la seguridad de que se puede recurrir a la pareja y que ésta acudirá. Está compuesto en general por emociones positivas.

La segunda escala es la de intimidad frecuencia. Esta escala consta de 20 reactivos con respuesta tipo Likert de 5 puntos representados en porcentaje de frecuencia (0%=nada a 100%=siempre), la escala explica el 41% de la varianza y tiene un  $\alpha=.89$  y está constituido por tres factores:

- *Complementariedad*, con un  $\alpha=.90$ . Hace referencia a los sentimientos de entendimiento, comprensión, a sentir certeza de que la pareja estará

presente cuando se le necesite y estar al pendiente de las necesidades del(a) compañero(a).

- *Amistades*, con un  $\alpha=.71$ . Abarca disfrutar, compartir círculos sociales y dar tiempo de la relación a estos convivios.
- *Sexualidad*, con un  $\alpha=.82$ . Se refiere a compartir afectos y/o actividad sexual con la pareja.

La autodivulgación se midió con la escala de comunicación marital (COMARI) de Nina (1991) que cuenta con 56 reactivos con respuesta tipo Likert de cinco puntos donde 1 es nada y 5 demasiado. Esta escala tiene 6 factores que evalúan la profundidad con que hablan sobre:

- *Sentimientos, emociones y disgustos*, con un  $\alpha=.92$ .
- *Familia extendida*, con un  $\alpha=.86$
- *Vida sexual*, con un  $\alpha=.83$
- *Hijos*, con un  $\alpha=.86$
- *Relación marital*, con un  $\alpha=.80$
- *Trabajo*, con un  $\alpha=.84$

Para la atribución se utilizó la Escala de Atribución y atribución emoción de Montero, Rivera, Betancourt y Benítez (2007). La escala de atribución se conforma con 23 reactivos con respuesta tipo Likert de 7 puntos que van de nada (1) a mucho (7). Cuenta con 5 factores que explican el 64.65% de la varianza:

- *Intencionalidad*, con un  $\alpha=.92$ . Presencia–ausencia de motivación para provocar consecuencias específicas, propiedad particularmente relevante para el área de conflicto y agresión, es un factor asociado a la persona, responde a la pregunta ¿Quería hacerlo?
- *Controlabilidad*. Caracteriza el grado de control que una persona puede tener sobre la causa, es un factor asociado al evento, responde a la pregunta ¿Está en mis manos?, ¿Depende de algo sobre lo cual no ejerzo control alguno? Este consta de dos factores, Control de otros, con un  $\alpha=.87$  y Control de la pareja, con un  $\alpha=.80$ .

- *Locus de Causalidad- Internalidad*, con un  $\alpha=.59$ . Diferencia las causas de la conducta que se originan en el individuo (interna), de aquellas derivadas del contexto (externa) es un factor asociado a la persona, responde a las preguntas ¿Surgió de algo en mi? ¿Surgió de algo en el ambiente?
- *Estabilidad*, con un  $\alpha=.01$ . Distingue las causas de largo plazo de algunas más transitorias y temporales (no estable), es un factor asociado al evento, responde a las preguntas ¿Es constante o duradera la causa? ¿Podría variar en el futuro?

La escala de Atribución emociones consta de siete reactivos con respuesta tipo Likert de 7 puntos y explican el 65.49% de la varianza. Se conforma por dos factores:

- *Emociones relacionadas al enojo*, con un  $\alpha=.88$ . Se refiere a emociones interpersonales de enojo
- *Emociones relacionadas a la empatía*, con un  $\alpha=.37$ . Incluye emociones interpersonales de Empatía negativa es decir la disposición a no comprender o ponerse en el lugar del otro.

En el caso de la satisfacción en la relación fue evaluada mediante el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM) desarrollado por Cortés, Reyes, Díaz-Loving, Rivera y Monjaraz (1994) y se compone de 47 reactivos con respuesta tipo Likert de cinco puntos donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo y evalúa el nivel de satisfacción en sus cinco áreas que explican el 68% de la varianza:

- *Físico sexual*, con un  $\alpha=.92$ . Comprende expresiones físico-corporales.
- *Familia*, con un  $\alpha=.90$ . Se refiere a la distribución de las tareas del hogar.
- *Interacción*, con un  $\alpha=.89$ . Son los aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción.
- *Organización y funcionamiento*, con un  $\alpha=.89$ . Es la parte estructural e instrumental para el funcionamiento de la pareja.

- *Diversión*, con un  $\alpha=.86$ . Es la convivencia que la pareja tiene dentro y fuera del hogar.

Finalmente, para evaluar la comunicación en la pareja se utilizó el instrumento realizado en la fase 1b el cual abarca cuatro áreas de la comunicación en la relación de pareja:

- Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
- Estilos de comunicación propio y de la pareja (área de interacción)
- Temas de la comunicación (área de contenido)
- Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
- Comunicación en la interacción (área de interacción y relación)

### ***Procedimiento***

A las personas que desearon participar en la investigación se les pidió que contesten el cuestionario y se les comentó que la información que proporcionen será completamente confidencial y sólo se utilizará la información para fines de la investigación. Se revisó que los participantes contestaran las escalas completamente.



## RESULTADOS

Para los resultados se utilizó la correlación de Pearson producto momento entre el inventario de comunicación en la pareja (INCOPAR) y las escalas de comunicación marital (COMARI, para evaluar autodivulgación), Atribución, Atribución-Emoción, Intimidad-Presencia, Intimidad-Frecuencia, Estilos de poder, Estrategias de poder y el Inventario multifacético de satisfacción marital (IMSM), con el fin de conocer la relación entre la comunicación en la pareja y las demás variables.

En relación a la escala de atribución y la de atribución emociones, la tabla 31 muestra la media y desviación estándar de cada uno de sus factores y de los de la variable de comunicación.

Tabla 31

*Medias y desviación estándar de comunicación en la pareja y Atribución*

	Media	Desviación Estándar
<b>Barreras de la comunicación</b>		
Personalidad negativa	2.78	1.12
Deshonestidad	2.44	1.28
Monotonía	2.31	1.23
Timidez	1.99	1.06
Violencia	2.07	1.38
Inseguridad	2.22	1.13
<b>Facilitadores de la comunicación</b>		
Actitud positiva	4.32	0.65
Respeto	4.33	0.73
Complementariedad	4.03	0.82
Negociación	4.33	1.38
<b>Estilo personal de comunicación</b>		
Positivo	4.02	0.76
Amable	4.27	0.70
Negativo	2.02	0.84
Social receptivo	4.01	0.79
Reservado	2.30	1.00

(Continúa...)

(... continuación Tabla 31)

	Media	Desviación Estándar
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>		
Positivo	3.95	0.84
Social receptivo	3.89	0.85
Reservado	2.35	0.99
<b>Contenido de la comunicación</b>		
La vida en pareja	3.93	0.87
Sexualidad	3.35	1.16
Relación con otros	3.13	0.96
Desacuerdos	3.54	0.91
Situación financiera	4.11	0.85
Lo que daña	2.96	1.07
Relaciones anteriores	2.40	0.95
Secretos personales	3.33	1.05
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>		
Conflictiva	1.99	1.00
Deficiente	2.07	0.97
Violenta	1.64	0.84
Asertiva	3.69	1.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>		
Expresiva Positiva	4.32	0.79
Instrumental positiva	4.30	0.79
<b>Interacción en la relación</b>		
Automodificadora	2.29	0.76
Equitativa	4.02	0.78
Competitiva negativa	2.32	1.04
<b>Atribución</b>		
Control de otros	2.45	1.52
Control de la pareja	4.53	1.33
Estabilidad	4.22	1.43
Intencionalidad	2.88	1.66
Internalidad	3.88	1.53
<b>Atribución emociones</b>		
Emociones relacionadas a la empatía	2.90	1.13
Emociones en relación al enojo	4.74	1.93

En la tabla 32 se muestran las correlaciones entre la comunicación en la pareja y la atribución. Es importante recordar que el factor de empatía implica una empatía negativa o bien la no empatía. Al observar la atribución y el área

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

individual de la comunicación se puede ver que cuando una persona ve que el control de la situaciones por las que pasa la pareja es de otras personas, las barreras en la comunicación son principalmente por la deshonestidad y la inseguridad, seguido de la timidez, la violencia y la personalidad negativa; cuando consideran que el control es de parte de la pareja, no se tienden a comunicarse, principalmente, por la inseguridad, la personalidad negativa, la deshonestidad, la timidez, la monotonía y en menor grado por la violencia; cuando se cree que la causa de las situaciones de conflicto es de forma intencional por parte de la pareja las barreras en la comunicación que se presentan principalmente es la personalidad negativa, seguido de la inseguridad, la timidez, la monotonía y la deshonestidad; ahora bien, cuando se presenta una situación de conflicto al ver a su pareja se siente empatía ella como lástima o pena, las parejas no se comunican por la monotonía que sienten en la relación; sin embargo cuando la emoción es de enojo, las parejas no se comunican por la timidez, la violencia, la deshonestidad y la personalidad negativa. Al ver la relación entre atribución y los facilitadores de la comunicación todas las correlaciones son negativas, esto es que cuando la causa de alguna situación conflictiva es por parte de otras personas la complementariedad no es un facilitador de la comunicación; cuando las causas se le atribuyen a la pareja, la comunicación no es facilitada por la complementariedad y el respeto; pero si se piensa que la causa fue intencional, por parte de la pareja, la comunicación no se facilita por una complementariedad, una actitud positiva ni por el respeto; si la emoción que surge por la atribución es empatía, la comunicación no se facilita por una actitud positiva; y si la emoción que surge es el enojo, la comunicación no es ayudada por la complementariedad, el respeto ni la actitud positiva.

Con respecto al área de interacción y atribución, cuando la atribución que se hace es por el control de otras personas hay un estilo personal negativo; cuando se piensa que el control está en la pareja no hay un estilo amable ni positivo; cuando la emoción hacia la pareja es de empatía, como consecuencia de la atribución que se realiza, el estilo personal de comunicación es reservado y

negativo, y no se tiene un estilo social receptivo; cuando la emoción es de enojo no se tiene un estilo amable. Por otra parte, si se atribuye el que el control de la situación está en manos de la pareja no se percibe que la pareja tenga un estilo de comunicación positivo; si se piensa que la causa fue intencional por parte de la pareja no se le ve con un estilo positivo no social receptivo; cuando la emoción que surge es de empatía se ve a la pareja que tiene un estilo social receptivo; cuando la emoción es de enojo se percibe a la pareja que tiene un estilo positivo. Con respecto al tipo de interacción que se tiene, cuando el control es de otras personas no se da en parejas con interacción equitativa; cuando se piensa que la situación es intencional por parte de la pareja, surgen cuando la interacción es competitiva negativa y no se da en una interacción equitativa; pensar que la causa de las situaciones conflictivas es algo interno de la pareja se ve en la interacción automodificadora; la emoción de empatía surge en la interacción competitiva negativa y la automodificadora, pero no surge en la interacción equitativa; la emoción de enojo surge en la interacción competitiva negativa y no surge en una interacción equitativa.

En relación al área de contenido, cuando se piensa durante los conflictos el control lo tienen otras personas y la emoción que surge es de empatía, el tema del que se habla es sobre lo que daña; mientras que si se piensa que la causa de los conflictos es intencional por parte del otro miembro de la pareja no se habla de los temas como la vida en pareja, la sexualidad, la situación financiera y la relación con otros.

En el área de relación, si en la causa de las situaciones se considera que el control lo tienen otras personas, fuera de la pareja, la relación se vuelve deficiente y conflictiva; si se piensa que el control lo tiene la pareja entonces la relación es conflictiva, deficiente y violenta; si se piensa la causa es intencional la relación es conflictiva, violenta y deficiente; cuando la emoción que surge es de empatía la relación es violenta, conflictiva y deficiente; si la emoción es de enojo, la relación es, principalmente, conflictiva, después deficiente y violenta. En el caso de la

comunicación en las relaciones positivas, si se piensa que el control de los conflictos de la pareja lo tiene otras personas, es intencional por parte del otro y surge la emoción de enojo entonces la relación no es expresiva positiva ni instrumental positiva.

Tabla 32

*Correlación entre INCOPAR y Atribución*

<b>INCOPAR</b>	<b>Atribución</b>					<b>Atribución emociones</b>	
	CONOTR	CONPAR	ESTAB	INTEN	LCINTE	EMPA	ENOJ
<b>Barreras de la comunicación</b>							
Personalidad negativa	.19*	.30**	.01	.26**	.11	.13	.20*
Deshonestidad	.27**	.29**	.04	.19*	.08	.10	.20*
Monotonía	.15	.24**	.08	.20*	.13	.18*	.17
Timidez	.23*	.29**	.06	.22*	.05	.14	.22*
Violencia	.20*	.20*	.06	.11	.06	.12	.20*
Inseguridad	.26**	.36**	.05	.22*	.06	.06	.16
<b>Facilitadores de la comunicación</b>							
Actitud positiva	-.11	-.17	.03	-.31**	.02	-.19*	-.19*
Respeto	-.14	-.21*	.04	-.30**	-.02	-.16	-.19*
Complementariedad	-.18*	-.22*	.01	-.34**	.01	-.08	-.24**
Negociación	.00	.03	-.08	-.02	.04	-.11	-.12
<b>Estilo personal de comunicación</b>							
Positivo	-.11	-.20*	.04	-.16	.05	-.10	-.16
Amable	-.07	-.21*	.07	-.10	.14	-.14	-.23*
Negativo	.24**	.14	.14	-.01	.01	.25**	.13
Social receptivo	-.12	-.10	.06	-.10	.16	-.22*	-.02
Reservado	.18	.03	.03	.05	.02	.41**	.13
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>							
Positivo	-.11	-.24**	.05	-.35**	-.08	-.07	-.25**
Social receptivo	-.11	-.16	.07	-.26**	-.04	-.12	-.14
Reservado	.12	.13	.15	.10	.16	.35**	.10
<b>Contenido de la comunicación</b>							
La vida en pareja	-.10	-.13	.15	-.31**	.00	-.05	-.16
Sexualidad	.06	-.10	.16	-.25**	.00	-.05	-.05
Relación con otros	.01	-.14	.15	-.20*	.03	-.05	-.10
Desacuerdos	-.03	-.07	.09	-.16	.07	.00	-.10
Situación financiera	-.09	-.09	.18	-.30**	.04	-.03	-.10
Lo que daña	.25**	.12	.09	.02	.04	.31**	.12
Relaciones anteriores	.14	.09	.15	.04	.11	.17	.11
Secretos personales	.03	-.16	.08	-.16	-.04	-.04	-.03

(Continúa...)

(... continuación Tabla 32)

<b>INCOPAR</b>	<b>Atribución</b>					<b>Atribución emociones</b>	
	CONOTR	CONPAR	ESTAB	INTEN	LCINTE	EMPA	ENOJ
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>							
Conflictiva	.20*	.23*	.04	.27**	.13	.26**	.29**
Deficiente	.24**	.19*	.04	.22*	.08	.20*	.25**
Violenta	.15	.19*	-.02	.25**	.12	.26**	.23*
Asertiva	.03	-.04	.08	-.12	.03	-.13	-.11
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>							
Expresiva Positiva	-.08	-.26**	.17	-.34**	-.09	-.09	-.21*
Instrumental positiva	-.11	-.26**	.11	-.31**	-.08	-.12	-.25**
<b>Interacción en la relación</b>							
Automodificadora	.16	.10	.03	.18	.18*	.20*	.07
Equitativa	-.19*	-.17	.12	-.36**	.04	-.21*	-.31**
Competitiva negativa	.19*	.13	.00	.21*	.15	.27**	.28**

*Nota:* CONOTR=Atribución: Controlabilidad-Control de otros, CONPAR=Controlabilidad-Control de la pareja, ESTAB=Estabilidad, INTEN=Intencionalidad y LCINTE=Locus de Causalidad-Internalidad, Atribución emociones: EMPA=Emociones relacionadas a la empatía y ENOJ=Emociones relacionadas al enojo.

\*\*p < .01 \* p<.05

La tabla 33 muestra la media y la desviación estándar de cada factor del la comunicación en pareja y de la autodivulgación

Tabla 33

*Medias y desviación estándar de INCOPAR y COMARI*

	Media	Desviación Estándar
<b>Barreras de la comunicación</b>		
Personalidad negativa	2.78	1.12
Deshonestiad	2.44	1.28
Monotonía	2.31	1.23
Timidez	1.99	1.06
Violencia	2.07	1.38
Inseguridad	2.22	1.13
<b>Facilitadores de la comunicación</b>		
Actitud positiva	4.32	0.65
Respeto	4.33	0.73
Complementariedad	4.03	0.82
Negociación	4.33	1.38

(Continúa...)

(... continuación Tabla 33)

	Media	Desviación Estándar
<b>Estilo personal de comunicación</b>		
Positivo	4.02	0.76
Amable	4.27	0.70
Negativo	2.02	0.84
Social receptivo	4.01	0.79
Reservado	2.30	1.00
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>		
Positivo	3.95	0.84
Social receptivo	3.89	0.85
Reservado	2.35	0.99
<b>Contenido de la comunicación</b>		
La vida en pareja	3.93	0.87
Sexualidad	3.35	1.16
Relación con otros	3.13	0.96
Desacuerdos	3.54	0.91
Situación financiera	4.11	0.85
Lo que daña	2.96	1.07
Relaciones anteriores	2.40	0.95
Secretos personales	3.33	1.05
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>		
Conflictiva	1.99	1.00
Deficiente	2.07	0.97
Violenta	1.64	0.84
Asertiva	3.69	1.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>		
Expresiva Positiva	4.32	0.79
Instrumental positiva	4.30	0.79
<b>Interacción en la relación</b>		
Automodificadora	2.29	0.76
Equitativa	4.02	0.78
Competitiva negativa	2.32	1.04
<b>COMARI Autodivulgación</b>		
Familia extensa	2.86	0.81
Hijos	2.97	0.99
Relación marital	3.42	0.85
Sexual	2.92	0.88
Trabajo	3.13	1.03
Sentimientos, emociones y disgustos	2.76	0.73

---

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

Como se observa en la tabla 34, En el área individual de la comunicación (barreras y facilitadores de la comunicación), las parejas cuando hablan sobre los sentimientos, emociones y disgustos consideran que una barrera de la comunicación es la personalidad negativa y la inseguridad que sienten en la relación, mientras que cuando la autodivulgación es sobre la relación marital y el trabajo no existe la violencia como una barrera. Por el contrario, el hablar sobre la familia extensa es facilitado por la actitud positiva y la complementariedad, hablar sobre la relación marital y el trabajo se facilita por la actitud positiva, el respeto y la complementariedad.

En relación al área de interacción (estilos e interacción), cuando se habla sobre la relación marital se usa un estilo personal positivo, amable y social receptivo y no se usa un estilo negativo ni reservado; al hablar sobre lo sexual tampoco se tiene un estilo reservado; al hablar del trabajo se tiene un estilo personal amable y social receptivo, y no se utiliza un estilo negativo; y cuando se habla sobre sentimientos, emociones y disgustos no hay la presencia de estilo personal positivo ni amable. Por otro lado, cuando en la relación se habla sobre la familia extensa, la relación marital y el trabajo, la pareja tiene un estilo positivo y social receptivo. Finalmente, Cuando la interacción es equitativa se autodivulga sobre la familia extensa, la relación marital y el trabajo, pero cuando la interacción es competitiva negativa no se habla sobre la relación marital, ni el trabajo y si se habla sobre los sentimientos, emociones y disgustos.

En el área de contenido de la comunicación, cuando el tema es sobre la vida en pareja o la situación financiera se habla sobre la familia extensa, la relación marital, lo sexual y el trabajo. Cuando los temas son la sexualidad, la relación con otros, los desacuerdos y los secretos personales también se habla de la familia extensa, la relación marital, lo sexual, el trabajo y los sentimientos, emociones y disgustos. Cuando el tema es lo que daña se habla de los sentimientos, emociones y disgustos. Finalmente, cuando el tema es las



relaciones anteriores se autodivulga sobre la familia extensa, lo sexual y los sentimientos, emociones y disgustos.

Ahora, con respecto a el área de relación de la comunicación, cuando la comunicación en la relaciones negativas es conflictiva no se autodivulga sobre la relación marital ni el trabajo, pero si se habla sobre los sentimientos, emociones y disgustos; cuando la relación es deficiente o violenta no se habla sobre la relación marital ni el trabajo y cuando la relación es asertiva se habla sobre la relación marital. Ahora bien, cuando la comunicación en las relaciones positivas es expresiva positiva o instrumental positiva, se habla sobre la familia extensa, la relación marital, lo sexual y el trabajo.

Tabla 34

*Correlación entre INCOPAR y COMARI*

<b>INCOPAR</b>	<b>COMARI Autodivulgación</b>					
	FAMEX	HIJO	RELMA	SEX	TRAB	SENEM
<b>Barreras de la comunicación</b>						
Personalidad negativa	-.06	-.09	-.10	.00	-.10	.19*
Deshonestidad	-.08	.01	-.10	-.05	-.12	.11
Monotonía	-.06	-.07	-.18	-.02	-.18	.09
Timidez	-.03	-.01	-.12	-.01	-.18	.16
Violencia	-.08	-.02	-.20*	.03	-.20*	.17
Inseguridad	-.06	-.08	-.10	.02	-.07	.20*
<b>Facilitadores de la comunicación</b>						
Actitud positiva	.19*	.01	.30**	.07	.26**	-.12
Respeto	.12	.07	.24**	.00	.25**	-.14
Complementariedad	.19*	.14	.34**	.10	.25**	-.12
Negociación	.15	.03	.09	.07	.12	-.06
<b>Estilo personal de comunicación</b>						
Positivo	.18	-.04	.31**	.11	.18	-.20*
Amable	.16	.07	.31**	.11	.26**	-.22*
Negativo	-.12	.06	-.21*	-.06	-.20*	.04
Social receptivo	.12	-.03	.30**	.15	.18*	-.05
Reservado	-.13	-.02	-.18*	-.27**	-.18	-.04
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>						
Positivo	.24**	-.01	.26**	.10	.31**	-.15

(Continúa...)

(... continuación Tabla 34)

<b>INCOPAR</b>	<b>COMARI Autodivulgación</b>					
	FAMEX	HIJO	RELMA	SEX	TRAB	SENEM
Social receptivo	.25**	-.06	.28**	.08	.30**	-.13
Reservado	-.05	-.05	-.15	-.05	-.06	.02
<b>Contenido de la comunicación</b>						
La vida en pareja	.46**	.05	.52**	.34**	.43**	.18
Sexualidad	.43**	.14	.45**	.55**	.31**	.28**
Relación con otros	.55**	.07	.44**	.42**	.31**	.36**
Desacuerdos	.49**	.16	.56**	.56**	.37**	.40**
Situación financiera	.40**	.05	.44**	.31**	.43**	.15
Lo que daña	.04	.05	.12	.14	.07	.32**
Relaciones anteriores	.25**	.00	.17	.37**	.13	.37**
Secretos personales	.48**	.18	.44**	.42**	.31**	.33**
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>						
Conflictiva	-.14	-.02	-.27**	-.02	-.30**	.24**
Deficiente	-.15	-.01	-.27**	-.03	-.25**	.16
Violenta	-.12	.01	-.26**	-.01	-.25**	.18
Asertiva	.08	.11	.19*	.04	.14	-.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>						
Expresiva Positiva	.26**	-.06	.35**	.21*	.34**	-.02
Instrumental positiva	.26**	-.04	.39**	.21*	.31**	-.02
<b>Interacción en la relación</b>						
Automodificadora	-.08	-.06	-.16	-.12	-.05	.04
Equitativa	.26**	.10	.41**	.18	.32**	-.05
Competitiva negativa	-.11	-.06	-.27**	-.01	-.24**	.23*

Nota: FAMEX=Familia extensa, HIJO=Hijos, RELMA=Relación Marital, SEX=Sexual, TRAB=Trabajo y SENEM=Sentimientos, emociones y disgustos.

\*\*p < .01 \* p<.05:

La media y la desviación estándar del INCOPAR, la escala de intimidad presencia e intimidad frecuencia se muestran en la tabla 35.

Tabla 35

*Medias y desviación estándar de comunicación en la pareja y la variable de intimidad*

	Media	Desviación Estándar
<b>Barreras de la comunicación</b>		
Personalidad negativa	2.78	1.12

(Continúa...)

(... continuación Tabla 35)

	Media	Desviación Estándar
Deshonestidad	2.44	1.28
Monotonía	2.31	1.23
Timidez	1.99	1.06
Violencia	2.07	1.38
Inseguridad	2.22	1.13
<b>Facilitadores de la comunicación</b>		
Actitud positiva	4.32	0.65
Respeto	4.33	0.73
Complementariedad	4.03	0.82
Negociación	4.33	1.38
<b>Estilo personal de comunicación</b>		
Positivo	4.02	0.76
Amable	4.27	0.70
Negativo	2.02	0.84
Social receptivo	4.01	0.79
Reservado	2.30	1.00
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>		
Positivo	3.95	0.84
Social receptivo	3.89	0.85
Reservado	2.35	0.99
<b>Contenido de la comunicación</b>		
La vida en pareja	3.93	0.87
Sexualidad	3.35	1.16
Relación con otros	3.13	0.96
Desacuerdos	3.54	0.91
Situación financiera	4.11	0.85
Lo que daña	2.96	1.07
Relaciones anteriores	2.40	0.95
Secretos personales	3.33	1.05
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>		
Conflictiva	1.99	1.00
Deficiente	2.07	0.97
Violenta	1.64	0.84
Asertiva	3.69	1.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>		
Expresiva Positiva	4.32	0.79
Instrumental positiva	4.30	0.79

(Continúa...)

(... continuación Tabla 35)

	Media	Desviación Estándar
<b>Interacción en la relación</b>		
Automodificadora	2.29	0.76
Equitativa	4.02	0.78
Competitiva negativa	2.32	1.04
<b>Intimidad presencia</b>		
Tolerancia	3.42	0.72
Ser uno para el otro	3.57	0.85
Sexualidad	3.71	0.92
Amistades	3.10	1.04
Aceptación	3.64	0.87
Emociones precedentes al sexo	3.78	1.01
Apoyo emocional	3.96	0.69
<b>Intimidad Frecuencia</b>		
Complementariedad	3.84	0.78
Amistad	2.66	1.13
Sexualidad	3.80	0.94

Con respecto a la correlación del INCOPAR y la escala de intimidad presencia, las correlaciones se muestran en la tabla 36. En el área individual de la comunicación, si se siente que dentro de la intimidad hay tolerancia no se presentan las barreras de violencia, deshonestidad ni personalidad negativa; si se siente ser uno para el otro, intimidad en la sexualidad, aceptación y apoyo emocional, no se presentan las barreras de comunicación de personalidad negativa, deshonestidad, monotonía, timidez, violencia e inseguridad; cuando hay intimidad en las amistades no se presentan las barreras de inseguridad ni deshonestidad; si hay intimidad de emociones precedentes al sexo la comunicación no es impedida por la monotonía, la timidez, la personalidad negativa ni la inseguridad. En relación a los facilitadores de la comunicación, si se siente dentro de la intimidad tolerancia la comunicación se facilita por la actitud positiva y la complementariedad; cuando en la intimidad se siente ser uno para el otro, aceptación y apoyo emocional, la comunicación se da por la actitud positiva, el respeto, la complementariedad y la negociación; si se siente intimidad en la sexualidad y en las amistades la comunicación es permitida por la actitud positiva, la complementariedad y el respeto; mientras que cuando se

---

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

siente intimidad en las emociones precedentes al sexo la comunicación es facilitada por la actitud positiva y el respeto.

En el área de interacción en la comunicación, cuando en la intimidad se siente tolerancia el estilo personal de comunicación es positivo y no es reservado; si en la intimidad se siente ser uno para el otro o apoyo emocional el estilo personal es positivo, amable y social receptivo mientras que no se es negativo; cuando hay intimidad en la sexualidad y se siente aceptación, la forma personal de comunicación es positiva, amable y social receptiva, mientras que no es negativa ni reservada; cuando se siente intimidad en las amistades el estilo personal de comunicación es social receptivo y amable; si hay intimidad en las emociones precedentes al sexo el estilo personal es social receptivo y no se es reservado ni negativo. Cuando se siente intimidar en la tolerancia, ser el uno para el otro, en la sexualidad, en las amistades, se siente aceptación, en las emociones precedentes al sexo y hay apoyo emocional, se percibe que el estilo del otro miembro de la pareja es positivo y social receptivo. Ahora, cuando en la intimidad hay tolerancia y aceptación la interacción es equitativa y no es competitiva negativa; si en la intimidad se siente ser uno para el otro, hay intimidad en la sexualidad y se siente apoyo emocional, la interacción es equitativa y no es automodificadora ni competitiva negativa; cuando hay intimidad en las amistades la interacción es equitativa y no es automodificadora.

Con respecto al área de contenido de la comunicación, cuando en la intimidad se siente tolerancia, ser uno para el otro, hay intimidad en la sexualidad, hay aceptación y apoyo emocional, se abordan los temas de la vida en pareja, la sexualidad, la relación con otros, los desacuerdos, la situación financiera y los secretos personales; si se siente intimidad en las amistades, se habla sobre la relación con otros, la vida en pareja, los desacuerdos, la sexualidad y los secretos personales, mientras que no se habla de lo que daña; cuando se siente intimidad en las emociones precedentes al sexo se habla de sexualidad, los desacuerdos, los secretos personales y la vida en pareja.

En el área de relación en la comunicación, cuando la relación es negativa, si se siente intimidación en la tolerancia y aceptación la comunicación no es conflictiva, deficiente ni violenta; cuando en la intimidación se siente ser uno para el otro, apoyo emocional y hay intimidación en la sexualidad, la comunicación es asertiva y no es conflictiva, dañina ni violenta; si se siente intimidación en las amistades la comunicación no es violenta ni conflictiva. Cuando la relación es positiva si en la intimidación hay tolerancia, aceptación, apoyo emocional, hay intimidación en la sexualidad, en las amistades, en las emociones precedentes al sexo y se siente ser uno para el otro, la comunicación es expresiva positiva e instrumental positiva.

Tabla 36

*Correlación entre INCOPAR e intimidad presencia*

<b>INCOPAR</b>	<b>Intimidad presencia</b>						
	TOLE	SERUN	SEXU	AMIES	ACEP	EMOSEX	APOEM
<b>Barreras de la comunicación</b>							
Personalidad negativa	-.19*	-.44**	-.38**	-.17	-.29**	-.20*	-.49**
Deshonestidad	-.21*	-.40**	-.29**	-.20*	-.27**	-.14	-.46**
Monotonía	-.16	-.44**	-.41**	-.17	-.25**	-.22*	-.47**
Timidez	-.14	-.33**	-.31**	-.12	-.23*	-.20*	-.45**
Violencia	-.21*	-.43**	-.30**	-.17	-.25**	-.16	-.45**
Inseguridad	-.15	-.34**	-.21*	-.20*	-.21*	-.19*	-.45**
<b>Facilitadores de la comunicación</b>							
Actitud positiva	.20*	.51**	.45**	.26**	.40**	.27**	.64**
Respeto	.18	.45**	.38**	.23*	.32**	.24**	.57**
Complementariedad	.22*	.54**	.39**	.30**	.31**	.16	.63**
Negociación	.10	.24**	.18	.10	.21*	.07	.23*
<b>Estilo personal de comunicación</b>							
Positivo	.23*	.51**	.42**	.18	.34**	.16	.64**
Amable	.16	.39**	.35**	.20*	.30**	.18	.57**
Negativo	-.11	-.27**	-.29**	-.12	-.24**	-.20*	-.26**
Social receptivo	.16	.39**	.42**	.23*	.22*	.21*	.50**
Reservado	-.20*	-.07	-.27**	-.14	-.26**	-.26**	-.15

(Continúa...)

(... continuación Tabla 36)

<b>INCOPAR</b>	<b>Intimidad presencia</b>						
	<b>TOLE</b>	<b>SERUN</b>	<b>SEXU</b>	<b>AMIES</b>	<b>ACEP</b>	<b>EMOSEX</b>	<b>APOEM</b>
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>							
Positivo	.29**	.65**	.56**	.22*	.42**	.26**	.68**
Social receptivo	.34**	.58**	.50**	.21*	.37**	.24**	.52**
Reservado	-.02	-.13	-.16	-.12	-.13	-.11	-.14
<b>Contenido de la comunicación</b>							
La vida en pareja	.37**	.64**	.58**	.35**	.40**	.22*	.68**
Sexualidad	.27**	.45**	.71**	.25**	.33**	.45**	.39**
Relación con otros	.36**	.31**	.32**	.37**	.39**	.10	.34**
Desacuerdos	.24**	.38**	.54**	.29**	.28**	.24**	.48**
Situación financiera	.35**	.40**	.37**	.16	.26**	.16	.39**
Lo que daña	-.01	-.18	-.12	-.21*	-.18	-.08	-.13
Relaciones anteriores	.15	-.04	.09	.09	.09	.04	-.02
Secretos personales	.35**	.40**	.46**	.24**	.31**	.23*	.38**
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>							
Conflictiva	-.27**	-.57**	-.41**	-.20*	-.35**	-.12	-.62**
Deficiente	-.29**	-.55**	-.41**	-.15	-.30**	-.11	-.60**
Violenta	-.31**	-.54**	-.38**	-.27**	-.35**	-.14	-.58**
Asertiva	.14	.30**	.25**	.02	.13	.05	.32**
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>							
Expresiva Positiva	.27**	.57**	.55**	.36**	.39**	.29**	.67**
Instrumental positiva	.26**	.56**	.52**	.38**	.36**	.29**	.68**
<b>Interacción en la relación</b>							
Automodificadora	-.07	-.21*	-.34**	-.18*	-.15	-.10	-.33**
Equitativa	.25**	.56**	.48**	.32**	.38**	.15	.67**
Competitiva negativa	-.18*	-.49**	-.41**	-.18	-.26**	-.11	-.50**

*Nota:* TOLE=Tolerancia, SERUN=Ser uno para el otro, SEXU=Sexualidad, AMIES=Amistades, ACEP=Aceptación, EMOSEX= Emociones precedentes al sexo y APOEM=Apoyo emocional.

\*\*p < .01 \* p<.05

En la tabla 37 se muestra la correlación entre la escala de intimidad frecuencia y el INCOPAR. En relación al área individual de la comunicación, cuando, en la relación de pareja, se presenta intimidad en la complementariedad no se perciben barreras de la comunicación por la monotonía, la personalidad negativa, la violencia, la deshonestidad, la timidez y la inseguridad; si se presenta la intimidad en la sexualidad no se perciben las barreras de la monotonía, la personalidad negativa, la violencia, la timidez y la deshonestidad. Cuando

frecuentemente hay intimidad en la complementariedad la comunicación se facilita por la actitud positiva, la complementariedad, el respeto y la negociación; si frecuentemente hay intimidad en la sexualidad la comunicación se facilita por la actitud positiva, la complementariedad y el respeto.

En relación al área de interacción en la comunicación, si en la intimidad frecuentemente hay complementariedad, el estilo personal de comunicación es el positivo, el amable y el social receptivo y no se utiliza un estilo negativo; si se presenta constantemente la intimidad en la sexualidad, el estilo personal que se usa es el positivo, el social receptivo y el amable, mientras que no se utiliza un estilo negativo no reservado. Cuando en la intimidad se presenta la complementariedad y la sexualidad, en la comunicación se percibe que el otro miembro de la pareja utiliza un estilo positivo y social receptivo; cuando se presenta con frecuencia la intimidad en las amistades se percibe que el otro utiliza un estilo social receptivo. Ahora, cuando con frecuencia en la intimidad hay complementariedad, la interacción es equitativa y no es automodificadora ni complementaria negativa; cuando se presenta de forma continua la intimidad en las amistades la interacción es equitativa; si con frecuencia hay intimidad en la sexualidad la interacción es equitativa y no se presenta en la interacción de competencia negativa.

En el área de contenido de la comunicación, si se presenta la intimidad en la complementariedad de forma constante, se abordan los temas de la vida en pareja,, los desacuerdos, la sexualidad, la situación financiera, los secretos personales y la relación con otros, mientras que no se habla de lo que daña; cuando con frecuencia hay intimidad en las amistades, se abordan los rema de la relación con otros, la vida en pareja, los desacuerdos, los secretos personales, la sexualidad y las relaciones anteriores; si la intimidad en la sexualidad se presenta con frecuencia, se habla sobre los temas de sexualidad, la vida en pareja, los desacuerdos, los secretos personales, la relación con otros y la situación financiera.



Con respecto al área de relación de la comunicación, durante las relaciones negativas, si se presenta con frecuencia la intimidad en la complementariedad y en la sexualidad, la comunicación es asertiva y no se vuelve conflictiva, deficiente ni violenta; en las relaciones positivas, cuando de forma constante hay intimidad en la complementariedad, la sexualidad y en las amistades, la comunicación es expresiva positiva e instrumental positiva.

Tabla 37

*Correlación entre INCOPAR e intimidad frecuencia*

<b>INCOPAR</b>	<b>Intimidad Frecuencia</b>		
	COMP	AMIS	SEX
<b>Barreras de la comunicación</b>			
Personalidad negativa	-.55**	-.05	-.34**
Deshonestidad	-.48**	-.05	-.22*
Monotonía	-.57**	-.04	-.37**
Timidez	-.47**	.05	-.26**
Violencia	-.51**	.00	-.33**
Inseguridad	-.46**	.01	-.15
<b>Facilitadores de la comunicación</b>			
Actitud positiva	.66**	.10	.44**
Respeto	.60**	.05	.34**
Complementariedad	.66**	.14	.37**
Negociación	.25**	.14	.16
<b>Estilo personal de comunicación</b>			
Positivo	.60**	.10	.46**
Amable	.53**	.04	.36**
Negativo	-.29**	.01	-.37**
Social receptivo	.48**	.14	.44**
Reservado	-.13	-.03	-.21*
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>			
Positivo	.75**	.16	.47**
Social receptivo	.66**	.25**	.44**
Reservado	-.17	-.04	-.10
<b>Contenido de la comunicación</b>			
La vida en pareja	.72**	.27**	.53**
Sexualidad	.48**	.23*	.63**
Relación con otros	.35**	.39**	.36**

(Continúa...)

(... continuación Tabla 37)

<b>INCOPAR</b>	<b>Intimidad Frecuencia</b>		
	COMP	AMIS	SEX
Desacuerdos	.52**	.26**	.47**
Situación financiera	.43**	.13	.32**
Lo que daña	-.19*	-.12	-.11
Relaciones anteriores	-.03	.22*	.10
Secretos personales	.42**	.23*	.38**
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>			
Conflictiva	-.62**	-.04	-.38**
Deficiente	-.60**	-.02	-.35**
Violenta	-.56**	-.09	-.36**
Asertiva	.30**	-.07	.20*
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>			
Expresiva Positiva	.65**	.23*	.50**
Instrumental positiva	.65**	.23*	.49**
<b>Interacción en la relación</b>			
Automodificadora	-.31**	-.08	-.16
Equitativa	.70**	.21*	.44**
Competitiva negativa	-.55**	-.04	-.38**

*Nota:* COMP=Complementariedad, AMIS=Amistad y SEX=Sexualidad.

\*\*p < .01 \* p<.05

En la tabla 38 se pueden observar la media y desviación estándar de cada factor del INCOPAR, de la escala de estilos de poder y de la escala de estrategias de poder.

Tabla 38

*Medias y desviación estándar de comunicación en la pareja y la variable de poder*

	Media	Desviación Estándar
<b>Barreras de la comunicación</b>		
Personalidad negativa	2.78	1.12
Deshonestidad	2.44	1.28
Monotonía	2.31	1.23
Timidez	1.99	1.06
Violencia	2.07	1.38
Inseguridad	2.22	1.13

(Continúa...)

(... continuación Tabla 38)

	Media	Desviación Estándar
<b>Facilitadores de la comunicación</b>		
Actitud positiva	4.32	0.65
Respeto	4.33	0.73
Complementariedad	4.03	0.82
Negociación	4.33	1.38
<b>Estilo personal de comunicación</b>		
Positivo	4.02	0.76
Amable	4.27	0.70
Negativo	2.02	0.84
Social receptivo	4.01	0.79
Reservado	2.30	1.00
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>		
Positivo	3.95	0.84
Social receptivo	3.89	0.85
Reservado	2.35	0.99
<b>Contenido de la comunicación</b>		
La vida en pareja	3.93	0.87
Sexualidad	3.35	1.16
Relación con otros	3.13	0.96
Desacuerdos	3.54	0.91
Situación financiera	4.11	0.85
Lo que daña	2.96	1.07
Relaciones anteriores	2.40	0.95
Secretos personales	3.33	1.05
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>		
Conflictiva	1.99	1.00
Deficiente	2.07	0.97
Violenta	1.64	0.84
Asertiva	3.69	1.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>		
Expresiva Positiva	4.32	0.79
Instrumental positiva	4.30	0.79
<b>Interacción en la relación</b>		
Automodificadora	2.29	0.76
Equitativa	4.02	0.78
Competitiva negativa	2.32	1.04

(Continúa...)

(... continuación Tabla 38)

	Media	Desviación Estándar
<b>Estilos de poder</b>		
Autoritario	2.55	1.41
Afectuoso	5.38	1.18
Democrático	5.83	1.00
Tranquilo-Conciliador	5.65	1.06
Negociador	5.02	1.06
Agresivo-Evitante	2.07	1.11
Laissez-Faire	5.20	1.27
Sumiso	2.86	1.32
<b>Estrategias de poder</b>		
Autoritario	1.83	0.59
Afecto positivo (carismático)	3.21	0.90
Equidad-Reciprocidad	3.76	0.78
Directo Racional	3.50	0.66
Imposición-Manipulación	1.70	0.58
Descalificar	1.46	0.57
Afecto Negativo	1.58	0.52
Coerción	1.37	0.49
Agresión Pasiva	1.86	0.67
Chantaje	1.82	0.59
Afecto petición	3.74	0.86
Autoafirmativo	2.05	0.79
Sexual	2.33	0.76
Dominio	1.52	0.68

Ahora, las correlaciones entre el INCOPAR y la escala de estilos del poder se observa en la tabla 39. En el área individual de la comunicación se puede ver que cuando el estilo de poder es autoritario la pareja muestra todas las barreras de comunicación, principalmente la timidez, la personalidad negativa, la inseguridad, la monotonía y la violencia, en menor grado, también, la deshonestidad; en cambio, si el estilo que se tiene es el afectuoso no se presentan las barreras de violencia, monotonía, personalidad negativa ni timidez; si el estilo de poder es democrático no se presenta la barrera de timidez y monotonía; cuando el estilo es sumiso se presentan las barreras como inseguridad, timidez, deshonestidad, monotonía y personalidad negativa. En relación a los facilitadores,

si el estilo es autoritario o sumiso, no se presentan como facilitadores la actitud positiva, el respeto ni la complementariedad; pero si los estilos son el afectuoso, el democrático y el laissez-faire, la comunicación se da por la complementariedad, la actitud positiva, el respeto y la negociación, los mismos facilitadores no se presentan si el estilo de poder es el agresivo-evitante; cuando el estilo de poder es el tranquilo conciliador la comunicación se facilita por la actitud positiva; y cuando el estilo de poder es negociador, la comunicación se da por la complementariedad, la actitud positiva y el respeto.

En el área de interacción, al ver la relación entre estilos de comunicación y estilos de poder, si el estilo de poder es autoritario, agresivo-evitante o sumiso, estilos de poder negativos, no se presentan formas personales de comunicación como amable, positivo y social receptivo, pero si se presentan los estilos personales de comunicación como negativo o reservado, estilos personales de comunicación negativos; sin embargo, cuando el estilo de poder es afectuoso, democrático y tranquilo-conciliador no se presenta el estilo personal de comunicación negativo y si además de los estilos de poder anteriores se es negociador y laissez-faire, se presentan los estilos personales de comunicación amable, positivo y social receptivo. Ahora, si el estilo de poder es autoritario o sumiso, no se percibe que el otro tenga estilo de comunicación positivo o social receptivo, pero si se percibe con un estilo reservado: si el estilo de poder es afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador o laissez-faire el estilo de comunicación que se percibe del otro es el positivo y el social receptivo. Con respecto al tipo de interacción de la pareja, cuando el estilo de poder es autoritario, la interacción es competitiva negativa y no es equitativa; si el estilo es afectuoso, la interacción es equitativa y no es competitiva negativa ni automodificadora: si el estilo de poder es democrático el tipo de interacción es equitativa y no es competitiva negativa; cuando el estilo es tranquilo-conciliador, negociador o laissez-faire, la interacción es equitativa; y cuando el estilo de poder es agresivo o sumiso la interacción es automodificadora o competitiva negativa y no es equitativa.

Con respecto al área de contenido de la comunicación, cuando el estilo de poder es autoritario se habla sobre lo que daña y no se habla sobre la vida en pareja ni la sexualidad; por el contrario, cuando el estilo es afectuoso, democrático o laissez-faire, los temas que se abordan son sobre la vida en pareja, la sexualidad, la relación con otros, los desacuerdos, la situación financiera y los secretos personales; y cuando el estilo es negociador sólo se habla sobre los secretos personales, los desacuerdos, la relación con otros, la vida en pareja y la sexualidad; si el estilo es sumiso se habla sobre lo que daña y las relaciones anteriores.

En el área de relación de la comunicación, cuando la relación es negativa y el estilo de poder es autoritario, agresivo y sumiso la comunicación es conflictiva, deficiente y violenta; pero si el estilo de poder es afectuoso y democrático la comunicación es asertiva y no es conflictiva, deficiente y violenta, esto último también sucede cuando el estilo es tranquilo-conciliador; si el estilo de poder es negociador la comunicación es asertiva; y si el estilo es laissez-faire la comunicación es asertiva y no es deficiente ni conflictiva. Cuando la relación es positiva, si el estilo es autoritario y sumiso la comunicación no es expresiva positiva ni instrumental positiva; en cambio si el estilo de poder es afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador y laissez-faire, la comunicación es instrumental positiva y expresiva positiva; y si el estilo es agresivo la comunicación no es instrumental positiva.

Tabla 39

*Correlación entre INCOPAR y estilos de poder*

<b>INCOPAR</b>	<b>Estilos de poder</b>							
	AUTOR	AFEC	DEMO	TRACO	NEGO	AGREV	LAISS	SUMI
<b>Barreras de la comunicación</b>								
Personalidad negativa	.29**	-.22*	-.12	-.02	-.07	.15	-.06	.20*
Deshonestidad	.23*	-.15	-.07	.00	-.09	.13	.02	.22*
Monotonía	.27**	-.26**	-.19*	-.11	-.08	.15	-.10	.22*
Timidez	.33**	-.21*	-.21*	-.12	-.14	.17	-.07	.29**
Violencia	.27**	-.27**	-.12	-.16	-.13	.09	-.10	.15

(Continúa...)

(... continuación Tabla 39)

<b>INCOPAR</b>	<b>Estilos de poder</b>							
	AUTOR	AFEC	DEMO	TRACO	NEGO	AGREV	LAISS	SUMI
Inseguridad	.28**	-.13	-.10	-.09	-.08	.17	-.02	.30**
<b>Facilitadores de la comunicación</b>								
Actitud positiva	-.37**	.45**	.44**	.22*	.30**	-.32**	.30**	-.33**
Respeto	-.34**	.36**	.39**	.12	.21*	-.36**	.24**	-.42**
Complementariedad	-.23*	.40**	.51**	.17	.35**	-.34**	.31**	-.28**
Negociación	-.04	.25**	.28**	.10	.17	-.19*	.23*	-.13
<b>Estilo personal de comunicación</b>								
Positivo	-.36**	.57**	.40**	.29**	.22*	-.17	.31**	-.19*
Amable	-.46**	.42**	.41**	.40**	.22*	-.29**	.32**	-.30**
Negativo	.38**	-.28**	-.22*	-.33**	-.09	.31**	-.13	.24**
Social receptivo	-.26**	.47**	.45**	.22*	.31**	-.19*	.43**	-.23*
Reservado	.23*	-.06	-.18	.04	-.02	.22*	-.11	.41**
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>								
Positivo	-.23*	.49**	.36**	.23*	.26**	-.13	.26**	-.26**
Social receptivo	-.28**	.39**	.29**	.19*	.24**	-.10	.28**	-.21*
Reservado	.24**	-.10	-.01	.10	.06	.09	.07	.21*
<b>Contenido de la comunicación</b>								
La vida en pareja	-.21*	.55**	.45**	.27**	.33**	-.14	.35**	-.15
Sexualidad	-.20*	.46**	.33**	.14	.22*	-.10	.30**	-.17
Relación con otros	-.07	.36**	.35**	.28**	.35**	.02	.25**	.01
Desacuerdos	-.11	.48**	.42**	.24**	.38**	-.08	.38**	-.06
Situación financiera	-.18	.32**	.33**	.22*	.16	-.10	.19*	-.18
Lo que daña	.27**	-.03	.06	.10	.10	.17	.07	.25**
Relaciones anteriores	.16	.14	.13	.12	.10	.16	.14	.18*
Secretos personales	-.01	.41**	.37**	.19*	.40**	.01	.36**	.02
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>								
Conflictiva	.40**	-.47**	-.29**	-.19*	-.12	.24**	-.17	.36**
Deficiente	.38**	-.42**	-.30**	-.23*	-.14	.23*	-.22*	.31**
Violenta	.35**	-.385**	-.22*	-.22*	-.12	.22*	-.18*	.31**
Asertiva	-.10	.26**	.32**	.05	.20*	-.14	.25**	-.17
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>								
Expresiva Positiva	-.35**	.52**	.37**	.31**	.26**	-.16	.37**	-.23*
Instrumental positiva	-.40**	.55**	.37**	.33**	.29**	-.20*	.39**	-.26**
<b>Interacción en la relación</b>								
Automodificadora	.09	-.24**	-.14	.09	-.02	.19*	-.07	.32**
Equitativa	-.37**	.53**	.42**	.26**	.29**	-.21*	.35**	-.27**
Competitiva negativa	.34**	-.44**	-.21*	-.17	-.12	.22*	-.17	.19*

Nota: AUTOR=Autoritario, AFEC=Afectuoso, DEMO=Democrático, TRACO=Tranquilo-Conciliador, NEGO=Negociador, AGREV=Agresivo-Evitante, LAISS=Laissez-Faire y SUMI=Sumiso.\*\*p < .01 \* p<.05

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

Como lo muestra la tabla 40 sobre las estrategias de poder, en el área individual de la comunicación, cuando la estrategia de poder que se utiliza es el ser autoritario, las barreras de comunicación que se presentan son la personalidad negativa, la violencia, la monotonía, la timidez y la inseguridad; por el contrario, si la estrategia que se usa es la equidad-reciprocidad no se presentan las barreras como la monotonía, la violencia, la personalidad negativa, la timidez ni la inseguridad; ahora si la estrategia usada es el afecto positivo no se presentan las barreras de violencia, personalidad negativa, monotonía, deshonestidad ni timidez; si la estrategia que se usa es la imposición-manipulación la comunicación en la relación no se da por la timidez ; cuando la estrategia es la de descalificar, al afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y el dominio, la comunicación no se da por la personalidad negativa, la monotonía, la timidez, la violencia, la inseguridad y la deshonestidad; cuando la estrategia es la coerción las barreras que se presentan son la violencia y la monotonía; y si la estrategia es la autoafirmación, las barreras presentes son la violencia, la monotonía, la timidez y la personalidad negativa. Ahora, cuando la estrategia de poder es el ser autoritario, la imposición-manipulación, la descalificación, el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y el dominio, la comunicación no se facilita por la actitud positiva, el respeto y la complementariedad; por el contrario, si la estrategia es el afecto positivo la comunicación se facilita por la actitud positiva, el respeto y la complementariedad; y cuando la estrategia es la equidad-reciprocidad, la comunicación es facilitada por la actitud positiva, la complementariedad, el respeto y la negociación; si la estrategia de poder es el ser directo-racional, la comunicación se da por la actitud positiva y la complementariedad; cuando la estrategia es la coerción la comunicación no se facilita por la actitud positiva ni por el respeto; finalmente, si la estrategia es el afecto-petición, la comunicación se da por la actitud positiva.

En relación al área de interacción, cuando la estrategia de poder que se utiliza es el autoritario y la descalificación se utiliza un estilo personal de comunicación negativo y no se usa el positivo, el amable ni el social receptivo;



mientras que si la estrategia es el afecto positivo se tiene un estilo personal positivo, amable y social receptivo y no se tiene un estilo negativo; algo semejante, si la estrategia de poder es la equidad-reciprocidad el estilo personal de comunicación es el amable, el positivo y el social receptivo mientras que no se tiene un estilo negativo ni reservado; contrario a esto, cuando la estrategia de poder es la imposición-manipulación, el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y el dominio, se tiene un estilo personal de comunicación negativo y reservado, mientras que no se tiene un estilo positivo, amable ni social receptivo; cuando la estrategia es el ser directo-racional el estilo que se tiene es el social receptivo y no se tiene el estilo reservado ni el negativo; si la estrategia es la coerción o el ser autoafirmativo el estilo personal es el negativo y no se tiene un estilo de respeto; ahora, si la estrategia es el afecto-petición se tiene un estilo personal social receptivo; si la estrategia de poder es lo sexual el estilo personal de comunicación que se tiene es el positivo. Ahora, en relación al estilo de comunicación de la pareja, cuando la estrategia de poder es el ser autoritario, la imposición-manipulación, la descalificación, el afecto negativo, la agresión pasiva, el chantaje y el dominio, se percibe que el otro miembro de la pareja tiene un estilo de comunicación reservado y no tiene un estilo social receptivo ni positivo; por el contrario, si la estrategia es la equidad reciprocidad el estilo que tiene el otro es el social receptivo y el positivo, mientras que no se percibe con un estilo reservado; cuando la estrategia de poder es el afecto positivo se percibe al otro con un estilo de comunicación positivo y social receptivo; si la estrategia es la coerción se percibe al otro con un estilo reservado y no con un estilo social receptivo; y cuando la estrategia es la autoafirmación o lo sexual, se ve al otro con un estilo reservado. Cuando la estrategia de poder es el ser autoritario, la imposición-manipulación, la coerción y el dominio, el tipo de interacción en la relación de la pareja es competitiva negativa y no es equitativa; por el contrario si la estrategia es de afecto positivo la interacción es equitativa y no es competitiva negativa; si la estrategia de poder es la equidad-reciprocidad la interacción es equitativa y no es competitiva negativa ni automodificadora; en cambio si la estrategia es la descalificación, el afecto negativo, la agresión pasiva y el chantaje, la interacción

es competitiva negativa y automodificadora, mientras que no es equitativa; finalmente, si la estrategia es la autoafirmación la interacción es competitiva negativa.

En el área de contenido, cuando la estrategia de poder es el ser autoritario o la coerción, el tema del que se habla es lo que daña; si la estrategia de poder es el afecto positivo, la equidad-reciprocidad y el directo racional, se habla sobre la vida en pareja, la sexualidad, la relación con otros, los desacuerdos, la situación financiera y los secretos personales, por el contrario, si se usa la estrategia de imposición manipulación no se habla sobre los desacuerdos, la vida en pareja, la sexualidad, la situación financiera los secretos personales ni la relación con otros; cuando la estrategia de poder es la descalificación y el afecto negativo se habla sobre lo que daña y no se habla sobre la vida en pareja; cuando la estrategia es la agresión pasiva se habla sobre lo que daña y no se tocan los temas de la vida en pareja, la sexualidad ni los secretos personales; si la estrategia es el chantaje los temas de los que se habla es lo que daña y las relaciones anteriores y no se habla sobre la vida en pareja; si la estrategia es el afecto-petición se habla sobre los temas de la sexualidad, los desacuerdos, los secretos personales, la situación financiera, la relación con otros, las relaciones anteriores, la vida en pareja y lo que daña; si la estrategia es el ser autoafirmativo se habla sobre las relaciones anteriores, lo que daña y la relación con otros, cuando la estrategia es lo sexual se habla sobre la sexualidad, la situación financiera, los desacuerdos, la vida en pareja, los secretos personales y lo que daña; si la estrategia de poder es el dominio se habla sobre lo que daña y no se tocan los temas de la vida en pareja y la sexualidad.

Tabla 40  
Correlación entre INCOPAR y estrategias de poder

INCOPAR	Estrategias de poder													
	AUTOR	AFPOS	EQUIR	DIRRA	IMPMA	DESCA	AFNEG	COER	AGREP	CHANT	AFPET	AUTOA	SEX	DOMI
<b>Barreras de la comunicación</b>														
Personalidad negativa	.30**	-.26**	-.27**	.12	.12	.31**	.23*	.14	.43**	.37**	.03	.19*	-.02	.33**
Deshonestidad	.11	-.22*	-.13	.10	-.03	.20*	.20*	.03	.32**	.28**	.10	.09	-.02	.27**
Monotonía	.27**	-.25**	-.34**	.02	.14	.29**	.27**	.19*	.44**	.33**	-.04	.25**	.01	.31**
Timidez	.26**	-.20*	-.23*	.03	.20*	.28**	.27**	.17	.35**	.44**	-.08	.22*	.01	.31**
Violencia	.28**	-.30**	-.32**	.02	.16	.28**	.27**	.20*	.45**	.33**	-.07	.25**	-.02	.32**
Inseguridad	.18*	-.16	-.21*	.05	.11	.27**	.26**	.10	.34**	.32**	-.03	.13	.05	.24**
<b>Facilitadores de la comunicación</b>														
Actitud positiva	-.36**	.38**	.48**	.22*	-.38**	-.31**	-.31**	-.25**	-.35**	-.35**	.20*	-.15	.05	-.33**
Respeto	-.29**	.32**	.38**	.15	-.35**	-.27**	-.31**	-.25**	-.39**	-.42**	.13	-.12	.06	-.34**
Complementariedad	-.29**	.33**	.43**	.18*	-.35**	-.26**	-.27**	-.16	-.34**	-.34**	.12	-.13	.06	-.30**
Negociación	-.10	.15	.27**	.13	-.10	-.09	.00	-.07	-.10	-.12	.04	.03	.02	-.11
<b>Estilo personal de comunicación</b>														
Positivo	-.23*	.54**	.45**	.09	-.33**	-.33**	-.20*	-.16	-.38**	-.31**	.10	-.18	.24**	-.40**
Amable	-.45**	.38**	.50**	.16	-.45**	-.35**	-.44**	-.31**	-.49**	-.42**	.15	-.29**	.06	-.49**
Negativo	.33**	-.24**	-.31**	-.20*	.29**	.35**	.39**	.29**	.36**	.21*	-.03	.29**	.00	.38**
Social receptivo	-.21*	.39**	.44**	.23*	-.32**	-.26**	-.21*	-.07	-.34**	-.31**	.22*	-.05	.16	-.29**
Reservado	.11	-.02	-.20*	-.26**	.18*	.10	.31**	.15	.210*	.22*	-.06	.08	.06	.20*
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>														
Positivo	-.20*	.46**	.46**	.04	-.23*	-.31**	-.26**	-.12	-.42**	-.36**	.11	-.08	.06	-.32**
Social receptivo	-.25**	.37**	.46**	.13	-.26**	-.32**	-.24**	-.20*	-.36**	-.32**	.11	-.13	.06	-.32**
Reservado	.25**	.01	-.25**	-.15	.22*	.29**	.32**	.20*	.30**	.26**	-.10	.35**	.21*	.21*

(Continúa...)

(... continuación Tabla 40)

<b>Estrategias de poder</b>														
<b>INCOPAR</b>	AUTOR	AFPOS	EQUIR	DIRRA	IMPMA	DESCA	AFNEG	COER	AGREP	CHANT	AFPET	AUTOA	SEX	DOMI
<b>Contenido de la comunicación</b>														
La vida en pareja	-.14	.54**	.53**	.29**	-.33**	-.22*	-.20*	-.11	-.32**	-.19*	.19*	-.05	.21*	-.28**
Sexualidad	-.11	.38**	.43**	.34**	-.31**	-.18	-.10	-.05	-.22*	-.12	.29**	.01	.32**	-.21*
Relación con otros	.05	.42**	.30**	.23*	-.20*	.06	.00	.02	-.08	.09	.20*	.20*	.18	-.10
Desacuerdos	.01	.45**	.45**	.38**	-.34**	-.06	-.12	-.06	-.19*	-.07	.27**	.05	.23*	-.18
Situación financiera	-.10	.38**	.32**	.26**	-.20**	-.06	-.08	-.11	-.20*	-.09	.23*	-.01	.31**	-.17
Lo que daña	.22*	.06	.04	-.06	.10	.32**	.35**	.21*	.29**	.36**	.18*	.23*	.20*	.32**
Relaciones anteriores	.11	.10	.13	.04	-.02	.16	.15	.18	.09	.19*	.20*	.28**	.16	.08
Secretos personales	-.02	.41**	.38**	.33**	-.25**	.00	-.05	-.01	-.19*	.02	.26**	.12	.20*	-.12
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>														
Conflictiva	.42**	-.37**	-.41**	-.01	.27**	.42**	.47**	.23*	.57**	.50**	-.03	.35**	-.02	.46**
Deficiente	.34**	-.36**	-.43**	-.04	.27**	.38**	.41**	.21*	.52**	.42**	-.06	.37**	.00	.42**
Violenta	.29**	-.33**	-.45**	-.06	.21*	.33**	.42**	.22*	.52**	.39**	-.10	.33**	.03	.38**
Asertiva	-.17	.31**	.27**	.19*	-.22*	-0.17	-.26**	-.01	-.22*	-.12	.03	-.04	.16	-.17
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>														
Expresiva Positiva	-.25**	.51**	.51**	.11	-.39**	-.34**	-.32**	-.15	-.40**	-.28**	.11	-.12	.11	-.34**
Instrumental positiva	-.25**	.52**	.56**	.12	-.40**	-.34**	-.33**	-.18*	-.41**	-.29**	.14	-.16	.13	-.35**
<b>Interacción en la relación</b>														
Automodificadora	.04	-.13	-.19*	-.09	.04	.19*	.29**	-.01	.26**	.29**	-.02	.13	.02	.12
Equitativa	-.35**	.47**	.51**	.17	-.35**	-.38**	-.32**	-.20*	-.48**	-.38**	.12	-.13	.11	-.44**
Competitiva negativa	.34**	-.25**	-.32**	-.08	.24**	.41**	.45**	.30**	.48**	.48**	.04	.33**	.01	.44**

*Nota:* AUTOR=Autoritario, AFPOS=Afecto Positivo (carismático), EQUIR=Equidad-Responsabilidad, DIRRA=Directo Racional, IMPMA=Imposición-Manipulación, DESCA=Descalificar, AFNEG=Afecto Negativo, COER=Coerción, AGREP=Agresión pasiva, CHANT=Chantaje, AFPET=Afecto petición, AUTOA=Autoafirmativo, SEX=Sexual y DOMI=Dominio.

\*\*p < .01 \* p<.05.

Con respecto a el área de relación en la comunicación, cuando la relación es negativa, si las estrategias de poder que se usa es el ser autoritario, la descalificación, la coerción, el chantaje, la autoafirmación y el dominio, la comunicación es conflictiva, deficiente y violenta; si la estrategia que se usa es el afecto positivo y la equidad reciprocidad, la comunicación es asertiva y no es conflictiva, deficiente ni violenta; por el contrario si la estrategia es la imposición-manipulación, el afecto negativo y la agresión petición, la comunicación es conflictiva, deficiente y violenta mientras que no es asertiva; si la estrategia es el ser directo racional la comunicación es asertiva. Cuando la relación es positiva, si la estrategia que se usa es el ser autoritario, la imposición-manipulación, la descalificación, el afecto negativo, la agresión petición, el chantaje y el dominio, la comunicación no es expresiva positiva ni instrumental positiva; en cambio, si la estrategia es el afecto positivo y la equidad-reciprocidad, la comunicación es expresiva positiva e instrumental positiva; finalmente, si la estrategia de poder es la coerción la comunicación no es instrumental positiva.

La media y desviación estándar de la variable de comunicación en pareja y de la de satisfacción marital se muestran en la tabla 41.

Tabla 41

*Medias y desviación estándar del INCOPAR e IMSM*

	Media	Desviación Estándar
<b>Barreras de la comunicación</b>		
Personalidad negativa	2.78	1.12
Deshonestidad	2.44	1.28
Monotonía	2.31	1.23
Timidez	1.99	1.06
Violencia	2.07	1.38
Inseguridad	2.22	1.13
<b>Facilitadores de la comunicación</b>		
Actitud positiva	4.32	0.65
Respeto	4.33	0.73
Complementariedad	4.03	0.82
Negociación	4.33	1.38

(Continúa...)

(... continuación Tabla 41)

	Media	Desviación Estándar
<b>Estilo personal de comunicación</b>		
Positivo	4.02	0.76
Amable	4.27	0.70
Negativo	2.02	0.84
Social receptivo	4.01	0.79
Reservado	2.30	1.00
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>		
Positivo	3.95	0.84
Social receptivo	3.89	0.85
Reservado	2.35	0.99
<b>Contenido de la comunicación</b>		
La vida en pareja	3.93	0.87
Sexualidad	3.35	1.16
Relación con otros	3.13	0.96
Desacuerdos	3.54	0.91
Situación financiera	4.11	0.85
Lo que daña	2.96	1.07
Relaciones anteriores	2.40	0.95
Secretos personales	3.33	1.05
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>		
Conflictiva	1.99	1.00
Deficiente	2.07	0.97
Violenta	1.64	0.84
Asertiva	3.69	1.07
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>		
Expresiva Positiva	4.32	0.79
Instrumental positiva	4.30	0.79
<b>Interacción en la relación</b>		
Automodificadora	2.29	0.76
Equitativa	4.02	0.78
Competitiva negativa	2.32	1.04
<b>Satisfacción Marital</b>		
Diversión	3.74	0.88
Familia	3.56	1.00
Físico sexual	3.94	0.99
Hijos	3.93	1.13
Interacción	3.85	0.92
Organización y funcionamiento	3.64	0.87

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

Para la variable de comunicación en la pareja y satisfacción marital, las correlaciones se muestran en la tabla 42. En el área individual de la comunicación, cuando la barrera es la personalidad negativa, la monotonía o la violencia, no se siente satisfacción en la diversión, la familia, lo físico sexual, los hijos (cuando los hay), la interacción y la organización y el funcionamiento; mientras que si las barreras son la deshonestidad, la timidez y la inseguridad, no se siente satisfacción en la diversión, en la familia, en lo físico sexual, en la interacción y en la organización y funcionamiento. Cuando la comunicación en la relación de la pareja es facilitada por una actitud positiva y la complementariedad se siente satisfacción en la interacción, en la diversión, en lo físico sexual, en la interacción y en la organización y el funcionamiento; si el facilitador es el respeto se siente satisfacción en la diversión, en la interacción, en la organización y funcionamiento, en lo físico sexual, en la familia y con los hijos (cuando los hay); mientras que si el facilitador es la negociación sólo se siente satisfacción en la organización y funcionamiento.

Con respecto al área de interacción en la comunicación, cuando el estilo personal es el positivo, el amable o el social receptivo, se siente satisfacción en la diversión, la interacción, la familia, lo físico sexual y la organización y funcionamiento. Cuando el estilo de comunicación del otro miembro de la pareja es positivo se siente satisfacción en la interacción, la diversión, lo físico sexual, la organización y funcionamiento, la familia y con los hijos (cuando los hay); mientras que si se percibe al otro con un estilo social receptivo la satisfacción se siente en la diversión, la interacción, la organización y funcionamiento, lo físico sexual y la familia. Ahora si el tipo de interacción de la pareja es automodificadora no se siente satisfacción en lo físico sexual y en la interacción; cuando la interacción es equitativa se siente satisfacción en la interacción, en la familia, en la diversión, la organización y funcionamiento y en lo físico sexual; mientras que cuando la interacción es competitiva negativa no se siente satisfacción en la interacción, en la organización y funcionamiento, en lo físico sexual, en la familia, en la diversión y con los hijos.

En el área de contenido, cuando se habla sobre la vida en pareja, la sexualidad, la relación con otros, los desacuerdos y la situación financiera, se siente satisfacción en la diversión, en la familia, en lo físico sexual, en la interacción y en la organización y funcionamiento; cuando se habla sobre los secretos personales la satisfacción se siente en la diversión, la organización y funcionamiento, la interacción, lo físico sexual, la familia y los hijos.

Con respecto al área de relación en la comunicación, cuando la relación es negativa y la comunicación es conflictiva, deficiente y violenta, no se siente satisfacción en la diversión, en la familia, en lo físico sexual, con los hijos, en la interacción y en la organización y funcionamiento; mientras que si la comunicación es asertiva se siente satisfacción en la interacción, en la diversión, en lo físico sexual y en la organización y funcionamiento. En la relación positiva cuando la comunicación es expresiva positiva e instrumental positiva se siente satisfacción en la diversión, en la interacción, en lo físico sexual, en la organización y funcionamiento y en la familia.

Tabla 42

*Correlación entre INCOPAR e IMSM*

<b>INCOPAR</b>	<b>Satisfacción Marital</b>					
	DIVER	FAM	FISEX	HIJ	INTER	ORFUN
<b>Barreras de la comunicación</b>						
Personalidad negativa	-.40**	-.33**	-.33**	-.24*	-.39**	-.40**
Deshonestidad	-.26**	-.31**	-.29**	-.16	-.28**	-.30**
Monotonía	-.39**	-.34**	-.35**	-.21*	-.34**	-.37**
Timidez	-.28**	-.35**	-.29**	-.13	-.32**	-.30**
Violencia	-.33**	-.28**	-.32**	-.24*	-.36**	-.32**
Inseguridad	-.21*	-.30**	-.25**	-.15	-.25**	-.32**
<b>Facilitadores de la comunicación</b>						
Actitud positiva	.42**	.33**	.39**	.16	.49**	.39**
Respeto	.41**	.29**	.37**	.21*	.40**	.38**
Complementariedad	.46**	.38**	.41**	.19	.47**	.46**
Negociación	.16	.16	.13	.11	.18	.20*

(Continúa...)



(... continuación Tabla 42)

<b>INCOPAR</b>	<b>Satisfacción Marital</b>					
	DIVER	FAM	FISEX	HIJ	INTER	ORFUN
<b>Estilo personal de comunicación</b>						
Positivo	.46**	.29**	.40**	.13	.39**	.34**
Amable	.36**	.32**	.31**	.16	.34**	.31**
Negativo	-.09	-.01	-.18	-.08	-.14	-.08
Social receptivo	.33**	.32**	.32**	.02	.33**	.31**
Reservado	-.04	-.16	-.07	-.04	-.07	-.07
<b>Estilo de comunicación de la pareja</b>						
Positivo	.59**	.45**	.58**	.23*	.63**	.54**
Social receptivo	.49**	.28**	.33**	.16	.47**	.41**
Reservado	-.03	.00	-.05	-.04	-.03	.04
<b>Contenido de la comunicación</b>						
La vida en pareja	.57**	.45**	.53**	.18	.56**	.47**
Sexualidad	.41**	.32**	.41**	.15	.44**	.39**
Relación con otros	.33**	.29**	.36**	.10	.31**	.25**
Desacuerdos	.40**	.41**	.45**	.14	.42**	.36**
Situación financiera	.36**	.25**	.31**	.14	.33**	.27**
Lo que daña	.00	-.08	-.02	-.19	-.03	-.14
Relaciones anteriores	.13	.01	.15	.01	.15	.06
Secretos personales	.41**	.30**	.38**	.24*	.39**	.39**
<b>Comunicación en las relaciones negativas</b>						
Conflictiva	-.44**	-.36**	-.38**	-.32**	-.48**	-.47**
Deficiente	-.38**	-.33**	-.29**	-.26**	-.39**	-.42**
Violenta	-.43**	-.34**	-.33**	-.25*	-.41**	-.40**
Asertiva	.27**	.15	.24**	.14	.28**	.22*
<b>Comunicación en las relaciones positivas</b>						
Expresiva Positiva	.55**	.39**	.53**	.15	.55**	.45**
Instrumental positiva	.51**	.36**	.48**	.13	.52**	.40**
<b>Interacción en la relación</b>						
Automodificadora	-.13	-.17	-.30**	-.07	-.19*	-.15
Equitativa	.49**	.50**	.44**	.16	.55**	.47**
Competitiva negativa	-.34**	-.35**	-.38**	-.25*	-.39**	-.38**

Nota: DIVER=Diversión, FAM=Familia, FISEX=Físico sexual, HIJO=Hijos, INTER=Interacción y ORFUN=Organización y funcionamiento, \*\*p < .01 \* p<.05

En general se puede observar que aunque la muestra es pequeña principalmente se obtuvieron correlaciones significativas medias entre las variables de autodivulgación, atribución, intimidad, poder y satisfacción con la comunicación en pareja, en sus diferentes áreas.

## DISCUSIÓN

Se puede observar de forma general en los resultados que las áreas negativas de las variables de atribución, autodivulgación, intimidad, poder y satisfacción marital se relacionan con diferentes conflictos en la comunicación como son los estilos negativos, las barreras para comunicarse, hablar menos o no hablar de diferentes temas, una comunicación problemática cuando la relación es negativa y una interacción negativa. Mientras que las áreas positivas facilitan la comunicación en la pareja, se utilizan estilos positivos, se habla más de diferentes temas, comunicación es favorable cuando la relación es positiva y la interacción tiende a ser más equitativa.

Hay que recordar que la atribución implica que lo que una persona piensa es la causa de las situaciones (Kimble et al., 2002) y el área individual de la comunicación es todo el proceso cognoscitivo antes de emitir un mensaje (Baxter & Braithwaite, 2008), lo cual es importante ya que las escalas que involucran estas variables, es donde se encontraron más relaciones, a diferencia del área de interacción, de contenido y de relación, lo cual confirma la relación de la atribución con los procesos cognoscitivos individuales de la comunicación.

Las relaciones que se encontraron, en esta investigación, entre atribución y el área individual confirma lo que mencionan Gilbert et al. (1988 en Kimble et al., 2002) donde hay una mayor tendencia a hacer atribuciones en base a la evaluación de la disposición de los otros a actuar de cierta manera, ya que se atribuye, principalmente, que la el otro miembro de la pareja tiene el control para todas la barreras de la comunicación y, a excepción de la violencia, se percibe que estas barreras son de forma intencional y en menor grado, dadas las bajas correlaciones, el control lo tienen otros, esto lleva a sentir enojo que también impiden que la comunicación se facilite. Por lo tanto, si en la situación del conflicto el control lo tiene el otro miembro de la pareja hay menos respeto y complementariedad para comunicarse, al igual que si es intencional de parte del otro además de que no hay una actitud positiva.

La anterior, también explica el por qué, si se piensa que el otro miembro de la pareja tiende a actuar de forma intencional cuando surge un conflicto en la relación, se evita hablar sobre la vida en pareja, la sexualidad, la situación financiera o la relación con otros, ya que se evalúa al otro como no dispuesto a la conversación, ya que lo está haciendo de manera deliberada.

Asimismo, cuando se piensa que fueron intencionadas las acciones del otro y que tiene el control de la situación cuando hay un conflicto, no hay una empatía, por lo que la conjetura que se realiza es que el otro no tiene un estilo de comunicación positivo o social receptivo, así que el observador tampoco muestra un estilo positivo o amable y se comporta de forma negativa o reservada. Si en dado caso se llegara a pensar que el control lo tienen otras personas el estilo personal de comunicación no se vuelve negativo. Dada la secuencia de hecho que se hace el observador de la situación la evaluación que se realiza es que el otro tuvo la disposición de actuar de forma intencional haciendo a un lado que el contexto pudieran haber afectado las conductas del otro (Gilbert et al., 1988 en Kimble et al., 2002; Watzlawick et al., 1991).

También, el percibir que el otro actúa de forma intencional, no sentir empatía y sentir enojo ante sus actos se relacionan con comunicación conflictiva, deficiente o violenta en la relación y el tipo de interacción tiende a ser de competencia negativa y no hay una interacción equitativa, y si además se piensa que el control de la situación es del otro tampoco hay una comunicación expresiva o instrumental positiva. Esto corrobora lo que postula Weiner (2000) donde menciona que de acuerdo al tipo de atribución que se realice afectará el tipo de comunicación que se tiene con el otro. Algo similar sucede con la intimidad y la autodivulgación por que también estas variables son afectadas por la atribución, de acuerdo a Weisel y King (2007).

La autodivulgación y la intimidad son variables muy vinculadas entre sí (Waring & Chelune, 1983), ya que el nivel de autodivulgación es afectado por el nivel de intimidad que hay en la relación de pareja y, a su vez, ambas se vinculan con la comunicación interpersonal (Emmers-Sommer, 2004). De acuerdo a Baxter y Braithwaite (2008) estas variables se vinculan al área de relación y de acuerdo a Nina (1991) al contenido, lo cual fue corroborado por los resultados del presente estudio ya que a mayor autodivulgación e intimidad presencia y frecuencia, se habla de todos los temas, hasta sobre los desacuerdos, aunque no se habla de lo que puede dañar a cualquiera de los miembros de la pareja.

Sin embargo, ya que la autodivulgación implica la profundidad con la que habla se habla de sí mismo (Díaz-Loving & Nina, 1982) en general se vinculó con aspectos positivos de las diferentes áreas de comunicación, a excepción de cuando se habla sobre los disgustos que hay en la relación de pareja donde se vincula con algunos aspectos negativos como el que no se comuniquen por la personalidad negativa, que el estilo que se use no sea positivo o amable y que el tipo de interacción sea de competencia negativa. En cambio, dado que la intimidad implica la confianza, cercanía, unión con el otro, etc. (Osnaya, 1999, 2003), entre mayor sea la intimidad en la relación, se fomentan las áreas positivas de la comunicación y, por el contrario no se fomentan las áreas negativas, como menciona Roberts (2000).

De forma más específica, cuando en la relación de pareja se autodivulga sobre la relación marital o el trabajo y hay intimidad en todas las áreas, la comunicación se facilita por la actitud positiva, el respeto y la complementariedad, mientras que los estilos de comunicación de ambos miembros de la pareja son más positivos y amables. Esto confirma lo que encontraron Weisel y King (2007) que el observador se crea un juicio de la persona que habla y de lo que dice dependiendo de qué tan íntimos sean sus comentarios, lo que lleva al observador a identificarse con la persona a la que escucha.

Al igual que la intimidad y la autodivulgación, el poder repercute en el área de relación de la comunicación en pareja, además que se ha vinculado con el área de interacción (Baxter & Braithwaite, 2008; Bentley et al., 2007; Ting-Toomey, 1984; Watzlawick et al., 1991)

El hecho de que la parte positiva del poder se relacione con la parte positiva del área de interacción en la comunicación de la pareja y las áreas negativas de poder con la parte negativa del área de interacción, es consistente con lo que diferentes investigadores han encontrado (p.e. Bentley et al., 2007; Ting-Toomey, 1984). Sin embargo en el presente estudio, se considera la forma y el medio por el cual es ejercido el poder y su repercusión en la interacción de la pareja, donde se incluye el estilo de comunicación y el tipo de dinámica que se da en la relación de pareja.

Así, cuando un miembro de la pareja al querer algo es afectuoso, democrático, tranquilo, negociador o le da libertad al otro y las cosas las pide de forma afectiva y equitativa, tanto el estilo de comunicación de él, como el del otro miembro de la pareja es positivo, amable y receptivo. Por el contrario, si cuando se quiere algo se es autoritario, agresivo, evitante o sumiso y se piden las cosas de forma descalificadora, coercitiva, autoritaria, impositiva, negativa, con chantajes o dominando, el estilo de comunicación de él y del otro es negativo y reservado. Esto es consistente con lo que menciona Nina (1991) que cuando los patrones son constantes a lo largo del tiempo definen marcan la dinámica de la pareja. Además que, cuando los miembros de la pareja están en desacuerdo con la forma en cómo se está llevando la relación lleva a una relación conflictiva (Haley, 1980; Madanes, 1982; Watzlawick et al., 1991).

Ahora, con respecto al tipo de interacción de la pareja, la interacción automodificadora es similar a lo que Barragán (1976) y Watzlawick et al. (1991) llaman complementariedad rígida donde uno de los miembros de la pareja tiene una posición jerárquica inferior y esta inequidad provoca un estrés en la relación,

ya que al no ser flexible esta posición inferior de uno de los miembros de la pareja la relación se vuelve conflictiva (Madanes, 1982), por lo que predominan los estilos y estrategias de poder negativas.

Barragán (1976) y Watzlawick et al. (1991) también hablan de una rigidez en la parejas simétricas lo cual las lleva a una escalada simétricas donde la competencia es constante con el fin de no permitir que el otro tenga una posición superior, al igual que la interacción competitiva negativa las discusiones no tienen fin y cada uno quiere que el otro haga lo que uno quiere, así que para convencer al otro se utilizan un estilos y estrategias negativas, mientras se omite el uso de poder positivo.

En cambio, cuando las parejas tienen una interacción equitativa ambos se ven como iguales, respetan su posición y, más que una posición jerárquica simétrica como mencionan Barragán (1976), Haley (1980) y Watzlawick et al. (1991), los miembros de la pareja tienden a ser afectuosos, donde pueden poner acuerdos y permiten que el otro haga lo que quiera ya que el afecto es positivo y hay reciprocidad, así es que los estilos de poder que tienen son positivos y no se presentan los negativos, mientras que para lograr sus objetivos se muestran carismáticos y ambos mantienen la igualdad entre ellos.

Esto muestra que cuando las parejas tienen una interacción equitativa buscan convencerse de forma positiva y procuran evitar las formas negativas, lo cual los lleva a sentirse satisfechos en su relación como mencionan Bentley et al. (2007) y Ting-Toomey (1984), mientras que cuando uno hace lo que el otro quiere o cuando se pelean de forma constante y ambos quieren tener la razón, se chantajea, agreden, imponen, etc., de tal forma que la inequidad lleva que la relación se perciba estresante, como lo sugieren Bentley et al. (2007), Haley (1980), Madanes (1982) y Minuchin (1974).



## **TERCERA FASE. COMPROBACIÓN DEL MODELO EXPLICATIVO**

---

### **Planteamiento del problema**

#### ***Justificación***

La atribución, intimidad, autodivulgación y el poder son variables que tienen un efecto en diferentes áreas y dimensiones de la comunicación de la pareja que tienen que ver con la cognición, las conductas y los sentimientos de cada miembro de la pareja, tanto hacia el otro, como hacia la relación en general (Baxter & Braithwaite, 2008; Cornelius et al., 2007; Díaz-Loving & Nina, 1982; Emmers-Sommer, 2004; García, 1996; Nina, 1991; Roberts, 2000; Waring & Chelune, 1983; Watzlawick et al., 1991). Así mismo estas variables se vinculan con la satisfacción que las parejas percibe en su relación (Allen et al., 2001; Cornelius et al., 2007; Emmers-Sommer, 2004; Rhoades & Stocker, 2006; Roberts, 2000).

Sin embargo los diferentes estudios han sido realizados sin una vinculación entre todas estas variables que describan el proceso de la comunicación. Por lo que es importante crear un modelo que muestre las variables que predicen directamente la comunicación de la pareja y, ésta, a su vez la satisfacción que cada miembro tiene de la relación.

#### ***Pregunta de investigación***

¿Cuál es la predicción a partir de la atribución, intimidad, autodivulgación y el poder sobre la comunicación en la relación de pareja y la satisfacción en la relación?

#### ***Objetivos***

- Predecir si la atribución, la autodivulgación, la intimidad y el poder afectan las diferentes áreas y dimensiones de la comunicación de la pareja y, a su vez, en la satisfacción en la relación.
- Predecir qué áreas de la comunicación de la pareja predicen la satisfacción de la relación.



- Comprobar el Modelo de Comunicación Interpersonal en la relación de pareja.

### ***Hipótesis conceptual***

El tipo de atribución que hace alguno de los miembros de la pareja del otro y de la relación influye en el tipo de comunicación que desarrolla la pareja, principalmente cuando la atribución es negativa (Pearce & Halford, 2008). Asimismo, las respuestas del otro son afectados por el nivel de intimidad que hay en la relación (Roberts, 2000) y, a su vez, es fomentada por la autodivulgación (Waring & Chelune, 1983) y en conjunto repercuten con la comunicación (Díaz-Loving & Nina, 1982).

La forma en que la pareja se comunica es permeado por la posición de clase o jerárquica que cada miembro tiene en la relación e influye en la forma en que interactúan (García, 1996; Madanes, 1982; Stanley et al., 2002).

La comunicación de la pareja repercute en la satisfacción en la relación (Floyd, 1988).

### ***Hipótesis de trabajo***

Las variables de atribución, intimidad, autodivulgación y el poder predicen el proceso de la comunicación en la pareja y la satisfacción en la relación

### ***Identificación y definición de Variables***

*Variable Dependiente*

*Comunicación.*

*Definición conceptual.* El proceso de producción, emisión y procesamiento de mensajes verbales y no verbales que permiten compartir significados, entre dos o más personas, y a su vez forman, mantienen y modifican pautas de interacción, durante las relaciones sociales y personales, permeadas por la cultura (Baxter & Braithwaite, 2008; C. Hendrick & S. Hendrick, 2000; Kimble et al., 2002; Mead,

1934, en Deutsch & Krauss, 1984; Nina, 1991; Pearson, 1993; Satir, 1984; Ting-Toomey & Chung, 1996; Watzlawick et al., 1991)

*Definición operacional.* Lo que mide el instrumento realizado en la Fase 1b

1. Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
2. Estilos de comunicación propio y de la pareja (estilos de comunicación)
3. Temas de la comunicación (contenido)
4. Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
5. Comunicación en la interacción (área de interacción)

#### *Variables Intervinientes*

##### *Poder.*

*Definición conceptual.* Es la capacidad de producir efectos intencionados imponiendo una decisión que se desea de un individuo sobre el otro u otros (Rivera & Díaz-Loving, 2002; So-Kum Tang 1999; en García, Rivera, Díaz-Loving & Reyes, 2004)

*Definición operacional.* Lo que mide el instrumento de estilos y estrategias de poder de Rivera y Díaz-Loving (2002). Estilos de poder se refiere la forma a través de la cual se consigue lo que se desea (Rivera & Díaz-Loving, 2002) y mide siete estilos: autoritario, afectuoso, democrático, tranquilo-conciliador, negociador, agresivo-evitante, laissez-faire y sumiso.

Estrategias de poder son El medio por el cual se consigue lo que se desea (Rivera & Díaz-Loving, 2002) y evalúa las siguientes estrategias: autoritario, afecto positivo (carismático), equidad-reciprocidad, directo racional imposición-manipulación, descalificar, afecto negativo, coerción, agresión pasiva, chantaje, afecto petición, autoafirmativo, sexual y dominio.

### Intimidad.

*Definición conceptual.* Un proceso entre dos personas, caracterizado por los pensamientos y sentimientos de ser el uno para el otro, compartir círculos sociales, tener relaciones sexuales y sentimientos positivos, donde el conocimiento profundo que uno tenga del otro es un privilegio ya que es privado, personal y cercano (Osnaya, 2003).

*Definición operacional.* Lo que mide la Escala de intimidad presencia e intimidad frecuencia de Osnaya (2003). La de intimidad presencia consta de siete factores: apoyo emocional, amistades, aceptación, tolerancia, sexualidad, emociones precedentes al sexo y ser el uno para el otro. La de intimidad frecuencia consta de tres factores: amistades, sexualidad y complementariedad.

### Atribución.

*Definición conceptual.* El proceso mediante el cual la mayoría de la gente decide la forma en que ocurren ciertos hechos o al por qué algunas personas se comportan de cierta manera (Kimble et al., 2002; Weiner, 2000)

*Definición operacional.* Lo que mide la escala de atribución y atribución emoción de Montero, Rivera, Betancout y Benitez (2007), la cual cuenta con 30 reactivos que forman 5 factores la escala de atribución: intencionalidad, control de otros, control de la pareja, Internalidad (locus de causalidad) y estabilidad. La escala de atribución emoción consta de 2 factores: emociones relacionadas al enojo y emociones relacionadas a la empatía.

### Autodivulgación.

*Definición conceptual.* Es el contenido y cantidad de información que un cónyuge expresa al otro mediante la comunicación verbal (Nina, 1991)

*Definición operacional.* Lo que mide la escala de comunicación marital de Nina (1991), la cual está basada en la teoría de la autodivulgación y evalúa el contenido

y la cantidad de información que una persona expresa a su pareja mediante seis dimensiones: Sentimientos, emociones y disgustos, familia extendida, vida sexual, relación marital y trabajo.

### Satisfacción de pareja.

*Definición conceptual.* Es el bienestar percibido de la relación de pareja (Cortés et al., 1994).

*Definición operacional.* Lo que mide el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM) que desarrollaron Cortés et al., (1994) y evalúa cinco áreas: interacción, físico sexual, organización y funcionamiento, familia y diversión.

### **Muestreo**

No probabilístico accidental

### **Participantes**

Para el factorial de segundo orden:

Fueron 335 participantes voluntarios (54.5% mujeres y 45.5% hombres), con un promedio de edad de  $M=38.93$  ( $DE=11.70$ ) y un rango de edad entre 18 y 84 años, el 71.1% eran casados y el resto viven en unión libre, en promedio viven con su pareja en meses  $M=170.38$  ( $DE=135.03$ ), esto equivale a 14 años 2 meses aproximadamente. El 39.4% eran estudiantes de bachillerato, seguido por los de licenciatura con un 28.4%. El 37.3% tienen dos hijos y sólo el 19.7% de los participantes reportaron no tener hijos.

Para la comprobación del modelo:

Participaron 350 voluntarios (45.4 hombres y 54.3 mujeres) con edad entre 18 y 84 años, en promedio  $M=38.59$  ( $DE=11.77$ ) y con un tiempo viviendo con su pareja en meses de  $M=163.16$  ( $DE=134.84$ ), es decir 13 año y medio, la mayoría tenían 2 (35.7%). El 40.3% tenían el bachillerato, el 28.6% la licenciatura, el 18% la secundaria, el 6.9% la primaria y el 6.3% posgrado.

### **Tipo de estudio y diseño**

Estudio confirmatorio transversal de campo. Diseño correlacional multivariado.

### **Instrumentos**

Para evaluar el poder se utilizaron las escalas de estilos y estrategias de poder de Rivera y Díaz-Loving (2002).

#### *Estilos de poder*

La escala de estilos de poder cuenta con ocho subescalas que explican el 51.4% de la varianza:

- *Autoritario*, con un  $\alpha=.94$ . Persona que hace uso de conductas directas, autoafirmativas, tiranas, controladoras, inflexibles y hasta violentas; intenta mantener sometido bajo el yugo de su dominio.
- *Afectuoso*, con un  $\alpha=.92$ . El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos social, emocional y racionalmente aceptables, siendo además respetuoso y cariñoso.
- *Democrático*, con un  $\alpha=.75$ . Existe un compromiso con la pareja que trae beneficios mutuamente aceptables.
- *Tranquilo-Conciliador*, con un  $\alpha=.80$ . Es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro.
- *Negociador*, con un  $\alpha=.66$ . La forma de pedir a la pareja se entiende como una decisión de dos, en intercambio en la posesión de la influencia
- *Agresivo-Evitante*, con un  $\alpha=.80$ . EL sujeto ejerce poder a través del distanciamiento y actitud evasiva y negligente.
- *Laissez-Faire*, con un  $\alpha=.70$ . Otorga la libertad y permisión al dominado.
- *Sumiso*, con un  $\alpha=.73$ . Es una forma de resistencia pasiva, se basa en el descuido, desgano, la necedad y el olvido, sin que se dé jamás el enfrentamiento directo.

### *Estrategias de poder*

La escala de estrategias de poder cuenta con 14 factores que explican el 50.3% de la varianza:

- *Autoritario*, con un  $\alpha=.91$ . El sujeto utiliza recursos que le demuestran desaprobación a su pareja, en respuesta a las negativas de lo deseado
- *Afecto positivo* (carismático), con un  $\alpha=.89$ . El sujeto se dirige a su pareja con comportamientos amables y cariñosos para conseguir su meta.
- *Equidad-Reciprocidad*, con un  $\alpha=.84$ . El sujeto ofrece un intercambio a su pareja en términos de beneficios mutuamente aceptables, aunque establece prioridad a su petición
- *Directo Racional*, con un  $\alpha=.76$ . El sujeto trata de convencer a su pareja de cumplir su petición utilizando argumentos racionales.
- *Imposición-Manipulación*, con un  $\alpha=.63$ . El sujeto se dirige en forma represiva e inflexible a su pareja en su intento para lograr influencia en el criterio de ésta.
- *Descalificar*, con un  $\alpha=.78$ . El sujeto actúa hostil y tirano con su pareja en respuesta a sus peticiones no gratificadas.
- *Afecto Negativo*, con un  $\alpha=.81$ . El sujeto hace uso de emociones afectivas dolorosas e hirientes que pretenden lastimar a su pareja al no ser consolidadas sus peticiones.
- *Coerción*, con un  $\alpha=.65$ . El sujeto usa la fuerza física y la amenaza al lograr conseguir sus fines.
- *Agresión Pasiva* con un  $\alpha=.72$ . El sujeto actúa contrario a lo que su pareja valora, le hace sentir descalificado e inexistente.
- *Chantaje*, con un  $\alpha=.72$ . Al tratar de convencer a su pareja, el sujeto hace uso de justificaciones que pretenden hacerla sentir responsable y hasta culpable.
- *Afecto petición*, con un  $\alpha=.66$ . El sujeto actúa de forma respetuosa y halagadora con su pareja para que atienda sus peticiones.

- *Autoafirmativo*, con un  $\alpha=.68$ . El sujeto enuncia sus peticiones abiertamente, con la certeza de un deber implícito o explícito existente.
- *Sexual*, con un  $\alpha=.69$ . El sujeto retira afectos sexuales y emotivos en respuesta a la no gratificación de su petición.
- *Dominio*, con un  $\alpha=.80$ . El sujeto se comporta punitivo, muy directo sobre lo que ha identificado le es molesto a su pareja.

Ambas escalas tienen una respuesta tipo Likert de 5 puntos.

Para evaluar la intimidad se usaron dos escalas de Osnaya (2003). Primero la escala de intimidad presencia que consta de 38 reactivos con respuesta tipo Likert de 5 puntos, donde 1 es totalmente en desacuerdo 5 es totalmente de acuerdo y se compone de 7 factores que explican el 54.8% de la varianza y tiene un  $\alpha=.90$ , los factores son los siguientes:

- *Tolerancia*, con un  $\alpha=.51$ . Este factor abarca compartir hobbies, aunque sólo sean del agrado del otro, la exaltación de las cualidades de la pareja, aunque los defectos sean mayores, y uso de las pertenencias del otro.
- *Ser uno para el otro*, con un  $\alpha=.84$ . Denota la existencia de sentimientos de felicidad y goce cuando se está junto a la persona amada. Existe un sentimiento de estar completo.
- *Sexualidad*, con un  $\alpha=.72$ . Se refiere a la capacidad de comunicar y compartir afectos y/o actividad sexual con la pareja.
- *Amistad con otras personas*, con un  $\alpha=.72$ . Es el disfrute de la experiencia de tener amigos y un grupo social en común.
- *Aceptación*, con un  $\alpha=.63$ . Se refiere a aminorar los defectos de la pareja y aceptarla tal como es.
- *Emociones precedentes al sexo*, con un  $\alpha=.64$ . Abarca el anhelo de unión sexual con la pareja cuando se está feliz.
- *Apoyo emocional*, con un  $\alpha=.88$ . Está conformado por las conductas de apoyar, comprender, tener la seguridad de que se puede recurrir a la pareja y que ésta acudirá. Está compuesto en general por emociones positivas.

La segunda escala es la de intimidad frecuencia. Esta escala consta de 20 reactivos con respuesta tipo Likert de 5 puntos representados en porcentaje de frecuencia (0%=nada a 100%=siempre), la escala explica el 41% de la varianza y tiene un  $\alpha=.89$  y está constituido por tres factores:

- *Complementariedad*, con un  $\alpha=.90$ . Hace referencia a los sentimientos de entendimiento, comprensión, a sentir certeza de que la pareja estará presente cuando se le necesite y estar al pendiente de las necesidad del(a) compañero(a).
- *Amistades*, con un  $\alpha=.71$ . Abarca disfrutar, compartir círculos sociales y dar tiempo de la relación a estos convivios.
- *Sexualidad*, con un  $\alpha=.82$ . Se refiere a compartir afectos y/o actividad sexual con la pareja.

La autodivulgación fue medida con la escala de comunicación marital de Nina (1991) que cuenta con 56 reactivos con respuesta tipo Likert de cinco puntos donde 1 es nada y 5 demasiado. Esta escala tiene 6 factores que evalúan la profundidad con que hablan sobre:

- *Sentimientos, emociones y disgustos*, con un  $\alpha=.92$ .
- *Familia extendida*, con un  $\alpha=.86$
- *Vida sexual*, con un  $\alpha=.83$
- *Hijos*, con un  $\alpha=.86$
- *Relación marital*, con un  $\alpha=.80$
- *Trabajo*, con un  $\alpha=.84$

Para la atribución se utilizó la Escala de Atribución y atribución emoción de Montero, Rivera, Betancourt y Benitez (2007). La escala de atribución se conforma con 23 reactivos con respuesta tipo Likert de 7 puntos que van de nada (1) a mucho (7). Cuanta con 5 factores que explican el 64.65% de la varianza:

- *Intencionalidad*, con un  $\alpha=.92$ . Presencia–ausencia de motivación para provocar consecuencias específicas, propiedad particularmente relevante

---

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*



para el área de conflicto y agresión, es un factor asociado a la persona, responde a la pregunta ¿Quería hacerlo?

- *Controlabilidad*. Caracteriza el grado de control que una persona puede tener sobre la causa, es un factor asociado al evento, responde a la pregunta ¿Está en mis manos?, ¿Depende de algo sobre lo cual no ejerzo control alguno? Este consta de dos factores, Control de otros, con un  $\alpha=.87$  y Control de la pareja, con un  $\alpha=.80$ .
- *Locus de Causalidad- Internalidad*, con un  $\alpha=.59$ . Diferencia las causas de la conducta que se originan en el individuo (interna), de aquellas derivadas del contexto (externa) es un factor asociado a la persona, responde a las preguntas ¿Surgió de algo en mí? ¿Surgió de algo en el ambiente?
- *Estabilidad*, con un  $\alpha=.01$ . Distingue las causas de largo plazo de algunas más transitorias y temporales (no estable), es un factor asociado al evento, responde a las preguntas ¿Es constante o duradera la causa? ¿Podría variar en el futuro?

La escala de Atribución emociones consta de siete reactivos con respuesta tipo Likert de 7 puntos y explican el 65.49% de la varianza. Se conforma por dos factores:

- *Emociones relacionadas al enojo*, con un  $\alpha=.88$ . Se refiere a emociones interpersonales de enojo
- *Emociones relacionadas a la empatía*, con un  $\alpha=.37$ . Incluye emociones interpersonales de Empatía negativa es decir la disposición a no comprender o ponerse en el lugar del otro.

En el caso de la satisfacción en la relación fue evaluada mediante el Inventario Multifacético de Satisfacción Marital (IMSM) que desarrollaron Cortés, Reyes, Díaz-Loving, Rivera y Monjaraz (1994) y se compone de 47 reactivos con respuesta tipo Likert de cinco puntos donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 es totalmente de acuerdo y evalúa el nivel de satisfacción en sus cinco áreas que explican el 68% de la varianza:

- *Físico sexual*, con un  $\alpha=.92$ . Comprende expresiones físico-corporales.
- *Familia*, con un  $\alpha=.90$ . Se refiere a la distribución de las tareas del hogar.
- *Interacción*, con un  $\alpha=.89$ . Son los aspectos emocionales, afectivos y de comprensión que facilitan la interacción.
- *Organización y funcionamiento*, con un  $\alpha=.89$ . Es la parte estructural e instrumental para el funcionamiento de la pareja.
- *Diversión*, con un  $\alpha=.86$ . Es la convivencia que la pareja tiene dentro y fuera del hogar.

Finalmente, para evaluar la comunicación en la pareja se uso el instrumento que fue realizado en la fase 1b el cual abarca cinco áreas de la comunicación en la relación de pareja:

- Barreras y facilitadores de la comunicación (área individual)
- Estilos de comunicación propio y de la pareja (estilos de comunicación)
- Temas de la comunicación (contenido)
- Comunicación en la relación negativa y positiva (área de relación)
- Comunicación en la interacción (área de interacción)

### ***Procedimiento***

Se les pidió a los participantes que contestar el cuestionario, asimismo se les comentó que la información que nos proporcionaron es completamente confidencial y sólo se utilizará la información para fines de la investigación, se revisó que contestaran todos los cuestionarios completamente. Finalmente se les agradeció su participación en la investigación y se les proporcionó un número telefónico por si querían saber algo más de la investigación o si requerían apoyo psicológico.

## RESULTADOS FACTORIALES DE SEGUNDO ORDEN

Para la tercera fase de la presente investigación, que corresponde a la comprobación del modelo, primero se realizaron Análisis factoriales de segundo orden de cada una de las escalas con el fin de agrupar los factores en dimensiones globales y evitar la multicolinealidad, para después hacer los análisis de regresión. En general para todas las escalas se realizaron análisis factoriales de componentes principales.

En el caso de la escala de Atribución para Conflictos de Pareja se realizó el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación oblicua debido a que varios factores correlacionaban entre sí, éste análisis arrojó dos factores que explican el 62.39% de la varianza (ver tabla 43).

Tabla 43

*Factorial de segundo orden de la escala de Atribución para Conflictos de Pareja*

<i>Factores</i>	<i>Factores de 2o orden</i>	
	<i>1</i>	<i>2</i>
<b>Inferencia disposicional</b>		
Intencionalidad	0.805	
Control de la pareja	0.728	
Control del otro	0.655	
Locus de causalidad-Internalidad	0.577	
<b>Atribución estable</b>		
Estabilidad		0.903
Número de factores	4	1
Media	3.49	4.38
Desviación estándar	1.13	1.42
Varianza explicada	40.77	21.62

En la tabla 44 se pueden observar las definiciones de los factores de inferencia disposicional y estabilidad.

Tabla 44

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Atribución para Conflictos*

No.	Factor	Definición
1	Inferencia disposicional	<i>Es la explicación basada en aspectos vinculados al individuo como su intención, el posible control de su reacción y si es parte de su personalidad</i>
2	Atribución estable	<i>Distingue las causas de largo plazo de algunas más transitorias y temporales (no estable), es un factor asociado al evento o situación (Montero, Rivera, Betancout &amp; Benitez, 2007)</i>

En el caso de la escala de Emociones relacionadas a la Atribución para Conflictos de Pareja el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal juntó los dos factores de la escala en uno solo y se nombró Atribución emoción, éste explica el 50.62% de la varianza (ver tabla 45).

Tabla 45

*Factorial de segundo orden de la escala de Emociones relacionadas a la Atribución*

Factores	Factor de 2o orden 1
<b>Atribución emoción</b>	
Emociones relacionadas a la empatía	0.711
Emociones relacionadas al enojo	-0.711
Número de factores	2
Media	3.07
Desviación estándar	1.20
Varianza explicada	50.62

La definición de la dimensión atribución-emoción se presenta en la tabla 46.

Tabla 46

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Emociones relacionadas a la Atribución para Conflictos de Pareja*

No.	Factor	Definición
1	Atribución emoción	<i>Se refiere a la emoción que surge cuando alguien explica las conductas del otro como la lástima y no enojarse</i>

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

La tabla 47 muestra el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal de la escala de comunicación marital donde sólo se obtuvo un factor que se nombró autodivulgación debido a que contiene todos los factores sobre el contenido de la comunicación en las parejas, y explica el 64.24% de la varianza.

Tabla 47

*Factorial de segundo orden de la escala de Comunicación marital*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Autodivulgación</b>	
Familia extensa	0.863
Relación marital	0.859
Sexual	0.855
Hijos	0.770
Sentimientos, emociones y disgustos	0.765
Trabajo	0.680
Número de factores	6
Media	2.98
Desviación estándar	0.67
Varianza explicada	64.24

En la tabla 48 se puede observar la definición del factor de segundo orden llamado Autodivulgación.

Tabla 48

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Comunicación marital*

No.	Factor	Definición
1	Autodivulgación	<i>Es la cantidad de información que un cónyuge expresa al otro mediante la comunicación verbal (Nina, 1991)</i>

La escala de intimidad frecuencia, en el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal mostró un factor que se nombró frecuencia de intimidad y explica el 65.58% de la varianza (ver tabla 49).

Tabla 49

*Factorial de segundo orden de la escala de Intimidad frecuencia*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>
	<i>1</i>
<b>Frecuencia de intimidad</b>	
Complementariedad	0.900
Sexualidad	0.832
Amistades	0.683
Número de factores	3
Media	3.42
Desviación estándar	0.77
Varianza explicada	65.58

En la tabla 50 se observa la definición del factor frecuencia de intimidad.

Tabla 50

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Intimidad frecuencia*

No.	Factor	Definición
1	Frecuencia de intimidad	<i>Es la costumbre con que las parejas se involucran y comparten aspectos como su mutua comprensión, sus amistades y su sexualidad.</i>

Al igual que la anterior, la escala de intimidad presencia también mostró un factor en el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal, ese factor se nombró presencia de intimidad y tiene una varianza explicada del 57.16% (ver tabla 51).

Tabla 51

*Factorial de segundo orden de la escala de Intimidad presencia*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Presencia de intimidad</b>	
Ser uno para el otro	0.868
Apoyo emocional	0.839
Aceptación	0.802
Sexual	0.784
Tolerancia	0.718
Emociones precedentes al sexo	0.668
Amistades	0.571
Número de factores	7
Media	3.61
Desviación estándar	0.64
Varianza explicada	57.16

La definición de presencia de intimidad se puede observar en la tabla 52.

Tabla 52

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Intimidad presencia*

No.	Factor	Definición
1	Presencia de intimidad	<i>Es la existencia en una pareja del proceso de involucramiento que se caracteriza por compartir sus sentimientos y pensamientos como sentirse uno parte del otro, con apoyo, aceptación, tolerancia y hablar sobre su sexualidad o sobre sus amistades.</i>

La variable de poder cuenta con dos escalas. La primera escala es la de estilos de poder, en el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal, se estructuró con tres factores: estilos de poder positivos, negativos y el estilo de poder tranquilo, estos factores explican el 75.15% de la varianza (ver tabla 53).

Tabla 53

*Factorial de segundo orden de la escala de Estilos de poder*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>		
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<b>Estilos de poder positivos</b>			
Laissez-Faire	0.849		
Negociador	0.837		
Afectuoso	0.800		
Democrático	0.766		
<b>Estilos de poder negativos</b>			
Autoritario		0.820	
Sumiso		0.814	
Agresivo-evitante		0.700	
<b>Estilo de poder tranquilo</b>			
Tranquilo-conciliador			0.841
Número de factores	4	3	1
Media	5.21	2.43	4.92
Desviación estándar	1.04	1.09	1.84
Varianza explicada	39.31	22.99	12.86

Se puede observar en la tabla 54 la definición de cada factor de segundo orden de los estilos de poder.

Tabla 54

*Definición de los factores de segundo orden de Estilos de poder*

<i>No.</i>	<i>Factor</i>	<i>Definición</i>
1	Estilos de poder positivos	<i>La forma de pedir algo a la pareja es mostrándose abierto, respetuoso, cariñoso, ofreciendo libertad, considerado y en búsqueda de un beneficio mutuo.</i>
2	Estilos de poder negativos	<i>La forma de pedir algo a la pareja es mostrándose controlador, inflexible, descuidado, distante o con una actitud evasiva.</i>
3	Estilo de poder tranquilo	<i>Es una manera sublime de manejar la situación sin que se perciba la influencia o control sobre el otro (Rivera &amp; Díaz-Loving, 2002)</i>

La segunda escala para evaluar el poder es la de estrategias de poder, el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*



ortogonal, al igual que la escala anterior, muestra tres factores que explican el 70.47% de la varianza, en la tabla 55 se muestra los factores de segundo orden.

Tabla 55

*Factorial de segundo orden de la escala de Estrategias de poder*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>		
	1	2	3
<b>Estrategias de poder negativas</b>			
Dominio	0.903		
Autoritario	0.854		
Descalificación	0.820		
Afecto negativo	0.809		
Agresión pasiva	0.794		
Chantaje	0.791		
Coerción	0.730		
Autoafirmación	0.700		
Imposición-manipulación	0.615		
<b>Estrategias de poder racionales positivas</b>			
Directo-racional		0.876	
Afecto petición		0.819	
Equidad-reciprocidad		0.734	
<b>Estrategias de poder emocionales positivas</b>			
Afecto Positivo			0.845
Sexual			0.834
Número de factores	9	3	2
Media	1.77	3.58	2.69
Desviación estándar	0.55	0.69	0.78
Varianza explicada	42.33	19.88	8.26

En la tabla 56 se muestran las definiciones de los factores de segundo orden de las estrategias de poder.

Tabla 56

*Definición de los factores de segundo orden de Estrategias de poder*

No.	Factor	Definición
1	Estrategias de poder negativas	<i>Es cuando un miembro de la pareja busca imponer su decisión con conductas punitivas, hostiles, hirientes, de desaprobación, agrede, amenaza o hace sentir culpable al otro.</i>
2	Estrategias de poder racionales positivas	<i>Es cuando un miembro de la pareja busca establecer su decisión con explicaciones racionales y respeto en términos de un beneficio mutuo.</i>
3	Estrategias de poder emocionales positivas	<i>Es cuando un miembro de la pareja busca establecer su decisión con comportamientos amables, cariñosos, sexuales y emotivos.</i>

La siguiente variable es la de comunicación la cual, como ya se ha visto en estudios anteriores, está constituida por cuatro áreas que son evaluadas por ocho escalas que muestran a continuación.

En la tabla 57 se puede observar el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal de la escala de barreras de comunicación, el cual arrojó un factor, nombrado igual que la escala, que tiene una varianza explicada de 76.92%.

Tabla 57

*Factorial de segundo orden de la escala de Barreras de la comunicación*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Barreras de la comunicación</b>	
Inseguridad	0.895
Personalidad Negativa	0.888
Violencia	0.882
Monotonía	0.874
Deshonestidad	0.867
Timidez	0.856
Número de factores	6
Media	2.33
Desviación estándar	1.03
Varianza acumulada	76.92

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

La definición del factor de barreras de la comunicación se puede observar en la tabla 58.

Tabla 58

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de barreras de la comunicación*

No.	Factor	Definición
1	Barreras de la comunicación	<i>Son todos aquellos aspectos que impiden que la pareja se comuniquen verbalmente entre sí, como la inseguridad, la indisposición del otro, la violencia, la rutina, la falta de honestidad o la timidez.</i>

La siguiente escala es la de Facilitadores de la comunicación (ver tabla 59) y al igual que la anterior sólo se obtuvo un factor a partir del análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal, se nombró igual que la escala y explica el 80.52% de la varianza.

Tabla 59

*Factorial de segundo orden de la escala de Facilitadores de la comunicación*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>
	<i>1</i>
<b>Facilitadores de la comunicación</b>	
Actitud Positiva	0.942
Complementariedad	0.913
Respeto	0.867
Negociación	0.865
Número de factores	4
Media	4.11
Desviación estándar	0.83
Varianza acumulada	80.52

En la tabla 60 se observa la definición del factor que se obtuvo, facilitadores de la comunicación.

Tabla 60

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de facilitadores de la comunicación*

No.	Factor	Definición
1	Facilitadores de la comunicación	<i>Son los aspectos que promueven la comunicación verbal entre los miembros de la pareja como: la presencia de afecto y cariño, la tolerancia, el respeto, el interés por llegar a acuerdo y el sentirse compatibles.</i>

En la escala de de Contenido de la comunicación los factores correlacionaban mucho entre si por lo que se realizó un análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación oblicua y se formaron dos factores que explican el 72.38% de la varianza, los factores se pueden ver en la tabla 61.

Tabla 61

*Factorial de segundo orden de la escala de Contenido de la comunicación*

<i>Factores</i>	<i>Factores de 2o orden</i>	
	1	2
<b>Contenido constructivo de la relación</b>		
La vida en pareja	0.948	
Secretos personales	0.822	
Sexualidad	0.784	
Situación financiera	0.784	
Relación con otros	0.780	
Desacuerdos	0.768	
<b>Contenido negativo a la relación</b>		
Lo que daña		0.883
Relaciones anteriores		0.826
Número de factores	6	2
Media	3.55	2.72
Desviación estándar	0.80	0.93
Varianza acumulada	56.30	16.08

En la tabla 62 se observan las definiciones de los factores de segundo orden de la escala de Contenido de la comunicación.

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

Tabla 62

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Contenido de la comunicación*

No.	Factor	Definición
1	Contenido constructivo de la relación	<i>Son los temas tanto íntimos y cotidianos que comparten los miembros de la pareja que van desde sus metas, deseos, secretos, desacuerdos y su sexualidad, hasta la relación con otras personas o su situación financiera.</i>
2	Contenido negativo a la relación	<i>Son todos aquellos temas que pueden afectar la relación como inseguridad en la relación, desinterés o sobre parejas anteriores.</i>

Para la escala de Estilo de comunicación personal se realizó el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal en el cual mostró dos factores: estilos de comunicación personales positivos y negativos, estos factores explican el 78.91% de la varianza (ver tabla 63).

Tabla 63

*Factorial de segundo orden de la escala de Estilo de comunicación personal*

Factores	Factores de 2o orden	
	1	2
<b>Estilos de comunicación personales positivos</b>		
Positivo	0.926	
Amable	0.898	
Social receptivo	0.861	
<b>Estilos de comunicación personales negativos</b>		
Reservado		0.886
Negativo		0.769
Número de factores	3	2
Media	4.05	2.16
Desviación estándar	0.74	0.77
Varianza acumulada	56.26	22.66

La definición de los factores estilos personales positivos y estilos personales negativos se muestran en la tabla 64.

Tabla 64

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Estilo de comunicación personal*

No.	Factor	Definición
1	Estilos de comunicación personales positivos	<i>Es cuando uno percibe que la propia forma de comunicarse es afectuosa, amorosa, considerada, cordial, sincera o conversadora.</i>
2	Estilos de comunicación personales negativos	<i>Es cuando la autopercepción de la forma de comunicarse es con pena, miedo, indiscreción, apatía o enojo.</i>

En el caso de la escala de Estilo de comunicación del otro también se realizó un análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal, sin embargo, este sólo arrojó un factor que se nombró Estilos positivos del otro que tiene una varianza explicada de 61.80% (ver tabla 65).

Tabla 65

*Factorial de segundo orden de la escala de Estilo de comunicación de la pareja*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Estilos de comunicación positivos del otro</b>	
Social receptivo	0.906
Positivo	0.894
Reservado	-0.482
Número de factores	3
Media	3.72
Desviación estándar	0.72
Varianza acumulada	61.80

La definición del factor Estilos de comunicación positivos del otro se puede observar en la tabla 66.

Tabla 66

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Estilo de comunicación de la pareja*

No.	Factor	Definición
1	Estilos de comunicación positivos del otro	<i>Es cuando al otro se le percibe con una forma de comunicación como amorosa, cordial, sin miedo o pena, y se le ve como alguien platicador, interesado y participativo.</i>

La escala de Comunicación en la Interacción después del análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal se obtuvo un factor que tiene una varianza explicada de 63.25% (ver tabla 67)

Tabla 67

*Factorial de segundo orden de la escala de Comunicación en la Interacción*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Interacción negativa en la relación</b>	
Competitiva negativa	0.912
Automodificación	0.750
Equidad	-0.709
Número de factores	3
Media	2.17
Desviación estándar	0.68
Varianza acumulada	63.25

En la tabla 68 se puede observar la definición del factor de segundo orden llamado Interacción negativa de la pareja.

Tabla 68

*Definición de los factores de segundo orden de la escala de Comunicación en la Interacción*

No.	Factor	Definición
1	Interacción negativa en la relación	<i>Es el conjunto de formas y funciones del mensaje que promueven una dinámica de adaptación a las exigencias del otro o de competencia entre los miembros de la pareja, sin una integración en la toma de decisiones o en las actividades de la vida diaria.</i>

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

La escala de Comunicación negativa en la relación, el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal arrojó un factor nombrado igual que la escala (ver tabla 69).

Tabla 69

*Factorial de segundo orden de la escala de Comunicación negativa en la relación*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden 1</i>
<b>Comunicación negativa en la relación</b>	
Conflictiva	0.940
Deficiente	0.937
Violenta	0.903
Asertiva	-0.485
Número de factores	4
Media	2.04
Desviación estándar	0.78
Varianza acumulada	70.31

La definición del factor de segundo orden nombrado Comunicación negativa en la relación se observa en la tabla 70.

Tabla 70

*Definición de los factores de segundo orden de la escala Comunicación negativa en la relación*

No.	Factor	Definición
1	Comunicación negativa en la relación	Es el tipo de dinámica que se da en la pareja a partir de una comunicación en la cual predominan las peleas, el conflicto, la inestabilidad, las mentiras, la inseguridad, por lo que no es constructiva, ni expresiva.

En la tabla 71 se muestra el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal de la escala de Comunicación positiva en la relación, donde consistente con las escalas anteriores se formó un



factor con el mismo nombre que la escala y tiene una varianza explicada de 97.67%.

Tabla 71

*Factorial de segundo orden de la escala de Comunicación positiva en la relación*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>
<b>Comunicación positiva en la relación</b>	<b>1</b>
Expresiva positiva	0.988
Instrumental positiva	0.988
Número de factores	2
Media	4.31
Desviación estándar	0.78
Varianza acumulada	97.67

La definición del factor Comunicación positiva en la relación se observa en la tabla 72.

Tabla 72

*Definición de los factores de segundo orden de Comunicación positiva en la relación*

No.	Factor	Definición
1	Comunicación positiva en la relación	<i>Es el tipo de dinámica que se da en la pareja a partir de una comunicación fluida, clara, agradable, cariñosa, honesta, recíproca, constructiva, estable y con confianza.</i>

La variable de salida del modelo que se propuso para esta investigación es la de satisfacción marital, la cual fue evaluada mediante el inventario multifacético de satisfacción marital y en el análisis factorial de segundo orden de componentes principales con rotación ortogonal se obtuvo un solo factor que se nombró como la variable principal debido a que se conjuntaron todas las áreas de satisfacción y el factor explica el 76.40% de la varianza (ver tabla 73)

Tabla 73

*Factorial de segundo orden del inventario multifacético de satisfacción marital*

<i>Factores</i>	<i>Factor de 2o orden</i>
<b>Satisfacción marital</b>	
Interacción	0.934
Diversión	0.927
Organización y funcionamiento	0.914
Físico-sexual	0.864
Familia	0.807
Hijos	0.787
Número de factores	6
Media	3.66
Desviación estándar	0.84
Varianza acumulada	76.40

Dado que el factor se nombró como la variable evaluada, también se utilizó la misma definición (ver tabla 74).

Tabla 74

*Definición de los factores de segundo orden del inventario multifacético de satisfacción marital*

No.	Factor	Definición
1	Satisfacción marital	Es el bienestar percibido de la relación de pareja (Cortés et al., 1994)

Se puede observar en el factorial de segundo orden que varias escalas se conjuntaron en un factor, lo cual implica que los factores de esas escalas están en una misma dirección.

## DISCUSIÓN: FACTORIALES DE SEGUNDO ORDEN

En general las variables como intimidad, autodivulgación, satisfacción, etc., por su misma definición implican que su medición tiene una sola dimensión que incluye diferentes áreas (Cortés et al., 1994; Nina, 1991; Osnaya, 2003), mientras que variables como estilos de comunicación, atribución, estilos y estrategias de poder, su definiciones hablan de tipos o diferentes de la misma variable (Kimble et al., 2002; Nina, 1991; Rivera & Díaz-Loving, 2002; Weiner, 2000).

En forma más específica, con respecto a la escala de atribución para el conflicto, la división de los dos factores es consistente con lo las dimensiones de las que habla en general Kimble et al. (2002) de acuerdo al abordaje que se ha realizado sobre atribución. El primer factor de inferencia diposicional es como lo marcan Jones y Davis (1965 en Kimble et al. 2002) en donde hacen referencia a que el observador hace una inferencia del manejo o disposición del actor para reaccionar de una u otra forma, no obstante ellos hablan de aspectos como la deseabilidad social, el grado de libertad y el contexto. El segundo factor tiene que ver con la parte situacional que implica la consistencia, distintividad y el consenso (Kelly, 1971 en Kimble et al., 2002), Winner (2000), Montero, Rivera, Betancout y Benítez (2007) nombraron a esto estabilidad debido a que se enfoca en la temporalidad y constancia. El primer factor parece el más importante dentro de la atribución ya que es el que explica mas varianza que el segundo, lo cual puede deberse a lo que postulan Gilbert, Pelham y Krull (1988 en Kimble et al., 2002) quienes mencionan que es más probable que las personas se basen en la disposición al hacer una atribución, ya que esto se hace de forma automática, debido a que utiliza menos procesos cognoscitivos, mientras que el ver si es constante su reacción o si se ha mantenido en el tiempo, implica un mayor análisis de la situación.

La escala de emociones relacionadas a la atribución para conflictos de pareja se conjunto en un solo factor que indica que, al momento de enfrentar un conflicto, las personas de esta muestra tienden a sentir una lástima o compasión por su

pareja al ponerse en el lugar del otro, por lo que no pueden sentirse enojados. Esto implica que la escala de Montero, Rivera, Betancout y Benítez (2007) sobre emoción de la atribución evalúa la emoción en una misma dirección, es decir o se siente lástima por una persona o se siente enojo, pero no ambas al mismo tiempo.

La autodivulgación implica la cantidad de información que se expresa de uno mismo, de acuerdo a su definición (Nina, 1991), aunque pueden ser temas de diferente índole la evaluación general implica sólo la cantidad de autodivulgación como el modelo de Gilbert (1976 en Schumm et al., 1986) y deja a un lado la importancia de la profundidad del contenido (Díaz-Loving & Nina, 1982), la valencia (Cozby, 1973 en Schumm et al., 1986) o la calidad de la información (Schumm et al., 1986). Todo esto muestra que la evaluación de esta variable la distingue claramente de la intimidad que es con la que se puede llegar a confundir, ya que se trabajan de forma conjunta y se relacionan mucho entre sí (p.e. Díaz-Loving & Nina, 1982; Waring & Chelune, 1983; Weisel & King, 2007).

Por su parte, la intimidad se refiere al proceso de conocimiento profundo del otro (Osnaya, 2003) donde se comparte cierta información. En este caso las escalas utilizadas muestran que en esencia evalúan la presencia del proceso de intimidad en la pareja y la frecuencia con que sucede, por una parte se considera que la presencia de intimidad es importante en las relaciones de pareja, tanto para la comunicación como para la satisfacción en la relación (Emmers-Sommer, 2004) y la ausencia de esta o el que su frecuencia sea baja afectan a la relación (Roberts, 2000).

La variable de poder que se evaluó mediante los estilos y las estrategias, en general ambas escalas mostraron una parte negativa, una positiva y una vinculada al manejo del otro. Hay que recordar que estos estilos y estrategias están basados en la comunicación, lo cual explica que se forme un estilo positivo y uno negativo como los estilos de comunicación (Nina, 1991; Sánchez & Díaz-Loving, 2003), lo mismo sucede con los factores de las estrategias de poder, García (2007) también

encontró que los factores positivos y negativos se separaban entre sí, se formaba un factor negativo y el positivo se combinaba con factores positivos de otras escalas. Sin embargo la escala de estilos de poder separó el factor de tranquilo conciliador el cual, de acuerdo a su definición es una forma sublime de ejercer el poder sobre el otro (Rivera & Díaz-Loving, 2002), esto se vuelve un arma de dos filos ya que puede ser una forma de hacer creer al otro que él tiene el poder o control de la relación, lo que Haley (1989) llama metacomplementariedad, pero si el otro se da cuenta de este manejo, es probable que el otro perciba una desigualdad, ya que el otro es quien lo controla, y de esta forma la relación se puede volver estresante al no estar de acuerdo en esto (Bentley et al., 2007; Madanes, 1982; Ting-Toomey, 1984). En el caso de las estrategias, el factor de segundo orden nombrado Estrategias de poder emocionales positivas es consistente con lo que mencionaba Díaz Guerrero (1994) quien mencionaba el estrecho vínculo entre el amor y poder en la cultura mexicana, decía que una forma de lograr establecer una decisión o controlar al otro, es más útil al ser afectivo, lo cual marca la parte emocional.

La variable de comunicación contiene cuatro áreas de acuerdo al modelo propuesto en este estudio. La primera es el área individual que se evalúa por la escala de barreras y facilitadores de la comunicación, cada una se juntó en factor que fueron nombrados como las escalas. Estos factores son consistentes con el modelo tradicional de comunicación de Shannon (1948), el transmisor es el que transforma el mensaje para que sea adecuado al canal y el canal es el medio técnico que transporta el mensaje, sin embargo la comunicación interpersonal se da bajo un contexto que puede permitir o facilitar la transmisión de un mensaje debido a los patrones de interacción que se crea en la relación de pareja (Bateson, 1979; Watzlawick et al., 1991), también el mensaje puede ser obstruido, que de acuerdo al modelo de Shannon (1948) esto es el ruido no técnico que proviene del contexto psicosocial lo cual impide que llegue el mensaje de forma adecuada al receptor.

El área de contenido de la comunicación se evaluó con una sola escala la cual muestra dos factores, el primero muestra los temas que en general hablan las parejas, el primero tiene que ver con las áreas generales de las que tienden a hablar las parejas lo cual implica una comunicación constructiva donde la pareja discute y comparte temas que permiten la integración adaptativa (Christensen & Sullaway, 1984 en Allen et al., 2001); el segundo factor se refiere a todo lo que puede perjudicar la relación, esto es que los temas hiriente u hostiles para el otro lo cual se vuelve una interacción negativa para la relación (Roberts, 2000).

Las escalas de estilos de comunicación, pertenecientes al área de interacción, en general constantemente muestran una forma negativa y otra positiva (p.e. Floyd & Markman, 1984; Nina, 1991; Sánchez & Díaz-Loving, 2003), lo cual en los resultados de la escala de estilos personales es consistente con este punto, mientras que en la escala de estilos de la pareja sólo sale el factor positivo de segundo orden. Algo que hay que recalcar en la escla de estilos personales es que el factor reservado es negativo, lo cual implica que este estilo personal es visto como una forma negativa de comunicarse, en ocasiones el no saber lo que piensa el otro, puede ser algo amenazante para la persona que observa, la Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares (ENDIREH, 2006) que toca el tema de violencia, menciona que el primer elemento que es visto como parte de la violencia psicológica es el dejar de hablarle al otro, ignorar o no tomar en cuenta.

Los factores de la escala de comunicación en la interacción también se conjuntaron en un solo factor que se refiere a la interacción negativa que hay en la pareja. Varios autores la describen como una lucha entre ambos miembros de la pareja (Roberts, 2000; Stanley, Markman & Whitton, 2002) o como el complacer lo que el otro quiere con tal de no tener problemas (Barragán, 1976; Madanes, 1982; Watzlawick et al., 1991) y otros autores sostienen que la inequidad es parte de una interacción negativa que repercute en la satisfacción de la relación (Bentley et al., 2007; Madanes, 1982; Ting-Toomey, 1984), por lo tanto todo se torna en una

interacción negativa. Para el área de relación, las escalas de la comunicación en las relaciones positivas y en las negativas, cada una formó un factor. Estos factores son consistentes con las investigaciones que encuentran que cuando hay conflictos, la relación es negativa (Allen et al., 2001; Byrne et al., 2004; Rhoades & Stocker, 2006; Stanley et al., 2002), y aquellas que reportan que cuando se sienten bien, la relación es positiva (Madanes, 1982; Watzlawick et al., 1991).

Finalmente, la escala de satisfacción marital también se conjuntó en un factor con diferentes áreas, esto es consistente con la definición, ya que es el bienestar subjetivo de la relación (Cortés et al., 1994), esto implica que la escala se evalúa en una misma dirección, mostrando la satisfacción general que la gente siente en su relación de pareja. En general las escalas de ajuste diádico, ajuste marital o satisfacción hacen esta evaluación global del bienestar en la relación (p. e. Cornelius et al., 2007; Rhoades & Stocker, 2006; Stanley et al., 2002) de tal forma que se habla de un buen o mal ajuste o si están satisfechos o no.

## RESULTADOS MODELOS DE REGRESIÓN

### *Modelos Generales para satisfacción*

El siguiente paso, con los factores de segundo orden, se realizaron los análisis de regresión lineal paso a paso, donde la variable dependiente fue el factor de segundo orden obtenido de las dimensiones que evaluó la escala de satisfacción marital y las variables predictoras fueron los factores de segundo orden obtenidos de las escalas que evalúan las variables de comunicación, poder, atribución, intimidad y autodivulgación.

En la tabla 75 se muestra el análisis de regresión lineal paso a paso con toda la muestra. Este modelo presenta diez pasos para predecir la satisfacción, en el primer paso el predictor es la ausencia de interacción negativa en la relación ( $F_{(1, 349)}=112.83$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $-.72$ ,  $-.50$ ), el segundo paso es la frecuencia de intimidad ( $F_{(2, 349)}=82.45$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.23$ ,  $.43$ ), en el paso tres entró la comunicación positiva en la relación ( $F_{(3, 349)}=60.86$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.09$ ,  $.33$ ), en el siguiente paso entró de forma negativa la inferencia disposicional ( $F_{(4, 349)}=49.15$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $-.163$ ,  $-.04$ ), en el paso cinco entra el estilo de poder tranquilo ( $F_{(5, 349)}=42.13$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.02$ ,  $.10$ ), después atribución estable ( $F_{(6, 349)}=37.11$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $02. .12$ ), en el paso siete entraron de forma negativa los estilos positivos de poder ( $F_{(7, 349)}=32.86$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $-.17$ ,  $-.01$ ), para el paso ocho entran los facilitadores de la comunicación ( $F_{(8, 349)}=29.87$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.02$ ,  $.23$ ), enseguida entraron los estilos de poder negativos ( $F_{(9, 349)}=27.23$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.001$ ,  $.14$ ) y, finalmente, en el paso diez entraron los estilos de comunicación positivos de la pareja ( $F_{(10, 349)}=25.16$ ,  $p=.0001$ ; CI 95%  $.006$ ,  $.28$ ).



Tabla 75

*Regresión para satisfacción con toda la población*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.243	.245
Interacción negativa en la relación	-.495**		
<i>Paso 2</i>		.318	.077
Frecuencia de intimidad	.307**		
<i>Paso 3</i>		.340	.023
Comunicación positiva en la relación	.196**		
<i>Paso 4</i>		.356	.018
Inferencia disposicional	-.138**		
<i>Paso 5</i>		.371	.017
Estilo de poder tranquilo	.137**		
<i>Paso 6</i>		.383	.014
Atribución estable	.120**		
<i>Paso 7</i>		.390	.009
Estilos de poder positivos	-.110*		
<i>Paso 8</i>		.398	.010
Facilitadores de la comunicación	.129*		
<i>Paso 9</i>		.404	.007
Estilos de poder negativos	.095*		
<i>Paso 10</i>		.409	.007
Estilos de comunicación positivos de la pareja	.124*		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En el análisis de regresión lineal paso a paso mostró seis variables que predicen la satisfacción en la relación para las mujeres, como se muestra en la tabla 76. El primer paso muestra que para la satisfacción en las mujeres es importante que no haya interacción negativa en la relación ( $F_{(1, 189)}=104.31$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% -.86, -.58), en el paso dos muestra que lo importante es la frecuencia de intimidad ( $F_{(2, 189)}=66.16$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .16, .43), para el paso tres entró el estilo de poder tranquilo ( $F_{(3, 189)}=47.87$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .02, .13), después entró la comunicación positiva en la relación ( $F_{(4, 189)}=38.13$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .03, .32), enseguida entraron de forma negativa los estilos de poder positivos ( $F_{(5, 189)}=32.13$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% -.21, -.01) y finalmente entró la divulgación ( $F_{(6, 189)}=28.13$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .02, .30).

Tabla 76

*Regresión para satisfacción con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.353	.357
Interacción negativa en la relación	-.597**		
<i>Paso 2</i>		.408	.058
Frecuencia de intimidad	.281**		
<i>Paso 3</i>		.427	.021
Estilo de poder tranquilo	.151*		
<i>Paso 4</i>		.440	.016
Comunicación positiva en la relación	.168*		
<i>Paso 5</i>		.452	.014
Estilos de poder positivos	-.141*		
<i>Paso 6</i>		.463	.014
Autodivulgación	.132*		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En el caso de los hombres, la tabla 77 muestra que la satisfacción es predicha por cuatro variables. En el primer paso del análisis de regresión entraron los estilos de comunicación positivos de la pareja ( $F_{(1, 158)}=44.18$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .38, .71), en el segundo paso entró atribución estable ( $F_{(2, 158)}=28.16$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .04, .20), en el siguiente paso entró de forma negativa la inferencia disposicional ( $F_{(3, 158)}=22.16$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% -.22, -.04) y en el último paso entraron los facilitadores de la comunicación ( $F_{(4, 158)}=19.27$ ,  $p=.0001$ ; CI 95% .07, .39).

Tabla 77

*Regresión para satisfacción con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.215	.220
Estilos de comunicación positivos de la pareja	.469**		
<i>Paso 2</i>		.256	.046
Atribución estable	.214**		
<i>Paso 3</i>		.287	.035
Inferencia disposicional	-.196**		
<i>Paso 4</i>		.316	.033
Facilitadores de la comunicación	.213**		

\*\*  $p < .01$

Estos resultados muestran la importancia de variables como la interacción y los estilos de comunicación, entre otras, sobre la satisfacción marital de hombres y mujeres.

### ***Modelos con comunicación como variable mediadora***

Posteriormente, con el fin de ver como se estructura el modelo que se propuso al inicio, se realizaron análisis de regresión múltiple paso a paso con los factores de segundo orden de las escalas de poder, autodivulgación, intimidad y atribución como variables predictoras de cada uno de los factores de segundo orden de las escalas de comunicación, esto tanto para los hombres como para las mujeres.

La primera área de la comunicación a analizar es la individual que comprende las escalas de barreras y facilitadores de la comunicación, cada una de estas se agrupó en un sólo factor de segundo orden. En la tabla 78 se muestra que las barreras de la comunicación, para los hombres, son predichas por 5 factores de segundo orden. En el primer paso entraron las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 157)}=49.35$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .61, 1.09), en el siguiente paso entró la inferencia disposicional ( $F_{(2, 156)}=34.25$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .11, .33), en el tercer paso entraron los estilos de poder negativos ( $F_{(3, 155)}=27.64$ ,  $p=$ ; CI 95% .08, .33), en el cuarto paso entró la autodivulgación ( $F_{(4, 154)}=22.73$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .04, .43) y en el último paso entró de forma negativa la presencia de intimidad ( $F_{(5, 153)}=19.70$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.53, -.04).

En el caso de las barreras de comunicación para mujeres (ver tabla 79), la predicen sólo 3 variables. En el primer paso entró de forma negativa la frecuencia de intimidad ( $F_{(1, 188)}=51.53$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.78, -.45), en el siguiente paso entra la inferencia disposicional ( $F_{(2, 187)}=35.33$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .12, .36), por último entran las estrategias de poder negativas ( $F_{(3, 186)}=27.31$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .12, .65).

Tabla 78

*Regresión para Barreras de comunicación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.234	.239
Estrategias de poder negativas	.489		
<i>Paso 2</i>		.296	.066
Inferencia disposicional	.260		
<i>Paso 3</i>		.336	.043
Estilos de poder negativos	.224		
<i>Paso 4</i>		.355	.023
Autodivulgación	.151		
<i>Paso 5</i>		.372	.020
Presencia de intimidad	-.163		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Tabla 79

*Regresión para Barreras de comunicación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.211	.215
Frecuencia de intimidad	-.464		
<i>Paso 2</i>		.266	.059
Inferencia disposicional	.249		
<i>Paso 3</i>		.295	.031
Estrategias de poder negativas	.201		

\*\*  $p < .01$

En la tabla 80 se presentan las cinco variables predictoras de los Facilitadores de la comunicación para hombres. En el primer paso entró la presencia de intimidad ( $F_{(1, 157)}=54.34$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .47, .82), en el segundo entraron de forma negativa las estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 156)}=45.05$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.60, -.27), posteriormente entraron los estilos de poder positivos ( $F_{(3, 155)}=35.16$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .06, .27), en el cuarto paso entró la frecuencia de intimidad ( $F_{(4, 154)}=28.76$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .05, .42), en el paso cinco salió la variable presencia de intimidad ( $F_{(3, 155)}=37.27$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .21, .47) y en el paso seis entró la de estilos de poder negativos ( $F_{(4, 154)}=30.48$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.20, -.02).

Tabla 80

*Regresión para Facilitadores de la comunicación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.252	.257
Presencia de intimidad	.507		
<i>Paso 2</i>		.358	.109
Estrategias de poder negativas	-.341		
<i>Paso 3</i>		.393	.039
Estilos de poder positivos	.226		
<i>Paso 4</i>		.413	.023
Frecuencia de intimidad	.231		
<i>Paso 5</i>		.408	-.009
Frecuencia de intimidad	.332		
<i>Paso 6</i>		.427	.023
Estilos de poder negativos	-.166		

*Nota: en el paso cinco salió la variable de presencia de intimidad y sólo quedaron estrategias de poder negativas, estilos de poder positivos y frecuencia de intimidad.*

*\*\* p < .01 \* p < .05*

Los dos factores que predicen los facilitadores de la comunicación en las mujeres fueron: primero de forma negativa las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 188)}=43.07$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.89, -.48), seguido en el siguiente paso por los estilos de poder positivos ( $F_{(2, 187)}=35.09$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .15, .36), como se muestra en la tabla 81.

Tabla 81

*Regresión para Facilitadores de la comunicación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.182	.186
Estrategias de poder negativas	-.432		
<i>Paso 2</i>		.265	.086
Estilos de poder positivos	.302		

*\*\* p < .01 \* p < .05*

Dentro del área de interacción en la comunicación están las escalas de estilos de comunicación propios y de la pareja, así como la escala de interacción, estas escalas formaron siete factores de segundo orden.

En el caso de los Estilos de comunicación positivos del otro para los hombres, es predicho por cuatro variables (ver tabla 82); en el paso uno entran de forma negativa las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 157)}=41.36$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.69, -.37), en el paso dos entra la frecuencia de intimidad ( $F_{(2, 156)}=40.40$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .22, .47), en el paso tres entran de forma negativa los estilos de poder negativos ( $F_{(3, 155)}=29.60$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.19, -.02) y en el paso cuarto entra la inferencia disposicional ( $F_{(4, 154)}=24.25$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .01, .15).

Tabla 82

*Regresión para Estilos de comunicación positivos del otro con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.203	.209
Estrategias de poder negativas	-.457		
<i>Paso 2</i>		.333	.133
Frecuencia de intimidad	.371		
<i>Paso 3</i>		.352	.023
Estilos de poder negativos	-.167		
<i>Paso 4</i>		.370	.022
Inferencia disposicional	.149		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En relación a las mujeres, para los Estilos de comunicación positivos del otro fueron cuatro variables que los predicen, como se muestra en la tabla 83. La primer variable predictora que entra al modelo es la frecuencia de intimidad ( $F_{(1, 188)}=64.31$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .35, .58), en el segundo y tercer paso entran respectivamente de forma negativa la inferencia disposicional ( $F_{(2, 187)}=44.79$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.26, -.10) y las estrategias de poder negativas ( $F_{(3, 186)}=34.75$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.46, -.11), finalmente en el cuarto paso entran los estilos de poder positivos ( $F_{(4, 185)}=27.61$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .01, .18).

La tabla 84 muestra las cuatro variables que predicen los Estilos de comunicación personales negativos para los hombres. En el primer paso entraron las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 157)}=32.81$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .38, .79), en el paso dos entraron las estrategias de poder racionales positivas ( $F_{(2, 156)}=26.26$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.48, -.16), en el paso tres entró la atribución emoción ( $F_{(3,$

$_{155})=20.27$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .03, .21) y en el último paso entraron los estilos de poder negativos ( $F_{(4, 154)}=17.06$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .04, .26).

Tabla 83

*Regresión para Estilos de comunicación positivos del otro con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.251	.255
Frecuencia de intimidad	.505		
<i>Paso 2</i>		.317	.069
Inferencia disposicional	-.269		
<i>Paso 3</i>		.349	.035
Estrategias de poder negativas	-.213		
<i>Paso 4</i>		.360	.015
Estilos de poder positivos	.133		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Tabla 84

*Regresión para Estilos de comunicación personales negativos con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.168	.173
Estrategias de poder negativas	.416		
<i>Paso 2</i>		.242	.079
Estrategias de poder racionales positivas	-.285		
<i>Paso 3</i>		.268	.030
Atribución emoción	.175		
<i>Paso 4</i>		.296	.032
Estilos de poder negativos	.198		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Para las mujeres fueron sólo dos variables las que predicen los Estilos de comunicación personales negativos (ver tabla 85), la primera son los estilos de poder negativos ( $F_{(1, 188)}=43.08$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .21, .39) y de forma negativa en el paso dos entra la presencia de intimidad ( $F_{(2, 187)}=27.22$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.38, -.08).

Tabla 85

*Regresión para Estilos de comunicación personales negativos con las mujeres*

Variabes	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.182	.186
Estilos de poder negativos	.432		
<i>Paso 2</i>		.217	.039
Presencia de intimidad	-.204		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Los Estilos de comunicación personales positivos los predicen cinco variables para los hombres (ver tabla 86). En el paso uno entró la presencia de intimidad ( $F_{(1, 157)}=86.93$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .61, .94), en el paso dos de forma negativa entraron las estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 156)}=62.48$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.56, -.24), en el paso tres entraron los estilos de poder positivos ( $F_{(3, 155)}=51.83$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .11, .30), en el paso cuatro entraron las estrategias de poder racionales positivas ( $F_{(4, 154)}=42.53$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .06, .33) y en el paso cinco entró la atribución emoción ( $F_{(5, 153)}=37.46$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .03, .17).

Tabla 86

*Regresión para Estilos de comunicación personales positivos con los hombres*

Variabes	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.352	.356
Presencia de intimidad	.597		
<i>Paso 2</i>		.438	.088
Estrategias de poder negativas	-.307		
<i>Paso 3</i>		.491	.056
Estilos de poder positivos	.272		
<i>Paso 4</i>		.513	.024
Estrategias de poder racionales positivas	.185		
<i>Paso 5</i>		.536	.026
Atribución emoción	.164		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En la tabla 87 se muestran las tres variables que predicen los Estilos de comunicación personales positivos, donde en el primer paso aparecen de forma negativa las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 188)}=65.88$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.85, -.52), en el segundo los estilos de poder positivo ( $F_{(2, 187)}=50.26$ ,  $p=.001$ ; CI 95%



.13, .30) y en el tercer paso entra la frecuencia de intimidad ( $F_{(3, 186)}=37.48$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .06, .30).

Tabla. 87

*Regresión para Estilos de comunicación personales positivos con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.256	.259
Estrategias de poder negativas	-.509		
<i>Paso 2</i>		.343	.090
Estilos de poder positivos	.308		
<i>Paso 3</i>		.367	.027
Frecuencia de intimidad	.193		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Para la variable de Interacción negativa en la relación, en hombres, las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 157)}=69.10$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .47, .77) entraron en el primer paso y en el segundo paso entró de forma negativa la presencia de intimidad ( $F_{(2, 156)}=42.69$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.40, -.11), como se muestra en la tabla 88.

Tabla 88

*Regresión para Interacción negativa en la relación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.301	.306
Estrategias de poder negativas	.553		
<i>Paso 2</i>		.345	.048
Presencia de intimidad	-.226		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En el caso de las mujeres, fueron cinco variables las que predicen la Interacción negativa en la relación (ver tabla 89). Las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 188)}=79.14$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .53, .82) entraron en el primer paso, la presencia de intimidad ( $F_{(2, 187)}=67.01$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.51, -.26) entró en el segundo paso de forma negativa, en el tercer paso entró la inferencia disposicional ( $F_{(3, 186)}=49.07$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .03, .18), en el paso cuatro entraron de forma

negativa los estilos de poder positivos ( $F_{(4, 185)}=39.30$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $-.18, -.02$ ) y en quinto paso entraron los estilos de poder negativos ( $F_{(5, 184)}=33.12$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.01, .18$ ).

Tabla 89

*Regresión para Interacción negativa en la relación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.293	.296
Estrategias de poder negativas	.544		
<i>Paso 2</i>		.411	.121
Presencia de intimidación	-.372		
<i>Paso 3</i>		.433	.024
Inferencia disposicional	.167		
<i>Paso 4</i>		.448	.018
Estilos de poder positivos	-.149		
<i>Paso 5</i>		.459	.014
Estilos de poder negativos	.148		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

La siguiente área de la comunicación es la de contenido, esta cuenta con una escala de la cual surgieron dos factores de segundo orden. En la tabla 90 se observa la variable de Contenido negativo a la relación y sus dos variables que la predicen para los hombres. La primera variable es la de autodivulgación ( $F_{(1, 157)}=28.27$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.36, .77$ ) y la segunda es la de estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 156)}=21.21$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.17, .63$ ).

Tabla 90

*Regresión para Contenido negativo a la relación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.147	.153
Autodivulgación	.391		
<i>Paso 2</i>		.204	.061
Estrategias de poder negativas	.248		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Para las mujeres, también, dos variables predicen el Contenido negativo a la relación. Las estrategias de poder negativas ( $F_{(1, 188)}=34.64$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.43,$

.86) entraron en el primer paso y la autodivulgación ( $F_{(2, 187)}=30.55$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .23, .56) en el segundo (ver tabla 91).

Tabla 91

*Regresión para Contenido negativo a la relación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.151	.156
Estrategias de poder negativas	.394		
<i>Paso 2</i>		.238	.091
Autodivulgación	.302		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

El Contenido constructivo de la relación, de acuerdo a los hombre, se predice por tres variables (ver tabla 92); la primera es la de frecuencia de intimidad ( $F_{(1, 157)}=75.75$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .48, .76), la segunda es la de autodivulgación ( $F_{(2, 156)}=68.01$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .33, .62), y la tercera es la de presencia de intimidad ( $F_{(3, 155)}=48.00$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .02, .51).

Tabla 92

*Regresión para Contenido constructivo de la relación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.321	.325
Frecuencia de intimidad	.570		
<i>Paso 2</i>		.459	.140
Autodivulgación	.392		
<i>Paso 3</i>		.472	.016
Presencia de intimidad	.195		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En el caso de las mujeres, el Contenido constructivo de la relación se predice por cuatro variables (ver tabla 93). En el primer paso entró la autodivulgación ( $F_{(1, 188)}=129.95$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .61, .87), en el segundo la frecuencia de intimidad ( $F_{(2, 187)}=117.23$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .32, .53), en el tercero los estilos de poder positivos ( $F_{(3, 186)}=81.95$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .02, .17) y en el cuarto de forma negativa el estilo de poder tranquilo ( $F_{(4, 185)}=63.44$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.10, -.01).

Tabla 93

*Regresión para Contenido constructivo de la relación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.406	.409
Autodivulgación	.639		
<i>Paso 2</i>		.552	.148
Frecuencia de intimidad	.430		
<i>Paso 3</i>		.562	.013
Estilos de poder positivos	.125		
<i>Paso 4</i>		.569	.009
Estilo de poder tranquilo	-.103		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

La última área de comunicación es la de relación, esta área contiene dos escalas, una es la comunicación positiva en la relación y otra es la negativa, cada una se juntó en un factor de segundo orden.

Para la Comunicación positiva en la relación, en hombres (ver tabla 94), se predice por tres variables, en el primer paso está la presencia de intimidad ( $F_{(1, 157)} = 26.95$ ,  $p = .001$ ; CI 95% .55, .87), en el segundo de forma negativa entraron las estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 156)} = 15.00$ ,  $p = .001$ ; CI 95% -.40, -.09) y en el tercer paso entró la atribución emoción ( $F_{(3, 155)} = 10.44$ ,  $p = .001$ ; CI 95% .01, .15).

Tabla 94

*Regresión para Comunicación positiva en la relación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.329	.334
Presencia de intimidad	.578		
<i>Paso 2</i>		.363	.038
Estrategias de poder negativas	-.200		
<i>Paso 3</i>		.376	.017
Atribución emoción	.129		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En las mujeres, la Comunicación positiva en la relación se predice por tres variables, como se muestra en la tabla 95; primero por la presencia de intimidad ( $F_{(1, 188)} = 100.45$ ,  $p = .001$ ; CI 95% .58, .87), luego de forma negativa las estrategias

de poder negativas ( $F_{(2, 187)}=79.51$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.69, -.36) y finalmente las estrategias de poder emocionales positivas ( $F_{(3, 186)}=57.88$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .06, .31).

Tabla 95

*Regresión para Comunicación positiva en la relación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.345	.348
Presencia de intimidad	.590		
<i>Paso 2</i>		.454	.111
Estrategias de poder negativas	-.357		
<i>Paso 3</i>		.474	.023
Estrategias de poder emocionales positivas	.164		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En la tabla 96 se muestran las dos variables que predicen la Comunicación negativa en la relación en hombres. La primera variable que entró en forma negativa fue la presencia de intimidad ( $F_{(1, 157)}=56.93$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.96, -.56) y enseguida las estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 156)}=55.06$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .40, .77).

Tabla 96

*Regresión Comunicación negativa en la relación con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.261	.266
Presencia de intimidad	-.516		
<i>Paso 2</i>		.406	.148
Estrategias de poder negativas	.397		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En la Comunicación negativa en la relación en mujeres, las variables que predictoras fueron cuatro (ver tabla 97). La primera de forma negativa fue la frecuencia de intimidad ( $F_{(1, 188)}=86.69$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.62, -.40), la segunda la de estrategias de poder negativas ( $F_{(2, 187)}=66.48$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .30, .61), la tercera fue la inferencia disposicional ( $F_{(3, 186)}=48.30$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .03, .18) y la

cuarta de forma negativa entraron los estilos de poder positivos ( $F(4, 185)=38.56$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $-.18, -.02$ ).

Tabla 97

*Regresión para Comunicación negativa en la relación con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.312	.316
Frecuencia de intimidación	-.562		
<i>Paso 2</i>		.409	.100
Estrategias de poder negativas	.345		
<i>Paso 3</i>		.429	.022
Inferencia disposicional	.159		
<i>Paso 4</i>		.443	.017
Estilos de poder positivos	-.143		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

Finalmente, para saber cuáles factores de comunicación predicen la satisfacción se realizó un último análisis de regresión múltiple paso a paso, tomando como variable dependiente el factor de segundo orden de satisfacción marital.

En la tabla 98, se observa que para los hombres, la satisfacción marital la predicen dos variables, la primera son los estilos de comunicación positivos del otro ( $F_{(1, 157)}=44.18$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.38, .71$ ) y la segunda son los facilitadores de la comunicación ( $F_{(2, 156)}=26.99$ ,  $p=.001$ ; CI 95%  $.07, .41$ ).

Tabla 98

*Regresión para Satisfacción marital con los hombres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.215	.220
Estilos de comunicación positivos del otro	.469		
<i>Paso 2</i>		.248	.037
Facilitadores de la comunicación	.225		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

En el caso de las mujeres, son tres variables que predicen la satisfacción marital (ver tabla 99), la primera es la ausencia de interacción negativa en la relación ( $F_{(1, 188)}=104.31$ ,  $p=.001$ ; CI 95% -.86, -.58), después la comunicación positiva en la relación ( $F_{(2, 187)}=64.11$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .14, .41) y finalmente el contenido constructivo de la relación ( $F_{(3, 186)}=45.10$ ,  $p=.001$ ; CI 95% .01, .29).

Tabla 99

*Regresión para Satisfacción marital con las mujeres*

Variables	$\beta$	$R^2$	$\Delta R^2$
<i>Paso 1</i>		.353	.357
Interacción negativa en la relación	-.597		
<i>Paso 2</i>		.407	.050
Comunicación positiva en la relación	.270		
<i>Paso 3</i>		.421	.014
Contenido constructivo de la relación	.146		

\*\*  $p < .01$  \*  $p < .05$

## DISCUSIÓN: MODELOS DE REGRESIÓN

En general se puede observar que los factores de comunicación tienen un papel importante en la satisfacción, principalmente lo referente a la forma de comunicarse con el otro que de acuerdo a Baxter y Braithwaite (2008) pertenece al área de interacción de la comunicación. Esto es consistente con diferentes investigaciones (e.g. Cornelius et al., 2007; Nina, 1991) donde se ha encontrado que los estilos de comunicación y la interacción son importantes para la satisfacción en la relación.

### **Modelos Generales para satisfacción**

En la figura 2 se muestra el modelo de regresión con toda la muestra, donde las variables están acomodadas de acuerdo al valor de la beta.

### Modelo de satisfacción marital con toda la muestra

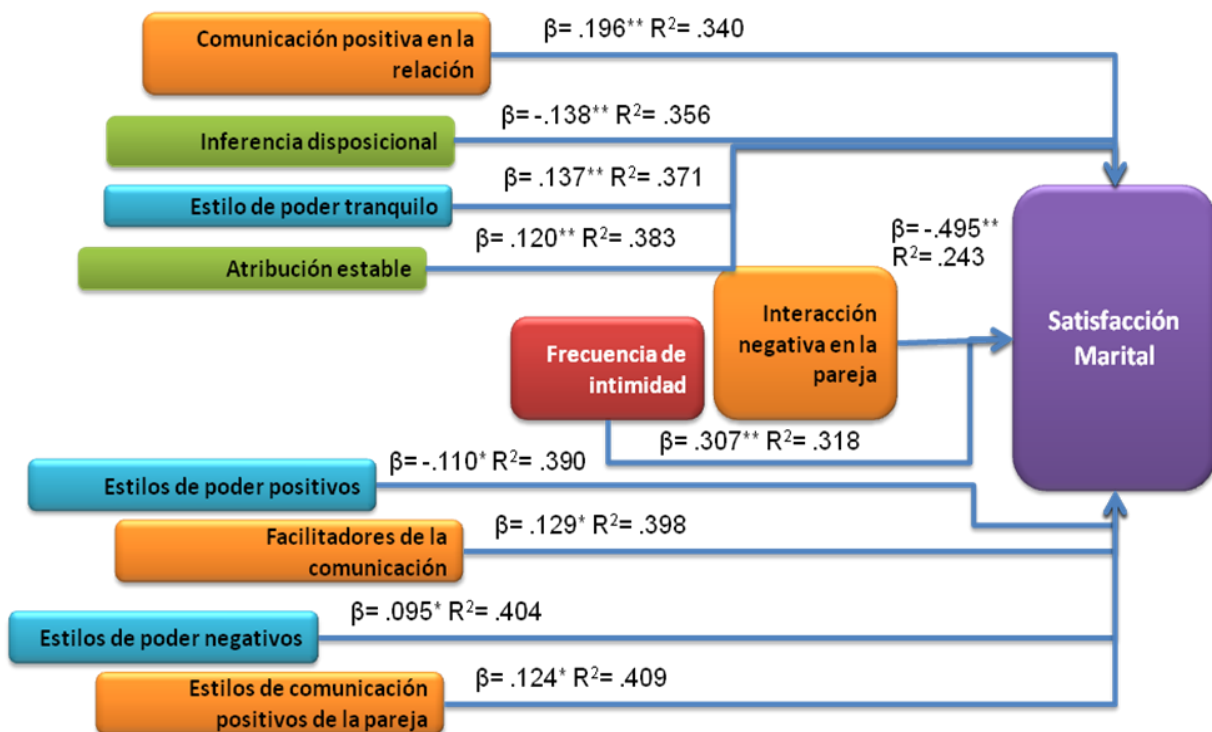


Figura 2. Análisis de regresión lineal para satisfacción marital con toda la muestra



Se puede observar que para la satisfacción es importante que no haya interacción negativa, esto implica que alguno de los miembros de la pareja no se sienta sometido ante el otro miembro de la pareja, que ambos no discutan al momento de llegar a acuerdos y que sean equitativos en la toma de decisiones. Estos resultados apoyan lo que otros investigadores han encontrado. Bentley et al. (2007) y Ting-Toomey (1984), hallaron que las parejas donde las decisiones de la relación son tomadas por ambos es mayor la satisfacción, por el contrario, cuando la interacción es predominada por las peleas y la inequidad, al tomar decisiones, provoca insatisfacción y estrés marital (Ting-Toomey, 1984). Por otra parte, Stanley et al. (2002) encontraron que la interacción negativa tiene una relación con los pensamientos de divorcio. Watzlawick et al. (1991) mencionan que un elemento importante para que una relación de pareja se vuelva conflictiva es la rigidez de los roles de cada miembro, esto se refiere a la poca flexibilidad o tolerancia a los cambios al momento de interactuar. Un punto importante para este resultado es que todos los factores de la escala de interacción en la pareja se juntaron en un factor de segundo orden con orientación negativa de la interacción, por lo tanto no se puede asegurar que las parejas prefieren una interacción positiva, sin embargo, se puede afirmar que la satisfacción con la pareja depende de una relación sin peleas, abusos, enojos, etc.

El siguiente factor que predice la satisfacción marital fue la frecuencia de intimidad, esto se refiere a que es importante que en la relación de pareja existan actos de involucramiento como caricias, pláticas sobre los amigos, comprensión, etc. Emmers-Sommer (2004) ya había encontrado que la intimidad, como proceso de conocer al otro, es un factor importante para predecir la satisfacción. Por su parte, Weisel y King (2007) observaron que un alto nivel de intimidad es percibido como algo adecuado en una conversación cuando el fin es conocer más aspectos de alguien. Es así que la intimidad tiene un papel importante en las relaciones de pareja, lo cual es corroborado en el presente estudio. Un aspecto importante es que las personas no sólo quieren la existencia de momentos de intimidad, sino que quieren que estos momentos se presenten de forma constante durante la

relación, ya que como menciona Osnaya (1999) la intimidad es un proceso de involucramiento entre los miembros de la pareja, por lo que se vuelve necesario este proceso para el desarrollo de la relación y para la satisfacción en ésta.

El siguiente factor que predice la satisfacción es la comunicación positiva en la relación, esto implica que si la persona percibe que su relación está bien y que la comunicación es fácil, satisfactoria, benéfica, etc., entonces sentirá satisfacción. Estos resultados son consistentes con los hallazgos de Rhoades y Stocker (2006), ellos demostraron que las parejas tienden a evaluar la relación conforme al estado emocional en que se encuentre cada individuo. Por otra parte, Cornelius et al. (2007) encontraron que las parejas tienden a hacer una evaluación de la relación en forma global y se basan en cómo han percibido al otro a lo largo de la relación. Esto implica que cuando las personas se sienten bien o atribuyen que el otro se siente bien, entonces se van a sentir satisfechos en la relación. Por lo tanto, parece que la atribución tiene un papel importante en la relación de pareja.

El factor de inferencia disposicional pertenece directamente a la atribución y entró en el cuarto paso del modelo de regresión con toda la muestra. Este factor se refiere a que un miembro de la pareja tiende a explicarse las conductas del otro basado en que tanto manejo de la situación tenía, o no, la otra persona. De acuerdo a los resultados del presente estudio, entre menos se haga esta evaluación, o juicio, de las conductas del otro es mas la satisfacción en la relación. Aunque de acuerdo a Kimble et al. (2002), una inferencia disposicional se hace de forma automática e inconsciente debido a que las personas al evaluar las conductas de alguien más tienden a utilizar el juicio que ya se habían formado la persona, a diferencia de cuando se hace una evaluación de la situación el proceso cognoscitivo es mayor ya que se tiene que realizar una observación y análisis del evento, así como de las conductas. Sin embargo, para sentir satisfacción en la relación parece que es mejor no tener que estar juzgando los actos de la pareja, esto puede ser con el fin de no hacer conclusiones erróneas de los actos del otro.

Otro factor importante para la satisfacción marital es el estilo de poder tranquilo al momento de que un miembro de la pareja busca lograr objetivos personales, esto es que al momento de solicitar algo al otro miembro de la pareja, uno se muestre calmado, amable, accesible, flexible, conciliador y paciente (Rivera & Díaz-Loving, 2002), así la interacción se muestra como más equitativa o simétrica donde ambos miembros de la pareja se consideran al momento de la toma de decisiones (Haley, 1989; Madanes, 1982; Watzlawick et al., 1991). Bentley et al. (2007) y Ting-Toomey, (1984) encontraron que las parejas que perciben su relación como equitativa la relación es satisfactoria. Este resultado es muy importante ya que muestra que las parejas no quieren discusiones ni ningún tipo de enfrentamiento al momento de llegar a acuerdos ya que esta forma de poder se basa en mostrarse totalmente abierto y tranquilo ante e el otro, es decir, en vez de que un miembro de la pareja muestre una posición ante cualquier tema a acordar mas bien no marca ninguna posición, escucha, considera y entre ambos deciden que hacer, todo esto sin buscar negociar o convencer al otro.

La estabilidad, desde el punto de vista de la atribución, implica el evaluar que el otro hace las cosas de forma consistente (Weiner, 2000), esta consistencia da certidumbre al que evalúa las conductas de alguien, por lo que se vuelve importante la atribución estable para la relación de pareja ya que de acuerdo a los resultados de esta investigación es la séptima variable que predice la satisfacción en la relación. Cornelius et al. (2007) ya habían encontrado que las parejas tienden a hacer atribuciones globales sobre el comportamiento que cada uno ha realizado durante toda la relación, esto es que cada miembro de la pareja juzga al otro por la forma en cómo sea mostrado durante la relación, es decir por sus comportamientos más consistentes. Así, para las parejas que participaron en esta investigación es muy importante que no haya muchos cambios en el comportamiento de su pareja ya que eso les ofrece certeza de cómo va a reaccionar ante alguna problemática y por lo tanto también les permite saber cómo reaccionar o enfrentar cualquier situación, mientras las pareja mantengan esta estabilidad también se sentirán mas satisfechas en la relación.

En general, hay evidencia de que las parejas se sienten más satisfechas en su relación cuando el poder es equitativo o hay una búsqueda por la igualdad, esto implica que la forma de ejercer el poder es mediante el afecto, al momento de buscar un acuerdo mutuo y considerar lo que cada uno opina (Atwood & Scholtz, 2005; Bentley et al., 2007; Ting-Toomey, 1984), estas formas hablan de estilos positivos de poder como lo encontrado por Rivera y Díaz-Loving (2002). Sin embargo, contrario a lo antes mencionado, los resultados de la presente investigación muestran que estos estilos positivos de poder, en conjunto con las demás variables, tienen un efecto negativo con la satisfacción en la relación lo que implica que entre más una persona se considere como alguien permisivo, cariñoso, directo y recíproco como una forma de lograr sus propios objetivos, es más probable que no se sientan satisfechos en su relación, esto quizá debido a que el hecho de mostrarse positivo ante una relación, sienta que se pone en una posición de desventaja o se queda vulnerable ante la misma y deje de percibir control ante la situación, vinculada quizá a una creencia en donde “ser demasiado bueno, es ser dejado”. Aunque se esperaba un efecto contrario de los estilos de poder, otra posible explicación de este resultado, es que al momento que una persona ejerce estilos positivos de poder implica convencer al otro de que haga lo que uno quiere, por lo tanto implica un esfuerzo de entender al otro y de tratar de explicarle las cosas de tal forma que se pueda llegar a un acuerdo mutuo, así que a pesar de que esto es algo positivo, después de hacerlo de forma constante como un proceso de interacción, puede llegar a ser un tanto desgastante para la persona que tiene que buscar los acuerdos. Otra explicación es que hay una tendencia en que las parejas se sientan cómodas con papeles tradicionales donde el hombre es quien ejerce el poder en la relación (Atwood & Scholtz, 2005; Bentley et al., 2007; Ting-Toomey, 1984).

La presencia de facilitadores durante la comunicación de la pareja también es importante para una satisfacción en la relación de acuerdo a los resultados de la presente investigación, aunque esto pudiera parecer algo lógico no

necesariamente es así ya que en estos resultados las barreras de comunicación no predicen la insatisfacción. Por ejemplo, Stanley et al. (2002) encontraron las conductas que demuestran rechazo de un miembro de la pareja hacia el otro, tienen más pensamientos de divorcio, seguido de no sentir una felicidad global en la relación. Esto es importante para la relación de pareja ya que parece que, para esta muestra, aunque haya ciertos aspectos que pueden obstaculizar la comunicación, no es tan importante como el que haya presencia de pensamientos y conductas que promuevan la comunicación dentro de la misma.

Los estilos de poder negativos, al igual que los estilos positivos, mostraron un resultado opuesto al que varias investigaciones han encontrado (Atwood & Scholtz, 2005; Bentley et al., 2007; Ting-Toomey, 1984) donde estos estilos negativos tienden a marcar una inequidad en la relación de pareja y esto se vuelve un elemento importante para el estrés marital (Haley, 1980; Madanes, 1982; Minuchin & Fishman 1984; Minuchin, 1974). Los resultados que aquí se presentan establecen que cuando un miembro de la pareja utiliza estilos de poder negativos, en conjunto con las variables predictoras previas, tiende a sentir más satisfacción en la relación. Una posible explicación a este resultado es que cuando se habla del poder como parte de un proceso de interacción en la pareja, autores como Atwood y Scholtz (2005) mencionan que hay una prevalencia de los roles tradicionalistas donde el hombre debe ser autoritario y en acuerdo a este comentario, Bentley et al. (2007) y Ting-Toomey (1984) encontraron que las parejas donde el hombre tiende a tomar las decisiones o es más autoritario, hay una mayor satisfacción que aquellas parejas donde las mujeres son las que dominan en la relación. Esto indica confirma el punto de que parece haber una prevalencia de los roles de género tradicionales como mencionan Atwood y Scholtz (2005) o como lo menciona Díaz Guerrero (2003) seguimos bajo las garras de la cultura.

La última variable que predijo la satisfacción marital, con toda la muestra, fue la de los estilos de comunicación positivos del otro, así, cuando un miembro de

la pareja observa que el otro se comunica de forma positiva, amable y le escucha va a sentir satisfacción con su relación. Esto es consistente con los hallazgos de Cornelius et al. (2007) quienes encontraron que cuando las parejas aprenden estilos de comunicación positivos tienden a sentirse más satisfechas a pesar de que no se haya resuelto su problemática. Anteriormente, Nina (1991) ya había mencionado la importancia de los estilos de comunicación para las dinámicas de las parejas. Carrillo (2004) encontró en parejas de novios con un año de relación que los estilos de comunicación propios no se relacionan tanto con la satisfacción, en cambio los estilos del otro miembro de la pareja (la forma en como uno percibe al otro) tienen una relación con diferentes áreas de la satisfacción en la relación. Todo esto sugiere dos explicaciones para los resultados de la presente investigación; la primera es referente a la importancia de los estilos de comunicación, así que la forma de percibir la comunicación de la pareja es importante pero no tanto como las conductas y procesos de interacción, lo cual sugiere que las conductas o expresiones que se realizan para mandar mensajes al otro (proceso de interacción) es diferente a la forma en cómo es expresado el mensaje o emitida la conducta (estilos de comunicación), por lo tanto son áreas de la comunicación, diferentes lo cual difiere con lo que mencionan Baxter y Braithwaite (2008), aunque la interacción y el estilo están fuertemente vinculadas; la segunda explicación es referente a la importancia de los estilos personales y del otro, en una relación de pareja las acciones, pensamientos y sentimientos de cada uno afectan a las del otro (Andolfi, 1991; Barragán, 1976; Madanes, 1982; Minuchin, 1974), por lo tanto es evidente que para sentir satisfacción en la relación es importante la forma en que el otro es percibido al momento de comunicarse e interactuar.

En general, se puede observar que lo primordial para la satisfacción marital son las acciones que cada uno hace para la relación, la evaluación de las acciones del otro y lo que estas acciones provocan en uno, es decir se hace una evaluación de la relación, lo que Baxter y Braithwaite (2008) llaman el área de relación dentro de la comunicación.

En la figura 3 se observa el modelo de la predicción de la satisfacción marital sólo con las mujeres, donde sólo seis variables son predictoras. En este modelo, al igual que en el modelo general las dos primeras variables que predicen la satisfacción son la disminución de interacción negativa en la relación y el aumento en la frecuencia de intimidad.

### Modelo de satisfacción marital con mujeres

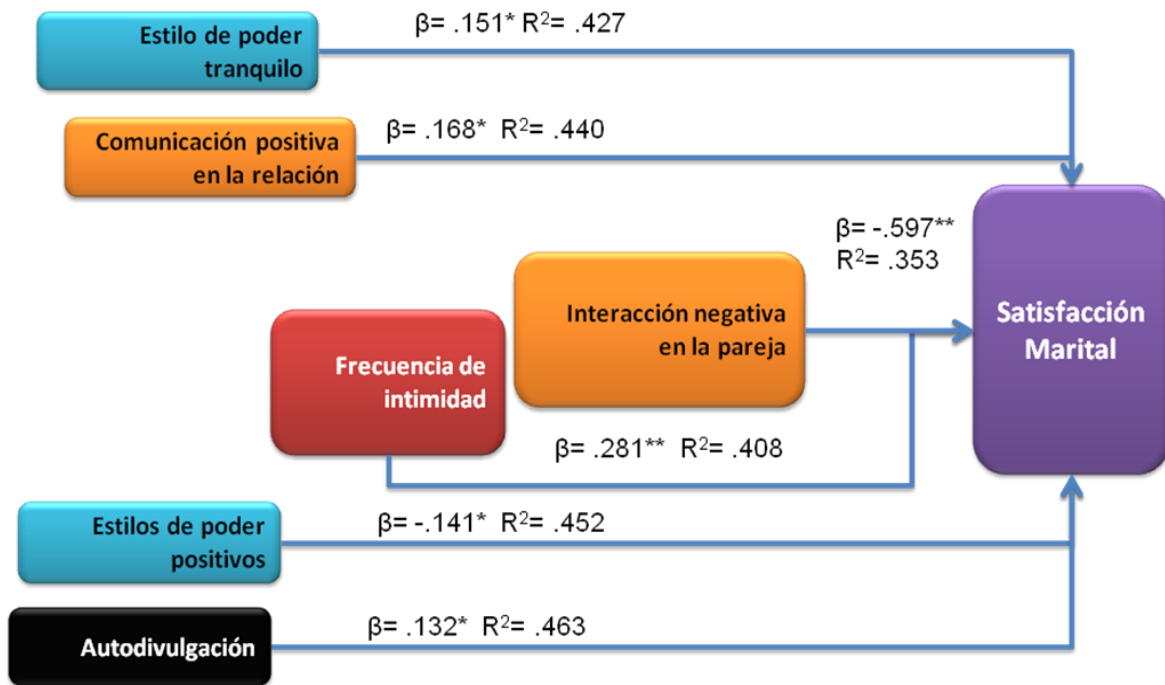


Figura 3. Análisis de regresión lineal para satisfacción marital sólo con mujeres

Ting-Toomey (1984) ya había encontrado que para las mujeres es importante que en la relación no haya discusiones o conflictos y prefieren que el hombre tome las decisiones, esto habla de la prevalencia de los roles tradicionales en la relación de pareja. En cambio, Stanley et al. (2002) encontró que la interacción negativa afecta más a los hombres que a las mujeres, la diferencia de los resultados del estudio de Stanley et al. (2002) y los de la presente investigación, es que el primer autor evalúa la interacción negativa que uno percibe del otro, a diferencia de esta investigación donde se evalúan las propias

conductas y las consecuencias de estas en la relación. Esta información es muy importante porque establece que las mujeres tienen una preocupación por lo que ellas hacen y como esto afecta tanto al otro como a ellas mismas, mientras que los hombres parecen enfocarse sólo en lo que hace su pareja.

En el modelo general se planteó la importancia de la intimidad en la satisfacción marital de acuerdo a diferentes investigadores (Emmers-Sommer, 2004; Weisel & King, 2007). Por su parte, Roberts (2000) encontró que, contrario a las mujeres, los hombres se sienten menos satisfechos cuando su esposa evita la intimidad. Sin embargo, de acuerdo a los hallazgos de esta investigación, parece que es principalmente a las mujeres a quienes les importa la intimidad. Un punto importante a marcar es que no sólo les importa que haya intimidad, sino que está sea de forma constante. De acuerdo a C. Hendrick y S. Hendrick (2000), el proceso de interacción son todas las conductas que cada miembro de la pareja realiza, por lo tanto, si para las mujeres es importante la interacción también van a ser importantes todas las conductas que su pareja realiza para sentirse o no satisfechas y la frecuencia de intimidad, que implican conductas que demuestren el involucramiento entre los miembros de la pareja.

Después de que es importante no hacer conductas que lleven a conflictos en la relación y de percibir que el otro tiende a realizar acciones que demuestren su interés por su pareja y por la relación, las mujeres se sienten satisfechas al percibirse con un estilo de poder tranquilo para lograr sus objetivos. Esto es importante porque habla de que la mujer percibe que tiene una posición muy clara en su relación, por lo tanto sin enfrentamientos ni conflictos, consistente con Madanes (1982), la relación tiende a ser menos patológica y por lo tanto hay más satisfacción. Es así que las mujeres necesitan sentir a su pareja con interés en la relación, pero principalmente percibir que ellas mismas no tienen que realizar acciones que promuevan el conflicto, por lo que son más sutiles al momento de convencer de hacer algo a su pareja, esto se parece a lo que Haley (1980) llama metacomplementariedad que él lo expone como una forma de posicionarse de



forma premedita inferior al otro con el fin de dominar en la relación sin que el otro lo perciba.

Una consecuencia de sentirse satisfecho por una buena interacción, por buscar una constante intimidad y por solicitar las cosas sin tratar de convencer al otro es que la comunicación sea positiva, esta última variable es una evaluación global de la comunicación en la relación, por lo tanto, como menciona Cornelius et al. (2007), si una evaluación global de la relación es positiva las cosas más específicas como la comunicación será vista como positiva. Además, hay que recordar que las personas evalúan su relación de acuerdo al estado de ánimo en que se encuentren (Rhoades & Stocker, 2006). De esta forma, se puede reforzar el punto de que para las mujeres es muy importante todo el proceso de interacción y mientras todo va encajando de forma positiva hay mas satisfacción en la relación.

Al igual que en el modelo con toda la muestra, para las mujeres, los estilos de poder positivos predicen de forma negativa la satisfacción marital. Ya se había mencionado que esto parece contrario a lo que diferentes autores han mencionado sobre el poder (Atwood & Scholtz, 2005; Ting-Toomey, 1984), sin embargo, Bentley et al. (2007) encontraron que las mujeres prefieren que sus parejas sean mas autoritarios para sentirse satisfechas en la relación, por lo que parece que las mujeres tienden a reforzar el rol tradicional que tiene que ejercer en la relación de pareja como menciona Atwood y Scholtz (2005), o bien es mejor para ellas el dar órdenes desde un punto donde no son tan visibles, por lo que usan más un estilo de poder tranquilo, y no tener que convencer a su pareja de hacer lo que ellas quieren, debido a que esto implica un mayor esfuerzo.

Anteriormente Schumm et al. (1986) ya habían encontrado que la autodivulgación es importante para la satisfacción, sin embargo no pudieron explicar si el aumento en esta autodivulgación repercute en un aumento en la satisfacción. De acuerdo a los resultados de la presente investigación, parece que

aunque no es la variable más importante, si influye el nivel de la autodivulgación sobre el nivel de satisfacción en la relación para las mujeres de esta muestra, siempre y cuando la interacción en general sea positiva. Por lo tanto, si todo va bien en la relación, un elemento que también contribuye a que las mujeres evalúen su relación como satisfactoria, es que tanto ellas como sus parejas les agrade hablar de diferentes temas como es la familia, trabajo, cosas de la pareja e hijos cuando los hay. De esta forma se confirma la importancia que las mujeres le dan a la convivencia para sentirse satisfechas con su pareja.

Finalmente, en la figura 4 aparece el modelo de regresión sólo con los hombres de la muestra de esta investigación y se observa que para que ellos se sientan satisfechos son importantes los estilos de comunicación del otro, una atribución estable, la inferencia disposicional y los facilitadores en la comunicación.

### Modelo de satisfacción marital con hombres

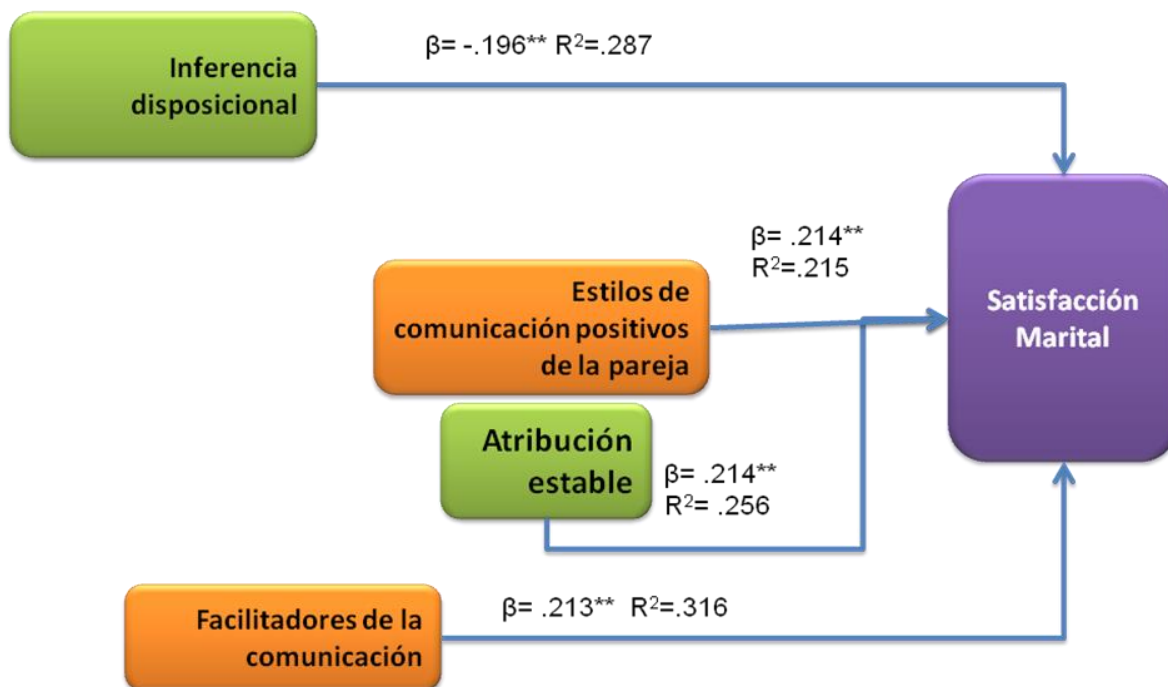


Figura 4. Análisis de regresión lineal para satisfacción marital sólo con hombres

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

La primer variable que predice la satisfacción marital en los hombres son los estilos de comunicación positivos de la pareja, esto se refiere a que los hombre se fijan en que su pareja se comunique de forma amable, sociable, con interés y que no se calle lo que piensa. Esto es consistente con lo que encontraron Stanley et al. (2002) que para los hombres es importante la interacción y como ya se había mencionado, este autor se refiere a como uno percibe las conductas del otro. En el caso de los resultados de la presente investigación es algo parecido ya que los hombres evalúan las acciones de su pareja para decidir si ellos se sienten bien. Esto es importante porque parece una postura totalmente diferente a la de las mujeres, ya que ellos no se preocupan por sus propios actos sino que les importan los actos del otro.

La siguiente variable que explica la satisfacción en la relación es que las atribuciones sean estables. Esto se refiere a que los hombres necesitan certeza en los actos de su pareja, por lo tanto si ellos saben que su pareja ante las problemáticas reaccionan siempre de cierta forma ellos se sentirán mas satisfechos, por lo tanto prefieren hacer atribuciones globales como menciona Cornelius et al. (2007). Esto es muy importante ya que es consistente con la primer variable del modelo donde parece que para los hombres lo importante es lo que haga el otro.

Consistente con los resultados anteriores, la siguiente variable que predice la satisfacción marital en hombres es la inferencia disposicional. Como ya se había mencionado en el modelo general, esto implica que para los hombres es importante no juzgar los actos de su pareja, esto puede deberse a no querer hacer una evaluación de las conductas del otro, ya que aunque es automática esta inferencia (Kimble et al., 2002) implica juzgar al otro en cada momento y como anteriormente se vio, los hombres prefieren estabilidad en estas evaluaciones, por otro lado puede ser que al hacer una conclusión errónea los puede llevar a tener conflictos con su pareja debido a la mala interpretación de los actos del otro.

La última variable que predice la satisfacción para los hombres es la presencia de facilitadores de la comunicación, esto es que entre más vías de comunicación se permitan entre los miembros de la pareja, como una actitud positiva, respeto, igualdad y negociación, es más la satisfacción en la relación. Este resultado confirma que los hombres tienden a fijarse más en cosas externas que internas, Weiner (2000) mencionaría que predomina un locus de control externo.

A diferencia de las mujeres, los hombres muestran un énfasis en ver lo que sucede a su alrededor para sentirse satisfechos y no tienden a observar lo que ellos hacen para mejorar las cosas, se puede decir que para ellos mientras su pareja sea alguien positivo sin reclamarle, no tenga tantos cambios en sus conductas, no se tenga que evaluar cada situación y la comunicación se facilite entre ambos, lo cual lleva a que ellos se sientan bien con sus parejas.

Todos estos hallazgos ofrecen diferentes vías para el avance de la ciencia y del trabajo directo con parejas. Es importante retomar el papel que juega la interacción y la evaluación del estilo de comunicación que realiza cada miembro de la pareja, ya que a partir de estos elementos es de donde se debe abordar el trabajo de intervención con las parejas. Es decir, la cognición se vuelve muy importante para una relación, sin embargo, lo más importante son las conductas que se van presentando durante la relación, específicamente aquellas conductas que dañen o afecten a cualquiera de los miembros de la pareja, porque a partir de éstas un miembro de la pareja, sin la necesidad de decirlo de forma explícita, le comunica al otro su inconformidad, molestia, disgusto, etc. Es a partir de este punto que el análisis posterior fue enfocado a conocer el efecto que tiene la comunicación como variable mediadora entre el poder, la atribución, la intimidad, la autodivulgación y del otro lado la satisfacción marital, es decir, la comprobación del modelo propuesto.

### Modelos con comunicación como variable mediadora

En general, de acuerdo a los resultados, el poder y la intimidad juegan el papel más importante sobre las diferentes áreas de la comunicación, mientras que la atribución y la autodivulgación participan sólo en algunas áreas.

#### Área individual de la comunicación

En el área individual (lo que se piensa antes de producir un mensaje), los hombres perciben más barreras en la comunicación cuando usan estrategias de poder negativas, seguidas de considerar que los actos de sus parejas son debidos a la personalidad (inferencia disposicional), sin evaluar la situaciones que pudieran suscitar esas conductas. También es importante que ellos tengan un estilo de poder negativo, mucha autodivulgación y perciban poca presencia de intimidad en la relación para que perciban más barreras en la comunicación. En cambio, para las mujeres, las barreras son determinadas por la poca o nula frecuencia de intimidad en la relación (por parte de ambos), también por hacer inferencia disposicional de las conductas de su pareja y cuando ellas tienden a utilizar más estrategias de poder negativas (ver figura 5).

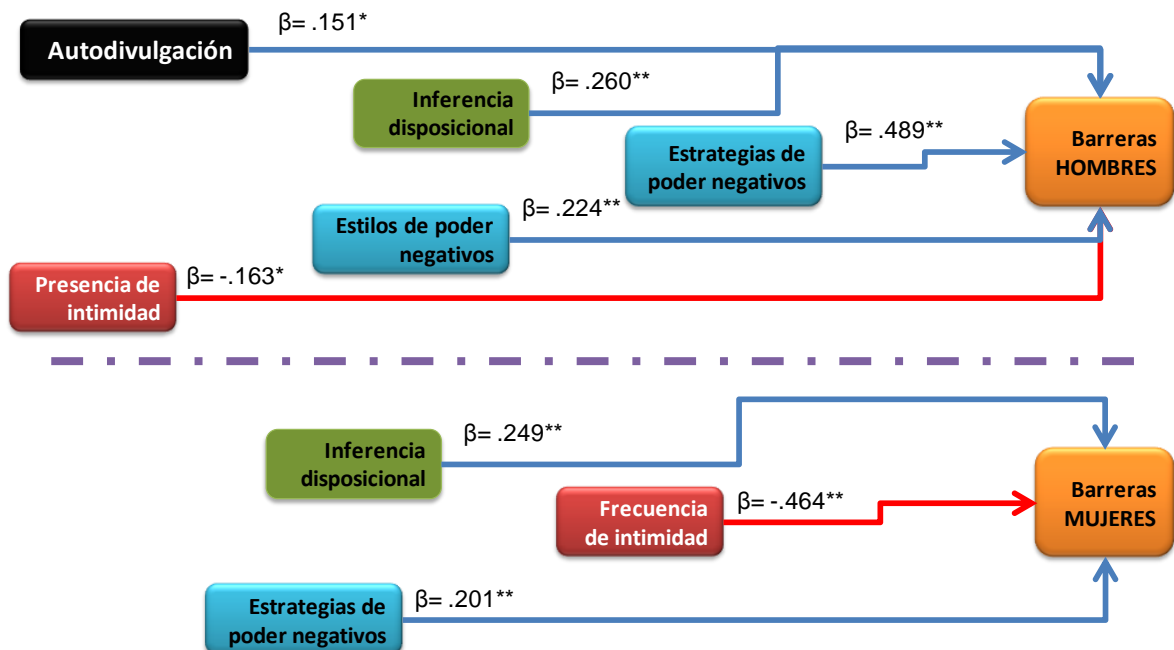


Figura 5. Análisis de regresión lineal para barreras de la comunicación  
Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja

Por otra parte, para que se presentes facilitadores de la comunicación en la relación, para los hombres es importante la presencia de intimidad, que no haya estrategias de poder negativas y utilizar más estilos de poder positivos por parte de ellos. Aunque para los hombres sale otro modelo donde primero es importante la frecuencia de intimidad y después la ausencia de estilos de poder negativos, en general es muy parecido al primer modelo. Para las mujeres sólo es importante para que haya facilitadores de la comunicación que no realicen, ellas mismas, estrategias de poder negativas y utilicen estilos de poder positivos (Ver figura 6).

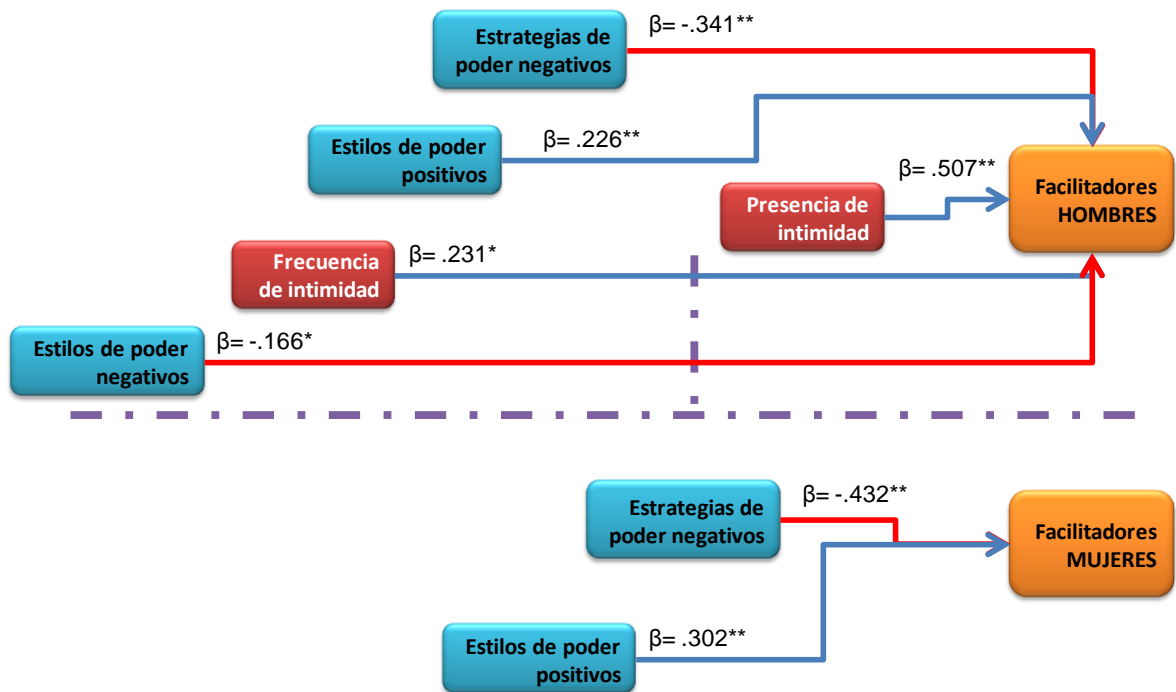


Figura 6. Análisis de regresión lineal para facilitadores de la comunicación

Es importante observar que aunque a simple vista parece que los hombres y las mujeres necesitan cosas opuestas para las barreras y los facilitadores de la comunicación en sus relaciones de pareja, cada persona antes de producir o emitir cualquier mensaje a su pareja se da cuenta que para una comunicación más útil entre ambos miembros de la pareja es importante la intimidad hay en la relación y que al ejercer el poder no sea mediante estrategias negativas o que afecten al otro. Esto implica que las conductas negativas y el fomento de la confianza y

seguridad en el otro son de suma importancia para hombres y mujeres, sólo que para unos es más importante en las barreras mientras que para el otro es más importante en los facilitadores. Sin embargo, no hay que olvidar que para que haya barreras en la comunicación también es importante lo que un miembro piensa del otro (inferencia disposicional).

### Área de interacción de la comunicación

En el caso de las conductas como forma de comunicarse con el otro, esto es el área de interacción, primero se vieron los estilos de comunicación tanto los personales como la evaluación que se hace del otro miembro de la pareja, posteriormente se muestra la parte de interacción que se refiere a cuando una persona realiza un patrón de conductas con el fin de obtener reacciones específicas del otro (Baxter & Braithwaite, 2008).

En los estilos de comunicación positivos del otro, entre menos estrategias de poder negativas utilicen, que haya frecuencia en intimidad, que tengan menos estilos de poder negativo y que realicen mas inferencias disposicionales (ver figura 6). Esto implica que los hombre saben que necesitan comportarse de forma menos agresiva, o dañina para el otro, al momento de convencer a su pareja de hacer algo que ellos quieren, también saben que tienen que hacer cosas que fomenten la intimidad en la relación, aparte del comportamiento, también la forma de ser debe ser menos agresiva y, finalmente, necesitan hacer mas inferencias disposicionales de las conductas de su pareja debido a que necesitan una certidumbre sobre cómo va a reaccionar su pareja.

En el caso de las mujeres, a diferencia de los hombres, ellas para evaluar que su pareja tiene estilos positivos de comunicación, necesitan ver que hay intimidad en la relación, después de eso tienen que dejar de hacer conjeturas sin basarse en la situación del comportamiento de sus parejas, y después necesitan ellas no utilizar estrategias de poder negativas, ni tener una forma de ser donde predominen los estilos de poder negativos (ver figura 7).

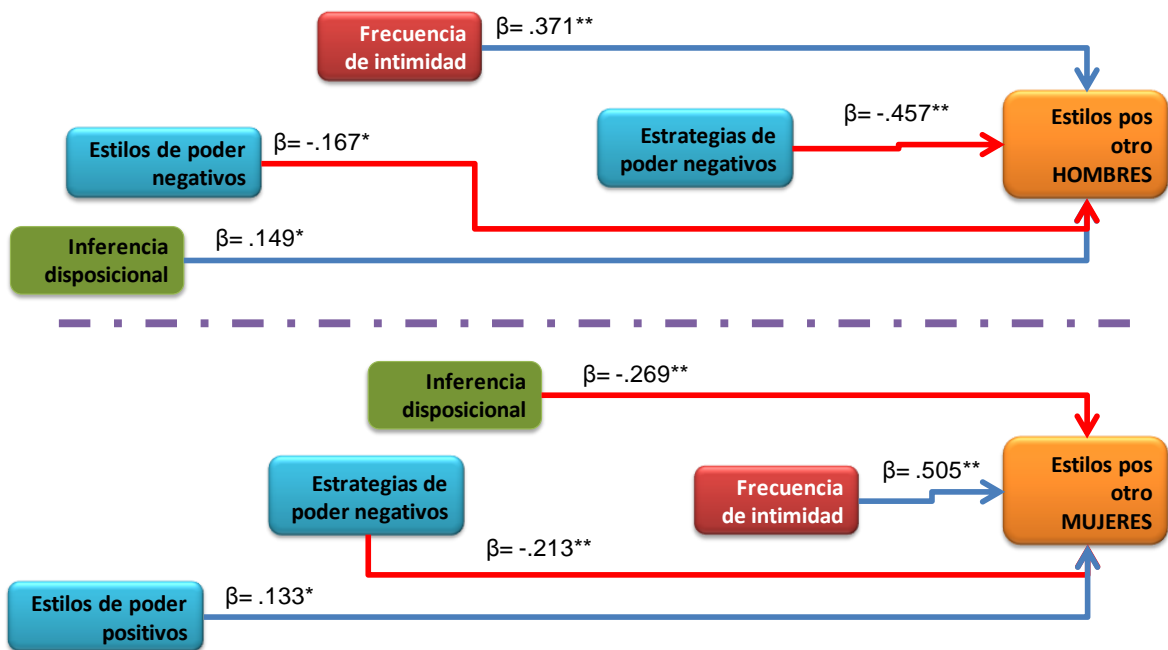


Figura 7. Análisis de regresión lineal para estilos de comunicación positivos del otro

Los estilos de comunicación negativos personales se refiere a la propia evaluación, en el caso de los hombres, el que tengan un estilo de comunicación negativo es porque tienden a tener estrategias de poder negativas, no tienen estrategias de poder racionales positivas, esto implica el buscar convencer a su pareja para llegar a acuerdos, posteriormente tienen un estilo de poder negativo y tienden a expresar sus emociones de acuerdo a lo que piensan de sus parejas (ver figura 8).

Las mujeres mencionaron que el que tengan un estilo de comunicación negativo es debido a que su estilo de poder es negativo y al hecho de que no haya presencia de intimidad en la relación (ver figura 8). Aunque en esencia el poder negativo tiene un papel importante en el estilo de comunicación negativo, la mujer se centra en su forma de ser y el hombre más en sus conductas. También las emociones juegan un papel importante, mientras que las mujeres les preocupa la



presencia de intimidad, a los hombres les es más importante las emociones que surgen a partir de lo que piensan de su pareja (atribución emocional).

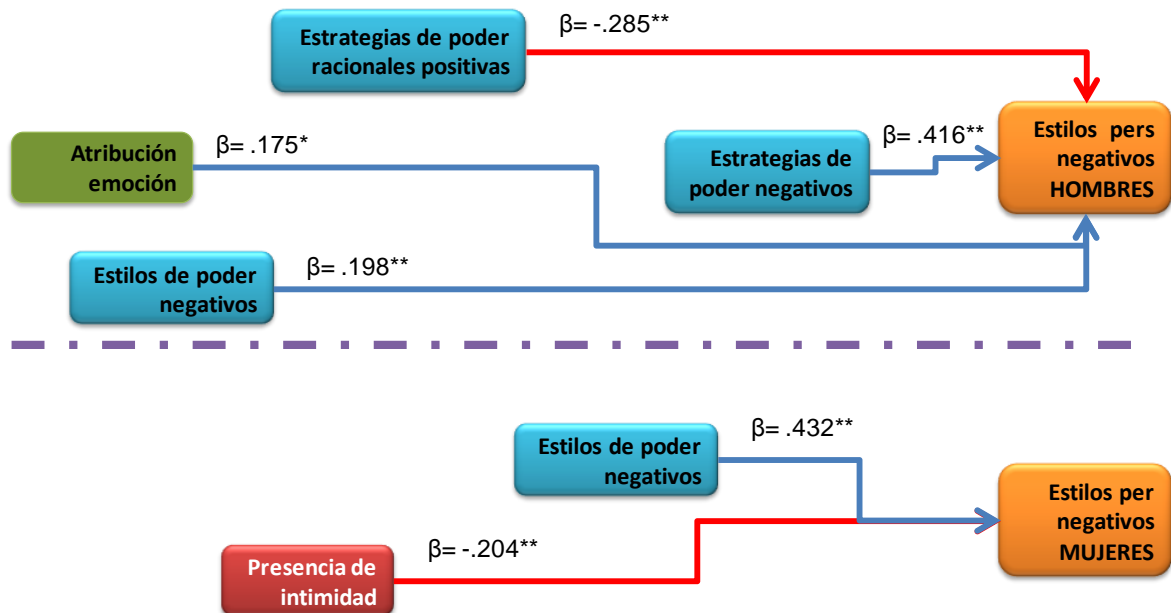


Figura 8. Análisis de regresión lineal para estilos de comunicación personales negativos

Con relación a los estilos de comunicación personales positivos, los hombres consideran importante la presencia de intimidad, lo cual no surgió en la escala de estilos negativos, posteriormente mencionan que tienen ellos que dejar de utilizar estrategias de poder negativas y por lo tanto, utilizar tanto estilos como estrategias de poder positivas. También mencionaron que las emociones que surgen como la compasión y vergüenza son importantes. Mientras que las mujeres son más consistentes con los estilos negativos, ya que en este caso dicen que tienen que utilizar menos las estrategias de poder negativas, para desarrollar estilos de comunicación positivos, y por lo tanto utilizar más estilos positivos de poder y fomentar que constantemente haya intimidad en la relación (ver figura 9).

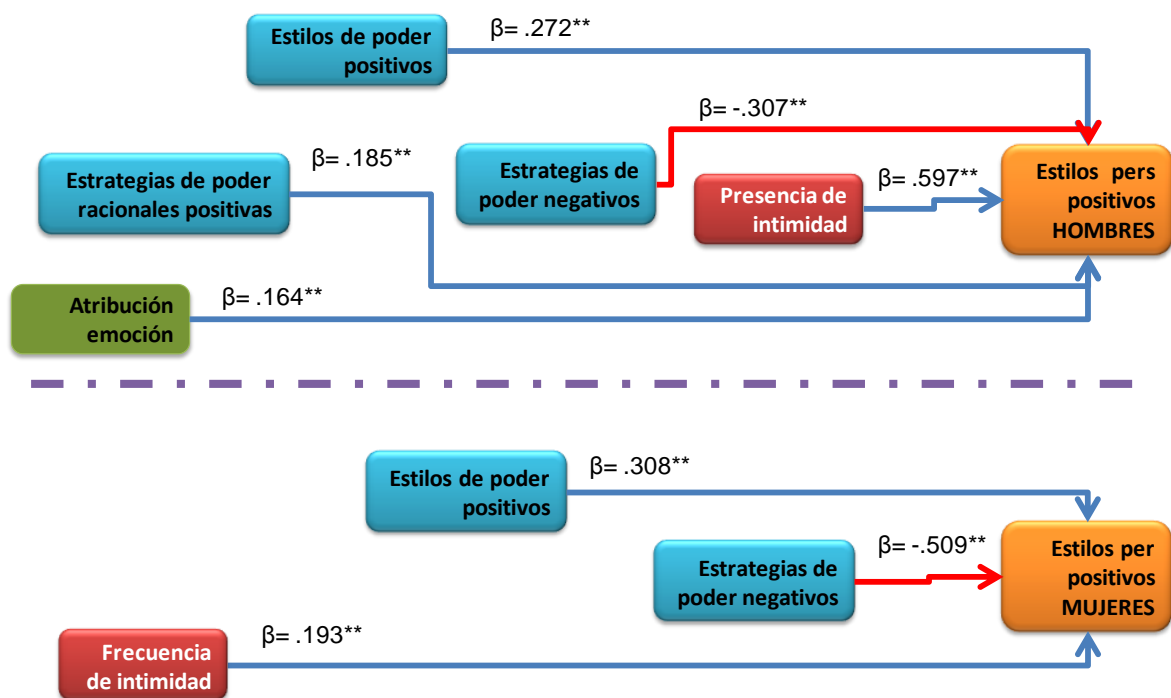


Figura 9. Análisis de regresión lineal para estilos de comunicación personales positivos

En general, se puede observar que para los estilos de comunicación tanto positivos como negativos, es importante que tanto se utilicen las estrategias de poder negativas y los estilos de poder positivos, además también consideran que tanta intimidad se presente en la relación, esto para hombres como para mujeres. La variable de atribución se vuelve importante mas para los hombres que para las mujeres, esto indica que los hombres hacen más evaluaciones de los estilos de de comunicación, tanto personales como del otro, de acuerdo a lo que piensen de su pareja.

En la figura 10 se muestran las variables que predicen la interacción negativa en la relación. Tanto para hombres como para mujeres, la presencia de estilos de poder negativos y entre menos haya presencia de intimidad es más probable que se forme una interacción negativa, sin embargo, para las mujeres también es importante que haya inferencia disposicional, poca presencia de estilos de poder positivos y mas estilos de poder negativos. Esto implica que las mujeres

consideran que la forma de ejercer el poder es importante para la interacción, en cambio, los hombres piensan que sólo son importantes las conductas que se realizan al ejercer el poder y la parte emocional que frece la intimidad.

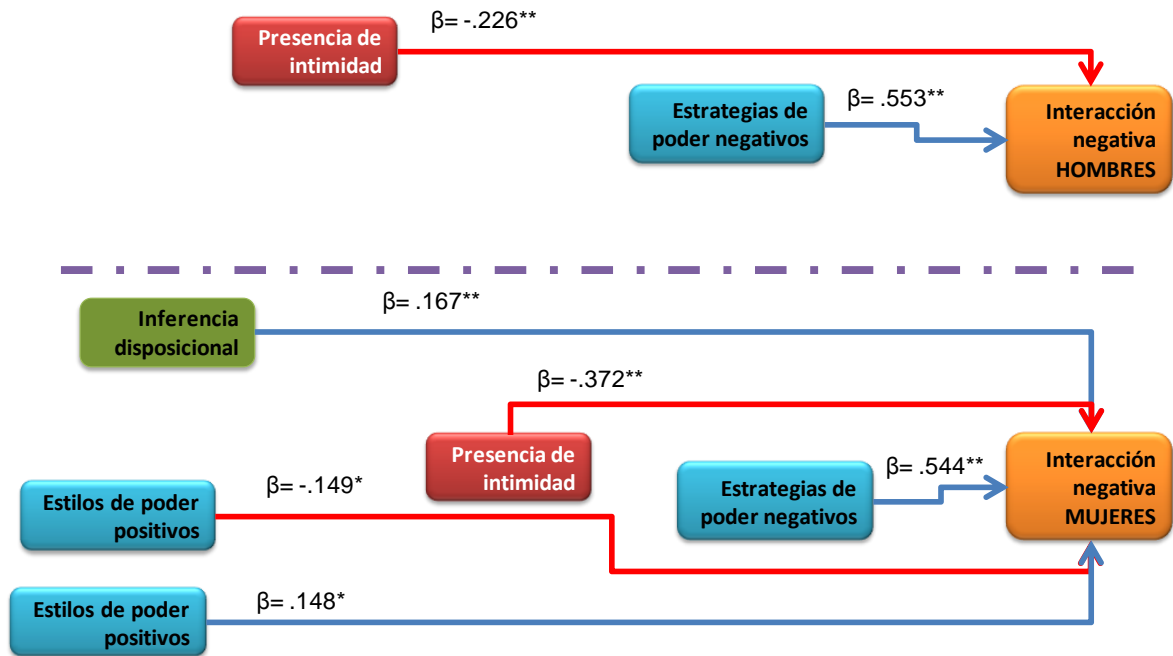


Figura 10. Análisis de regresión lineal para Interacción negativa en la relación

Con lo anterior, se puede observar que la forma en que un psicólogo debe abordar los problemas de interacción para hombres y mujeres debe de tener un enfoque diferente, donde el trabajo principal sea trabajar sobre las conductas y emociones y específicamente para mujeres, hay que abordar al área cognoscitiva enfocado al fomento de estilos de poder positivos y a dejar de juzgar las acciones de la pareja antes de que sucedan. Esto es importante ya que está vinculado con los temas sobre los que se hablan en la relación.

### Área de contenido de la comunicación

En el área de contenido de la comunicación, se dividió en dos partes, el contenido negativo y constructivo. Los hombres mencionan que es necesario tener estrategias de poder negativas y mucha autodivulgación para tener un contenido negativo en la conversación con la pareja. Las mujeres dicen que primero hay que

*Antecedentes, intervinientes y consecuentes de la comunicación de la pareja*

tener mucha autodivulgación y después tener estrategias de poder negativas (ver figura 11). Estos puntos marcan que aunque las personas le dan diferente importancia a las estrategias y a la autodivulgación, lo principal es que si estas características se presentan juntas en cualquiera de los miembros de la pareja va a provocar que el contenido sobre lo que hablen sea dañino para la relación.

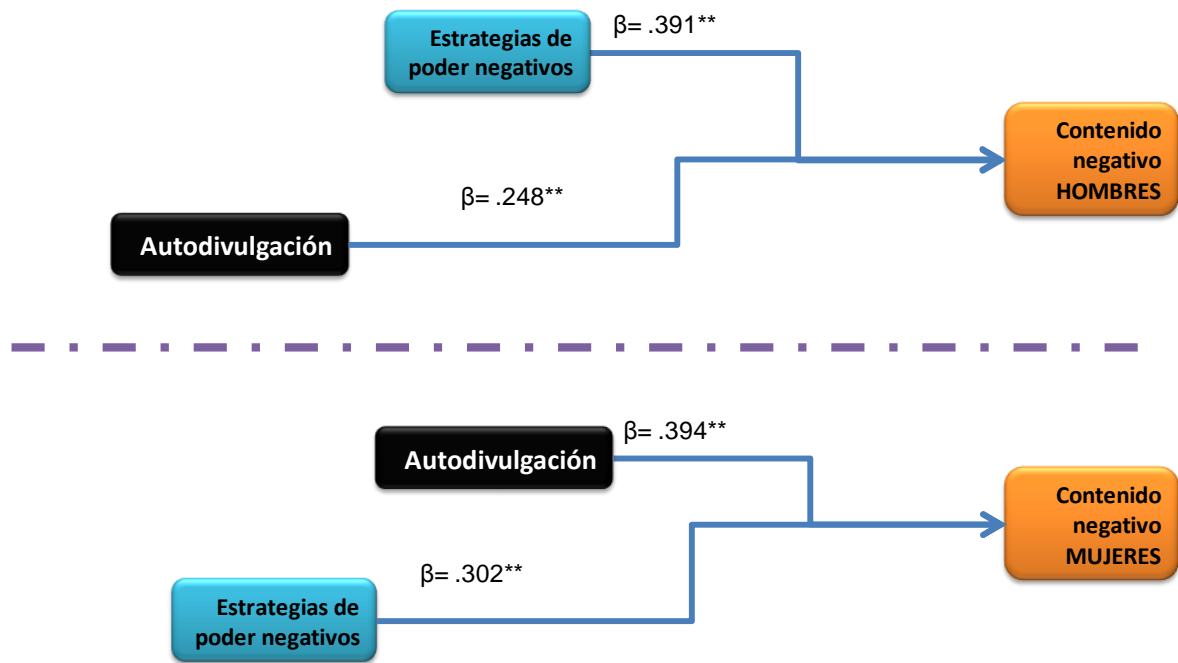


Figura 11. Análisis de regresión lineal para el Contenido negativo en la relación

La figura 12 muestra que el contenido por parte de los hombres está determinado por la frecuencia de intimidad, la autodivulgación y la presencia de intimidad, mientras que para las mujeres, por la autodivulgación, la frecuencia de intimidad, los estilos de poder positivos y no tener un estilo de poder tranquilo. Esto indica que para los hombres sólo es importante la parte emocional, tanto en frecuencia como en presencia, y el tener la característica de hablar de ellos mismos, en cambio, las mujeres le dan más prioridad al hecho de querer hablar de ellas mismas, después lo emocional y agregan la parte de personalidad con los estilos de poder.

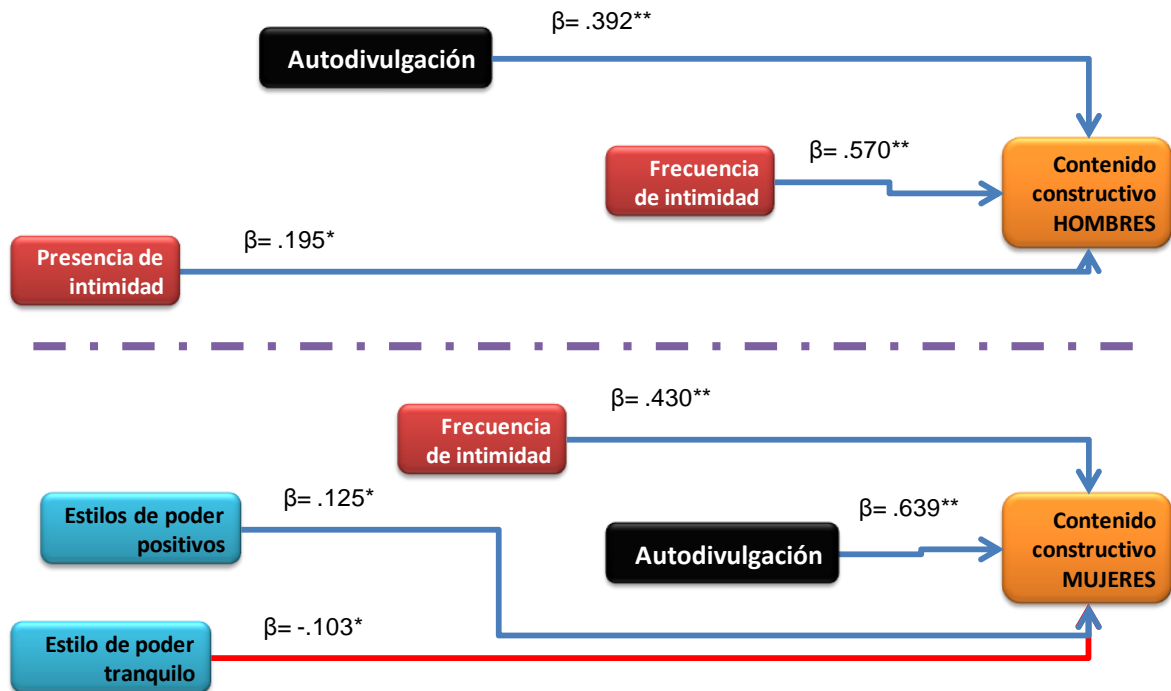


Figura 12. Análisis de regresión lineal para el Contenido constructivo de la relación

Es importante resaltar que la autodivulgación, que se refiere a la cantidad de lo que habla cada persona sobre si misma o en general, es más importante para las mujeres que para los hombres, aunque en ambos casos es considerada como importante para el contenido de lo que hablan en la relación. Como se puede observar en los resultados, la autodivulgación no es ni buena ni mala, todo depende de que es lo que se autodivulgue y las conductas presentes en la relación de pareja, esto es, si hay conductas que muestran la seguridad y confianza, lo que implica intimidad, la autodivulgación puede ayudar a tener una conversación productiva entre los miembros de la pareja, en cambio, si las conductas denotan que se quiere manipular al otro, controlar, imponer, etc., la autodivulgación se enfocará en hablar sólo de cosas que dañen a uno o ambos miembros de la pareja.

Como se ha visto, al evaluar la comunicación en la relación de pareja se tienen que considerar las diferentes áreas, sin embargo también se tiene que ver la evaluación global de la comunicación ya que todo esto en conjunto es lo que

realmente puede ayudar a un psicólogo a conocer la situación en cómo se encuentran las parejas.

Área de relación en la comunicación

El área de relación se enfoca en la evaluación global de la comunicación, que puede ser positiva o negativa. Iniciando con la positiva, en la figura 13 se puede observar que tanto para los hombres como para las mujeres es importante la presencia de intimidad en la relación y que no hagan cosas que provoquen que el otro se sienta menos, controlado, agredido, etc., es decir que no se utilicen estrategias de poder negativas. La única diferencia entre hombres y mujeres es que ellos mencionan que tienen que dejar de enojarse o molestarse de las conductas que hacen sus parejas sólo porque no les gustan, y ellas mencionan que cuando quieran algo de ellos tienen que utilizar medios más afectuosos, esto indica que cada uno sabe que tiene que hacer para mejorar su comunicación en la relación, el punto es que les hace falta darse cuenta exactamente como pueden hacer las cosas diferentes.

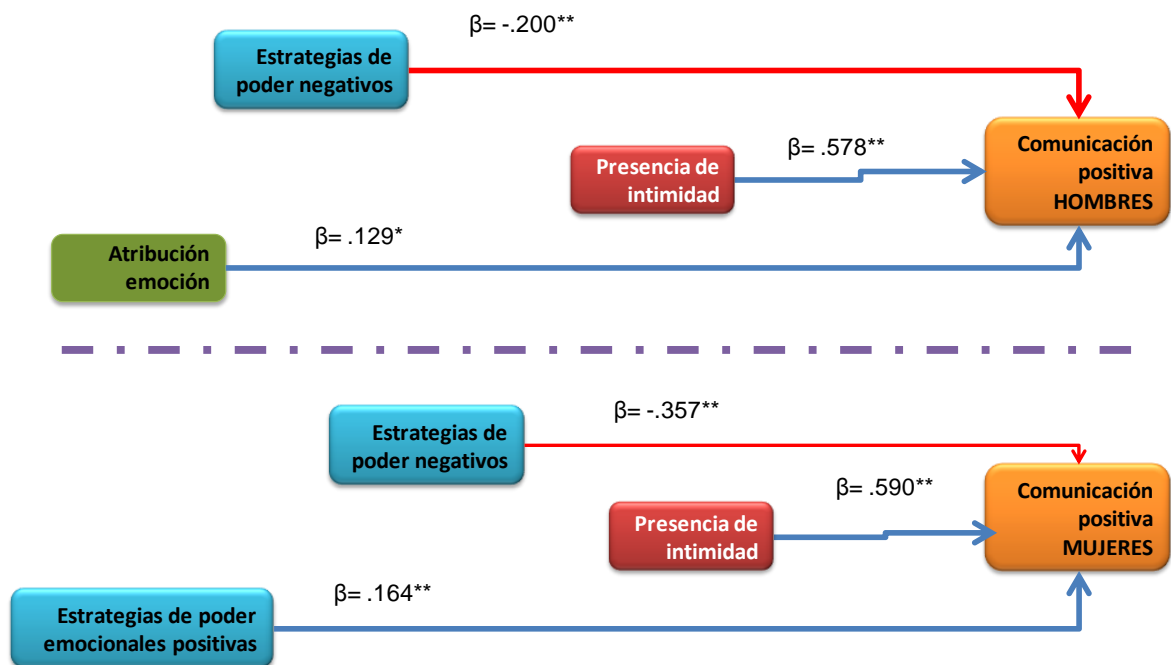


Figura 13. Análisis de regresión lineal para la Comunicación positiva en la relación

En el caso de la comunicación negativa (ver figura 14), contrario a lo anterior, tanto hombres como mujeres evalúan la comunicación como negativa cuando hay poca presencia de intimidad y cada uno usa más estrategias negativas de poder. A esto, las mujeres agregan que también el juzgar las acciones de sus parejas por la idea que tiene de ellos sin antes hacer una evaluación de la situación en que se dieron esos comportamientos, además mencionan que afecta el que ellas mismas no tengan estilos de poder positivos.

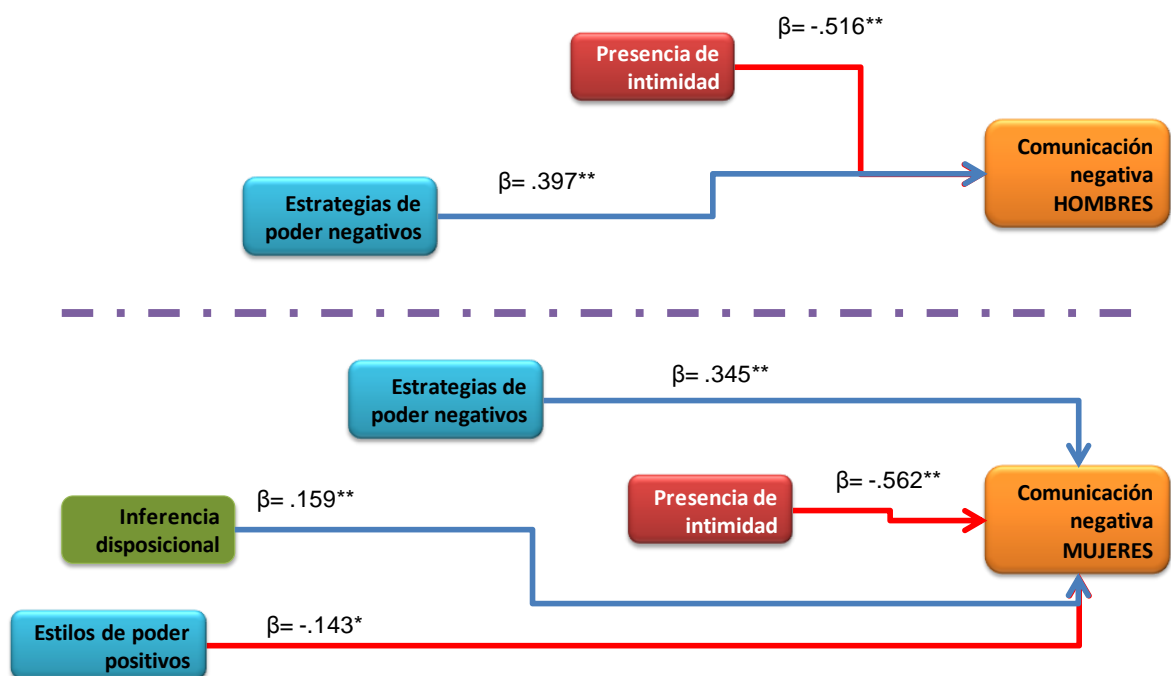


Figura 14. Análisis de regresión lineal para la Comunicación negativa en la relación

En general, al igual que las demás áreas de la comunicación, las estrategias negativas y la presencia de intimidad son las variables más importantes para la comunicación en la relación de pareja, sin embargo, en general los hombres han mostrado que el hecho de usar estrategias negativas los lleva a una mala comunicación y el dejar de usar esas estrategias de poder negativas los lleva a una mejor comunicación, y para las mujeres es más importante el percibir o no la intimidad en la relación y que además este de forma constante. En el caso de la

evaluación global de la comunicación, tanto hombres como mujeres consideran como fundamental la presencia de intimidad, es decir el sentirse seguros y con confianza en la relación y posteriormente se considera la parte conductual, es decir las estrategias de poder negativas. Esto implica que el trabajo del psicólogo, y quizá más de los terapeutas de pareja, es el fomentar la intimidad en ambos miembros y que cada uno evite realizar conductas negativas que agredan, controlen, manipulen o hagan sentir menos al otro, para que haya una comunicación satisfactoria.

La comunicación como predictor de la satisfacción

En el caso de predecir la satisfacción a partir de la comunicación, en la figura 15 se observa que los hombres se sienten satisfechos cuando sus parejas tiene estilos de comunicación negativo y hay facilitadores de la comunicación en la relación, mientras que las mujeres necesitan que no haya una interacción negativa, que la comunicación en general sea positiva y que los temas sobre los que hablen sean constructivos.

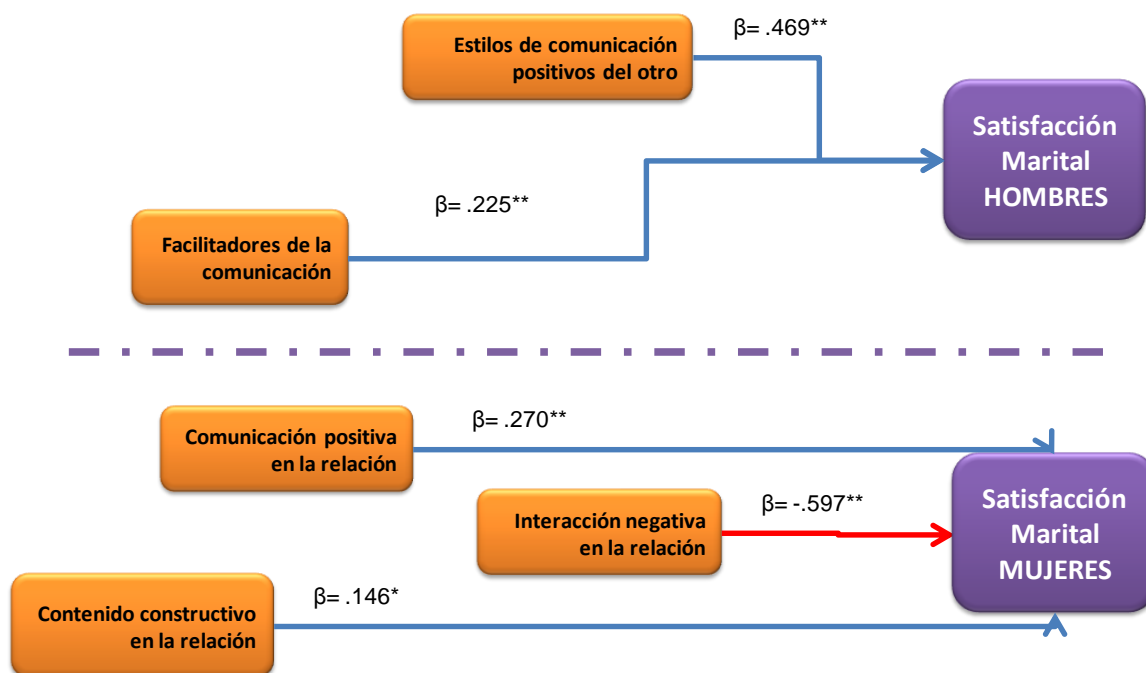


Figura 15. Análisis de regresión lineal para la comunicación como predictor de la Satisfacción marital



Este resultado es importante ya que al igual que el modelo anterior de satisfacción, donde se vio como afectan todas las variables sobre la satisfacción marital, para los hombres la satisfacción marital está determinada por parte de sus parejas por lo que demuestran que ellos se deslindan de la responsabilidad de la satisfacción, en contraste, las mujeres consideran el mutuo involucramiento para la satisfacción, donde lo importante es que no haya conductas negativas al interactuar, que la comunicación sea positiva y que lo que hablen entre los miembros de la pareja los lleve al crecimiento de su relación.

Aunque esta investigación ofrece una visión detallada del funcionamiento de la comunicación en la relación de pareja para que ambos miembros se sientan mejor en su matrimonio, hay ciertos aspectos que se tienen que considerar para continuar con esta línea de investigación. Por ejemplo, desde la ciencia, es importante seguir trabajando con la comunicación en la pareja con el fin de detallar específicamente que aspectos de las variables predictoras son fundamentales para la misma comunicación y para la satisfacción. Debido al gran número de variables, para los resultados se tuvieron que agrupar, sin embargo es importante ver en estudios posteriores como cada factor de primer orden predice o no a cada una de las áreas de la satisfacción. Por otra parte también es importante ampliar la muestra y realizar análisis confirmatorios del modelo en relación a la posición de cada una de las variables.

Sin embargo, con estos resultados se puede observar un modelo general de la comunicación en la pareja y la satisfacción marital que permite realizar más modelos a investigar y sobre todo pueden ser modelos que ofrezcan a terapeutas y profesionistas que trabajen con parejas una visión específica de la postura de cada miembro de la pareja con el fin de realizar intervenciones desde un nivel preventivo hasta una intervención terapéutica más a fondo para solucionar ciertos conflictos en los matrimonios.

## REFERENCIAS

---

- Allen, E. S., Baucom, D. H., Burnett, C. K., Epstein N. & Rankin-Esquer L. A. (2001). Decision-making power, autonomy, and communication in remarried spouses compared with first-marriage spouses. *Family Relations*. 50 (4), 326-333.
- Andolfi, M. (1991). *Terapia Familiar: un enfoque interaccional*. Barcelona: Paidós.
- Atwood, J. & Scholtz, C. (2005). Power Differentials in Relationships: Who's the Boss? Assessment and Therapeutic Considerations. *Journal of Couple and Relationship Therapy*. 4(4), 57-77
- Barragán, M. (1976). Interacción y desarrollo individual y desarrollo familiar. *Revista Mexicana de Psiquiatría infantil, Monografía*. 1, 174-206.
- Bateson, G. (1979). *Espíritu y naturaleza*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Baxter, L. & Braithwaite, D. (Eds.) (2008). *Engaing theories in Interpersonal Communication: Multiple Perspectives*. USA: Sage Publications.
- Bentley, C., Galliher, R. & Ferguson, T. (2007). Associations among aspects of interpersonal power and relationship functioning in adolescent romantic couples. *Sex Roles*. 57. 483–495
- Bertalanffy, L. (1968). *Teoría General de los Sistemas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bochner, A., Kruger, D. & Chielewiski, T. (1982). Interpersonal perception and marital adjustment. *Journal of communication*. 32(3), 135-147
- Byrne, M., Carr, A. & Clark, M. (2004). Power in relationships of women with depression. *Journal of Family Therapy*, 26, 407–429
- Carrillo, M. (2004). *Relación entre estilos de comunicación, manejo de conflicto y satisfacción en la relación de pareja*. Tesis Licenciatura. Escuela de Ciencias Sociales, Departamento de Psicología. México: Universidad de las Américas Puebla.
- Cornelius, T. L., Alessi, G. & Shorey, R. C. (2007). The effectiveness of communication skills training with married couples: does the issue discussed matter? *The Family Journal*. 15, 124-132.

- Cortes, M. S, Reyes, D.D., Díaz-Loving, R., Rivera, A. S. y Monjaraz, C. J. (1994). Elaboración y Análisis Psicométrico del Inventario Multifacético de Satisfacción Marital. *La Psicología Social en México*, 5, 123-130.
- Deutsch, M. y Krauss, R. M. (1984). *Teorías en psicología social*. México: Paidós
- Díaz Guerrero, R. (1994). *Psicología del Mexicano*. México: Trillas
- Díaz Guerrero (2003). *Bajo las garras de la cultura: psicología del Mexicano 2*. México: Trillas
- Díaz-Loving, R. (1990). Configuración de los factores que integran la relación de pareja. *Revista de Psicología Social en México*. 1, 133-143.
- Díaz-Loving, R. y Nina, R. (1982). Factores que influyen en la reciprocidad de autodivulgación. *Revista de la Asociación Latinoamericana de Psicología Social*. 2(2), 91-110.
- Díaz-Loving, R. y Sánchez, A. R. (2000). Negociando y comunicando en pareja: relación entre estilos de comunicación y estilos de negociación. *Revista de Psicología Social en México*. 8, 32-38.
- Downey, J. & Christensen, L. (2006). Belief Persistence in Impression Formation. *North American Journal of Psychology*. 8(3), 479-487
- Emmers-Sommer, T. M. (2004). The Effect of Communication Quality and Quantity Indicators on Intimacy and Relational Satisfaction. *Journal of Social and Personal Relationships*. 21, 399-411.
- ENDIREH (2006). *Encuesta Nacional sobre la Dinámica de las Relaciones en los Hogares*. Recuperado el 2 de abril de 2008. Disponible en: <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.aspx?c=9282&s=est>
- Epstein, B., Balwin, M. & Bishop, S. (1983). The McMaster Family Assessment Device. *Journal of Marital and Family Therapy*. 9(2), 171-180.
- Estrada, L. (1987). *El ciclo vital de la familia*. México: Posada
- Floyd, F. J. & Markman, H. J. (1984). An economical observational measure of couples' communication skill. *Journal of consulting and clinical psychology*. 55, 423-429.
- Floyd, F. J. (1988). Couples' Cognitive/Affective Reactions to Communication Behaviors. *Journal of Marriage and the Family*. 50(2), 523-532.

- García, M. M. (2007). La infidelidad y su relación con el poder y el funcionamiento familiar: correlatos y predicciones. Tesis de Doctorado: Facultad de Psicología. México: UNAM
- García, M. M., Rivera, A. S., Díaz-Loving, R. y Reyes, L. I. (2004). Poder y violencia: la pareja contemporánea. *Revista de psicología social y personalidad*. 20(1), 83-107.
- García, W. (1996). Respeto; a Mexican base for interpersonal relationships. In Gudykunst, W., Ting-Toomey, S. & Nishida, T. (Eds.) (1996). *Communication in personal relationships across cultures*. (pp. 137-155) USA: Sage Publications.
- Gudykunst, W., Ting-Toomey, S. & Nishida, T. (Eds.) (1996). *Communication in personal relationships across cultures*. USA: Sage Publications.
- Haley, J. (1980). *Terapia para resolver problemas: nuevas estrategias para una Terapia Familiar eficaz*, Buenos Aires: Amorrortu.
- Haley, J. (1989). *Estrategias en psicoterapia*. Barcelona: Instituto Mental de Santa Cruz.
- Hendrick, C. & Hendrick, S. (2000). *Close relationships: a source book*. USA: Sage Publications.
- Hoffman, L. (1987). *Fundamentos de terapia familiar*. México: Fondo de cultura económica.
- Kimble, C., Hirt, E., Díaz-Loving, R., Hosch, H., Lucker, G. W. y Zárata, M. (2002). *Psicología Social de las Américas*. México: Pearson Educación.
- Klinetob, N. A. & Smith, D. A. (1996). Demand-withdraw communication in marital interaction: Tests of interspousal contingency and gender role hypotheses. *Journal of Marriage and the Family*, 58(4), 945-957.
- Madanes, C. (1982). *Terapia Familiar Estratégica*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Minuchin, S. (1974). *Familias y terapia familiar*, Barcelona: Gedisa.
- Minuchin, S. y Fishman, H. (1984). *Técnicas de terapia familiar*. México: Paidós.
- Mongrain, M. & Vettese, L. (2003). Conflict over Emotional Expression: Implications for Interpersonal Communication. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 29. 554-555.

- Nina, E. R. (1991). *Comunicación marital y estilos de comunicación: construcción y validación*. Tesis de Doctorado: Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Osnaya, M. M. (1999). *Que es la intimidad para los habitantes de la Ciudad de México*. Tesis de maestría. Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Osnaya, M. M. (2003). *La intimidad en las parejas mexicanas, su conceptualización, variables que la influyen y correlatos*. Tesis de doctorado. Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Palazzoli, M. S., Cirillo, S., Selvini, M. y Sorrentino, A. (1999). *Muchachas anoréxicas y Bulímicas*. Barcelona: Paidós.
- Pantoja, P. y Santamaría, C. (2007). *La comunicación como alternativa en la solución de los problemas de la pareja*. Tesis de licenciatura. Facultad de Estudios Superiores Iztacala. México: UNAM.
- Pearcea, Z. & Halford, K. (2008). Do attributions mediate the association between attachment and negative couple communication?. *Personal Relationships*. 15. 155-170.
- Pearson, J. (1993). *Comunicación y género*. Barcelona: Paidós.
- Perrone, R. y Nannini, M. (1997). *Violencia y abuso sexual en la familia. Un abordaje sistémico y comunicacional*. México: Paidós.
- Rhoades, G. K. & Stocker, C. M. (2006). Can spouses provide knowledge of each other's communication patterns? A study of self-reports, spouses' reports, and observational coding. *Family Process*. 45(4), 499-511.
- Ritchmond, V. P. & McCroskey, J. C. (1979). Management communication style, tolerance for disagreement, and innovativeness as predictor of employee satisfaction. A comparison of single-factor, two-factor, and multiple-factor approaches. In Nimmo, D. Ed. (1979). *Communication Quarterly*, 31, 27-36.
- Rivera, A. S. y Díaz-Loving, R. (2002). *La cultura del poder en la pareja*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Rivera, A. S. y Díaz-Loving, R. (1995). Significado y distribución del poder en la relación de pareja. *Revista de psicología social y personalidad*. 11(2), 159-172.

- Roberts, L. J. (2000). Fire and ice in marital communication: Hostile and distancing behaviors as predictors of marital distress. *Journal of Marriage and the Family*. 62(3). 693-707.
- Roca, M. (2003). Efectos de los estilos de comunicación y los estilos de negociación en la satisfacción de pareja. Tesis de licenciatura. Facultad de Psicología. México: UNAM.
- Sánchez y Gutiérrez, D. (2000). *Terapia familiar, modelos y técnicas*. México: Manual Moderno.
- Sánchez, A. R. y Díaz-Loving, R. (2003). Patrones y estilos de comunicación de la pareja: Diseño de un inventario. *Anales de psicología*. 19(2), 257-277.
- Satir, V. (1984). *Relaciones humanas en el núcleo familiar*. México: Pax.
- Schumm, W. R., Barnes, H. L., Bollman, S. R., Jurich, A. P., & Bugaighis, M. A. (1986). Selfdisclosure and marital satisfaction revisited. *Family Relations: Journal of Applied Family and Child Studies*. 35, 241–247.
- Selvini Palazzoli, M., Cirillo, S., Selvini, M. y Sorrentino, A. (1995). *Los juegos psicóticos en la familia*. Barcelona: Paidós.
- Shannon, C. E. (1948). A Mathematical Theory of Communication. *The Bell System Technical Journal*. 27, 379–423.
- Sprecher, S. & Felmlee, D. (1997). The Balance of Power in Romantic Heterosexual Couples Over Time from "His" and "Her" Perspectives. *Sex Roles*. 37(5/6). 361-379.
- Stanley, S. M., Markman, H. J. & Whitton, S. W. (2002). Communication, conflict, and commitment: Insights on the foundations of relationship success from a National Survey. *Family Process*. 41(4), 659-675.
- Ting-Toomey, S. & Chung, L. (1996). Cross-Cultural interpersonal communication: theoretical trends and research directions. In Gudykunst, W., Ting-Toomey, S. & Nishida, T. (Eds.) (1996). *Communication in personal relationships across cultures*. (237-261) USA: Sage Publications.
- Ting-Toomey, S. (1984) Perceived decision-making power and marital adjustment. *Communication Research Reports*. 1(1). 15-20.

- Waring, E. M. & Chelune, G. J. (1983). Marital intimacy and self-disclosure. *Journal of Clinical Psychology*, 39(2), 183-190.
- Watzlawick, P., Beavin, H. y Jackson, D. (1991). *Teoría de la comunicación humana*. España: Herder.
- Weiner, B. (2000). Intrapersonal and Interpersonal Theories of Motivation from an Attributional Perspective. *Educational Psychology Review*. 12(1), 1-14.
- Weisel, J. J. & King, P. E. (2007), Involvement in a conversation and attributions concerning excessive self-disclosure. *Southern Communication Journal*. 72(4), 345–354.

# ANEXOS

---





# **ANEXO 1**

## *Cuestionario de preguntas abiertas sobre comunicación en pareja*

## INSTRUCCIONES

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

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

A continuación se le presentan una serie de preguntas sobre la comunicación en la relación de pareja. Por favor conteste sinceramente lo que usted piensa acerca del tema.

Sexo:\_\_\_\_\_ Edad:\_\_\_\_\_ Escolaridad:\_\_\_\_\_

Estado civil:\_\_\_\_\_ Tiempo en la relación:\_\_\_\_\_

Número de hijos:\_\_\_\_\_ Ocupación:\_\_\_\_\_

1. ¿Qué es la comunicación en la pareja?

---

---

---

---

2. ¿Qué evita que la gente se comunique en la relación de pareja?

---

---

---

---

3. ¿Qué permite que la gente se comunique en la relación de pareja?

---

---

---

---

4. Generalmente las personas cuando la comunicación en la relación de pareja es **confusa** (no es clara):

¿Qué piensa?

---

---

---

¿Qué hace?

---

---

---

¿Qué siente?

---

---

---

5. Generalmente las personas cuando la comunicación en la relación de pareja es **clara**:

¿Qué piensa?

---

---

---

¿Qué hace?

---

---

---

¿Qué siente?

---

---

---

6. ¿Cuáles son los temas que se le facilita más a la gente comunicar en la relación de pareja?

---

---

---

---

7. ¿Cuáles son los temas que se le dificulta más a la gente comunicar en la relación de pareja?

---

---

---

---

8. Cuando una persona tiene problemas en su vida (sentimientos, conductas y pensamientos negativos) ¿cómo es la comunicación en su relación de pareja?

---

---

---

9. Cuando una persona se siente bien en su vida (sentimientos, conductas y pensamientos positivos) ¿cómo es la comunicación en su relación de pareja?

---

---

---

Muchas gracias

## **ANEXO 2**

### *Escala de comunicación en la pareja*

### Instrucciones

Por favor **marque con una X la opción que corresponda con lo que sucede en su relación** en las situaciones expuestas a continuación. Recuerde que es **con su Pareja Actual**. Toda esta información es confidencial, se usará para una la investigación de la Facultad de Psicología, de la UNAM, por lo que le que pedimos su total sinceridad.

### 5. Siempre 1. Nunca

Lo que EVITA que me comunique con mi pareja es:					
1	El que <b>NO</b> haya respeto	5	4	3	2 1
2	La falta de interés	5	4	3	2 1
3	La falta de honestidad	5	4	3	2 1
4	Los chimes	5	4	3	2 1
5	El <b>NO</b> tomar en cuenta al otro	5	4	3	2 1
6	Las molestias	5	4	3	2 1
7	Los problemas	5	4	3	2 1
8	La falta de sinceridad	5	4	3	2 1
9	La inseguridad	5	4	3	2 1
10	Los celos	5	4	3	2 1
11	La infidelidad	5	4	3	2 1
12	La vergüenza	5	4	3	2 1
13	La timidez	5	4	3	2 1
14	La violencia	5	4	3	2 1
15	La falta de tiempo	5	4	3	2 1
16	La culpa	5	4	3	2 1
17	El mal carácter	5	4	3	2 1
18	Los malos entendidos	5	4	3	2 1
19	El estrés	5	4	3	2 1
20	El aburrimiento	5	4	3	2 1
21	Las malas expectativas de la relación	5	4	3	2 1
22	La monotonía	5	4	3	2 1
23	La apatía	5	4	3	2 1
24	La pena	5	4	3	2 1
25	La desconfianza	5	4	3	2 1
26	Las mentiras	5	4	3	2 1
27	La inexpresividad	5	4	3	2 1
28	El enojo	5	4	3	2 1
29	La intolerancia	5	4	3	2 1
30	Las agresiones	5	4	3	2 1
31	La indisposición	5	4	3	2 1
32	El miedo al rechazo	5	4	3	2 1

**5. Siempre 1. Nunca**

<b>Lo que PERMITE que me comunique con mi pareja es:</b>					
1	El que <b>NO</b> haya agresiones	5	4	3	2 1
2	El querer negociar	5	4	3	2 1
3	El entendimiento	5	4	3	2 1
4	La buena relación	5	4	3	2 1
5	La compatibilidad de personalidades	5	4	3	2 1
6	La tolerancia	5	4	3	2 1
7	La seguridad de la relación	5	4	3	2 1
8	El buen trato	5	4	3	2 1
9	El cariño	5	4	3	2 1
10	Llevarnos bien	5	4	3	2 1
11	El que exista disposición	5	4	3	2 1
12	El <b>NO</b> sentir culpa	5	4	3	2 1
13	La honestidad	5	4	3	2 1
14	El que haya tranquilidad	5	4	3	2 1
15	El sentir afecto	5	4	3	2 1
16	El querer dialogar	5	4	3	2 1
17	El que <b>NO</b> haya mentiras	5	4	3	2 1
18	La convivencia	5	4	3	2 1
19	El que haya consideración	5	4	3	2 1
20	La forma de ser de cada uno	5	4	3	2 1
21	El que haya interés	5	4	3	2 1
22	El que haya amor	5	4	3	2 1
23	El querer escuchar	5	4	3	2 1
24	La sinceridad	5	4	3	2 1
25	La comprensión	5	4	3	2 1
26	El buscar un espacio adecuado para la conversación	5	4	3	2 1
27	La confianza	5	4	3	2 1
28	El que haya armonía	5	4	3	2 1
29	El que haya respeto	5	4	3	2 1
30	El permitir tener un espacio propio	5	4	3	2 1
<b>Cuando me comunico con mi pareja soy...</b>					
1	Desconfiado(a)	5	4	3	2 1
2	Atento(a) (de poner atención)	5	4	3	2 1
3	Interesado(a) (que tengo interés)	5	4	3	2 1
4	Intolerante	5	4	3	2 1
5	Agresivo(a)	5	4	3	2 1
6	Honesto(a)	5	4	3	2 1
7	Respetuoso(a)	5	4	3	2 1



**5. Siempre 1. Nunca**

<b>Cuando me comunico con mi pareja soy...</b>						
8	Tímido(a)	5	4	3	2	1
9	Amable	5	4	3	2	1
10	Mentiroso(a)	5	4	3	2	1
11	Violento(a)	5	4	3	2	1
12	Comprensivo(a)	5	4	3	2	1
13	Cordial	5	4	3	2	1
14	Incomprensivo(a)	5	4	3	2	1
15	Penoso(a)	5	4	3	2	1
16	Cariñoso(a)	5	4	3	2	1
17	Todo oídos	5	4	3	2	1
18	Conversador(a)	5	4	3	2	1
19	Irrespetuoso(a)	5	4	3	2	1
20	Apático(a)	5	4	3	2	1
21	Manipulador(a)	5	4	3	2	1
22	Enojón(a)	5	4	3	2	1
23	Platicador(a)	5	4	3	2	1
24	Tolerante	5	4	3	2	1
25	Afectuoso(a)	5	4	3	2	1
26	Considerado(a)	5	4	3	2	1
27	Indiscreto(a)	5	4	3	2	1
28	Deshonesto(a)	5	4	3	2	1
29	Monótono(a)	5	4	3	2	1
30	Inexpresivo(a)	5	4	3	2	1
31	Tranquilo(a)	5	4	3	2	1
32	Participativo(a)	5	4	3	2	1
33	Cerrado(a)	5	4	3	2	1
34	Amoroso(a)	5	4	3	2	1
35	Amigable	5	4	3	2	1
36	Miedoso(a)	5	4	3	2	1
37	Aburrido(a)	5	4	3	2	1
38	Sincero(a)	5	4	3	2	1
39	Educado(a)	5	4	3	2	1
<b>Cuando mi pareja se comunica conmigo es...</b>						
1	Interesada(o) (que tiene interés)	5	4	3	2	1
2	Participativa(o)	5	4	3	2	1
3	Todo oídos	5	4	3	2	1
4	Amigable	5	4	3	2	1
5	Conversadora(or)	5	4	3	2	1

**5. Siempre 1. Nunca**

<b>Cuando mi pareja se comunica conmigo es...</b>					
6	Amable	5	4	3	2 1
7	Platicadora(or)	5	4	3	2 1
8	Cariñosa(o)	5	4	3	2 1
9	Afectuosa(o)	5	4	3	2 1
10	Respetuosa(o)	5	4	3	2 1
11	Tranquila(o)	5	4	3	2 1
12	Atenta(o) (de poner atención)	5	4	3	2 1
13	Educada(o)	5	4	3	2 1
14	Cordial	5	4	3	2 1
15	Comprensiva(o)	5	4	3	2 1
16	Indiscreta(o)	5	4	3	2 1
17	Considerada(o)	5	4	3	2 1
18	Sincera(o)	5	4	3	2 1
19	Amorosa(o)	5	4	3	2 1
20	Honesta(o)	5	4	3	2 1
21	Tolerante	5	4	3	2 1
22	Cerrada(o)	5	4	3	2 1
23	Aburrida(o)	5	4	3	2 1
24	Violenta(o)	5	4	3	2 1
25	Inexpresiva(o)	5	4	3	2 1
26	Tímida(o)	5	4	3	2 1
27	Agresiva(o)	5	4	3	2 1
28	Manipuladora(or)	5	4	3	2 1
29	Penosa(o)	5	4	3	2 1
30	Enojona(ón)	5	4	3	2 1
31	Desconfiada(o)	5	4	3	2 1
32	Intolerante	5	4	3	2 1
33	Deshonesta(o)	5	4	3	2 1
34	Incomprensiva(o)	5	4	3	2 1
35	Miedosa(o)	5	4	3	2 1
36	Mentirosa(o)	5	4	3	2 1
37	Apática(o)	5	4	3	2 1
38	Monótona(o)	5	4	3	2 1
39	Irrespetuosa(o)	5	4	3	2 1
<b>Los temas de los que hablo con mi pareja son sobre...</b>					
1	Lo que nos molesta	5	4	3	2 1
2	Nuestros gustos	5	4	3	2 1
3	Lo que hacen los demás	5	4	3	2 1

**5. Siempre 1. Nunca**

Los temas de los que hablo con mi pareja son sobre...					
4	La falta de interés en la relación	5	4	3	2 1
5	La inseguridad que sentimos acerca de la relación	5	4	3	2 1
6	Los que nos perjudican	5	4	3	2 1
7	Nuestros logros	5	4	3	2 1
8	Nuestra relación	5	4	3	2 1
9	Lo que nos angustia	5	4	3	2 1
10	Nuestros problemas con los hijos	5	4	3	2 1
11	Las cosas que pasamos durante el día	5	4	3	2 1
12	Cuestiones de la relación sexual	5	4	3	2 1
13	Nuestras actitudes de la relación	5	4	3	2 1
14	Nuestros puntos de vista	5	4	3	2 1
15	Lo que nos disgusta del sexo	5	4	3	2 1
16	Nuestras cosas privadas	5	4	3	2 1
17	Sentimientos relacionados con alguien del sexo opuesto	5	4	3	2 1
18	Las opiniones que <b>NO</b> concuerdan	5	4	3	2 1
19	Los engaños en la relación	5	4	3	2 1
20	Nuestras inconformidades	5	4	3	2 1
21	Lo que nos duele	5	4	3	2 1
22	Nuestras relaciones pasadas	5	4	3	2 1
23	Lo cotidiano	5	4	3	2 1
24	Nuestras vivencias	5	4	3	2 1
25	Los parientes	5	4	3	2 1
26	Nuestro trabajo	5	4	3	2 1
27	Nuestros deseos	5	4	3	2 1
28	Lo que esperamos de la relación	5	4	3	2 1
29	Los que nos disgusta del sexo	5	4	3	2 1
30	Nuestros ideales	5	4	3	2 1
31	Cosas que <b>NO</b> interfieran en nuestra la relación	5	4	3	2 1
32	Lo que nos ocasionan problemas	5	4	3	2 1
33	Noticias del mundo	5	4	3	2 1
34	Lo que nos provoca celos	5	4	3	2 1
35	Nuestros planes a futuro	5	4	3	2 1
36	Lo que nos avergüenza	5	4	3	2 1
37	Nuestra situación económica	5	4	3	2 1
38	Nuestros problemas laborales	5	4	3	2 1
39	Aspectos íntimos	5	4	3	2 1
40	Lo que nos provoca insatisfacción de la relación	5	4	3	2 1
41	Lo que opinamos de la familia del otro	5	4	3	2 1

5. Siempre 1. Nunca

Los temas de los que hablo con mi pareja son sobre...						
42	Nuestras amistades en general	5	4	3	2	1
43	Lo que nos disgusta de la relación	5	4	3	2	1
44	Nuestros sentimientos	5	4	3	2	1
45	Nuestras familia	5	4	3	2	1
46	Trivialidades (sin importancia)	5	4	3	2	1
47	Cómo resolver nuestros problemas personales	5	4	3	2	1
48	Nuestras opiniones sobre la moral	5	4	3	2	1
49	Lo que nos enoja	5	4	3	2	1
50	Nuestras relaciones sociales	5	4	3	2	1
51	Cosas que <b>NO</b> afecten nuestra relación	5	4	3	2	1
52	Nuestro hijos	5	4	3	2	1
53	Nuestros defectos	5	4	3	2	1
54	Nuestros éxitos	5	4	3	2	1
55	Los que nos apenan	5	4	3	2	1
56	Nuestros hábitos	5	4	3	2	1
57	Cosas que <b>NO</b> nos comprometan	5	4	3	2	1
58	Los rencores de la relación	5	4	3	2	1
59	Actividades con los parientes	5	4	3	2	1
60	Nuestros pensamientos	5	4	3	2	1
61	Aquellos que sean ajenos a la relación	5	4	3	2	1
62	Nuestra rutina diaria	5	4	3	2	1
63	La organización que tenemos	5	4	3	2	1
64	Nuestros problemas económicos	5	4	3	2	1
65	El deporte que realizamos	5	4	3	2	1
66	Aspectos personales	5	4	3	2	1
67	Nuestras amistades con personas del sexo opuesto	5	4	3	2	1
68	Nuestros secretos personales	5	4	3	2	1
69	Las mentiras en la relación	5	4	3	2	1
70	Nuestras emociones	5	4	3	2	1
71	Intereses en común	5	4	3	2	1
72	Sobre la familia política	5	4	3	2	1
73	La educación de nuestros hijos	5	4	3	2	1
74	Chismes de los demás	5	4	3	2	1
75	Los errores que cometemos	5	4	3	2	1
76	Nuestras metas en la vida	5	4	3	2	1
77	Los eventos sociales a los que asistimos	5	4	3	2	1
78	Nuestras relaciones sexuales	5	4	3	2	1
79	La escuela de nuestros hijos	5	4	3	2	1
80	Nuestro amor	5	4	3	2	1

**5. Siempre 1. Nunca**

<b>Los temas de los que hablo con mi pareja son sobre...</b>						
81	Lo que nos incomoda de la relación	5	4	3	2	1
82	Nuestros acuerdos	5	4	3	2	1
83	Nuestros deseos sexuales	5	4	3	2	1
<b>Si alguno tiene PROBLEMAS, la comunicación entre mi pareja y yo es...</b>						
1	Inestable	5	4	3	2	1
2	Reservada	5	4	3	2	1
3	Mala	5	4	3	2	1
4	Negativa	5	4	3	2	1
5	Violenta	5	4	3	2	1
6	Nula	5	4	3	2	1
7	Limitada	5	4	3	2	1
8	Insegura	5	4	3	2	1
9	Cerrada	5	4	3	2	1
10	Constructiva	5	4	3	2	1
11	Directa	5	4	3	2	1
12	Expresiva	5	4	3	2	1
13	De empatía	5	4	3	2	1
14	Difícil	5	4	3	2	1
15	Escasa	5	4	3	2	1
16	Basada en mentiras	5	4	3	2	1
17	Dañina	5	4	3	2	1
18	Agresiva	5	4	3	2	1
19	Con discusiones	5	4	3	2	1
20	Conflictiva	5	4	3	2	1
21	Hostil	5	4	3	2	1
22	Indiferente	5	4	3	2	1
23	Inadecuada	5	4	3	2	1
24	Frustrante	5	4	3	2	1
25	Evasiva	5	4	3	2	1
26	Distorsionada	5	4	3	2	1
27	Deteriorada	5	4	3	2	1
28	Deficiente	5	4	3	2	1
29	De apoyo	5	4	3	2	1
30	De aconsejar	5	4	3	2	1
31	Confusa	5	4	3	2	1
32	Con restricciones	5	4	3	2	1
33	Con peleas	5	4	3	2	1
34	Con dudas	5	4	3	2	1
35	Apática	5	4	3	2	1

**5. Siempre 1. Nunca**

<b>Si nos sentimos BIEN la comunicación entre mi pareja y yo es...</b>						
1	Total	5	4	3	2	1
2	Amigable	5	4	3	2	1
3	Con retroalimentación	5	4	3	2	1
4	Efectiva	5	4	3	2	1
5	Saludable	5	4	3	2	1
6	Mayor	5	4	3	2	1
7	Alegre	5	4	3	2	1
8	Amorosa	5	4	3	2	1
9	Comprensiva	5	4	3	2	1
10	Dichosa	5	4	3	2	1
11	Satisfactoria	5	4	3	2	1
12	Mejor	5	4	3	2	1
13	Favorable	5	4	3	2	1
14	Sencilla	5	4	3	2	1
15	Buena	5	4	3	2	1
16	Completa	5	4	3	2	1
17	De tranquilidad	5	4	3	2	1
18	Segura	5	4	3	2	1
19	Normal	5	4	3	2	1
20	Feliz	5	4	3	2	1
21	Sincera	5	4	3	2	1
22	Cariñosa	5	4	3	2	1
23	Clara	5	4	3	2	1
24	De entrega total	5	4	3	2	1
25	Fácil de llevar	5	4	3	2	1
26	Positiva	5	4	3	2	1
27	Fluida	5	4	3	2	1
28	Agradable	5	4	3	2	1
29	Tolerante	5	4	3	2	1
30	Sin secretos	5	4	3	2	1
31	De apoyo	5	4	3	2	1
32	Excelente	5	4	3	2	1
33	Próspera	5	4	3	2	1
34	Honesta	5	4	3	2	1
35	Con confianza	5	4	3	2	1
36	Amable	5	4	3	2	1
37	Sin actitudes desagradables	5	4	3	2	1
38	Constructiva	5	4	3	2	1

5. Siempre 1. Nunca

Si nos sentimos BIEN la comunicación entre mi pareja y yo es...						
39	Estable	5	4	3	2	1
40	Reciproca	5	4	3	2	1
41	Llena de esperanza	5	4	3	2	1
En mi relación actual, con mi pareja:						
1	Cuando me dice las cosas claramente me dan ganas de platicarle todo lo que pienso	5	4	3	2	1
2	Hago cosas que sé que a ella/él le gustan para que <b>NO</b> se moleste	5	4	3	2	1
3	Cuando se enoja hago lo que quiere	5	4	3	2	1
4	Con tal de que nos comuniquemos claramente, yo hago todo lo que mi pareja me pide	5	4	3	2	1
5	Cuando estamos hablando con alguien más, me interrumpe y yo dejo de hablar	5	4	3	2	1
6	Cuando uno empieza una discusión automáticamente el otro contesta de igual forma.	5	4	3	2	1
7	Ella/él puede expresarme lo que quiera ya que le ofrezco seguridad	5	4	3	2	1
8	Buscamos dialogar para poder llegar a acuerdos	5	4	3	2	1
9	Me desespero al <b>NO</b> tener una comunicación efectiva con ella/él	5	4	3	2	1
10	Al tomar una decisión me espero a su opinión	5	4	3	2	1
11	Buscamos hablar las cosas claramente para llegar a un acuerdo en común.	5	4	3	2	1
12	Nos preguntamos nuestra opinión antes de tomar decisiones.	5	4	3	2	1
13	Me obliga a realizar cosas que sabe que <b>NO</b> quiero	5	4	3	2	1
14	Prefiero mentirle para <b>NO</b> tener problemas con ella/él	5	4	3	2	1
15	Pienso que cuando las cosas marchan bien hay que continuar mejorando la relación	5	4	3	2	1
16	Va bien nuestra relación porque nos comprendemos	5	4	3	2	1
17	Para que nuestra relación se mantenga estable, hago lo que mi pareja me pide	5	4	3	2	1
18	Si discutimos, lloro para cambiar de tema.	5	4	3	2	1
19	Cuando ella/él están bien todo marcha excelente	5	4	3	2	1
20	Cuando queremos salir juntos a lugares diferentes nos cuesta trabajo ponernos de acuerdo porque ninguno quiere ceder	5	4	3	2	1
21	Compartimos actividades	5	4	3	2	1
22	Cuando mi pareja está hablando yo me mantengo callado(a) para <b>NO</b> provocarle un disgusto	5	4	3	2	1
23	Creo que nos hace falta darnos un espacio para podernos comunicar, pues nunca queremos dar a torcer nuestra mano	5	4	3	2	1
24	Cuando hay problemas preferimos <b>NO</b> hablarlos para <b>NO</b> pelearnos	5	4	3	2	1
25	Cuando uno tiene dudas siente la confianza de preguntarle al otro	5	4	3	2	1

**5. Siempre 1. Nunca**

<b>En mi relación actual, con mi pareja:</b>						
26	Cuando nuestra comunicación es confusa nos pelearnos, porque ninguno quiere ceder	5	4	3	2	1
27	Acepto sus reglas con el fin de <b>NO</b> pelear	5	4	3	2	1
28	Mientras ella/él se sientan bien todo marcha adecuadamente	5	4	3	2	1
29	Le doy confianza para que platique conmigo	5	4	3	2	1
30	Nuestras discusiones se incrementan porque ambos queremos tener la razón	5	4	3	2	1
31	Cuando le hablo de sus errores ella/él responde con una lista mayor de los míos	5	4	3	2	1
32	<b>NO</b> tenemos problemas debido a nuestra forma de comunicarnos	5	4	3	2	1
33	Una agresión nos lleva a más agresiones porque <b>NO</b> nos gusta perder	5	4	3	2	1
34	Podemos solucionar las cosas fácilmente por la confianza que tenemos entre nosotros	5	4	3	2	1
35	Pienso que ella/él me toma en cuenta cuando se siente bien	5	4	3	2	1
36	Prefiero hacer lo que quiera con tal de <b>NO</b> pelearnos	5	4	3	2	1
37	Buscamos otras alternativas de comunicación para llegar a acuerdos	5	4	3	2	1
38	Cuando me insulta yo mejor <b>NO</b> digo nada para <b>NO</b> discutir.	5	4	3	2	1
39	Ambos nos esforzamos para llegar a acuerdos	5	4	3	2	1
40	Ante una problemática peleamos para demostrar quién tiene la razón.	5	4	3	2	1
41	Creo que yo me comunico más claramente que ella/él cuando discutimos un tema	5	4	3	2	1
42	Cuando <b>NO</b> le parece lo que le digo mejor me callo.	5	4	3	2	1
43	La comunicación que tenemos me demuestra que hay futuro en la relación	5	4	3	2	1
44	Cuando hay que tomar una decisión importante espero a que ella/él me diga que tenemos que hacer	5	4	3	2	1
45	Mi pareja decide qué es mejor para los dos.	5	4	3	2	1
46	Estamos en desacuerdo de lo que el otro hace, porque siempre queremos tener la razón	5	4	3	2	1
47	Mi pareja toma las decisiones sin pedir mi opinión	5	4	3	2	1
48	Cuando discutimos <b>NO</b> me gusta que ella tenga la razón	5	4	3	2	1
49	Me siento culpable cuando se molesta conmigo	5	4	3	2	1
50	Hablamos de nuestras necesidades para solucionar conflictos	5	4	3	2	1
51	Sé que si hago lo que ella/él quiere <b>NO</b> tendremos problemas	5	4	3	2	1
52	Prefiero hacer lo que me pide para <b>NO</b> discutir.	5	4	3	2	1
53	Respetamos nuestros espacios	5	4	3	2	1
54	Si ella/él están de mal humor, espero a que se le pase para después hablar sobre lo que le sucedió	5	4	3	2	1
55	Ambos hacemos cosas para complacernos por igual	5	4	3	2	1
56	Cuando ella/él se enoja, yo me callo para que se tranquilice	5	4	3	2	1
57	Hago lo que me pide	5	4	3	2	1



**5. Siempre 1. Nunca**

<b>En mi relación actual, con mi pareja:</b>						
58	Bajo la voz cuando está presente	5	4	3	2	1
59	Cuando ella/él se ve tranquila(o), yo procuro <b>NO</b> hacerle ningún comentario para que se mantenga así	5	4	3	2	1
60	Cuando <b>NO</b> podemos resolver un problema es porque ella/él <b>NO</b> pone de su parte	5	4	3	2	1
61	La forma de hablarnos es con respeto.	5	4	3	2	1
62	Cualquiera puede tomar una decisión sin que esté el otro, porque nos tenemos confianza	5	4	3	2	1
63	Nos gusta dar y recibir nuestra opinión.	5	4	3	2	1
64	Cuando nuestra comunicación <b>NO</b> es clara buscamos apoyo para solucionarlo	5	4	3	2	1
65	Nuestras peleas <b>NO</b> tienen un fin porque ambos queremos tener la razón.	5	4	3	2	1
66	Me siento frustrado(a) cuando <b>NO</b> encuentro la forma de expresarle algo	5	4	3	2	1
67	Cuando peleamos, ambos nos amenazamos verbalmente de lastimarnos, aunque <b>NO</b> lo hagamos.	5	4	3	2	1
68	Si se enoja por cualquier cosa me termina insultando.	5	4	3	2	1
69	Sé que sus problemas son importantes, por lo que todo lo posible para que se sienta bien	5	4	3	2	1
70	Prefiero callarme para <b>NO</b> crear problemas	5	4	3	2	1
71	Siento la seguridad de tomar una decisión sin preguntarle al otro	5	4	3	2	1
72	Nuestros problemas son debido a nuestra forma de comunicarnos, debido a que ninguno cambia su postura	5	4	3	2	1

Sexo: (H) (M) Estado civil: Soltero(a) [ ] Casado(a) [ ] Unión libre [ ]

Edad: \_\_\_\_\_ Tiempo en la relación: \_\_\_\_\_ años \_\_\_\_\_ meses

Escolaridad:

Primaria ( ) Secundaria ( ) Bachillerato ( ) Licenciatura ( ) Posgrado ( )

Tiempo que tiene viviendo con su pareja: \_\_\_\_\_ años \_\_\_\_\_ meses

Número de Hijos: \_\_\_\_\_ Ocupación: \_\_\_\_\_

Trabaja fuera de casa: (SI) (NO)

Edad de su pareja actual: \_\_\_\_\_ Ocupación de su pareja: \_\_\_\_\_

Su pareja, trabaja fuera de casa: (SI) (NO)

Escolaridad de su pareja:

Primaria ( ) Secundaria ( ) Bachillerato ( ) Licenciatura ( ) Posgrado ( )

**Muchas Gracias por su participación**