



UNIVERSIDAD SALESIANA

ESCUELA DE PSICOLOGÍA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**“LA COMUNICACIÓN ASERTIVA EN LA ETAPA DE
NOVIAZGO EN ADULTOS JÓVENES FAVORECE LA
TOMA DE DECISIÓN PARA OPTAR POR EL
MATRIMONIO O POR LA RUPTURA DEFINITIVA DE LA
RELACIÓN”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

L I C E N C I A D A E N P S I C O L O G Í A

P R E S E N T A :

CLAUDIA SAUZA RIVERA

DIRECTOR DE TESIS: LIC. IGNACIO JAVIER MALDONADO MARTÍNEZ.

MÉXICO, D. F.

OCTUBRE 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 Dios por ser mi guía y compañero siempre y en todo momento, por haberme concedido los dones para poder concluir este proyecto.

A mis padres por su apoyo incondicional.

A mi esposo e hijo.

A mis hermanos y amigos.

A mis profesores y sinodales.

A todas las personas que me apoyaron y acompañaron desde que comencé éste camino de titulación.

Claudia Sauza Rivera.

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	i
INDICE	ii
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	vi
CAPITULO 1: COMUNICACIÓN	1
1.1 COMUNICACIÓN	1
1.1.1 Definición	1
1.1.2 Comunicación verbal	17
1.1.3 Comunicación no verbal	21
1.2 ASERTIVIDAD	34
1.2.1 Definición	34
1.2.2 Individuo agresivo	41
1.2.3 Individuo pasivo	43
1.2.4 Individuo asertivo	47
1.3 COMUNICACIÓN ASERTIVA EN LAS RELACIONES	
INTERPERSONALES	51
1.3.1 Tipos de comunicación asertiva	51
1.3.1.1 Comunicación verbal agresiva	54

1.3.1.2 Comunicación verbal pasiva	57
1.3.1.3 Comunicación verbal asertiva	60
1.3.1.4 Comunicación no verbal agresiva	63
1.3.1.5 Comunicación no verbal pasiva	65
1.3.1.6 Comunicación no verbal asertiva	69
CAPITULO 2: RELACION DE PAREJA (NOVIAZGO)	73
2.1 DEFINICIÓN DE NOVIAZGO	73
2.2 ANTECEDENTES HISTÓRICOS.	75
2.2.1 Época prehistórica	75
2.2.2 El mundo grecorromano	76
2.2.3 La edad media	77
2.2.4 La revolución francesa.....	77
2.2.5 Época moderna.....	78
2.3 ETAPAS DEL NOVIAZGO EN EL ADULTO JOVEN.....	81
2.3.1 Etapas del noviazgo.....	81
2.3.2 Características del adulto joven.....	85
2. 3. 2. 1. Desarrollo físico.....	85
2. 3. 2. 2. Desarrollo cognitivo.....	85
2. 3. 2. 3. Desarrollo psicosocial.....	85
2. 3. 2. 4. Amistad.....	86
2. 3. 2. 5. Intimidad.....	86

2. 3. 2. 6. Conflictos.....	87
2.4 ELEMENTOS DEL NOVIAZGO.....	88
2.4.1 Comunicación	88
2.4.2 Amor.....	91
2.4.3 Sexualidad.....	95
2.4.4 La familia.....	98
2.4.5 Proyecto de vida	101
2.4.6 Factores culturales.....	103
CAPITULO 3: TOMA DE DECISION	105
3.1 Definición.....	105
3.2 Componentes.....	106
CAPITULO 4: OPCIONES DE VIDA EN PAREJA.....	112
4.1 DEFINICIÓN DE MATRIMONIO	112
4.2 Diferentes opciones de vida en pareja.....	115
4.2.1 Soltería.....	115
4.2.2 Matrimonio religioso.....	116
4.2.3 Matrimonio civil.....	118
4.2.4 Unión Libre o concubinato.....	120
CONCLUSION.....	123
BIBLIOGRAFÍA.....	133

RESUMEN

La mayoría de los problemas que tienen las parejas están relacionados con la comunicación, bien por que no se comunican entre ellos, o por la manera inadecuada de hacerlo, reflejo de que hay un déficit en las habilidades de comunicación.

Es necesario que las parejas sepan lo que les gusta a cada un, lo que piensan y lo que sienten, esto con el fin de que tengan un mayor conocimiento entre ellos y así puedan tener una visión clara sobre el futuro de su relación.

Es por eso que la aportación que hace este trabajo a la psicología es el poder utilizar la comunicación y la asertividad como herramientas que faciliten la elección de pareja. Durante la relación de noviazgo la comunicación asertiva se vuelve necesaria para poder tomar una decisión al final de la relación, dicha comunicación permite tener una visión más clara, un conocimiento real y amplio de que la persona con la que se está comprometiendo en la relación es el sujeto indicado para establecer un vínculo perdurable como es el matrimonio, la unión libre o que simplemente no es la persona indicada para darle continuidad a la relación.

INTRODUCCIÓN

La sociedad se ha encargado a lo largo de la historia de generar los ideales o estándares que cualquier individuo debe seguir para llevar una vida más aceptable, ya sea en la familia, en el trabajo, en la religión, pero sobre todo en la pareja.

El hecho de poder elegir la persona con la que se desea compartir la vida es un proceso que ha ido ocurriendo a través del desarrollo de las distintas culturas y sociedades, estas elecciones han ido cambiando, han sido modificadas en su gran parte por la misma sociedad, es esta quien crea la imagen de la pareja ideal, que se ha de seguir.

Es así como el hombre o la mujer eligen encajar en ese patrón de la pareja ideal y constantemente se preguntan ¿Qué espera mi iglesia?, ¿Qué espera mi colonia o barrio?, ¿Qué esperan mis amigos?, ¿Qué esperan mis padres o familia?, etc. Pero muchas de las veces dudan en preguntarse ¿Qué quiero yo? Por lo tanto cuanto más una persona se aproxima al ideal que la sociedad establece, más atractiva se convierte ante la mirada de varias personas. Pero cuando se agrega a esta visión social la respuesta del ¿Qué quiero yo? Se genera una lucha entre los criterios propios a elegir y los criterios de la sociedad.

Ante esta situación de conflicto el noviazgo se convierte en clave esencial para dar solución a este dilema.

El objetivo del noviazgo es saber si los jóvenes se complementan o no para seguir juntos en una relación más formal, como es el matrimonio, por lo tanto, el noviazgo exige un trabajo de conocimiento entre ambos integrantes. No favorable tomar una decisión a la ligera sin antes haber hecho este proceso de conocerse, pero tampoco podrán permanecer en esta etapa huyendo de la decisión. El

noviazgo es transitorio, tarde o temprano tendrán que llegar a un final. Ese final lo definirá la pareja en conjunto y de manera personal.

Para muchos jóvenes el dilema ya no es entre lo que quieren los demás y lo que quieren ellos, sino ahora el dilema es consigo mismos ¿Qué final le daré a mi noviazgo? ¿Cómo voy a saber que la persona que es mi novio (a) es o no es la indicada para formalizar la relación o para terminar la relación?

En este trabajo se intenta exponer y proporcionar una explicación a las parejas de adultos jóvenes, sobre la importancia del empleo de una comunicación asertiva en su relación de noviazgo con el fin de poder conocerse y así favorecer la elección apropiada sobre el rumbo que habrá de tomar su relación, es decir, orientarlos a decidir sobre como dar término a la relación, ya sea con un ruptura definitiva o con la elección del matrimonio.

Para ampliar este objetivo el trabajo se desglosa en los siguientes capítulos:

El primer capítulo se compone de tres subtemas, en el primero se hablará de la comunicación en términos generales, desde su raíz etimológica, hasta los diferentes modelos teóricos que han definido a la comunicación, para fines de este trabajo el modelo circular es el que se considera más rico en propuestas para alcanzar el objetivo que se busca en este trabajo, una vez planteada la comunicación en general se complementa el tema con los dos tipos básicos de la comunicación: verbal y no verbal.

En el segundo subtema, se desglosa el tema de la asertividad definiendo cuales son las conductas que caracterizan a una persona asertiva. Así como sus polos opuestos o extremos de la asertividad. Por un lado se describe a un individuo con características pasivas, no asertivo. Del otro lado se presenta a un individuo con características agresivas, que tampoco es asertivo.

En el tercer subtema se conjuntan ambos términos desglosando las diferentes combinaciones que surge de la comunicación y la asertividad.

En el segundo capítulo se amplía el tema del noviazgo desde su definición, los antecedentes históricos de la conformación de la pareja, en diferentes culturas. Se describe la etapa de desarrollo del adulto joven, así como cada uno de los campos que se desarrollan en esta etapa y finalmente se expone al noviazgo con elementos que lo acompañan cuando se presenta y en donde los integrantes del noviazgo tendrán que tomar en cuenta, cómo es la comunicación, el amor, la familia, la sexualidad, el proyecto de vida y por último los factores culturales y sociales.

En el tercer capítulo se desarrolla el tema de la toma de decisión, primero su definición y posteriormente se describen algunos de los puntos que se sugiere considerar en el proceso para poder tomar una decisión en general.

En el cuarto capítulo se expone las diferentes opciones de pareja que se presentan en la sociedad actual y de las cuales se puede elegir una de ellas como la siguiente opción después del noviazgo.

Finalmente el quinto capítulo es la conclusión de la presente investigación, en donde se expondrá en conjunto los puntos esenciales que ayudarán al lector a hacer su propia conclusión en relación a su experiencia real de noviazgo.

CAPITULO 1

COMUNICACIÓN

1.1 COMUNICACIÓN

1.1.1 DEFINICIÓN DE COMUNICACIÓN

La comunicación ha jugado un papel muy importante a lo largo de la existencia del hombre. Se ha convertido en un elemento importante para la satisfacción de las necesidades básicas del mismo, pero sobre todo, ha sido una herramienta necesaria para la trasmisión de ideas, sentimientos, tradiciones, etc. Ya lo dice Marroquín (1995) “La vida del ser humano está enmarcada en una comunicación”.

Esta dinámica comunicacional ha llevado a que el hombre tenga grandes logros en el ámbito de las ciencias, sobre todo de la tecnología, creando nuevos medios que faciliten la comunicación, es fácil ver estos avances en nuestra sociedad actual. Ahora, por otro lado, se percibe cierta debilidad del hombre para comunicarse al momento de establecer una relación personal, al parecer entre mas avances tecnológicos obtenga más se deterioran las habilidades de comunicación interpersonal, llevándolo a enfrentarse a situaciones de conflicto, sobre todo emocionales, precisamente por la dificultad para establecer una relación íntima y directa con otra persona.

Por lo tanto la comunicación es una actividad fundamental del ser humano, y se desarrollará de diferentes formas según los individuos implicados en ella; así como los contextos en los que se inserte dicha comunicación (Muchielli 1997).

Comunicación es compartir.

El significado de la palabra comunicar viene del latín *communicare*, que quiere decir compartir, hacer participe a otro de lo que uno sabe.

Este verbo deriva del adjetivo *communis*, *Cun*= con, en conjunto, *munus*= don, regalo. Por lo tanto la idea básica de comunicar es “compartir” o “tomar parte con” (Estrada 1986).

El ser humano al relacionarse con los demás seres humanos, pretende establecer una comunidad con el otro por medio de la comunicación; se propone compartir ya sea una información, una idea, una actitud y un sentimiento. Como lo expresa Lourdes Ibarra “La comunicación es un proceso de integración entre las personas en el cual se expresan sus cualidades psicológicas y en el que se forman y desarrollan sus ideas, representaciones y sentimientos etc.”(Ibarra Mustelier 2006).

Esperanza (2000) propone que la comunicación es principalmente una participación, donde existe un intercambio, y se da una ganancia de conocimiento, permitiendo unir a las personas entre sí por la sola transmisión de mensajes. “La comunicación nos permite entrar en el universo de los demás”.

Para Fonseca (2005), Comunicar es “llegar a compartir algo de nosotros mismos. Es una cualidad racional y emocional específica del hombre que surge de la necesidad de ponerse en contacto con los demás cuando intercambian ideas que adquieren sentido o significado de acuerdo con experiencias previas comunes, es decir, que a pesar de las diferencias, las personas pretenden lograr algo en común por medio del mensaje que intentan compartir”.

Hasta el momento podemos decir que la comunicación es una cualidad específica del ser humano; y tiene como principal función permitirle a toda persona compartir parte de sus ideas, de sus actitudes, de sus sentimientos o simplemente compartir cualquier información, por lo tanto, dicha comunicación le permitirá establecer una relación mas cercana con otra u otras personas, formando así una comunidad.

Tradicionalmente se ha considerado a la comunicación como un proceso simbólico, en donde lo verbal como lo no verbal funcionan como conductas

emblemáticas, las cuales permiten compartir significados, interactuar, al mismo tiempo que profundizar en el conocimiento propio y de otras personas (Satir).

Ferrer (1994) define a la comunicación como “la creación de significados compartidos a través de procesos simbólicos”.

Marroquín (1995) ve a la comunicación como un proceso interpersonal donde los participantes expresan algo de sí mismos, a través de signos verbales o no verbales, con la intención de influir de algún modo en la conducta del otro.

Modelos de comunicación.

Es importante destacar que independiente de los modelos de comunicación existen 2 elementos básicos para que se establezca la comunicación, debe haber un emisor y un receptor. El emisor envía un mensaje y el receptor lo recibe y descifra (Kimble, Garnezy y Zingler, 1999. Citados en tesis UDLA).

Los primeros modelos que surgen tratando de explicar la comunicación fue asemejar ésta con la trasmisión de información entre máquinas como es la cibernética. Estos modelos fueron útiles al comienzo de sus estudios pero al mismo tiempo se descubren que son limitados para explicar a la comunicación como tal y entender como se desarrolla en las relaciones humanas.

Veamos solo algunos de los modelos de comunicación.

Modelo de Laswell.

Uno de los modelos cibernéticos mas influyentes de la comunicación fue el que desarrolló el politólogo americano Harold Laswell en 1948, donde, básicamente introdujo un modelo descriptivo cuyo objetivo era establecer los ámbitos de análisis de los actos comunicativos.

Dicho modelo consistía en una serie de preguntas que según el autor, todo buen investigador busca saber:

“¿Quién? ¿Dice qué? ¿A quién? ¿En qué canal? Y ¿Con qué efectos?”

Veamos las respuestas a las preguntas:

- ¿Quién? Hace referencia al emisor, fuente del mensaje.
- ¿Dice qué? Se refiere al contenido, al propio mensaje que se trasmite en todo acto comunicativo.
- ¿A quién? Indica a la persona que escucha o recibe el mensaje, denominado receptor.
- ¿En qué canal? Remite al medio o contexto en que se produce el acto.
- ¿Con qué efectos? Son las consecuencias de la comunicación.

Es así que Laswell define a la comunicación como el acto intencional de una persona de dirigir un mensaje a otra; el modelo sigue el movimiento de dicho mensaje del emisor al receptor (Fernández Collado 2003).

Modelo de Shannon y Weaver.

Un año después de la aparición del artículo de Laswell, Claude Shannon y Warren Weaver 1949 publicaron el trabajo en el que proponen su “Teoría Matemática de la Comunicación”, también conocida como “Teoría de la Información” o “Modelo de Shannon y Weaver”. Este modelo propone un esquema lineal del proceso comunicativo que entiende este como una sucesión de elementos” (Pastor Ruiz 2006).

Los elementos del modelo de Shannon y Weaver son:

a) La fuente: Es el elemento emisor inicial del proceso de comunicación; produce un cierto número de palabras o signos que forman el mensaje a transmitir.

b) El transmisor: Es el emisor técnico, esto es el que transforma el mensaje emitido en un conjunto de señales o códigos que serán adecuados al canal encargado de transmitirlos.

c) El canal: Es el medio técnico que debe transportar las señales codificadas por el transmisor.

d) 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.

e) El destinatario: Constituye el verdadero receptor a quien está destinado el mensaje.

f) El ruido: Es un perturbador, que contamina en diferente grado la señal durante su transmisión. También se debe considerar, muy especialmente, el ruido no técnico. Esto es, aquel que proviene del contexto psicosocial. Todos los elementos precedentes son considerados como ruidos que pueden, entonces, provenir del canal, del emisor o del receptor, del mensaje, etcétera.

Modelo Descriptivo de la Comunicación de Schramm.

En su libro titulado “El proceso y efectos de la comunicación de masas”, Schramm aporta en 1970 otros elementos a los “modelos lineales”.

Schramm se refiere a dos nociones importantes en su esquema de la comunicación:

a) La necesidad para el emisor y el receptor de hablar el mismo lenguaje o hallarse en la misma longitud de onda.

b) La Influencia del comportamiento del receptor, puesta en evidencia por una nueva noción de *feed-back*.

Según este modelo la fuente, o emisor, produce una señal después de haber procedido a una codificación de su mensaje. Pero no se trata de una codificación técnica, como en el modelo de Shannon y Weaver: se trata sobre todo de una puesta en condiciones del mensaje, en función de la experiencia o del conocimiento personal del Emisor. El mismo proceso se opera a la inversa, a nivel del Receptor, que procede a una decodificación del mensaje transmitido por la señal en función de su experiencia o de su conocimiento personal. En este contexto Schramm formula un modelo en el que comunicar significa compartir, establecer una cierta participación en común con alguien.

En cuanto al *feed-back*, se destaca que, para Schramm, es instantáneo: la codificación y la decodificación se hacen casi simultáneamente; y estas operaciones se “adornan” con una interpretación de los mensajes emitidos. Esto permite una reacción inmediata del Receptor, la cual se traducirá por una reacción inmediata del emisor.

Modelo Circular.

El modelo lineal de comunicación ha sido muy criticado por los estudiosos de las relaciones interpersonales, al considerarlo un enfoque comunicacional muy técnico, poco humano. Más útil para estudiar la comunicación entre sistemas rígidos que para estudiar la flexibilidad de los sistemas de interacción humanos. De estas críticas surgió una nueva forma de enfocar la comunicación pensando en las personas. A este nuevo enfoque se le denominó la nueva comunicación (Modelo circular) o teoría de sistemas.

Schramm, Westley y McLean, introducen la noción de circularidad con base a la respuesta o retroalimentación que implica el modelo.

Socorro Fonseca (2005) sostiene que “con el modelo circular se pone énfasis en que toda acción comunicativa y el modo de efectuarla producen un efecto en el

receptor, quien llegará a reaccionar de alguna forma provocando, a la vez, una nueva interacción comunicativa”

Pastor Ruíz (2006) comparte esta propuesta al decir que “el proceso secuencial de acción y reacción de las conductas comunicacionales que tienen lugar en un periodo de tiempo y en un contexto espacial siguen un patrón de circularidad, de modo que la conducta comunicacional de cada persona afecta a la de los otros y es, a su vez, influida por la de los demás.”

Pérez Gutiérrez (2002) sostiene que el modelo circular “intenta reunir con más fidelidad las principales características de los contextos comunicativos”. La principal característica de este modelo es contemplar la posibilidad de que el receptor y el emisor intercambien sus papeles y exigir que para que se produzca realmente la comunicación la información transmitida por la señal debe causar cierto efecto en el receptor que la recibe.

El modelo circular de la comunicación subraya que hay que prestar una especial atención al movimiento tanto de ida como de vuelta de la información que se trasmite; es más, la comunicación de retorno siempre existe, pues no hay realmente comunicación si el receptor no se siente afectado por el mensaje. Esto es además así porque la relación general que se establece entre dos personas al comunicarse debe tener en cuenta las siguientes relaciones específicas: 1) la relación social establecida entre ambos sujetos; 2) la influencia de las anteriores comunicaciones establecidas; 3) el *role-taking*; 4) el *feedback* (REIS 1997).

- 1) La relación social establecida entre ambos sujetos: En la comunicación entre dos sujetos hay que tener presente que lo hacen en un marco más amplio de interacción social, en la que hay también intercambios no comunicativos. Así por ejemplo, es importante tener en cuenta las relaciones sociales establecidas previamente entre los individuos (jefe- subordinado, colega- colega, etc.). Esta relación, que define sobre todo la conexión entre los roles ocupados por las personas, marca la conducta de las mismas. Las relaciones sociales definen unas expectativas de conducta firmemente

establecidas por la sociedad de las que los individuos difícilmente pueden prescindir.

- 2) La influencia de las anteriores comunicaciones establecidas: La comunicación actual entre dos individuos tiene en cuenta las comunicaciones anteriores establecidas entre los mismos. Se han iniciado unos hábitos que con el paso del tiempo se pueden ir transformando en expectativas firmes de conducta. El momento actual de comunicación tiene pleno sentido en una anterior trayectoria comunicativa, en la que cualquier relación anterior debe también interpretarse.
- 3) El *role-taking*: Es un nuevo concepto a tener en cuenta en el estudio de la comunicación. Un sujeto, en la medida en que puede prever el efecto de la comunicación por él iniciada sobre otro sujeto, en buena parte como consecuencia de los elementos anteriores, la tiene en cuenta. Toma imaginativamente el papel del otro antes de transmitir la información y actúa en consecuencia. El *role-taking* supone un ensayo mental del proceso de comunicación, en el que un individuo en un proceso de comunicación con los datos disponibles, antecede los efectos en otro individuo y actúa en consecuencia.
- 4) El *feedback*: Este concepto hace referencia a la comunicación de retorno o retroalimentación. En teoría de la comunicación el *feedback* es la información de vuelta recibida por el emisor como resultado del envío de un mensaje que afecta al receptor. De esta manera el *feedback* permite una cierta autorregulación de la actividad del emisor.

La escuela de Palo rompió con la idea de la comunicación como una transmisión de información de un emisor a un receptor. Para ellos la comunicación es un proceso creativo en el que participan múltiples mensajes: los gestos, las palabras, la mirada, el espacio, etc. (García Martínez 2009).

Teoría de Watzlawick.

Watzlawick formula su teoría de la comunicación humana adoptando las pautas de la teoría general de sistemas, tal y como se muestra en su obra *“Pragmatics of Human Communication”* que fue escrita en 1967 junto a Beavin y Jackson.

Estos autores profundizan en el tema de la comunicación planteando una serie de principios de los cuales se destacan, como fundamento de su teoría, el principio de “No es posible no comunicar”. Con este principio mantienen que la comunicación es un sistema o un proceso en el que todos los interlocutores participan lo quieran o no; afirman que la comunicación y el comportamiento son prácticamente sinónimos, pues todo comportamiento es comunicación y toda comunicación afecta el comportamiento (Pastor Ruiz 2006; Watzlawick 1991).

Además sostienen que la comunicación es un proceso de interacción, es decir, es un proceso en el cual intercambian una serie de mensajes dos o más personas, prestando atención en el comportamiento de cada individuo que se da de manera particular dependiendo de la situación ya que el contexto en cada relación social define realmente la estructura del mensaje y su contenido por eso se puede decir que la comunicación es el factor determinante para desarrollar buenas o malas relaciones sociales (Watzlawick 1991).

La interacción en la comunicación.

Watzlawick define a la interacción como “una serie de mensajes intercambiados entre personas”. Retoma este término a partir de darse cuenta que en los modelos o teorías ya existentes sobre la comunicación humana, en general, no se da un proceso de interacción sino que se da un proceso unidireccional, solo del que habla al que escucha.

“No solo nos interesa el efecto de una comunicación sobre el receptor sino también, el efecto que la reacción del receptor tiene sobre el emisor. Así preferiríamos ocuparnos menos de las relaciones emisor-signo o receptor-

signo y más a la relación emisor-receptor que se establece por medio de la comunicación” (Watzlawick 1991).

La comunicación es también un proceso psicológico, la recepción de un mensaje no es un registro pasivo, es una actitud activa de escucha en el cual intervienen múltiples factores (de selección, de inferencia) éstas regulan la interpretación del mensaje. La comunicación, entonces, puede ser definida como un sistema abierto de interacciones, dicha relación establecida entre sujetos, se inscribe siempre en un contexto (AMEPSO 2000).

Partiendo de esta teoría sistémica se rescata la importancia de la interacción por los beneficios que ésta genera al establecerse una relación entre dos personas o más; la interacción que se da entre las personas les permite darse cuenta de quienes son, les permite descubrir cuáles son sus valores, sus creencias, sus pensamientos y sentimientos, se puede decir que en una relación más cercana, por ejemplo el noviazgo, la interacción que se da les permitirá darse cuenta de cuál es el impacto que tiene uno sobre el otro, como también el descubrir qué posee como persona para dar y qué puede cambiar. Pueden descubrir cuáles son sus fuerzas y debilidades, así también experimentan cuáles son sus diferencias o similitudes (Fonseca Yerena 2005).

La comunicación va a involucrar dos o más personas. “Desde la tradición sociolingüística, los agentes del proceso comunicativo se denominan interlocutores o comunicantes, dada la importancia que se da a la interacción. Dicho término significa que el sujeto es simultáneamente emisor y receptor (Gibau Massana 2002).

Tipos de interacción.

“En la comunicación interpersonal, la interacción que se establece entre las personas en sus papeles de emisor- receptor, independientemente de que haya

propósito o no para la comunicación, puede ser de dos tipos: simétrica o complementaria (Watzlawick, 1967 citado en Fonseca 2005).

- La interacción simétrica es la relación basada en la igualdad. Ocurre entre personas con los mismos rangos, grupo condición física o intelectual estatus y otras características; los participantes se tratan como iguales reflejando abierta y mutuamente sus conductas. Implica abrirse expresarse y compartir. “Es estar presente. Si no estamos presentes se deteriora poco a poco la calidad de nuestras interacciones con los demás y nos enfrentamos al riesgo de perder el contacto”.
- La interacción complementaria se basa en diferencias de los participantes. Generalmente uno es superior al otro. Las diferencias pueden ser de cualquier índole; físicas, intelectuales, de estatus social o lingüístico etc. Los participantes se tratan con reservas y llegan luego a jugar juegos de distancia. A medida que las diferencias se manifiestan, la interacción toma un sentido negativo o de insatisfacción personal que logra alterar las estructuras de las personas afectadas.

La interacción requiere la condición de estar presentes en la comunicación. La presencia la consideran en dos formas: la intensidad del contacto o la relación con uno mismo y la intensidad del contacto o la relación con otros. Esta intensidad del contacto resulta del conocimiento personal que tienen los participantes en el proceso comunicativo; a partir de esta observación en la interacción se clasifica en cinco niveles de interacción o cinco formas de estar presente en la comunicación con otros:

Niveles de interacción.

- Nivel de interacción distante: La interacción es mínima, se demuestran solo conductas aprendidas para situaciones formales, como cuando llega una visita a casa. En esos casos se sabe cuando se debe poner de pie, sabe que

decir etc. Se juega un rol que se aprende, es decir, se aprende una conducta apropiada en cada circunstancia.

- Nivel de interacción lejano: En este nivel se puede entrar en contacto verbal y de esa forma conocer algo más del otro. Sin embargo, hay límites que dependen de la manera de interactuar de cada persona y según las normas culturales en situaciones de contacto cotidiano, como el trabajo, los vecinos, etc.
- Nivel de interacción próximo. En este nivel la persona se aproxima al “self” de la otra persona; se conocen más y reconocen la influencia de uno sobre el otro. En este nivel se ha superado la etapa de la observación, de posturas y escasez de conocimiento del otro: comienzan a saber como es y como piensa. Dicho nivel se enfocará en los sentimientos, las reacciones, los puntos de vista y las formas de ser de las personas.
- Nivel de interacción cercano: En este nivel, el grado de penetración en el mundo del otro es más profundo, se sabe y se entiende más del otro; la persona llega a conocer su presente y su pasado, su manera de sentir y de relacionarse con otros. En este nivel se viven experiencias intensas que se pueden señalar como comunicación muy personal o muy profunda. Son momentos sensibles, de profundo aprendizaje o de crisis. Ocurre como interacción uno a uno y llegan a servir para explorar problemas, descubrir sentimientos o compartir vivencias intensas.
- Nivel de interacción íntimo. En este nivel la interacción llega a su proximidad máxima. Se experimenta un encuentro con el ser de la otra persona. Se llega a un máximo de entendimiento y comprensión entre las dos partes; es una experiencia que suele dejar huella de apertura y conexión. En este nivel la interacción es una verdadera vivencia compartida; tal experiencia está llenando episodios íntimos que las personas guardan en un lugar en su interior. Son momentos muy especiales que han pasado en compañía de alguien.

Watzlawick señala que en todo tipo de comunicación las personas se ofrecen mutuamente una definición de su relación, o mejor dicho, cada uno intenta determinar la naturaleza de la relación que los une, por tanto toda presencia o actitud hacia el rol del otro constituye una influencia. La noción de influencia está íntimamente ligada a la noción de interacción y de sistema de interacción. Todo comportamiento frente a una persona, quien quiera que sea, constituye en definitiva una comunicación del modo en el que uno percibe la relación con dicha persona y, por tanto, la influencia (Muchielli 1997).

Fonseca (2005) comenta que en “todo proceso comunicativo los elementos intervienen en una interacción constante; todos influyen y llegan a afectar el significado del mensaje o la identificación entre emisor y receptor, es por eso que todos los componentes son importantes para el conocimiento de la comunicación y ninguno debe excluirse en el análisis de este proceso humano e intangible”.

La comunicación no supone sólo sacar ideas o sentimientos y transmitirlos a otros, el verdadero sentido de la comunicación está en nuestra intención de enviar mensajes para provocar una respuesta en los demás, pues dicha respuesta es la que nos permitirá saber que fuimos comprendidos por los demás.

Pastor Ruíz (2006) plantea de igual manera que toda situación interpersonal es comunicación puesto que la comunicación es el vehículo de las manifestaciones observables de la relación que existe entre los individuos, sea esa relación de amor, odio, rabia o respeto. Definiendo a la comunicación como un sistema “interaccional” en el que dos o mas comunicantes definen la naturaleza de su relación.

AXIOMAS

Las investigaciones sobre la teoría de la comunicación han ido asumiendo un enfoque sistémico, para concebir toda conducta de forma relacionar y como representativa de alguna forma de comunicación.

A la comunicación se le atribuyen algunas propiedades de naturaleza “axiomática”, que conllevan consecuencias fundamentales para las relaciones humanas. Un axioma es un enunciado básico que se establece sin necesidad de ser demostrado. No son verdaderos ni falsos en si mismos, son convenciones utilizadas como principios de derivación de los demás enunciados de una teoría. En el campo de la comunicación, el grupo de Watzlawick, partiendo de la premisa de que toda conducta interpersonal es comunicación, postula cinco axiomas básicos.

➤ *Axioma 1: No es posible no comunicarse*

Toda conducta es comunicación. Actividad o no, palabras o silencio tienen siempre valor de mensaje.

En una situación de interacción, toda conducta tiene valor de mensaje, es decir, de comunicación y por consiguiente, siempre influye sobre los demás, quienes también entienden y retroalimentan una conversación.

Aunque no hablemos con otras personas, eso no significa que no nos comuniquemos, y es que la comunicación no es sólo verbal sino que también los gestos y comportamientos que realizamos constituyen una forma de comunicación.

➤ *Axioma 2: Toda comunicación tiene un aspecto de contenido y otro relacional de modo que este aspecto clasifica o incluye al primero y es por ende una meta comunicación.*

Nos comunicamos con los demás en función de la relación que tenemos con ellos. Y en función de esa relación lo hacemos tratando de que el receptor del mensaje lo entienda de la forma que intentamos expresarlo.

Todo proceso de comunicación implica lo que decimos (el contenido) y a quién y cómo se lo decimos (una relación). Expresamos en el vínculo comunicativo, la

forma de ser que tenemos y la visión de la relación de la otra persona. En una comunicación eficaz se plantea como vital, la capacidad para “metacomunicarse”, esto significa hablar de la comunicación pues a veces solo existen falsos desacuerdos. Esto significa que toda comunicación tiene, además del significado de las palabras, más información sobre cómo el que habla quiere ser entendido y que le entiendan, cómo la persona receptora va a entender el mensaje; y cómo el primero ve su relación con el receptor de la información.

- *Axioma 3: La naturaleza de una relación depende de la puntuación de las secuencias de la comunicación entre los comunicantes.*

Básicamente significa que el proceso de comunicación es un proceso cíclico, cada comunicación se resuelve en función de lo que entendemos que nuestro interlocutor ha entendido, así alimentamos nuestras creencias de que caemos mejor o peor, o que el otro está enfadado, alegre, triste, etc. No se puede establecer un proceso lineal de comunicación. Tanto el emisor como el receptor de la comunicación estructuran el flujo de la comunicación de diferente forma y, así, interpretan su propio comportamiento como mera reacción ante el del otro. Cada uno cree que la conducta del otro es la causa de su propia conducta, cuando lo cierto es que la comunicación humana no puede reducirse a un sencillo juego de causa-efecto, sino que es un proceso cíclico, en el que cada parte contribuye a la continuidad (o ampliación, o modulación) del intercambio.

- *Axioma 4: Los seres humanos se comunican tanto digital como analógicamente.*

Como se ha expresado antes, una cosa es *lo que se dice* (comunicación verbal o digital) y otra es *cómo se dice* (comunicación no verbal o analógica).

El lenguaje analógico está determinado por la conducta no verbal y será el vehículo de la relación. Este lenguaje incluye los movimientos corporales, las posturas, las miradas, los estados de ánimos, etc.

El lenguaje digital se transmite mediante símbolos lingüísticos o escritos (son códigos que le corresponden una significación) y será el vehículo de contenido de la comunicación.

En su necesidad de combinar ambos lenguajes, el hombre ya sea como receptor o emisor, debe traducir o decodificar constantemente de uno al otro y existe una dificultad inherente en este proceso de decodificación.

➤ *Axioma 5: Todos los intercambios comunicacionales son simétricos o complementarios según estén basados en la igualdad o la diferencia.*

Esto se debe a la relación existente entre las personas que participan en la comunicación. Si son relaciones de igualdad (entre amigos, parejas, etc), o bien, si las relaciones resultan complementarias (padres-hijos, jefes-empleados, etc).

Las relaciones complementarias están basadas en la complementariedad de la conducta de uno de los participantes en relación con la conducta del otro. Existen dos posiciones distintas, uno ocupa la posición primaria o superior y el otro la secundaria o inferior. Una relación de este tipo puede deberse al contexto: la relación médico-paciente, maestro-alumno, padre-hijo, jefe-subordinado y la conducta de cada uno favorece la del otro, es una especie de mutuo encaje. Ninguno de los participantes impone al otro una relación complementaria sino que se comportan de la forma que presupone la conducta del otro y existen motivos para ello.

Las relaciones simétricas por su parte, se basan en la igualdad y pueden ser el resultado de un contexto (hermanos, esposos, amigos, trabajadores del mismo equipo) y del estilo propio de una época particular.

La simetría y complementariedad son simplemente conceptos básicos en los intercambios comunicacionales. Las dos cumplen funciones importantes y pueden estar presentes aunque alternando en diversas áreas o funciones.

1.1.2 COMUNICACIÓN VERBAL

“La capacidad natural del hombre para comunicarse supone la elaboración del lenguaje” (Pelayo 2001).

Para Baéz (2000) el lenguaje es el medio por el cual pensamos y nos relacionamos.

Cada vez que nos comunicarnos de manera verbal lo hacemos mediante dos tipos o formas: oral y escrita. Estas dos formas son el resultado de un razonamiento verbal por lo tanto ambas se complementan (Fonseca 2005).

El habla descansa sobre un soporte físico al que denominamos sonidos. Estos se emiten ordenada y sucesivamente en el tiempo. Como el habla se apoya en los sonidos y ellos solo se perciben mientras dura su emisión en el aire la comunicación oral se vuelve transitoria en el tiempo y en el espacio. Cuando tenemos el propósito de comunicarnos de manera oral lo hacemos por medio de un lenguaje articulado, donde producimos sonidos estructurados que dan lugar a las sílabas, palabras y oraciones con las que nos comunicamos con los demás. Un lenguaje, donde únicamente utilizamos la voz para intercambiar información sin hacer uso de la escritura o signos.

Como lo expresa López-Ibor (1999) la comunicación verbal se basa en un sistema de palabras y estructuras gramaticales. “Las palabras son símbolos con un significado concreto, pero que adquieren su auténtico valor al estructurarse dentro de una frase”. Es así como una buena parte de nuestras interacciones se realizan a través de las palabras (Baéz 2000).

Para Poyatos (2003) el lenguaje verbal consiste en “palabras y frases que muestran un nivel segmental, formado por fonemas agrupados en morfemas, sintagmas y construcciones sintácticas....”

Para Bassedas (1998) el lenguaje verbal es el instrumento básico de comunicación y agrega que es la representación de los seres humanos y es el que nos identifica precisamente como tales.

Una característica de la comunicación oral, es que es dinámica ya que se desarrolla en un continuo ir y venir, es decir, las personas interactúan hablando y escuchando (Fonseca 2005). Esta dinámica, le permite al hablante ir observando las reacciones del oyente y modificar a conveniencia su discurso; al mismo tiempo, la comunicación le exige al hablante ejercer control sobre lo que dice (Pelayo 2001).

Podemos decir que el lenguaje es fundamental en la vida social (Baéz 2000) ya que la comunicación oral no sólo es un medio para comunicarse con los otros sino que revela cómo es la persona, sus pensamientos y sus sentimientos. La forma de hablar, las palabras que se usan y el cómo se usan delatan la forma de ser y de sentir del sujeto en un momento dado (López-Ibor 1999). El lenguaje verbal es una de las características que distingue notablemente al hombre, el lenguaje pertenece a la gente, a los grupos, a los países. “Con el lenguaje verbal las ideas se reducen en palabras” (Ferrer 1994 citado en Fonseca 2005).

Ochoa (2008) menciona que el hombre siempre ha hablado con otros hombres para establecer relaciones interpersonales y para darle significado a su entorno y así poder comprenderlo.

Pelayo (2001) define el lenguaje humano como un complejo sistema que nos permite comunicarnos, al realizarlo de manera oral recurrimos a una práctica social que es el uso lingüístico, es decir el habla. Como hemos mencionado es inherente al ser humano.

Para Celinda (2004) hay dos rasgos esenciales, distintivos, en la comunicación verbal: la utilidad que es parte ya de nuestra vida diaria y la función que dependerá del propósito que se tenga para comunicar. Es decir la persona que se comunica de manera verbal no “hablará solo por hablar”, en toda expresión verbal se busca alcanzar un objetivo.

Para Pelayo (2001) el habla posee una serie de cualidades primordiales, que actúan creando una estructura para organizar de modo coherente el discurso y fortalecer sus intenciones comunicativas, permitiendo una buena relación entre los mensajes.

A continuación se mencionan algunas cualidades o elementos que se consideran son importantes en el desarrollo de una comunicación para que sea satisfactoria, basados en las propuestas de Langevin Hogue (2000), Van-der Hofstadt (2005) y Pastor Ruiz (2006).

1. *El contenido.* Se refiere a dos características: al tema sobre el cual se va a hablar y a la forma que se va a utilizar para hablar del tema, por ejemplo una petición, una alabanza, preguntas, aprecio rechazo, autor revelación, refuerzo verbal etc. El contenido sea el que sea debe tener interés para el interlocutor por una parte y por otra que lo conozca lo mejor posible.
2. *La precisión o claridad* consiste en decir sin rodeos lo que hay que decir. Precisión y claridad acerca de qué es lo que se espera que el otro haga

Para esto la persona será importante que tenga claro, que es lo que en verdad desea, cual es exactamente su opinión. Ya que a menudo un mensaje confuso o impreciso se debe a que la persona tiene miedo de dar a conocer abiertamente sin rodeos sus deseos, opiniones o intenciones. Esto lleva como consecuencia que el interlocutor de una mala interpretación de los mensajes.

3. *La autenticidad.* Consiste en la coherencia entre lo que uno decide comunicar y lo que uno piensa y siente en su interior. A menudo preferimos ocultar nuestros verdaderos pensamientos por temor a perder la amistad o afecto de quienes nos rodean. Es importante expresar las opiniones aunque no coincidan con las de nuestro interlocutor lo primordial es que se comuniquen de manera abierta, sin buscar escapes o mensajes con segundas intenciones.
4. *Atención personal.* Son aquellas muestras concretas de interés por la otra persona o por sus ideas, sentimientos, actividades. Ello se logra realizando preguntas, dejar terminar las palabras, no interrumpir mientras de habla etc. Pero centrando siempre el interés en la persona y no en el tema.
5. *La comprensión empática.* Consiste en percibir la realidad como la percibe el interlocutor. Esta cualidad se logra cuando la persona acepta dejar a un lado, por un momento sus propias ideas, sus propias percepciones, solo así, podrá ser capaz de escuchar objetivamente el punto de vista de la otra persona y aceptar sus sentimientos. Y no caer solo en dar consejos, tratar de tranquilizar o juzgar. Para comprender a los demás uno tiene que comprenderse a sí mismo. La comprensión implica estar atentos en las reacciones que provocamos y en las reacciones que otros provocan en nosotros.
6. *Variedad.* Consiste en cambiar de tema cuando el tema ya este agotado o pierda interés para los interlocutores. La persona que no presenta esta característica en la comunicación siempre esta hablando del mismo tema, el único que a la persona le interesa. Duración del habla se caracteriza por la capacidad de enfrentarse a cualquier situación. Las preguntas son esenciales para mantener la conversación, obtener información y mostrar interés por lo que dice la otra persona.

Requisitos para una buena comunicación oral:

- Claridad y concisión, evitando rodeos en los mensajes.
- Saber realmente lo que quiere comunicar.
- Expresar lo que se intenta comunicar.
- El mensaje tiene que ser claro, ordenado y conciso.
- Transmitir credibilidad.
- Tener gran riqueza de vocabulario.
- Adaptación del mensaje al contexto del receptor.

1.1.3 COMUNICACIÓN NO VERBAL

Cuando hablamos con alguien, sólo una pequeña parte de la información que obtenemos de esa persona procede de sus palabras. Ray Birdwhistell es uno de los pioneros en el estudio del movimiento del cuerpo (Kinésia) y llegó a la conclusión de que las personas al comunicarse lo hacen “por debajo de la conciencia” donde las palabras se mantienen en la periferia del mensaje (Baez 2000).

El investigador Edward T. Hall afirma que la comunicación se compone básicamente de un 10% palabras y un 90% de “gramática cultural encubierta” (Shea 2002); es decir, gestos, apariencia, postura, mirada y expresión. Así también el antropólogo Albert Mehrabian (1972) consideraba que una persona al comunicarse lo hace en un 7% por medio del canal verbal, un 38% mediante el canal paralingüístico y el 55% mediante la kinésica (Báez 2000).

Mas adelante detallaremos estos conceptos.

Definición

Ana María Cestero (1998) sostiene que “la comunicación no verbal alude a todos los signos y sistemas de signos no lingüísticos que comunican”.

Es decir la comunicación no verbal esta compuesta de los diversos modos de los cuales el ser humano se vale para intercambiar ideas; por ejemplo la señal, el gesto o la imagen, son signos, símbolos y medios por los cuales transmiten significados y valores a otros seres humanos (Fonseca 2005).

Eulalio Ferrer (2000) llama a la comunicación no verbal “comunicación cara a cara” ya que cada vez que una persona intenta comunicarse con otra, establece diferentes interacciones a partir del lenguaje de todo el cuerpo humano, que va de las posturas corporales a las expresiones faciales, de la fisiología a la fisonomía, todas partiendo de las cinco terminales de la recepción humana: ojo, oído, tacto, olfato, gusto.

Podemos decir que la comunicación no verbal siempre ha acompañado al ser humano; En sus orígenes, el hombre se comunicaba con lenguajes no verbales, mediante su cuerpo y sus órganos sensoriales: la voz, el gesto, los movimientos, los ojos. Cada forma, sonido o identificación humana constituían una señal que identificaba a un hombre con otro, relacionaban una cosa con otra, iban de un territorio a otro.

En el área de desarrollo humano podemos observa que durante los primeros años de vida de un niño se muestra un extenso repertorio de señales no verbales. De igual manera poco después del nacimiento el niño aprende a interpretar varias señales no verbales que recibe de las personas que lo rodean (Knapp 1997).

Por lo tanto no solo el habla es comunicación sino que todo comportamiento gestos, movimientos, posturas, etc. (Gloria Hidalgo 1999). Como lo mencionaba Watzlawick en el primer axioma “ no es posible no comunicarse” resaltaba que en toda interacción, cualquier conducta tiene valor de mensaje, es decir, de comunicación (palabra o silencio, movimiento o no) y por consiguiente, esta conducta siempre influirá en los demás.

Wiens y Matarazzo (Citados en Christopher Shea 2002) sugieren diferenciar lo que es la comunicación no verbal de lo que es un signo no verbal.

- La comunicación no verbal la definen como un intento real de comunicar un mensaje utilizando un código aceptado entre un codificador y un descodificador; es decir la persona que se comunica de manera no verbal va a utilizar un símbolo que es comúnmente aceptado y que este se va a asociar con un significado específico.
- En cambio el signo no verbal no implica la intención de comunicarse sino que representa una conducta no verbal a partir de la cual el observador puede inferir; es decir el emisor puede no estar tratando de expresar un mensaje de forma consciente, por lo tanto, el comportamiento que se presenta puede tener una variedad de significados.

Knapp (1982) comparte esta propuesta al mencionar que “algunas señales no verbales son muy específicas y otras mas generales. Algunas tienen la intención de comunicar, otras son meramente expresivas. Algunas proporcionan información acerca de las emociones mientras que otras dan a conocer rasgos de la personalidad o actitudes”.

Clasificación

La literatura refiere a varios investigadores que se han enfocado en realizar una serie de evaluaciones para estudio del campo de la comunicación no verbal; entre ellos se encuentra Fernando Poyatos (2002; citado en Antúnez) en donde concluye que nos comunicamos haciendo uso de los canales lingüísticos, para lingüísticos y Kinésicos, algunos autores como Knapp (1982) agregan la proxémica.

Para este capítulo solo nos enfocaremos en 3 canales:

- I. La cinesia (*Kinésia*) .
- II. La paralingüística.
- III. La proxémica.

Cinésia (Kinésia).

Es el estudio de la forma en que las personas mueven las distintas partes de su cuerpo. Schefflen (Citado en Christopher Shea 2002) agrega que esta conducta kinésica suele operar como un método para controlar las acciones de los demás.

Fernando Poyatos (2003) la define como:

“Los movimientos corporales y posiciones resultantes o alternantes de base psicomuscular, conscientes o inconscientes, somatogénicos o aprendidos, de percepción visual, auditiva, táctil o cinestésica (individual o conjuntamente), que aislados o combinados con las coestructuras verbales y paralingüísticas y con los demás sistemas somáticos y objetuales, poseen un valor comunicativo intencionado o no.”; Es decir, la kinésia se ocupa de la comunicación no verbal expresada a través de los movimientos del cuerpo, que son observables.

Las principales áreas de comportamiento cinésico estudiadas han sido: la postura corporal, los gestos, la expresión facial y la mirada (Knapp 1982).

1) *Postura corporal.*

La postura corporal es la clave no verbal más fácil de descubrir, y se estudia mejor a partir de la relación con la orientación y los movimientos.

Las posiciones corporales se definen por la disposición del cuerpo a aceptar a otros en la interacción. Así se habla de posiciones más abiertas o más cerradas. Una posición abierta implica que brazos y piernas no separan a un interlocutor de otro, la posición cerrada implicaría utilizar las piernas, brazos o manos bien en forma de protección del propio cuerpo o de forma que sirva de barrera para que otro no se introduzca en la interacción que mantiene. La posición corporal de cada persona proporciona señales que indican lo dispuesto que está a recibir o interactuar, con los otros.

La orientación es el ángulo con el que el cuerpo está dirigido a los demás. Cuánto más de frente se sitúa una persona hacia los demás, mayor será el nivel de

implicación. El ángulo de orientación puede regular el grado de intimidad de una conversación. Por una parte hay tendencia a mostrar una orientación directa hacia el otro, no sólo cuando más agrada sino también cuando más amenazante resulta. Por el contrario, la orientación tiende a ser menos directa cuando existe la intención de no continuar la interacción, cuando la persona no es de agrado o cuando se percibimos como alguien inferior o poco peligroso.

El movimiento del cuerpo puede transmitir energía y dinamismo durante la interacción, si bien cuando este movimiento es incongruente con el contenido verbal o el contexto comunicacional, normalmente tiene el efecto de distraer la atención del interlocutor.

2) Los gestos

Poyatos (citado en Cestero 1998) define los gestos como “movimientos conscientes o inconscientes que se realizan normalmente con la cabeza, la cara o las extremidades y que pueden aparecer junto a elementos verbales o para lingüísticos”.

Ekman y Friesen (citados en Kanapp 1982) desarrollaron un sistema para clasificar cinco tipos de gestos: gestos emblemáticos, gestos ilustradores, gestos que expresan estados emotivos, gestos reguladores de la interacción, y gesto adaptadores.

- a) Gestos emblemáticos: Son señales emitidas intencionalmente. Su significado es específico y muy claro, ya que el gesto representa una palabra o conjunto de palabras. Por lo tanto, son gestos traducibles directamente en palabras. Ejemplo serían agitar la mano en señal de despedida o sacar el pulgar hacia arriba indicando *OK*.

- b) Gestos ilustradores: Son gestos que acompañan y sirven para ilustrar lo que se dice verbalmente. Estos gestos van unidos al lenguaje, pero a diferencia de los emblemas, no tiene un significado directamente

traducible, la palabra a la que van unidos no les da su significado. Este tipo de gesto le sirve a esa palabra mas no la significa, la manera en que le sirve es acentuando o enfatizando una palabra o una frase.

- c) Gestos que expresan estados emotivos: Este tipo de gesto cumple un papel similar a los ilustradores y por ello se pueden confundir. Es similar en el sentido en que también acompañan a la palabra, y le confieren un mayor dinamismo. Pero difieren en que este tipo de gestos reflejan el estado emotivo de la persona, mientras que el ilustrador es emocionalmente neutro. En este sentido, el ilustrador constituye una forma de expresar cultural, mientras que el emotivo es resultado del estado emocional del momento. A través de este tipo de gestos se expresan la ansiedad o tensión del momento, muecas de dolor, triunfo y alegría, etc.

- d) Gestos reguladores de la interacción: Son movimientos producidos por quién habla o por quién escucha, con la finalidad de regular las intervenciones en la interacción. Son signos para tomar el relevo en la conversación, que tienen también un importante papel al inicio o finalización de la interacción (p.e. darse la mano en el saludo o la despedida). Pueden ser utilizados para frenar o acelerar al interlocutor, indicar que debe continuar o darle a entender que debe ceder su turno de palabra. Los gestos reguladores más frecuentes son las indicaciones de cabeza y la mirada fija estos reguladores en general son difíciles de inhibir, son hábitos arraigados y en ocasiones involuntarios; son señales de las que se es muy consciente cuando las produce otra persona.

- e) Gestos adaptadores: Son gestos utilizados para manejar emociones que no queremos expresar Knapp (1982), considera que se les denomina adaptadores por que se piensa que se desarrollaron en la niñez como esfuerzo de adaptación para satisfacer necesidades, dominar emociones y

cumplir una variedad de funciones. Se utilizan cuando el estado de ánimo de una persona es incompatible con la situación interaccional particular, de manera que no puede expresar sus emociones reales directamente con la intensidad con la que realmente las siente. Ante esta situación se produce una situación incómoda, que necesita controlar, y es cuando aparece el gesto como una forma de adaptarnos a esa situación. Dentro de este rubro Ekman y Friesen identifican 3 tipos de adaptadores:

- Los autoadaptadores: Es la manipulación del propio cuerpo como el rascarse, pellizcarse, frotarse, etc. Estos aumentan en la medida que la angustia de la persona aumenta.
- Los heteroadaptadores: Estos se aprenden con las primeras experiencias de relaciones interpersonales, esto es dar a otro y tomar de otro, atacar o proteger.
- Los heterodirigidos: Son los adaptadores dirigidos a la manipulación de objetos, derivan del cumplimiento de alguna tarea, como el fumar, escribir; etc

3) Expresión facial

La expresión facial es el medio más rico e importante para expresar emociones y estados de ánimo, junto con la mirada. Además la expresión facial se utiliza para regular la interacción e influir en el receptor (Mendoza 1998).

Según Ekman (Citado en Fernández 2003), existen músculos implicados en la expresión facial que son muy difíciles de controlar voluntariamente pero que sin embargo se activan con facilidad de forma involuntaria cuando aparece la emoción correspondiente; por ejemplo el llorar, sonreír, gruñir, respingar la nariz, apretar los labios, son reacciones emocionales que nos pueden indicar la presencia de un sentimiento particular en una persona (Abraham Paul 2004).

La expresión facial no siempre representa una emoción única, sino que, de la misma forma que el estado emocional puede ser una mezcla de diferentes reacciones afectivas, esto mismo se muestra en el rostro. Además Ekman junto con Friesen (citados en Mendoza 1998), sostienen que la expresión facial solo informa la emoción, pero es el cuerpo el que indica la intensidad de dicha emoción.

Pero no toda la comunicación que se transmite a través de la expresión facial es susceptible de ser percibida por el interlocutor conscientemente, ya que la misma emoción que está experimentando el observador puede influir en el reconocimiento de la expresión facial de la otra persona así como la intensidad de dicha reacción emocional (Schiffenbauer 1974 Citado en Fernández Abascal 1997).

Este punto ya se ha venido mencionado, en toda interacción las impresiones que se obtienen de uno de los interlocutores están influidas también por los movimientos imperceptibles de la comunicación verbal del otro interlocutor.

Por otra parte, también la identificación de una expresión determinada puede verse afectada por el contexto en el que se encuentra; hay una diversidad de cualidades emocionales relacionadas para cada emoción, sobre todas las más universales, dichas cualidades se pueden ver afectadas por una variedad de variables como es el estado emocional de la interacción así como el contexto en que se desarrolle (Fernández Abascal 1997).

Las investigaciones han determinado la existencia de seis expresiones faciales principales, las cuáles son indicadores de emociones como: alegría, tristeza, asco, enfado, temor e interés. Son prácticamente las únicas emociones que tienen probabilidad de ser reconocidas por la mayoría de nosotros cuando las vemos expresadas en los demás (Mínguez Vela 1999).

Queda claro que la función principal de la expresión facial es la expresión de emociones, pero además también comunican la intensidad de las mismas.

4.- La mirada

“La manera en que observamos a una persona dice mucho sobre nuestros sentimientos e influye en forma significativa en la calidad de la interacción social” (Stephen 2002).

La mirada se estudia aisladamente, aunque forma parte de la expresión facial por la gran importancia que tiene en la comunicación no verbal por si sola. Se le atribuyen un importantísimo papel en la percepción y expresión del mundo psicológico. La variedad de movimientos posibles que se pueden llevar a cabo con los ojos y su área próxima resulta menor si se le compara con las expresiones faciales.

Para Mendoza (1998), la mirada cumple varias funciones en la interacción, menciona las más relevantes:

- a) Regular el acto comunicativo: con la mirada podemos indicar que el contenido de una interacción nos interesa, evitando el silencio.
- b) Fuente de información: La mirada se utiliza para obtener información. Las personas miran mientras escuchan para obtener una información visual que complemente la información auditiva.
- c) Expresión de emociones: Se puede leer el rostro de otra persona sin mirarla a los ojos, pero cuando los ojos se encuentran, también se puede percibir su estado de ánimo de la persona.
- d) Comunicadora de la naturaleza de la relación interpersonal: al encontrarse las miradas se puede percibir el tipo de relación que mantienen. Las personas que se agradan mutuamente mantienen mucho más contacto ocular, que las que no se gustan.

Paralingüística

Estudia las variaciones no lingüísticas es decir, el comportamiento no verbal expresado en la voz.

Knapp (1982) define el paralenguaje como “la manera de cómo se dice algo y no a qué se dice”.

Trager (citado en Knapp) creyó que el paralenguaje tenía los siguientes componentes:

1. Cualidades de la voz: Los elementos que se incluyen son el registro de la voz, el control de la altura, el control del ritmo, el tempo, el control de la articulación, la resonancia, el control de la glotis, y el control labial de la voz.
2. Vocalizaciones: se incluyen dos apartados:
 - Caracterizadores vocales: son por ejemplo la risa, el llanto, el suspiro, el bostezo, el estornudo, el ronquido, etc.
 - Cualificadores vocales: se incluye la intensidad de la voz muy fuerte a muy suave, la altura(de excesivamente aguda a excesivamente grave) y al extensión(desde el arrastrar las palabras hasta el hablar extremadamente cortado)
3. Segregaciones vocales:

Son por ejemplo los “hum”, “m-hmm”, “ah”, “uh” y variaciones de esta suerte.

Poyatos (2003) habla de 4 categorías:

- A. Cualidades primarias básicas: como es el timbre, resonancia y ritmo de una voz masculina así como los rasgos entonativos y registros animados de una mujer y en ocasiones el alargamiento de ciertas sílabas coincidiendo con su ritmo de voz.
- B. Los calificadores: se encuentran el laríngeo o faríngeo (Voz áspera, susurrante) labial (actitud mimosa) mandibular (mascullado) objetual (con una pipa en la boca).
- C. Los diferenciadores las reacciones fisiológicas y psicológicas que varían funcional y actitudinalmente entre culturas: risa, llanto, gritos, suspiros toses carraspos estornudos y bostezos.

D. Los alternantes son los chasquidos linguales, aspiraciones y espiraciones, siseos, chisteos, bisbiseos, fricciones faríngeas o nasales, gemidos, gruñidos, resoplidos, ronquidos, soplos, sorbos, jadeos, sonidos bubitativos, etc.

Celinda (2004) selecciona algunos elementos de la comunicación paraverbal:

Coherencia: Las ideas expresadas deben tener una secuencia lógica; una debe encadenarse a la otra. Después de haber concluido una, podrá pasarse a la siguiente.

El ritmo: El ritmo se refiere a la fluidez verbal con que se expresa la persona. Fluidez. Es el desarrollo continuo y espontáneo de las ideas. El ritmo lento o entrecortado, revela un rechazo al contacto, un mantenerse encubierto, un deseo de retirada, y frialdad en la interacción. El ritmo cálido, vivo, modulado, animado, está vinculado a la persona presta para el contacto y la conversación.

Dicción: Es la pronunciación correcta de las palabras, es decir, hablar en forma clara.

Volumen: La intensidad de la voz debe graduarse de acuerdo con el tamaño del lugar y el número de personas a quienes va dirigido el mensaje.

Quien inicia una conversación en un estado de tensión mal adaptado a la situación, habla con un volumen de voz inapropiado. Cuando la voz surge en un volumen elevado, suele ser síntoma de que el interlocutor quiere imponerse en la conversación, y está relacionado con la intención de mostrar autoridad y dominio. El volumen bajo indica la intención de no querer hacer el esfuerzo de ser oída, con lo que se asocia a personas introvertidas.

Tono de voz: Esta debe variar de acuerdo con, lo que se expresa verbalmente.

La cualidad del tono que interesa aquí es el tono afectivo, esto es, la adecuación emocional del tono de voz utilizado en la conversación. El tono es un reflejo emocional, de forma que la excesiva emocionalidad ahoga la voz y, el tono se hace más agudo. Por lo tanto, el deslizamiento hacia los tonos agudos es síntoma de inhibición emocional.

Pausas/silencios: Se refiere a los tiempos que tarda una persona en empezar a hablar una vez que ha terminado de hacerlo el interlocutor (latencia de respuesta) como los silencios que se realizan con el objetivo de remarcar los signos de puntuación a lo largo del discurso.

Empezar a hablar antes de que el otro haya terminado va a ser indicativo de ansiedad, mientras que hacerlo mucho después puede indicar tristeza aburrimiento o desinterés o ser un recurso para generar expectación dependiendo del contexto general de la conversación o intervención (Carlos J. van-der Hofstadt 2006).

Proxémica

La proxémica se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal.

El espacio personal se define como el espacio que nos rodea, al que no dejamos que otros entren a no ser que les invitemos a hacerlo o se den circunstancias especiales. Se extiende más hacia delante que hacia los lados, y mínimo en nuestras espaldas.

Fue el Dr. Edward T. Hall (1963) quien acuñó literalmente el término de proxémica. En su libro *“The Hidden Dimension”* y la definió como “las observaciones y teorías interrelacionadas del uso que el hombre hace del espacio en tanto que una elaboración especializada de la cultura”. Esto concluye a partir de que considera que las personas aprenden a incorporar “personalidades situacionales” específicas

que interactúan con los principales rasgos del individuo, dependiendo de la proximidad con los demás (Shawn 2002).

Christopher Shea (2002) la define como la forma en que las personas son influidas por las distancias establecidas entre ellas y los objetos del ambiente, incluyendo las demás personas.

Para Celinda (2004) la proxémica es el estudio de la forma en que las personas usan su espacio tanto social como personal para comunicarse. El espacio comprende desde el espacio físico del lugar hasta la distancia para hablar.

La proxémica se refiere al amplio conjunto de comportamientos no verbales relacionados con la utilización y estructuración del espacio inmediato de la persona.

Respecto a la proximidad existen diferencias no solo culturales, sino también situacionales y personales. En general, cada uno de nosotros dispone de un espacio personal alrededor, implícito, que cuando es roto por alguien en la interacción, nos produce incomodidad, sensación de amenaza y/o tensión, a no ser que se den circunstancias especiales que justifiquen la mayor proximidad o nosotros la hayamos demandado. Tendemos a aceptar una mayor proximidad de los otros, rompiendo nuestro espacio personal, en las aglomeraciones. Los enamorados y las personas que se gustan, aceptan un mayor grado de proximidad entre ambos. La proximidad física tiende a ser menor entre mujeres que entre hombres.

Hall definió cuatro tipos de distancia interpersonal (Citado en Christopher Shea 2002).

- I. Distancia íntima: Esta distancia se presenta en una conversación íntima.

Los principales canales sensoriales tienden a ser de tipo táctil y olfativo así como las sensaciones térmicas se hacen presentes por la

distancia corta, como es el caso cuando se abrazan, Este es más común en la familia o novios (Minguez.1999).

- II. Distancia personal: Disminuye la importancia de las sensaciones térmicas y olfativas. Es común entre amigos o personas conocidas.
- III. Distancia social: el contacto físico es menos importante, aquí entran en juego la voz y la mirada.
- IV. Distancia pública: La mirada y la audición son los principales canales de comunicación.

1.2 ASERTIVIDAD

1.2.1 DEFINICIÓN DE ASERTIVIDAD

La palabra asertividad proviene del latín *asserere, assertum* que significa “afirmar”. (Rodríguez Estrada 1995).

Del verbo inglés “*to assert*” y quiere decir “afirmar”, “declarar positivamente”, “defender” (Vieira 2007).

El concepto de asertividad fue utilizado por primera vez por Wolpe (1958) quien la definió como: “La expresión adecuada, dirigida hacia otra persona, de cualquier emoción que no sea la respuesta de ansiedad”. (Citado en Pérez Paula 2000).

La asertividad una habilidad para comunicarse: expresar sentimientos y pensamientos. La conducta asertiva implica la expresión directa de nuestros sentimientos, pensamientos y necesidades.

Adler (1977; citado en Elizondo 1999) define la asertividad como “la habilidad de comunicarse y expresar sus pensamientos y emociones con confianza y con máxima capacidad”.

Para Elizondo Torres (1997) la asertividad es la habilidad de expresar los pensamientos, sentimientos y percepciones.

Vieira (2007) comparte esta definición al mencionar que una persona es asertiva cuando la persona dice lo que piensa o siente de manera libre y adecuada a la situación.

Aguilar Kubli (2002) señala que la asertividad significa tener la habilidad para transmitir y recibir los mensajes que están relacionados con los sentimientos, con las creencias, con las opiniones propias o de los demás. Todo esto acompañado de una manera honesta, oportuna, y respetuosa.

Aguilar Kubli añade que el fin de esta conducta asertiva, es lograr una comunicación satisfactoria, hasta donde el proceso de la relación humana lo haga necesario.

Para Sanchís (2005), la asertividad tiene como condición esencial, en cada situación específica, lograr una comunicación con calidad.

Carlos J. Van-Der Hofstadt (2006) entiende la asertividad como la expresión directa de los propios sentimientos, deseos, pensamientos y opiniones sin restricciones y de forma adecuada respetando al mismo tiempo a los demás. Es decir, el estilo asertivo consiste en ser capaz de comunicarse en cada ocasión de la mejor forma posible.

Shelton (2006) afirma que la persona asertiva es capaz de hablar sinceramente acerca de sus propios sentimientos de sus deseos y necesidades al tiempo que toma en consideración los sentimientos de los demás.

Güell (2006) considera que la asertividad es una habilidad social relacionada con la comunicación gracias a la cual una persona es capaz de decir “yo soy así” “eso es lo que yo pienso” “yo opino...” “estos son mis sentimientos sobre este tema” “estos son mis derechos...” y dice esto respetando a los demás y respetándose así mismo.

Diaz Loving (2006) refiere que el mensaje básico de una persona asertiva es:

“Esto es lo que yo pienso y siento, así es como yo veo la situación, es tan importante lo que tú sientes como lo que siento, somos iguales y dignos por que ambos somos humanos, lo que deseo es unir fuerzas, no señalar diferencias”

Eva Peñafiel (2010) concluye que el ser asertivo significa que la persona deja saber a los demás lo que siente y piensa de una forma que no les ofenda pero que al mismo tiempo le permita expresarse.

La asertividad esta basada en la premisa de que cada persona posee ciertos derechos humanos básicos como, el derecho y la responsabilidad a controlar y dirigir la propia vida. Por lo tanto decimos que una persona es asertiva cuando es capaz de ejercer y/o defender sus derechos personales (Walter Riso 2002).

Alberti y Emmons (1999) sugieren que el comportamiento asertivo “promueve la igualdad en las relaciones humanas, permitiéndonos actuar de acuerdo con nuestros intereses, defender nuestras opiniones sin sentirnos culpables, expresar nuestros sentimientos con honestidad y con comodidad y ejercer nuestros derechos individuales sin transgredir los de otros”

Pérez Paula (2000) considera que la asertividad es un comportamiento de defensa de los derechos y opiniones tanto personales, como de los demás.

M. Vivas (2006) afirma que la asertividad esta asociada a los derechos humanos básicos de toda persona. Pero también la asertividad incluye el reconocimiento de los derechos de los demás y en ese sentido los demás tienen derecho a ser escuchados, a que se respeten sus elecciones, a cometer errores, a discrepar con las ideas de la otra persona, etc.

La conducta asertiva implica siempre el respeto a la integridad de la persona y el respeto a la integridad del otro (Manel Güell 2006).

Smith (2006) concluye que “nuestros derechos asertivos constituyen una estructura básica para la sana participación de cada individuo en toda relación humana”.

Para no permitir que nadie manipule nuestras emociones o nuestro comportamiento, a no ser que lo permitamos, existe un listado de “derechos asertivos” publicados por Manuel Smith en su libro de 1977 “Cuando digo no, me siento culpable”.

Aguilar (1987), Elizondo (1997), Rodríguez y Serralde (1995) Van-Der Hofstadt (2006) comparten estos derechos asertivos esenciales que tiene que llevar acabo todo ser humano:

1.- *“Tenemos derecho a juzgar nuestro propio comportamiento, nuestros pensamientos y nuestras emociones, y a tomar la responsabilidad de su iniciación y de sus consecuencias”.*

Esto quiere decir que tomamos la responsabilidad de nuestra propia existencia y despojamos a los demás de esa responsabilidad; cuando nos volvemos nuestros propios jueces, nos volvemos importantes para controlar nuestro destino, sin la presión de cómo debo comportarme. Y evitar ser manipulado.

2.- *“Tenemos derecho a no dar razones o excusas para justificar nuestro comportamiento”.*

Este derecho se desprende directamente del anterior. Si somos nuestros propios jueces no tenemos por qué explicar nuestro comportamiento a los demás para que estos decidan si es adecuado o no. Esto no supone que se prive a los demás de la posibilidad de darnos su opinión sobre lo que hacemos, ni a nosotros mismos de modificar nuestro comportamiento.

3.- *Tenemos derecho a juzgar si nos incumbe la responsabilidad de encontrar soluciones para los problemas de otras personas”.*

Aun cuando nuestras acciones puedan haber sido causa directa o indirecta de los problemas de otros, sin embargo ellos tienen la responsabilidad de resolver sus propios problemas, cualquiera que haya sido su causa

4.- *“Tenemos derecho a cambiar de parecer”.*

Como seres humanos, cambiamos de parecer; decidimos adoptar maneras mejores de hacer las cosas o decidimos hacer otras. Los intereses se modifican según las condiciones, y con el paso del tiempo llegamos a reconocer que nuestras opciones pueden favorecernos en una situación determinada y perjudicarnos en otra.

5.- “Tenemos derecho a cometer errores... y a ser responsables de ellos.”

Nadie es perfecto. Errar forma parte de la condición humana. Es importante tomar conciencia de que los errores son simplemente errores, para evitar ser manipulados por otros.

6.- “Tenemos derecho a decir “no lo sé””.

No siempre tenemos la respuesta para todas las preguntas que otros pueden formular. Por que tenemos la capacidad de formular nuestro propio juicio sobre lo que deseamos.

7.- *“Tenemos derecho a ser independientes de la buena voluntad de los demás antes de enfrentarnos a ellos”.*

Sea cual sea nuestra conducta, siempre habrá alguien a quien no le guste, o que se sienta herido o molesto con motivo de ella.

Si suponemos que para establecer una relación adecuada con otra persona necesitamos de su buena voluntad quedamos a disposición de presiones manipulativas.

8.- *“Tenemos derecho a tomar decisiones ajenas a la lógica”.*

No siempre el raciocinio lógico puede predecir lo que ocurrirá en cualquier situación dada. En particular, la lógica resulta muy poco útil cuando están en juego nuestros deseos, motivaciones y sentimientos y los de los demás.

9.- *“Tenemos derecho a decir “no lo entiendo”.*

Nadie es tan rápido y profundo en su inteligencia como para comprender del todo la mayor parte de las situaciones que lo rodean o de los problemas que se le presentan o de las explicaciones que se le proponen.

10.- *“Tenemos derecho a decir “No me importa””*.

Este derecho va enfocado a quienes tratan de buscar la perfección. Tenemos derecho a decir que algo no nos importa y que no nos interesa ser perfectos, ya que las metas y objetivos de una persona cualquiera puede ser diferente a los de otros.

Para Rodríguez y Serradle (1991) la asertividad significa “afirmación de la propia personalidad, confianza en sí mismo, autoestima, aplomo, fe gozosa en el triunfo de la justicia y la verdad, vitalidad pujante, comunicación segura y eficiente.”

La asertividad es un modelo de desarrollo humano, es un modelo que puede llevar al crecimiento personal, a la autovaloración y la realización plena de la persona (Elizondo Torres1997).

Para Riso Walter (2002) la asertividad implica la responsabilidad de conocerse a sí mismo y la capacidad para poder tomar las decisiones que vayan de acuerdo a las necesidades personales internas o externas de cada quien.

Paula Pérez (2000) afirma que el término asertividad se refiere básicamente a “habilidades de autoafirmación” quedando restringido a un conjunto de conductas que se integran dentro de las habilidades sociales.

Smith (2006) define la asertividad como la capacidad que posee todo ser humano para confiar en sí mismo, así como, en sus capacidades. “Sea lo que sea que me ocurre, sé que podré con ello.

Si se define la asertividad como una conducta se concluye que puede ser aprendida a partir de un entrenamiento. Dicho aprendizaje parte de los múltiples

elementos socializadores que se presentan desde el nacimiento hasta la edad adulta

El método de aprendizaje de la conducta asertiva consiste en modificar las actitudes y las creencias partiendo de un modelado y practica de conductas alternativas.

El método estructurado para el entrenamiento asertivo tiene tres fases:

1. Aprender a distinguir las conductas asertivas y diferenciarlas de la nos asertivas.
2. Tomar conciencia de que la conducta asertiva es la mas adecuada para tener una buena relación interpersonal.
3. Practicar técnicas para tener la experiencia en las conductas asertivas (Manel Güell 2006).

Flores y Diaz- Loving (2002) menciona que la expresión de una respuesta asertiva esta influida por la cultura en la que se desarrolla el individuo, por el contexto situacional y psicológico, por las personas involucradas y/o percibidas en la interacción, por variables sociodemográficas tales como genero, edad, escolaridad, nivel socioeconómico, etc., y por variables de personalidad. Por ejemplo, estos mismos autores afirman que en relación con dichas variables sociodemográficas tales como edad y escolaridad, se ha encontrado que a medida que aumenta la edad y la preparación, se es más asertivo y a menos edad mayor asertividad indirecta.

La asertividad es un comportamiento elegido ya que tiene cualidades importantes; como ser expresivo, respetuoso de los derechos de los demás, honesto, directo y firme, igualitario que beneficie a la persona y a la relación, verbal incluyendo el contenido del mensaje, no verbal incluyendo el estilo del mensaje como el contacto visual, la voz, postura, expresión facial, gestos, distancia estos se explicaran con más detalle mas adelante, oportunidad, fluidez, atención; apropiado

en la persona y en la situación, socialmente responsable y esto es aprendido, no innato (Robert E. Albert 1999).

Concluyo que la asertividad es la habilidad que cualquier persona puede aprender y poseer para expresar sus pensamientos, sentimientos y percepciones, ante cualquier persona con la que intente establecer una relación interpersonal y de comunicación y ante cualquier circunstancia; sin necesidad de llegar a la agresión.

1.2.2 INDIVIDUO AGRESIVO

Cuando un individuo expresa sus necesidades sus pensamientos y sus sentimientos de un modo que humilla o somete a los demás o ignora los derechos de estos, entonces está actuando agresivamente. El comportamiento agresivo humilla o domina a la otra persona, física o emocionalmente. Algo muy característico de la agresión es que siempre trata de quedar por encima de la otra persona implicada. (Shelton 2006). Para el individuo agresivo, lo más importante es él, y los demás no valen la pena.

La conducta agresiva se define como: “la expresión directa y hostil de los derechos personales por medio de pensamientos, sentimientos y creencias, en forma frecuentemente deshonesta, usualmente inapropiada y siempre violentando a los demás” (Lange y Jakubowski 1976 .Citado en Flores y Díaz Loving 2002).

La conducta agresiva es reflejo, a menudo, de una conducta ambiciosa que intenta conseguir los objetivos a cualquier precio. La persona trata de alcanzar la victoria a través de la “dominación”, además, su comportamiento infunde temor más no respeto (Albertl y Emmons 1999; Walter Riso 2002; Shelton 2006). Esta ventaja es impuesta con humillación, degradación y desprecio hacia el otro, de manera que lo debilita y hace que pierda la posibilidad de expresarse y defenderse. Esto bloquea la creatividad en los demás, generando dependencia, es decir, las personas que

por lo regular son pasivas se sienten limitadas a actuar por si solas, solo actúan si la persona agresiva o el agresor esta presente (Aguilar Kubli 2002).

Se trata en último término de que los demás se hagan más débiles y menos capaces de expresar y defender sus derechos y necesidades (Shelton 2006).

La conducta agresiva puede traer como resultado a corto plazo consecuencias favorables, como una expresión emocional agradable, un sentimiento de poder por la satisfacción de haber conseguido los objetivos deseados. Pero las consecuencias a largo plazo de este tipo de conductas son casi siempre negativas.

Cuando la agresividad se vuelve el único medio para negociar, esta no resuelve los problemas, ya que no se enfoca en buscar el acuerdo, sino que ocasiona que se rompa el dialogo y surja un enfrentamiento. Volviéndose un círculo vicioso, ya que la violencia genera mayor violencia. Provocando que a la persona agresiva le surjan más problemas como resultado de enfrentarse mal con los problemas que ya tenía, además, de que le provoca resentimientos que son difíciles de manejar en un futuro dentro de las relaciones interpersonales alejándose de la meta de mantener una comunicación satisfactoria con los demás. (Aguilar Kubli 2002; Segura Morales 2002; Flores y Díaz Loving 2002; Shelton 2006).

El mensaje básico del agresivo es: “esto es lo que pienso”, “tú eres un estúpido por pensar diferente;” “Esto es lo que deseo”, “Lo que tu deseas no es importante”, “esto es lo que siento”, “Tus sentimientos no cuenta”, “Yo soy mas importante que tu”; “Lo que pienses y sientas no me interesa”. “Mis opiniones, sentimientos, pensamientos cuentan más que los tuyos” (Flores y Díaz Loving 2002).

La agresión establece una situación de ganar /perder. Yo voy a ganar y usted va a perder. Yo tengo razón y usted está equivocado. Aguilar Kubli (2002) señala de manera general como se manifiesta el individuo agresivo:

- Se muestra rígido e inflexible.

- Se sobrestima.
- Habla solamente de sí mismo.
- Insensible a las necesidades de los demás.
- Expresa sus sentimientos de manera hiriente
- Actúa a la defensiva.
- Se irrita con facilidad.
- Habla mucho para no ser contrariado.
- Verbalmente exige.
- Usa palabras altisonantes.
- Niega su responsabilidad sobre las consecuencias de sus actos.
- Emite críticas constantes, sin ser constructivas.
- Siempre quiere tener la razón.
- Necesita sentirse superior a los demás.
- Necesita tener el control de los eventos.
- No reconoce ni acepta los derechos de los demás.
- No reconoce ni acepta sus propios errores. Ve únicamente los errores de los demás.
- Se siente amenazado.
- Constantemente hace bromas para ridiculizar a los demás.
- Se cierra a escuchar.
- Exagera las situaciones.
- Hace acusaciones,
- Impone su opinión.
- Se comunica a base de mandatos.

Su conducta en general es que exagera para demostrar su superioridad.

Según Flores y Diaz-loving (2002) las causas principales de la agresividad son la inseguridad y la irritación. Intolerancia a la frustración, falta de reconocimiento de los derechos de los demás y la presencia de errores en la forma de expresión.

Las consecuencias son: Insatisfacción, tensión, aislamiento, soledad, rechazo social, violencia, culpabilidad, deterioro en la salud física.

En conclusión una persona agresiva se comporta como tal por que la mayoría los sentimientos que experimenta son mal canalizados o aprendió de una manera errónea la forma de expresarlos.

1.2.3 INDIVIDUO PASIVO

El individuo pasivo suele caracterizarse por ser una persona apática o insensible. No expresa adecuadamente lo que siente y lo que quiere. Su tendencia es esperar que los demás lo adivinen. Como esto no suele suceder se siente mal cuando necesita algo y los otros no le responden. Este tipo de comportamiento hace que experimente emociones desagradables como: frustración, bloqueo, inhibición, inseguridad, insatisfacción, ansiedad, depresión, culpabilidad, ira reprimida o resentimiento hacia la misma persona o con una tercera (Shelton 2006; Van-Der Hofstadt 2006; Walter Riso 2002), debido precisamente, a que no esta consiguiendo lo que desea, o no se cumplen sus objetivos. Estos sentimientos raramente son expresados de forma abierta aunque en ocasiones puede sufrir “explosiones emocionales” .Por lo tanto el individuo pasivo se considera constantemente una víctima y no hace algo por modificar su conducta (Mark Thomas 2004).

La persona pasiva no tiene objetivos o planes a seguir solo se deja llevar por la vida como se le va presentando. (Shelton 2006) No se siente con la suficiente capacidad para afrontar los conflictos que se le presentan, por lo tanto, se conforman con lo suficiente para pasar el rato, por eso en ocasiones la persona pasiva prefiere decir “si” optar por la humillación y la frustración antes que afrontar de modo asertivo el conflicto. (Robert E.1999). En el fondo hay un miedo de la persona a perder el afecto y aprecio de los demás, si hace algún intento por dar solución al conflicto o expresar su opinión (Manel Güell 2006).

El individuo pasivo tiene poco respeto por si mismo, tiene una baja autoestima que facilita que los demás se aprovechen de el y lo manipulen. La persona pasiva se siente obligada a dar demasiadas explicaciones de lo que hace o no hace. El pasivo no reconoce sus cualidades o potencialidades lo que lo lleva a sentirse inferior ante los demás aunque en realidad no lo sean. (Manel Güell 2006) Le molesta ser dependiente de otras personas pero no se atreve a romper esa dependencia. Su principal objetivo es apaciguar a los demás y evitar conflictos .No protesta ni se enoja. Simplemente el pasivo procura no verse afectado por nada. Quiere vivir cómodamente, sin problemas, en su mundo (Van-Der Hofstadt 2006).

En las relaciones sociales la persona pasiva intenta pasar desapercibida para no molestar, al mismo tiempo, quiere ser amiga de todo el mundo con una amabilidad extrema y exagerada para conseguir que nadie la rechace. Si alguien la rechaza la persona pasiva piensa que es culpa suya por que ella ha hecho algo mal o por que se lo merece (Manel Güell 2006).

Como consecuencia de la forma de comunicación inhibida que presenta, la persona pasiva, suele tener relaciones interpersonales insatisfactorias ya que mantiene unos hábitos en su forma de pensar, sentir y actuar que la lleva a ser excesivamente resignada, inhibida, temerosa del rechazo y de la intimidación con los demás. A pesar de ello no siempre se dan cuenta de su falta de asertividad sino que justifican su pasividad y su temor con excusas. La persona con estilo pasivo se siente fácilmente ofendida por lo que los demás dicen o hacen pero le cuesta discriminar cuando la explotan o rebajan lo que también le impide defender adecuadamente sus intereses (Van-Der Hofstadt 2006).

La mayoría de sus conductas se basan en la creencia de que “los otros son superiores a uno mismo, que los derechos de los otros son mas importantes q los suyos y por tanto tienen derecho a actuar de ese modo” (Manel Güell 2006; Riso 2002).

Las creencias más importantes que están en la base del comportamiento pasivo son las siguientes:

“Lo que tu quieres o piensas es mas importante que lo que yo pienso o quiero”, “Sino acepto o hago lo que quiere se ofenderá y me rechazara”, “Si el lo dice tendrá razón”, “Como voy a pedirle eso; seguro que le molestará”, y si me dice que no...”. “No se como me atrevo a pedirle este favor”, “Intentare arreglármelas yo solo(a)”, “Si realmente fuera mi amigo se daría cuenta de lo que necesito”, “Los demás pueden elegir por mi”. Con estas frases se ejemplifica que para la persona pasiva lo más importante es lo que quieren o piensan los demás.

Aguilar Kubli (1987) señala que las personas pasivas presentan los siguientes problemas:

- Tienen dificultad en rehusar una petición.
- Dejan que otros abusen de ellos.
- No expresan sus sentimientos, opiniones y creencias.
- Sienten miedo al hablar en público.
- Se sienten victimas.
- Sufren desmotivación, apatía y depresión.
- No se atreven a reclamar algo legítimo.
- No afrontan los conflictos.
- Padecen por que dan más de lo que reciben.
- Hacen muchas cosas que en realidad no desean hacer.
- Están muy tensionados o tienen miedo durante el intercambio social.
- No se atreven a dejar una relación interpersonal nociva.
- Condicionan su autoestima su autoestima personal a la aceptación de otros, aun cuando vaya en prejuicio de si mismos.
- Da más valor a las creencias y convicciones de otros que a las de si mismo.

Flores y Díaz Loving (2002) refiere que las causas que provocan la pasividad son la falta de control emocional, el dominio del temor y ansiedad sobre la persona, la falta de habilidades de interacción social y la ignorancia de los derechos que como persona se tienen.

Las consecuencias del comportamiento pasivo son: Frustración insatisfacción y tensión. Aislamiento y soledad. Incomprensión, menosprecio, y rechazo. Deterioro de la autoestima y la seguridad. Pérdida de oportunidades, la sensación de falta de control, de soledad, desamparo y baja autoestima.

1.2.4 INDIVIDUO ASERTIVO

Las personas asertivas tienen una imagen positiva de sí mismas, usan un lenguaje positivo, buscan resultados positivos en su interacción con los otros, trabaja en colaboración para encontrar soluciones a los problemas de forma en que ambos lados salgan ganando (Bishop 2000).

La persona asertiva presenta una serie de pensamientos emociones y conductas típicas que podemos resumir así (Aguilar Kubli 1989; Magdalena Torres 1997; Bishop, 2000; Flores y Díaz- Loving 2002; Van-Der Hofstadt 2006):

- Habla de si mismo y expresa sus percepciones.
- Tiene una imagen positiva de si misma.
- Se conoce a si misma y es consciente de lo que siente en cada momento.
- Se acepta incondicionalmente sin que ello dependa de sus logros o de la aceptación de los demás.
- Expresa adecuadamente sus opiniones deseos y sentimientos en vez de esperar a que los demás lo adivinen.
- Trabaja en colaboración para encontrar soluciones positivas.
- Puede comunicarse con personas de todos los niveles: amigos, familiares o extraños. Esta comunicación tiende a ser abierta, directa franca y adecuada.
- Saber decir y escuchar.
- Acepta y da cumplidos.
- Utiliza el lenguaje claro apropiado.
- Presenta un claro control emocional.

- Es positivo y respetuoso en los puntos de vista y opiniones de los demás.
- Cuando expresa desacuerdo lo hace con respeto.
- Suele ser directo, honesto y oportuno.
- Pide clarificación.
- Habla por sus derechos.
- Es persistente.
- Evita justificación de cada opinión.
- Se manifiesta libremente tal como es.
- Se comunica fácilmente con todos.
- Se siente libre de comunicarse.
- Esta orientado positivamente en la vida.
- Juzga respetable tener limitaciones.
- Tiene autoestima sana.
- Es dueño(a) de su tiempo y de su vida.
- Acepta o rechaza libremente de su mundo emocional a otras personas
- Es emocionalmente libre para expresar sus pensamientos y sentimientos
- No dice “no” cuando quiere decir “sí”, ni “sí” cuando quiere decir “no”
- Reconoce tanto sus aéreas fuertes como sus aéreas de oportunidad para seguir creciendo como persona
- Reconoce, acepta y respeta sus derechos básicos y los de los demás
- Tiene una autoconfianza para la toma de decisiones
- Sabe elogiar y reconocer el trabajo de los demás
- Es sensible a los distintos contextos y procura responder.

Las creencias más importantes que están en la base del comportamiento asertivo son las siguientes:

- “Me respeto y valoro a mi mismo y respeto y valoro a los demás”
- “Esto es lo que yo pienso y siento”

- “Así es como yo veo la situación”
- “Soy capaz de elegir por mi mismo”
- “Conozco mis derechos personales y me siento capaz de defenderlos”
- “Lo que tu quieres o piensas es tan importante como lo que yo quiero o pienso”
- “Soy capaz de conseguir mis objetivos”
- “Lo que deseo es unir fuerzas, no señalar diferencias.”

La conducta asertiva requiere el manejo armonioso de estos elementos con el fin de lograr una comunicación satisfactoria permanente (Aguilar Kubli 1989).

Aguilar Kubli (1989) propone nueve componentes básicos que conforman la estructura de una conducta asertiva:

1. Respeto por uno mismo. Significa que la persona misma debe concebirse como un ser humano que necesita de cuidados, atenciones pero sobre todo que se encuentra antes que los demás.
2. Respeto por los demás. Es estar consciente de que los demás son igual seres humanos que deben tratarse con dignidad y respeto, reconocer que tienen los mismos derechos que uno mismo.
3. Ser directo. implica asegurar que los mensajes que sean transmitidos sean lo suficiente claros, sencillos y precisos, con el fin de evitar que el otro este adivinando o se hagan presente la confusión.
4. Ser honesto. Nuestra capacidad para comunicarnos se ve limitada cuando negamos o minimizamos el verdadero deseo o sentimiento recurriendo a la mentira.
5. Ser apropiado. Para lograr una comunicación satisfactoria es necesario no solo tomar en cuenta lo que decimos o escuchamos, sino también el tiempo

y el contexto donde ocurre, por ejemplo evitar críticas en público o discutir un problema de trabajo en una fiesta.

6. Control emocional. Lograr un adecuado control emocional no supone olvidar o negar los sentimientos, implica encauzar las emociones para que éstas no lleguen a niveles de intensidad que nos provoquen reacciones ineficientes. Por ejemplo ansiedad, el enojo, o alguna otra emoción destructiva.
7. Saber decir. En cualquier relación entre personas se presenta una variedad de formas para decirles o expresar nuestras ideas, pensamientos o emociones, todo depende del objetivo que se persigue, y siguiendo el proceso y la estructura del mensaje asertivo.
8. Saber escuchar. Es un proceso activo que requiere un esfuerzo para comprender lo que los demás quieren transmitirnos.
9. Ser positivo. Es reconocer e informar a los demás que nos damos cuenta de que ellos, al igual que nosotros, intentamos hacer el bien o ayudar a otros.

Cuando la persona al interactuar con otra persona se dirige o comporta de manera asertiva tiene una serie de consecuencias positivas. De acuerdo con Caballo (1993; Citado en Peñafiel Pedrosa 2010) Elizondo (1997) Bishop (2000) Van-Der Hofstadt (2006) y Flores y Días Loving (2002) las repercusiones más relevantes que se consiguen son: resolver adecuadamente los problemas, se desarrolla la habilidad de comunicación en cualquier escenario. Logra que la persona se guste a si misma y a los demás y que el trato con ella sea muy agradable. A su vez esto facilita que se sienta relajada y cómoda en las relaciones interpersonales. Evita la angustia por cosas inútiles, actúa de manera justa y motivante, logra una integración en grupo y consigue sus metas trazadas. Se siente relajado. Se siente con control. Se siente satisfecho. Crea y fabrica la mayoría de las oportunidades. Termina con relaciones dañinas o promover su mejoría cuando sea posible. Ayuda a los demás para que también se expresen adecuadamente.

Las personas con habilidades asertivas pueden aumentar su autoconocimiento, su autoestima y su confianza, condiciones necesarias para una comunicación honesta, eficaz y vigorosa, mejorando sus relaciones interpersonales.

1.3 COMUNICACIÓN ASERTIVA EN LAS RELACIONES INTERPERSONALES.

1.3.1 TIPOS DE COMUNICACIÓN ASERTIVA.

Para iniciar este tema será necesario rescatar algunos elementos, de los capítulos anteriores, que consideramos importantes en relación a la comunicación, y que son básicos para fines de este trabajo en específico.

Recordemos que la comunicación es un proceso interpersonal, es un proceso de interacción entre dos o más personas. Dicha interacción le permitirá a cada participante compartir algo de sí mismo como son sus pensamientos, sus actitudes, sus sentimientos o cualquier otra información; esto favorece a que la relación sea más cercana con la otra o las otras personas.

Todo proceso de comunicación implica lo que decimos (el contenido) y a quién y cómo se lo decimos (una relación) (Axioma 2, Watzlawick 1994).

Es importante resaltar que en toda relación que se presenta durante la comunicación entre dos o más personas, se establece siempre dentro de un contexto y el contexto en cada relación va a definir la estructura del mensaje así como su contenido. Es decir nos comunicamos con los demás en función de la relación que tenemos con ellos. Dentro de esta relación es necesario prestar atención en el comportamiento de la persona con la que interactuamos, pues el mensaje que se le envía tratamos de que lo entienda de la forma que intentamos expresarlo; al mismo tiempo este mensaje provoca una respuesta en el receptor y dicha respuesta permite saber si fuimos comprendidos o no; podemos decir entonces que la comunicación es un proceso cíclico donde emisor y receptor irán determinando la naturaleza de la relación, contribuyendo en la continuidad o

ampliación o variación de dicha relación (Axiomas 3, Watzlawick 1994; Mucchielli 1997; Pastor Ruiz 2006).

Durante la comunicación las personas se podrán expresar, a través de signos verbales o no verbales (Marroquín 1995).

En lo que se refiere a los signos verbales retomaremos los siguientes puntos en los cuales nos basaremos para desarrollar el siguiente capítulo.

1. *El contenido.* Es el tema sobre el cual se va a hablar y como lo va a hablar.
2. *La precisión o claridad* consiste en decir sin rodeos lo que hay que decir. Esto nos ayudará a transmitir adecuadamente lo que deseamos, sentimos o necesitamos.
3. *La autenticidad.* Consiste en la coherencia entre lo que uno decide comunicar y lo que uno piensa y siente en su interior.
4. *Atención personal.* Son aquellas muestras concretas de interés por la otra persona o por sus ideas, sentimientos, actividades. Es decir hay una retroalimentación (*feed back*) cuando alguien está hablando necesita saber si los que lo escuchan lo comprenden, le creen, están sorprendidos, aburridos, etc.
5. *La comprensión empática.* Ser capaz de escuchar objetivamente el punto de vista de la otra persona y aceptar sus sentimientos.
6. *Variedad.* Consiste en cambiar de tema cuando el tema ya este agotado o pierda interés para los interlocutores. Tiene la capacidad para formular preguntas y de dar respuesta a ellas, sean abiertas o cerradas. Establece una conversación duradera, enfrentando con palabras cualquier situación.

Con respecto al lenguaje no verbal recordemos que es el conjunto de expresiones corporales utilizadas al momento de comunicarnos, es importante que el lenguaje corporal sea congruente con el lenguaje verbal, o el mensaje perderá eficacia; ya que el receptor pondrá más atención en lo que ve que en lo que escucha.

Como lo menciona Watzlawick en el primer axioma “No es posible no comunicarse”. En toda interacción humana cualquier conducta es comunicación. Actividad o no, palabras o silencio tienen siempre valor de mensaje. He aquí los elementos más sobresalientes de la comunicación no verbal. En el primer capítulo se desarrolla más ampliamente cada punto.

La cinesia (Kinésia)

A) Postura corporal

- Las posiciones corporales
- La orientación
- El movimiento

B) Los gestos cinco tipos de gestos:

- gestos emblemáticos ,
- gestos ilustradores,
- gestos que expresan estados emotivos,
- gestos reguladores de la interacción,
- gesto adaptadores.

C) Expresión facial

D) La mirada

Paralingüística

Coherencia: Las ideas expresadas deben tener una secuencia lógica;

El ritmo: El ritmo se refiere a la fluidez verbal con que se expresa la persona. Fluidez. Es el desarrollo continuo y espontáneo de las ideas.

Dicción: hablar en forma clara.

Volumen: La intensidad de la voz.

Tono de voz: Esta debe variar de acuerdo con, lo que se expresa verbalmente.

Pausas/silencios: Se refiere a los tiempos que tarda una persona en empezar a hablar una vez que ha terminado de hacerlo el interlocutor.

Proxémica

La proxémica se encarga de estudiar el comportamiento no verbal relacionado con el espacio personal.

1. 3. 1. 1 COMUNICACIÓN VERBAL AGRESIVA

La persona que se comunica de manera agresiva defiende sus derechos personales de una manera inapropiada, violando los derechos de los demás.

Su estilo de comunicación se caracteriza por la sobrevaloración de las propias opiniones y sentimientos.

El mensaje que comunica es” Lo que tu quieres no es importante” “lo que tu sientes no cuenta” ya que su objetivo es la dominación de las otras personas.

Componentes verbales:

Contenido.

Emplea abundantemente términos de forma imperativa, critica el comportamiento de los demás y utiliza con frecuencia palabras y formas amenazadoras impidiendo a los otros expresarse libremente. Sus comentarios carecen de ser positivos. Habla en segunda persona (“Eres...”, “Pareces...”, etc)

- ✓ “Tú...”
- ✓ “Haz...”
- ✓ “No te tolero...”
- ✓ “Harías mejor en...”
- ✓ “Ten cuidado...”
- ✓ “Si no lo haces...”

- ✓ “Deberías...”
- ✓ “Mal...”
- ✓ “Por tu culpa...”,
- ✓ “cuidado...”

Precisión o claridad.

-La comunicación verbal agresiva puede expresarse de manera directa o indirecta. En caso de ser directa incluye ofensas verbales, insultos, amenazas y comentarios hostiles o humillantes.

- ✓ “¡Es usted un estúpido!”
- ✓ “No sabes...”
- ✓ “Más te vale... por que si no...”,

-Cuando es indirecta en ocasiones incluye comentarios sarcásticos, rencorosos y murmuraciones maliciosas

- ✓ “¡Que buenas piernas tienes, tan delgadas y te sostienen!”
- ✓ “Para qué lo felicito por lo que hizo, total era su obligación”
- ✓ “¿Por qué no eres capaz de organizarte?”

-Prevalece el concepto de propiedad sobre las personas u objetos.

- ✓ “Mi novia”
- ✓ “Mis tijeras”
- ✓ “Es mi casa...”

La autenticidad.

-Utiliza términos que expresan sus propias ideas, opiniones, emociones y sentimientos, convirtiendo su franqueza en agresividad.

- ✓ “Ustedes son las peores personas a las que uno debe recurrir”
- ✓ “Las mujeres solo sirven para la cocina y para la cama”

- Expresa sus pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera inapropiada e impositiva. La expresión de sus deseos se interpreta como demandas no negociables (Órdenes).

- ✓ “Tienes que”
- ✓ “Haz esto por que yo te lo digo”
- ✓ “No importa lo que yo hago, haz lo que te digo ¡ahora!”

-Es inoportuno al expresar sus sentimientos, pensamientos. Por ejemplo discute un tema de trabajo en una fiesta.

Atención personal. Retroalimentación (*feed back*) .

Suelen presentar problemas a la hora de comunicarse con los demás ya que ejercen una comunicación unidireccional y no bidireccional pues no permiten *el feed-back* por parte de los demás. Son personas que se caracterizan por no escuchar a los demás. Durante la conversación su atención se dirige hacia otro lugar o actos físicos, otras personas u objetos

-En ocasiones interrumpen a los demás mientras hablan.

La comprensión empática.

- Acostumbra a no aceptar cualquier responsabilidad sobre su forma de relacionarse con los demás, de forma que cuando el resultado de la relación conlleva a consecuencias negativas para los otros su respuesta es

- ✓ “Ellos se lo han buscado”

-Prejuzga y condena los actos que considera “negativos” que realizan las otras personas. En ocasiones sin tener antes información o sin dar oportunidad de una explicación.

- ✓ “Todo es culpa tuya”
- ✓ “Te equivocaste al...”
- ✓ “¿Qué? ¿Ya no estás feliz en tu hogar?”
- ✓ “Que tienes tú que ofrecer en un trabajo?”

-No acepta las ideas de los demás.

- ✓ “Tú eres un estúpido por pensar diferente que yo”

Variedad.

- Su conversación se caracteriza por ser ambiciosa y egoísta no es capaz de cambiar de tema cuando el tema ya este agotado o pierda interés para los interlocutores

- Realiza bromas hirientes.

1. 3. 1. 2 COMUNICACIÓN VERBAL PASIVA

Recordemos que una persona pasiva se caracteriza por trasgredir sus propios derechos al no ser capaz de expresar abiertamente sus sentimientos, pensamientos y opiniones, por temor a ser rechazados, incomprendidos temor a ofender a otras personas; o expresan sus sentimientos de una manera que se desvaloriza con disculpas, con falta de confianza, de tal modo que los demás pueden no hacerle caso. Dan poco valor a sus propias opiniones y necesidades y dando un valor superior a las de los demás.

El mensaje que comunican en el terreno verbal es “yo no cuento” (Van-Der Hofstadt 2006; Díaz Loving 2002).

Veamos a continuación sus componentes verbales:

Contenido.

El contenido es comúnmente indirecto, condicional, la persona se coloca en segundo lugar. “Los demás pueden elegir por mi”.

- ✓ “No importa”,
- ✓ “Como tú prefieras”,
- ✓ “¿Te enfadas si...?”

- ✓ “¿Te molestaría mucho que...?”, “¿Puedo...?”
- ✓ “Te importaría mucho...”
- ✓ “No crees que realmente...”
- ✓ “No es importante...”
- ✓ “No te molestes...”

Precisión o claridad.

-Es comúnmente indirecto el mensaje, rodea el tema. No realiza afirmaciones claras. No es específico al referirse a una persona, objeto o acción específica.

- ✓ “Es tan molesto cuando no te escuchan”.
- ✓ “Como voy a pedirle este favor. Intentare arreglármelas yo solo”.
- ✓ “Como tu ya sabes...”

-Tiende a pedir disculpas por todo y a todo. Ejemplo. Si lo golpean pide disculpas.

- ✓ “Sinceramente, no se como disculparme; me sabe terriblemente mal...”
- ✓ “Lo siento, lo siento, lo siento...”
- ✓ “Perdóname por favor pero...”

- Ofrece muchas explicaciones sin que nadie se lo pida, ocasionando que se pierda la idea de lo que quiere expresar.

-Espera que los demás a adivinen lo que quiere, siente o necesita en lugar de expresarlo o pedirlo directamente.

- ✓ “Si realmente fuera mi amigo se daría cuenta de lo que necesito”.
- ✓ “Si yo le doy, deberá corresponderme”.
- ✓ “Cómo voy a pedirle eso; seguro que le molestará y si me dice que no”.

La autenticidad.

-Oculto lo que piensa. No hay sinceridad en expresar sus sentimientos. Simplemente recurre a excusas.

- ✓ “Si expreso mis opiniones seré criticado o rechazado”.
- ✓ “Ya para que es demasiado tarde”.
- ✓ “Total no tiene importancia”.
- ✓ “Voy a hacer el ridículo”.
- ✓ “Para que le digo se crearán más problemas”.

-Evita decir “no”

- ✓ “Si no acepto o hago lo que quiere se ofenderá y me rechazara”.
- ✓ “Mejor no le digo nada; lo voy a herir”.

Atención personal.

La atención que manifiesta es escasa. Hay silencios prolongados.

La comprensión empática.

Tiene miedo a perder la aprobación de los demás, por lo tanto, siempre recurrirá a justificar las acciones de los demás.

- ✓ “Me trata mal pero en el fondo me quiere”.
- ✓ “Realmente no es importante”.
- ✓ “Pobrecito no se da cuenta”.
- ✓ “Si él lo dice tendrá razón estaré yo equivocado”.
- ✓ “No va a querer ser mi amigo después”.

Variedad.

-No verbaliza en abundancia. Formula pocas palabras.

-No utiliza preguntas durante la conversación esto provoca cortes en la misma y la sensación de desinterés.

-Cuando alguien le realiza una pregunta tiende a contestar a la pregunta con el menor número posible de palabras. Utiliza con frecuencia “monosílabos” independientemente del tipo de pregunta que se le haya planteado. (Abierta o cerrada).

- ✓ “No...”

- ✓ “Si...”
- ✓ “Bueno...”
- ✓ “.....ehh...”

-Habla con demasiada “timidez”.

-No se enfrenta a las opiniones de los demás con sus palabras por lo que resulta característico el empleo de palabras como:

- ✓ “Quizás...”
- ✓ “Supongo ...”
- ✓ “Bueno...”
- ✓ “Solamente...”

1. 3. 1. 3 COMUNICACIÓN VERBAL ASERTIVA

Para ser asertivo es importante manejar de forma adecuada el lenguaje verbal. El lenguaje verbal asertivo ayuda a mantener una conversación en la que ambos interlocutores se sienten satisfechos.

Este estilo de comunicación se caracteriza por ser abierto a las opiniones ajenas, dándoles la misma importancia que a las propias. Parte del respeto hacia los demás y hacia uno mismo, aceptando que la postura de los demás no tiene por que coincidir con la propia y evitando los conflictos sin por ello dejar de expresar lo que quiere de forma directa, abierta y honesta.

Los siguientes puntos son sus componentes verbales:

Contenido.

El contenido es directo, agrega firmeza a cada mensaje y lo expresa usando los pronombres de primera persona: (yo, me, a mí). Sus mensajes los expresa de manera positiva.

- ✓ “Yo creo, yo pienso, yo me siento....”
- ✓ “Yo elijo...”
- ✓ “Me parece...”
- ✓ "Me gustaría que..."

- ✓ “A mi me gustaría...”
- ✓ “Así es como yo veo la situación”

Precisión o claridad.

-No da tantas explicaciones. Es directo.

- ✓ "Te necesito para..." o "Necesito tu ayuda en..."
- ✓ "Podría ser útil que..."
- ✓ ¿Podríamos sentarnos y hablar un momento?
- ✓ “Juan has resuelto muy bien tus problemas me siento orgulloso de ti”

-Se centra en los hechos: Como. Cuando. Donde. Quien. Que.

- ✓ “Me siento... cuando tú te comportas....”

Es específico y no generaliza.

- ✓ ¿Por qué has llegado tarde esta mañana?
- ✓ “Yo quiero ir a ver la película tal en el cine X”

-Emplea términos que implican la colaboración y participación de los demás como:

- ✓ “Hagamos”, “Vamos”
- ✓ ¿Como podemos resolver esto?

La autenticidad.

Utiliza términos que expresan sus propias ideas, opiniones, emociones y sentimientos. Tales como: “pienso” “siento” o “quiero”.

- ✓ “Esto es lo que pienso y siento”.

El asertivo no agrade, ni se propone humillar, ni condenar. Por eso prefiere el

- ✓ “yo siento así y asa” en lugar de “usted es así y asa”.

-Dice “no” cuando es imposible hacerlo y no se siente culpable.

- ✓ “No, tengo otro compromiso”.

Evita disculparse. Sí se disculpa, pero con una vez es suficiente y de manera sincera.

- ✓ "Siento tener que pedirte esto, pero..."
- ✓ "Si no te importa demasiado, me harías un favor si..."

Atención personal. Retroalimentación. (*feed back*)

-La retroalimentación asertiva consiste en el intercambio mutuo de señales de atención y comprensión.

-La atención personal por los demás es abundante y siempre hay alguna referencia a este tipo de aspectos normalmente para halagar o reforzar verbalmente a la otra persona.

- ✓ “Veo que has comprendido mi situación”
- ✓ “Gracias por haberme entendido”

-Durante la conversación deja terminar las palabras, no interrumpe mientras hablan.

-Realiza preguntas como:

- ✓ “¿Qué piensas?”
- ✓ “¿Qué te parece?”
- ✓ “¿Tú qué opinas?”
- ✓ “¿A ti que te parece...?”

La comprensión empática.

-El mensaje que da es:

- ✓ “Somos igualmente dignos por que ambos somos personas humanas”
- ✓ “Comprendo que tú...”
- ✓ “Creo que te entiendo bien”
- ✓ “Me doy cuenta de que tal vez veas las cosas de un modo diferente”

-Da aprobación a los sentimientos del otro.

- ✓ “Veo que estas molesto por lo que he dicho”

Variedad.

- Duración del habla: la duración del habla está directamente relacionada con la asertividad, la capacidad de enfrentarse a las situaciones de cualquier índole, controlando su ansiedad social.

-Formula preguntas variadas y responde a las preguntas según como se las hayan formulado por ejemplo se extiende en la respuesta de las preguntas abiertas y da una respuesta mas concreta a las preguntas cerradas.

1. 3. 1. 4 COMUNICACIÓN NO VERBAL AGRESIVA

La comunicación no verbal de una persona agresiva se caracteriza por presentar de manera general manifestaciones corporales agresivas. Hay una tendencia a querer tener el control de la situación y quiere decidir por los demás.

La cinesia (Kinésia).

A) Postura corporal

- Las posiciones corporales .Postura intimidante. La persona agresiva mantiene una postura recta, firme pero rígida, se percibe como si se estirara al máximo. Mueve la cabeza hacia adelante. En general se percibe una postura cerrada que sirve de barrera para que la otra persona no se introduzca en su interior.
- La orientación. La orientación es de forma desafiante hacia su interlocutor. Se caracteriza por dar la espalda o irse antes de que la persona tenga la oportunidad de terminar de hablar.
- El movimiento. El movimiento de una persona agresiva es tenso agitado inclusive muy brusco.

B) Los gestos:

Los gestos son abundantes pero más que acompañar al discurso son gestos de amenaza. Realiza movimientos rechazantes o aprobatorios, por ejemplo la persona agresiva en una conversación suele mover la cabeza como no creyéndole a la otra persona lo que dice. Señala con el dedo índice acusando. Llega a colocar las manos en las caderas con los codos hacia afuera.

Como parte de su impaciencia llegan a frotar los muslos, golpean ligeramente los pies, mueven de manera rápida los dedos de las manos sobre una superficie, cierran los puños. Toca o da palmadas a la otra persona con ademanes de superioridad. La persona agresiva no acostumbra a sonreír, reproduce una sonrisa que no se sabe si sonríe de gusto, o de burla.

C) Expresión facial.

En la cara todos los músculos se tensan por ejemplo algunas personas tensan los músculos de la mandíbula apretando los dientes, fruncen la frente, la zona alrededor de la boca aparece rígida.

D) La mirada.

La mirada es dura y fría. Los ojos pueden estar semicerrados con el ceño fruncido.

El contacto visual es por lo general mas intenso. La persona agresiva mira a su interlocutor de una manera directa o fija sin descanso, esta mirada fija y constante provoca que la otra persona se sienta molesta o invadida. En ocasiones la mirada fija se convierte en una batalla con su interlocutor.

Paralingüística.

Coherencia: Este requisito lo cubre adecuadamente la mayoría de las personas que se caracterizan por ser agresivas. Al expresarse realmente se puede percibir una secuencia en las ideas que desarrollan en su discurso.

El ritmo: El habla es habitualmente fluida pero excesivamente rápida. Algunas personas hablan lento pero enfatizando cada palabra característico de un comportamiento de superioridad.

Dicción: Por la velocidad en el habla la claridad va desapareciendo, siendo confusa la conversación.

Volumen: Utiliza un volumen de voz muy elevado trayendo como consecuencia el que la gente pueda marcharse o en un futuro evitará encuentros con la persona.

Tono de voz: El tono de voz es demasiado fuerte acompañado de sarcasmo, es autoritario, con frecuencia grita. El tono tiende a ser monótono precisamente por ser muy elevado.

Pausas/silencios: El tiempo de habla es excesivo, no permite a su interlocutor tomar la palabra. Casi no hace pausas para hablar ni permite silencios. El tiempo que tarda en contestar suele ser muy rápido impidiendo a la otra persona que termine de hablar.

Proxémica.

Es frecuente que la persona con características agresivas invada el espacio personal de la otra persona acercándose demasiado.

Al no respetar el espacio, traspasa la distancia íntima provocando que su interlocutor se sientan incomodo por la cercanía.

1. 3. 1. 5 COMUNICACIÓN NO VERBAL PASIVA

Recordemos que los movimientos y la posición del cuerpo pueden contribuir o afectar de inmediato el mensaje transmitido por una persona. Brazos cruzados, mirada hacia abajo, espalda encorvada, voz baja, uso de monosílabos, son algunos de los factores que pueden reducir o incluso contradecir el impacto de un mensaje asertivo. Es así como se comunica de manera no verbal una persona que es pasiva dejando claro a su receptor que se minusvalora así misma.

La cinesia (Kinésia).

A) Postura corporal

- Las posiciones corporales. La persona pasiva tiende a encoger su cuerpo, mantener los hombros caídos, suele cruzar los brazos y piernas ejerciendo presión más de lo normal. La postura suele ser tensa, cerrada en forma de protección del propio cuerpo. La cabeza un poco más agachada de lo normal dando la impresión de una ligera reverencia. La persona pasiva comunica con su postura que no quiere causar molestias a los demás.
- La orientación. A la persona pasiva se le dificulta mantener orientado su cuerpo hacia su interlocutor, dificultando que la conversación sea más personal.
- El movimiento. El movimiento corporal de una persona pasiva se caracteriza por ser rígido, agitado con movimientos nerviosos. Cambia de posición constantemente. La rigidez puede ocasionar que las personas sean torpes por ejemplo que se les resbalen las cosas. Se observa en ellos un movimiento constante de manos y pies.

B) *Los gestos:*

Como se mencionó anteriormente la persona pasiva se identifica por estar demasiado tiesa, rígida y la poca coordinación de gestos hace aparecer a la persona como insegura ansiosa o agresiva aun cuando en ocasiones no sea la realidad.

Algunos de los gestos más sobresalientes en una persona pasiva son:

El frotarse con exceso las manos, muchos saludos con la cabeza, se frota la cabeza o se rasca. Presenta algunos tics, suele sonreír constantemente. Algunas personas suelen morderse los labios o los humedecen excesivamente. Pasan saliva en variadas ocasiones.

Los movimientos de manos y pies son constantes, por ejemplo un nervioso abrir y cerrar de manos, abundante manoseo de la cara. La boca la cubren con la mano al hablar, también suelen jugar o tocar con nerviosismo su ropa.

O podemos encontrar el lado opuesto donde la persona pasiva presenta muy poco movimiento y apenas llega a gesticular.

C) Expresión facial.

Expresión facial en una persona que se comunica pasivamente es apagada en ocasiones la cara puede estar enrojecida, seria o mostrar repentinos rubores, en ocasiones puede mostrar una sonrisa rígida y tensa, es decir, falsa. A fin de cuentas su rostro refleja la tensión que le genera la conversación.

D) *La mirada*

Ausencia de contacto visual. La persona pasiva fija su mira en el piso o en cualquier otro lugar, evitando mantener una mirada directa con su interlocutor siendo estas señales de inseguridad.

Además de que la persona pasiva difícilmente puede mantener el contacto visual, con frecuencia bajan la mirada, pueden parpadear más a menudo de lo usual. Sus ojos pueden moverse nerviosamente. O en ocasiones algunas personas llegan a cerrar los ojos por mucho tiempo literalmente dejando fuera a la otra persona ya que su interlocutor lo perciben como una amenaza para la persona, así que cerrando los ojos no lo puede ver y su amenaza sería menor.

Mirada que pide disculpas o de una apariencia suplicante.

Paralingüística

Coherencia: Podemos encontrar algunas contradicciones en lo que expresa. Hay una tendencia a repetir pensamientos a la hora de expresarse. Algunas veces se puede considerar esta repetición inútil y viciosa. Formula expresiones con ideas obvias que no son necesarias mencionarlas por ejemplo: subir arriba, salir afuera, etc.

El ritmo: La persona pasiva habla bastante lento más de lo que se puede considerar normal en una conversación (poca fluidez). En ocasiones se presentan algunas perturbaciones como, repeticiones o prolongaciones involuntarias de sonidos, sílabas o palabras monosílabas o palabras entrecortadas.

Dicción: En lo que se refiere a dicción la persona pasiva llega a murmurar entre dientes, emite sonidos innecesarios. Utiliza en exceso palabras de relleno durante las pausas por ejemplo, "ya sabes", "bueno" o sonidos como "ah", "eh". El discurso puede ser indeciso dejando incompletas algunas frases o no acaban de aclarar una idea, generando confusión en su receptor o entendiendo algo diferente de lo que realmente se quería comunicar. Tiene algunos errores como utilizar la preposición "de" junto a la conjunción "que". Llega a cambiar el sonido de algunas letras que forman una palabra por ejemplo: aire por aire, cóctel por cóctel.

Volumen: El volumen de voz es demasiado bajo o suave sugiriendo que la persona experimenta cierta timidez, inseguridad o poca capacidad para tomar una decisión. Hay una monotonía en el volumen de su voz y una voz que no varía el volumen se vuelve poco interesante de escuchar.

Tono de voz: El tono de voz es demasiado suave calmado, monótono en casos extremos habrá un pequeño temblor nervioso. Una escasa entonación, con un volumen bajo, indica aburrimiento o tristeza, inseguridad o temor.

Pausas/silencios: Realiza pausas demasiado largas dando la impresión de que no sabe cómo seguir la conversación. Esto debido a que no está seguro del tema o tienen dudas a la hora de responder. El interrumpir una conversación con largos periodos de dudas o silencios puede ocasionar que el interlocutor se aburra sobre lo que escucha además de dar la impresión de no estar seguro de sí mismo.

Proxémica

La persona pasiva mantiene una distancia más lejana con la otra persona.

Esto nos habla de que es una persona a la cuál le cuesta demasiado confiar en los demás.

1.3.1.6 COMUNICACIÓN NO VERBAL ASERTIVA

Un lenguaje corporal asertivo refleja a una persona segura de si misma.

Comunicarse asertivamente implica utilizar un discurso coherente entre lo que se dice de manera verbal y lo que se expresa corporalmente.

LA CINESIA (KINÉSIA)

E) Postura corporal

- Las posiciones corporales. La persona asertiva mantiene una posición abierta, un lenguaje corporal expresivo o interesado reflejando escucha, interés, comprensión, sobre lo que la otra persona trata de comunicar. Evita que cualquier postura corporal lo aleje de su interlocutor. Esto implica tener una postura derecha relajada, hombros rectos, los brazos sueltos a los lados, o las manos descansando en su regazo. Pocas veces llegan a cruzar los brazos y piernas y si lo llegan a realizar lo hacen de manera relajada. Mantienen las manos apartadas de la cara.
- La orientación. La orientación es directa y frontal hacia el interlocutor. La persona asertiva al expresar sus ideas se inclina hacia la otra persona, manteniendo la cabeza recta en una forma que muestra interés y no en forma amenazadora. Para Alberti –Emmons (1999), en una conversación personal el cuerpo se gira 30 grados en dirección al interlocutor.

- El movimiento. En el lenguaje corporal asertivo, el movimiento del cuerpo es estable, relajado. Transmite energía y dinamismo durante la interacción.

F) Los gestos:

El sujeto asertivo utiliza los gestos para acompañar su discurso.

Por lo general la persona asertiva no realiza auto manipulaciones como jugar con el cabello, morderse las uñas etc; ni movimientos nerviosos o rítmicos.

Por ejemplo si sujeta algún objeto no juega con el ni lo llega a oprimir con mucha fuerza, lo maneja correctamente.

Es característico que trate de sonreír a lo largo de toda la interacción sin ninguna dificultad, con esto contribuye a ser empático con las opiniones de cada persona. Cuando saluda la lo hace acompañado de una sonrisa sincera.

Con frecuencia suelen mantener las manos sueltas mostrando las palmas de las manos. Cuidando de no mover las manos constantemente, ni hacer movimientos muy bruscos. Los gestos de las manos enfatizan las palabras que expresa. Suele asentir con la cabeza.

En general los gestos de la persona asertiva son firmes y abundantes pero sin llegar a ser bruscos ni amenazadores.

G) Expresión facial

La expresión es relajada sin tensión muscular en el rostro mostrando sinceridad, confianza. La persona asertiva se caracteriza por presentar una expresión amistosa y receptiva que facilita el desarrollo de la comunicación. Es transparente al comunicar las emociones que experimenta la persona, así como la intensidad de las mismas.

H) La mirada

La persona asertiva mantiene una mirada directa y relajada mostrando atención e interés, pero no todo el tiempo está fija, la persona la va alternando con descansos desviando la mirada en el momento apropiado de la conversación. El hecho de mirar directamente a una persona mientras se habla con ella, permite que la comunicación sea sincera además de que le da más precisión al mensaje.

Paralingüística

Coherencia: Las ideas expresadas deben tener una secuencia lógica. Después de haber concluido una, podrá pasarse a la siguiente. Además de que no hay contradicción entre ellas. Evita realizar afirmaciones que llegan a ser obvias, vacías o redundantes.

El ritmo: Recordemos que el ritmo es igual a fluidez que se identifica por el desarrollo continuo y espontáneo de las ideas.

La fluidez en una persona asertiva se caracteriza por tener una comunicación de sus pensamientos con eficacia durante cualquier conversación, evitando la presencia de palabras entrecortadas y silencios excesivamente prolongados.

Se va a caracterizar la persona asertiva en una conversación por presentar un ritmo cálido, vivo, modulado y animado.

Es importante resaltar que en una comunicación asertiva no es necesario hablar rápidamente por largo tiempo un comentario preciso y lento se entiende mejor.

Dicción: La persona asertiva pronuncia cada término de manera clara, realiza la acentuación correctamente, utiliza las pausas apropiadas dentro de cada oración, hace un buen empleo de las palabras siendo el empleo correcto y acertado en cada conversación. De esta manera resulta fácil entender a la persona que se expresa de manera asertiva.

Volumen: El volumen de la voz en una persona asertiva es el adecuado para mantener una conversación adecuada; de esta manera las personas que

participan en ella al escuchar a la persona lo harán con facilidad sin que les resulte incomodo ni molesto por ser muy ruidoso el volumen de su voz.

Es importante resaltar que en una comunicación asertiva el volumen tiene que estar en consonancia con el mensaje que se quiere transmitir.

Tono de voz: El tono de voz durante una conversación asertiva se va adaptando de acuerdo a lo que se está expresando verbalmente con un tono de voz moderadamente alto, fácil de escuchar en todo momento; esto revela que hay seguridad y dominio en lo que se esta expresando y con ello se logra firmeza en el concepto.

Pausas/silencios: La persona asertiva hace uso de las pausas y silencios para darse un tiempo de asimilar aquello que está diciendo y así prepararse mentalmente para los siguientes mensajes que va a recibir o que quiera transmitir.

Las pausas y silencios le permiten a la persona estar segura de que la otra persona ha terminado de hablar o ella misma ha terminado y así no interrumpir al interlocutor.

En general las pausas y silencios son recursos importantes que usa la persona asertiva en una conversación para precisar el significado de una expresión, para dar un tiempo de pensar, para multiplicar la emotividad de un enunciado, para generar espacios de participación con el interlocutor o dejar un espacio a la otra persona, para ver si la persona que nos escucha está entendiendo lo que le decimos, para elaborar una duda o simplemente para respirara.

Proxémica

La persona asertiva toma una distancia cercana con la otra persona, una distancia que es apropiada y cómoda, cuidando de no invadir el espacio del otro, esto, para no parecer amenazante para al otra persona.

La persona que mantiene una distancia cercana refleja que es alguien a quien le es fácil confiar en los demás y que es probable que se implique mucho más en las amistades.

Es importante señalar que para establecer una comunicación asertiva se debe estar consciente del tipo de espacio recomendable según sea el caso de acuerdo con el mensaje que se desea expresar.

La tipología propuesta por Eduard T. Hall (1993) citado en Elizondo torres (1997). Señala 4 categorías:

Intima de 0 a 45 cm

Personal de 45 cm a 1.20 m

Social 1.20m a 3m

Publica de 3m en adelante.

CAPITULO 2: RELACION DE PAREJA (NOVIAZGO).

2. 1 DEFINICION DE NOVIAZGO

El noviazgo es el tiempo de relación formal de pareja que simboliza un compromiso de fidelidad y que precede al matrimonio Orlandini A (2004; citado en Castañeda Jiménez 2007).

Es la relación que existe entre dos personas de sexo opuesto por un periodo de tiempo.

Los noviazgos no tienen una duración marcada, no se mantienen durante el mismo tiempo en los diferentes casos. Hay noviazgos fugaces que concluyen en la

separación a los pocos meses, mientras que otros noviazgos se extienden durante muchos años hasta el casamiento.

Se podría decir que el noviazgo es un período variable o una etapa transitoria ya que dicho periodo de tiempo solo transcurre cuando dos personas mantienen una relación amorosa pero donde existe la posibilidad o no de casarse (Castañeda Jiménez 2007). Si el noviazgo resulta satisfactorio para ambos, la pareja terminará casándose. En el caso contrario, ambas personas se separarán y cada una seguirá su camino.

Jiménez Ambriz (1994) define el noviazgo como una “Experiencia en la que dos personas que se atraen viven por primera vez la extraordinaria aventura de los inicios del amor” así también menciona que el noviazgo es una “costumbre social que tiene su fundamento en la natural atracción de los sexos y que tiene como finalidad el cultivar y conocer la propia capacidad de dar y recibir afecto”

Para Burgos (2005) el noviazgo es el periodo en el que un hombre y una mujer estan valorando y madurando la posibilidad de tomar una decision en conjunto donde transformaran su amor en un proyecto de vida comun.

Durante este periodo de noviazgo es importante resaltar que uno de los principales objetivos es precisamente saber si hombre y mujer se complementan para dar un paso hacia el matrimonio, por ello, es importante el conocimiento mutuo de ambos miembros de la pareja, ya que cada uno tiene una historia personal diferente y es importante ponerlas en común (Trossero 2008). Para ello la confianza y el apoyo se convierte en aspectos importantes de una relación de noviazgo (Kail,John 2006).

El amor que existe en la relacion crea la necesidad de conocer al otro honda y plenamente. El conocimiento personal que se busca durante el noviazgo se logra por medio de la comunicación, y compartiendo experiencias (Martín López 2000)

que puedan enriquecer la relación y le den la consistencia profunda por ejemplo; conocer sobre las familias, sus historias personales, formar sus proyectos personales, que tipo de familia esperan etc. Como lo expresa Burgos (2005) al mencionar que en el noviazgo es importante asegurarse de que “el amor por la otra persona sea una realidad” en donde se le quiere tal y como es con sus virtudes, cualidades y con sus limitaciones, por ello se considera necesario un conocimiento profundo del otro, que en un futuro le permita estar razonablemente seguro de que va poder compartir la vida.

Por lo tanto los novios deberán conocerse y quererse no solo en los aspectos externos; sino también en los interiores: temperamento, carácter, ideales, proyectos, expectativas, convicciones, diferencias...para eso están los momentos de convivencia en el noviazgo, para enriquecerse en el mutuo conocimiento (Melendo 2005).

2. 2 ANTECEDENTES HISTORICOS

2. 2. 1 ÉPOCA PREHISTÓRICA

Durante el paleolítico no se encontraron representaciones de la relación de pareja en los dibujos de las cuevas, ya que lo representado se considera era mitología simbolizada a través del arte rupestre. Sólo hasta al aparición del homo sapiens la antropología puede demostrar una forma de relación entre humanos que implique protección y cuidado (Eguiluz Luz 2008).

En el neolítico hace unos 10 000 años junto al descubrimiento de la agricultura, la domesticación y cría de ganado, se forman las primeras comunidades y al mismo tiempo se establece la distribución de las tareas entre los sexos, en donde el hombre era encargado de la caza y la mujer de la agricultura, donde se da origen también a la propiedad privada, la jerarquía, el poder de unos sobre otros y al

guerra. Todas estas actividades traen consigo un cambio de pensamiento y una nueva organización social (Coontz 2006).

2. 2. 2 EL MUNDO GRECORROMANO

En Grecia la atención se centraba en el varón. Sin embargo, la mujer ocupaba un puesto alto en la civilización griega, solo cuando era la esposa o madre y la cortesana (Rage E.1996).

El matrimonio griego era monogámico y se realizaba después de un breve noviazgo. La poligamia se consideraba antihelénica. Se esperaba fidelidad de la mujer. Las leyes del divorcio eran simples. El esposo podía divorciarse por varias causales, entre ellas estaban: el adulterio, incompatibilidad de caracteres y la esterilidad.

El matrimonio romano era monógamo y exigía fidelidad de parte de la mujer. Para las clases pudientes, una de las funciones mas importantes del matrimonio era la procreación legítima de hijos que honraran a su padre en la vejez, respetaran a sus antepasados y perpetuaran la propiedad familiar (Coontz 2006).

La mujer es idealizada dentro del matrimonio concebido como una institución noble que exige la amistad; “los hombres solían ser mas compañeros de sus esposas y más afectuosos con sus hijas” (Coontz 2006). Pero por otro lado, de forma paradójica se observaba en los hombres cierto desprecio por todos los inferiores a él entre ellos la mujeres (Eguiluz Luz 2008).

El hombre tenía mucha mas libertad que la mujer, ya que tanto el soltero como el casado podían tener vida sexual propia. La limitación era no seducir a la mujer de otro (Eguiluz Luz 2008).

2. 2. 3 LA EDAD MEDIA

Durante esta época se destacan dos imágenes: la de un mundo brutal, viril, conquistador en el que las mujeres eran víctimas.

En la época feudal los matrimonios de los nobles eran arreglados por el rey, eran de conveniencia por que el rey les otorgaba a los recién casados favores, tierras y dotes.

Algunos reyes practicaban la poligamia ya que tener varias esposas les permitía tener más alianzas y por otra parte aumentaba la posibilidad de concebir un heredero (Coontz 2006).

A partir del siglo XII la iglesia va a extender poco a poco su poder sobre el matrimonio: lo instituye como un sacramento que se desarrolla frente a una iglesia, pero a partir del S.XV tiene que celebrarse dentro de la iglesia. El matrimonio se vuelve indisoluble y se exige la monogamia (Eguiluz Luz 2008). Un marido o una esposa podían obtener la separación legal solo si se presentaba el adulterio, la herejía y una extrema crueldad; pero estos no eran motivos para justificar el divorcio solo causaba una separación, y en la cual ninguno de los dos podía volver a casarse (Coonntz 2006).

En este clima un tanto hipócrita, se desarrolla la idea de la virginidad. El prestigio de las vírgenes ya había sido exaltado por el paganismo romano, pero los cristianos retoman la idea. La virginidad es también castidad y la sexualidad, condenada anteriormente por los romanos, es ahora castigada con mayor severidad.

2. 2. 4 LA REVOLUCIÓN FRANCESA

Durante el SXVIII se da una reivindicación del matrimonio por amor. Uno de los pensadores mas importantes de esa época, Juan Jacobo Rousseau, quien fue leído por casi todos los intelectuales de esa época señala en su novela "La nueva

Eloísa: una mujer no esta obligada a obedecer a todos los deseos de su marido”. Esta idea entusiasmo a muchas mujeres.

Ahí se declara que el consentimiento mutuo es la base de todo compromiso amoroso. Es entonces que se crea el matrimonio por contrato civil es laico y descansa sobre el libre consentimiento de dos voluntades del marido y de la esposa. El divorcio se hace legítimo y de igual manera por consentimiento. De tal manera este cambio hace responsable a cada uno de la pareja de que la vida en común sea feliz o desdichada. El marido se convierte en el motor económico de la familia y la esposa su núcleo sentimental (Coontz 2006).

Mientras que las mujeres se sumergen en un pudor en ocasiones perverso. Los varones practican una doble moral: el mismo joven que corteja bajo el ritual clásico a una muchacha de buena familia, pura y candorosa, busca a la vez experiencias sexuales múltiples con prostitutas o chicas fáciles, a las que abandonará para desposar a una heredera de buena familia. Para los hombres hay entonces dos tipos de mujeres: la virgen, una santa y la zorra, perversa.

2. 2. 5 ÉPOCA MODERNA

A finales del S.XIX empieza a perfilarse un nuevo tipo de pareja, una mujer mas letrada enterada y un hombre menos soberbio y mas preocupado por su compañera.

Se da la primera revolución amorosa, fomentada por el descubrimiento del placer. El matrimonio ya no se piensa sin amor y el amor tampoco se concibe sin placer.

El amor se vuelve ahora el cemento de un buen matrimonio.

El mundo masculino se burla de la virginidad, un varón puro y casto resulta un poco ridículo y hasta peligroso para desposarlo. Pero para las chicas entregarse a practicas sexuales antes del matrimonio implica correr el riesgo de arruinar sus posibilidades matrimoniales (Coontz 2006).

Por otra parte el término “solterona” originalmente era un término honorable, pero 100 años después la palabra adquirió una connotación negativa (Coontz 2006).

Las manifestaciones amorosas se empiezan también a permitir entre las parejas y entre padres e hijos. El beso en la boca, antes prohibido, se empieza a mirar por las calles.

El objetivo del matrimonio ya no es solo la procreación, sino formar una pareja amorosa y sexualmente desarrollada.

En los años sesenta, se comienza a separar la sexualidad, el matrimonio y el amor. Las parejas deciden probar primero antes de comprometerse en matrimonio, para hacer coincidir amor y sexualidad. Si las cosas no funcionan rompen. Están en busca de placer, el amor ya no es suficiente y en ocasiones ni siquiera necesario (Eguiluz Luz 2008).

También se encuentra que las personas se empezaron a casar mas tarde, es decir, mayores de edad. El número de divorcios fue en aumento. Las relaciones sexuales prematrimoniales se presentan con más frecuencia y se convierten en la norma (Coontz 2006).

Por primera vez en al historia, cualquier mujer con un mínimo de recursos económicos y un nivel bajo en educación, podría decidir el separar la sexualidad de la reproducción, esto con el fin de buscar la desaparición del embarazo no deseado, esto se lograba con el consumo de la píldora anticonceptiva (Coontz 2006).

Muchas formas de relacionarse en pareja tuvieron su origen en los labores de la humanidad es así que encontramos en la historia los diferentes tipos de relación que se establecían de acuerdo al motivo que las originaba (Rage 1996).

- A. La "promiscuidad primitiva" es la época nómada de la humanidad, en la que era prácticamente imposible la paternidad. De aquí que la organización social era un matriarcado.
- B. El "matrimonio por grupos" los miembros de las tribus se consideraban hermanos entre si. Por tanto no podían contraer matrimonio con las mujeres del mismo clan, por considerarlo como incesto. Eran grupos de hombres con grupos de mujeres.
- C. El "matrimonio por intereses políticos", no tenía que ver con unir a dos individuos para que se amaran y gozaran de intimidad, el objetivo era obtener parientes políticos convenientes y obtener ventajas políticas o económicas.
- D. El "matrimonio por raptó" esto surge por las guerras. Es la primera forma de matrimonio en al que un hombre toma a una mujer. La mujer era considerada como botín de guerra.
- E. Con el "matrimonio por compra" se consolida la monogamia. El hombre elegía a la mujer que deseaba para madre de sus hijos.
- F. El "matrimonio consensual" es en donde se da la manifestación libre de voluntades entre el hombre y al mujer para constituir un estado de vida de mutua ayuda, en función de conservar la especie y que puede ser permanente. Este tipo de matrimonio es el que va a ser base del actual (Rage 1996).

La elección libre llega a ser la norma social para seleccionar al compañero, el amor se convierte en la razón principal para casarse y el éxito de un matrimonio se midió por su capacidad de satisfacer las necesidades de sus miembros (Coontz 2006).

Esto fue un pequeño recorrido histórico para distinguir como fue evolucionando la forma de establecer una relación de pareja entre un hombre y una mujer, los motivos que se detectaron fueron diversos haciendo un recorrido desde lo político o intereses económicos hasta por amor, desde la imposición de una relación hasta

la libertad de elegir; podemos decir que hoy, las decisiones referentes a la formación de un matrimonio se toman en la esfera de los individuos implicados, es decir de acuerdo a los intereses muy particulares del hombre como de la mujer que mantiene una relación de noviazgo con la posibilidad de prolongar esta relación por medio del matrimonio y no llevan a cabo esta decisión por las circunstancias que se presentan en la sociedad en su conjunto, solo son un referente pero no son el punto de decisión.

2. 3 ETAPAS DEL NOVIAZGO EN EL ADULTO JOVEN

2. 3. 1 ETAPAS DEL NOVIAZGO

La relación de pareja inicia cuando dos individuos distintos, que pertenecen a diferentes grupos sociales, se separan de su grupo original con la intención de formar un nuevo sistema.

Durante esta etapa de noviazgo la pareja negocia poco a poco las pautas de la relación, así como la intimidad, las formas de comunicación, los límites entre ellos, la forma de resolver las diferencias que surgen (Eguiluz 2007).

Martínez (2006) refiere que toda relación comienza con un encuentro casual en un contexto social cualquier, a este proceso lo llama "interacción basada en la identificación" y para ello lo divide en tres etapas:

1ª etapa: Selección y adhesión, esta se inicia con el contacto.

Todo comienza cuando dos personas se encuentran se identifican y comienzan una conversación para conocerse mutuamente, para ello ya hay una afinidad física entre ellos, se resultan interesantes mutuamente. Esto hace que intenten impresionarse de forma positiva, coquetean, se seducen. La conversación que establecen se va desarrollando de manera superficial, y al mismo tiempo tocan temas que tienen que ver con intereses ya más personales, como los gustos, el

trabajo que realizan, los estudios etc.; esto con el fin de encontrar similitudes entre ellos. Si la exploración continua es que hay un interés mutuo y es reflejo de que se ha dado un buen contacto y la probabilidad de que se den futuros encuentros, en los cuales se continuará profundizando en los temas comunes.

Cuando las semejanzas están siendo conocidas hacen su aparición las diferencias. Si ambas partes no son lo suficientemente maduros y tolerantes estas diferencias los llevaran a tener conflictos por intolerancia ante los contrastes lo cual puede ocasionar que la inicial relación se termine. También puede ocurrir que uno de ellos reprima y esconda sus opiniones para evitar conflictos que deterioren la relación de la pareja.

Pero por el contrario si son lo suficiente maduros y tolerantes para aceptar las diferencias del otro y darse cuenta que no coinciden con las suyas entonces empezará un proceso de enriquecimiento en el cual experimentarán otra realidad y compartirán las vivencias del otro. Dejarán que los gustos del otro se incorporen a su vida, que otros hábitos se sumen a sus rutinas, cambiará su forma de percepción y de relación.

2da etapa: Consolidación y cohesión, donde se hace presente el encuentro.

En esta etapa se inicia un periodo largo y enriquecedor en el cual negociarán y establecerán acuerdos sobre aquellas situaciones en las que la tolerancia no ha sido suficiente. Si esto se realiza respetando las posiciones del otro sin renunciar a las propias y más allá de lo deseado la negociación generará una nueva manera de hacer las cosas que será propia del vínculo y donde eso que llamaran “nuestra forma de ser” no atentará contra la individualidad de cada uno de ellos. El encuentro se ha consolidado y el vínculo ahora es estable y ha sentado las bases para durar.

3ra etapa: Acoplamiento donde se hace presente la intimidad.

Las dos personas se encuentran acopladas más o menos armónicamente comienzan a explorar el mundo como una unidad. En esta etapa se exponen nuevas experiencias que van armonizando y profundizando su conciencia de pareja; en este momento se hace presente la intimidad que surge del caminar juntos. Ambos van generando ideas y propuestas que son novedosas, es así como la pareja entra en una etapa de redefinición y maduración cada vez que sea necesario para recomenzar el ciclo y ser una pareja duradera.

Sánchez Aragón (1995; citado en Díaz Loving 2004) considera que la pareja pasa por una “serie de etapas complejas, en ocasiones progresivas, en otras regresivas, estáticas, dinámicas; estables y cambiantes con oscilación entre periodos de cercanía y de distancia caracterizado por estadios de continuidad y discontinuidad”.

Carter y McGoldrick (1980; citado en Diaz Loving 2004) plantea que “el ciclo vital de cada pareja está constituido por épocas consistentes en periodos de equilibrio y de transición”.

Según la teoría de estímulo, valor y función formulada por Bernard Murstein (1982; citado en Craig 2001) establece que la selección de pareja pasa por tres etapas:

1. Etapa del estímulo: Cuando un hombre y una mujer se conocen o se ven por primera vez, valoran la atracción entre los atributos físicos, sociales e intelectuales de los miembros de la pareja, si este proceso es favorable pasa a la siguiente etapa.
2. Etapa de la comparación de valores: En esta etapa comparan valores por medio de la conversación para concluir si son compatibles en sus intereses, actitudes, creencias y necesidades.
3. Etapa de la función: la pareja decide si puede desempeñar funciones compatibles en el matrimonio o en otra relación a largo plazo.

El ciclo de alejamiento-acercamiento.

Díaz Loving (2004) clasifica la relación desde su establecimiento, desarrollo, mantenimiento y disolución de acuerdo al nivel de acercamiento o alejamiento. Esta clasificación permite establecer y categorizar el tipo de relación e información que los miembros de una pareja están procesando, desde la percepción hasta la interpretación del otro.

Las siguientes 13 etapas son las que conforman este ciclo solo abarcaremos las 7 primeras que corresponden a la etapa de noviazgo que para fines de este trabajo se requiere.

1. Etapa Extraño/Desconocido: El primer paso de la relación es cuando uno de los sujetos percibe al otro como un extraño. Se percibe y se reconoce al otro, pero no se realizan conductas dirigidas a algún tipo de relación o acercamiento. En este nivel de cercanía, la información sobre el otro(a) contiene aspectos físicos, externos.
2. Etapa de Conocido: Ya que se percibió al otro, el sujeto evalúa para categorizar como conocido estableciendo una relación más cercana o se aleja manteniéndola en un nivel de desconocido. Se caracteriza esta etapa por un cierto grado de familiaridad y conductas de reconocimiento como sonrisas, saludos, pero con un nivel bajo de intimidad o cercanía, solo conductas a nivel superficial.
3. Etapa de Amistad: la persona decide adentrarse mas en la relación guiados por una motivación afectiva de amistad. En esta etapa se incluyen sentimientos de intimidad y cercanía profundos pero se excluyen aspectos románticos, pasionales o sexuales.
4. Etapa de atracción: Aparece la unión como motivo y la búsqueda para tener un acercamiento afectivo con el otro. Se acentúa el interés por conocer al otro, de interactuar con el o con ella, de encontrar formas y momentos de hacerse mas interdependientes.

5. Etapa de Pasión: Existe una respuesta fisiológica que implica deseo, entrega, desesperación y comúnmente es efímero.
6. Etapa de Romance: hay una carga rebotante de afecto e ilusión, como comprensión, amor, poesía, detalles etc.
7. Etapa de Compromiso: Los sujetos están de acuerdo en continuar en la relación a largo plazo, generalmente en el matrimonio.

2. 3. 2 CARACTERÍSTICAS DEL ADULTO JOVEN.

Esta etapa abarca de los 20- 40 años y todo gira en torno a dos pilares fundamentales: la familia y el trabajo. Veamos a continuación algunas de las características principales que se presentan en esta etapa.

2. 3. 2. 1 Desarrollo físico.

Hay una gran energía y resistencia en su cuerpo, la estatura se estabiliza alrededor de los 30 años y la fuerza muscular esta en su apogeo a los 25 años, hay una favorable agilidad en los dedos y en el movimiento de sus manos. En esta etapa en donde alcanza sus mejores facultades físicas (González E. 2002).

2. 3. 2. 2. Desarrollo cognitivo.

Le interesa el conocimiento como una forma de resolver los problemas de la responsabilidad que ha adquirido en el trabajo y en la familia (González 2002).

2. 3. 2. 3. Desarrollo psicosocial.

En esta etapa el joven adulto se está desprendiendo de la familia de origen pero entra en un proceso de búsqueda de su propia familia, Vírseda (2003) lo expresa como un proceso de diferenciación y de consolidación de la identidad. Para Feldman (2007) este proceso lo llama “una necesidad de pertenencia”, es decir,

el joven adulto presenta la necesidad de pertenecer a alguien con el fin de establecer relaciones fuertes, estables, cercanas y cariñosas; dicha conducta se convierte en un motor importante del comportamiento humano, ya que es una época de cambios drásticos en las relaciones personales al establecer o crear nuevos vínculos basados en la amistad, la sexualidad y el amor (Papalia 2001).

2. 3. 2. 4. Amistad

La amistad se vuelve parte importante de la vida del joven adulto, al ser el primer ambiente en donde puede establecer y mantener al menos un grado mínimo de relación con los demás, y experimentar el sentido de pertenecía (Manstead 1997; citado en Feldman 2007)

2. 3. 2. 5. Intimidad

La intimidad y la formación de relaciones son consideraciones importantes durante la edad adulta temprana, a muchos les preocupa si tienen o no “relaciones serias a tiempo” (Feldman 2007). La mayoría de las personas en esta etapa buscan el romance, las relaciones, el amor, el matrimonio, los hijos como elementos que serán fundamentales en su vida. (Feldman 2007) el hecho de establecer una relación íntima de largo plazo tiene consecuencias positivas en el individuo lo afirma Hansen Lemme (2003) ya que considera que influye en la definición de sí mismo y en el bienestar psicológico del adulto joven.

Para Erik Erickson (1963; citado en Berger 2009) el joven adulto tiene como tarea fundamental el desarrollar relaciones cercanas e íntimas con los demás, nombrando a ésta “etapa de intimidad frente a aislamiento”.

Erickson lo explica:

“El adulto joven emerge de la búsqueda de la insistencia de una identidad, está ansioso y deseoso de fundir su identidad con otros. Está listo para la intimidad, esto es, la capacidad de comprometerse a concretar afiliaciones y asociaciones y de desarrollar la fortaleza ética y salir adelante gracias a tales compromisos, aunque requieran sacrificios significativos”.

Según Erickson la intimidad está compuesta por (Citado en Feldman 2007):

- El grado de interés, por las demás personas, donde implicaba el sacrificio de las propias necesidades por las del otro.
- La sexualidad, la experiencia de placer mutuo tanto de la persona y su pareja.
- La devoción profunda, que es el ansia de fusionar la propia identidad con la de la pareja.

El aislamiento:

- Se presenta en personas que tienen dificultades en este periodo, de manera que se aíslan, y los conflictos más importantes en esta fase son aquellos en los que no se advierte una solución fácil como puede ser, no encontrar satisfacción en la carrera, no estar seguro del estudio, no encontrar un significado en el trabajo, no se tienen alternativas, se siente solo sin ayuda (Vírveda 2007).
- Presentan cierto temor a las relaciones.

2. 3. 2. 6. Conflictos

En esta etapa se producen cambios y acontecimientos que crean incertidumbre y tensiones hasta que el joven logra tener control en ellos. Dichos cambios se presentan según el momento histórico, económico y político que cada uno le toca vivir (González E. 2002)

El adulto joven suele estar preocupado por dominar su vida, al entrar en esta etapa se presenta la preocupación o el deseo de establecer una relación formal a largo plazo como el matrimonio, sino también busca el establecimiento de una profesión (Taylor 2006).

Con respecto al hecho de establecer una relación formal, algunos adultos jóvenes prefieren quedarse en la casa con los padres para evitar el compromiso de la unión sentimental con una pareja, esto es contrario a la tendencia de salirse del hogar de los padres para vivir de modo independiente (Vírveda 2007).

Para Tylor (2006) esto se debe a que algunos adultos jóvenes se anclan en el hecho de que por muchos años de interacción, de dependencia con los padres se siguen visualizando como seres dependientes de ellos, sin captar los cambios que se van dando, por lo que se sigue privilegiando una relación de padres a hijos con superioridad de los primeros sobre los segundos.

En contraste los jóvenes adultos que son capaces de formar relaciones íntimas con otros a nivel físico, intelectual y emocional resuelven con éxito las crisis planteadas por esta etapa del desarrollo; Respecto al área laboral suele ser el momento de su primer trabajo con incertidumbres y al mismo tiempo se integra en grupo social determinado con amistades nuevas. Los jóvenes adultos en esta fase miran más hacia el presente ya sea de trabajo o de formación, distanciándose de la problemáticas de sus familias de origen con quienes ya no reaccionan tan emocionalmente como en la fase anterior (González E. 2002).

2. 4 ELEMENTOS DEL NOVIAZGO

2. 4. 1. COMUNICACIÓN

Nadie puede saber lo que esta pensando una persona hasta que lo comunique. Solo la decisión de hacerlo externo antes de actuar, es interno, esta en el interior de la persona. La intimidad hace referencia a un adentro que solo conoce la persona, sus pensamientos no los conocen nadie hasta que los comunica. Nos comunicamos para relacionarnos y compartir algo que tenemos, aunque esa relación sea imperfecta pues no es posible transmitir con absoluta fidelidad lo que tenemos dentro Aquilino Polaino (1999).

Cuando se inicia una relación afectiva entre un hombre y una mujer ambos intentan valorarse por la transparencia de los sentimientos que se generan entre ellos. En este intercambio sentimental la comunicación es fundamental ya que es la forma principal para expresar lo que sienten el uno por el otro Dominian().

Por ejemplo en la etapa del noviazgo es común que los jóvenes pasen muchas horas juntos y que durante la mayor parte del tiempo hablen de temas relacionados con su vida, con todo detalle, por que quieren hacer participar al otro de la totalidad de su ser y, por tanto, de su pasado (Eguiluz 2007).

Una nueva pareja que se prepara para el matrimonio debe establecer una identidad como tal, afirma Ritvo Eva (2003); desarrollar formas eficaces de comunicación y resolución de problemas y empezar establecer una pauta común de relaciones con los amigos y compañeros de trabajo.

Para Tannen la comunicación entre los dos sexos está condicionada por las expectativas de cada uno. Sin embargo las dificultades se pueden minimizar si hombre y mujer son capaces de hablar claro y ser lo bastante sinceros el uno con el otro como para neutralizar su ansiedad (Dominian).

Es frecuente que en las relaciones jóvenes en cualquier conflicto se exprese atreves de la incomunicación, del aislamiento, incluso del mutismo (Aquilino Polaino 1999).

Quiroz Adame Armando (2001) afirma que la comunicación dependerá en gran medida la forma en que se desarrolle la vida en común, la comunicación es medio por el cual los amantes se relacionan. Una buena comunicación sustenta con más bases una relación y de ella dependen la mayoría de los factores del éxito de la vida de la pareja.

No obstante el noviazgo suele estar destinado al fracaso en corto tiempo si no incluye un proyecto común; si la pareja de enamorados no fantasea con idea de futuro en la que se vean unidos por una tarea atractiva para ambos (proyecto de comunicación afectiva, proyecto de convivencia, proyecto de procreación o matrimonio cuando no hay nada de esto, la muerte de la relación es inevitable en corto tiempo. Tarde o temprano se desvanece el amor y con ello también lo que sostenía el noviazgo. La comunicación quizá sea el elemento clave en la consolidación del amor de pareja (Castañeda Jiménez 2007).

La comunicación es inevitable. La comunicación es continua es un proceso que se inicia en el momento en que los miembros de la relación se conocen.

La comunicación genera mas comunicación, cuando alguien hace un confidencia abre una puerta para que el otro haga otra confidencia.

El desarrollo de una buena comunicación facilita la especialización, la diferenciación y la maduración. A través de la comunicación el hombre obtiene información de sí mismo y del mundo (Gloria Hidalgo 1999).

Altman y Taylor (citados en Dominan) consideran que el abrirse al otro es un aspecto vital para el progreso de una relación.

La finalidad sana de toda comunicación interpersonal debe ser la satisfacción mutua de expectativas, para lo cual las personas tienen que cumplir con cuatro requisitos:

Saber escuchar, Deber compartir, Querer comprometerse, Interactuar recíprocamente (Fonseca Yerena 2005).

2. 4. 2 AMOR

Zick Rubin (1970; citado en Crooks 2000) propone que el amor posee tres componentes:

1. Apego. Es el deseo de una persona hacia otra persona añorando su presencia física y necesitando del apoyo emocional de la misma.
2. Cuidado. Es la inquietud del individuo por el bienestar de la otra persona.
3. Intimidad. Es el deseo de una comunicación estrecha y confidencial con el otro.

Eric Fromm habla sobre los distintos tipos de amor.

- El Amor Romántico: es un estado en el cual la persona se encuentra totalmente embelesado en la otra persona que puede ser su pareja. Este amor se caracteriza por sentimientos de ternura, júbilo, ansiedad, deseo sexual y éxtasis. Este amor se da por lo general al principio de toda relación. Y se alimenta del desconocimiento de la persona, pues mientras menos se sepa de la otra persona, mas intenso es el amor apasionado (Crooks 2000).

El amor romántico es la búsqueda del compañero ideal, este compañero ideal personifica todas las perfecciones y los atributos divinos que el propio individuo cree necesitar (Rage 1996).

Erich Fromm (1965; citado en Crooks 2000) define el amor romántico como “una forma de arte exquisita, pero que no perdura. A la larga, sus practicantes mas persistentes confiesan que les gustaría escapar de su

ilusión típica hacia la siguiente etapa, más satisfactoria y realista, de una relación duradera”.

- Amor Maduro: Se produce después del conocimiento del compañero amado y de la experiencia con él. Fromm dice que el individuo debe pasar por un proceso de desilusión para que pueda encontrar el nuevo concepto de amor, pero no basado en las necesidades proyectadas sino en una valoración realista mutua, así como en una profunda valoración de uno a otro como personas únicas y distintivas.

Fromm afirma que el amor maduro comprende cuatro elementos básicos:

- 1) La preocupación activa por la vida y el desarrollo de aquel a quien amamos.
 - 2) Responsabilidad creativa por las necesidades físicas y psíquicas del otro.
 - 3) Respeto por el otro, capacidad de ver a la persona tal como es, de reconocer su individualidad particular.
 - 4) Conocimiento de uno mismo, del otro y de la naturaleza del amor.
- El amor falsificado: Esta falsificación del amor se reconoce cuando la relación es degradante, explotadora, posesiva, violenta, antisocial, irresponsable, sádica, masoquista.

Maslow (1954 citado en Rage 1996) afirma que cuando una persona experimenta el amor “siente las necesidades del otro como si fueran propias y hasta cierto punto, siente también las propias necesidades como si pertenecieran al otro”.

Blanton (1956 ; citado en Rage 1996) menciona que el amor entre un hombre y una mujer puede definirse como una relación en la que cada cual ayuda al otro a conservar y acrecentar la vida del otro”.

Alberoni (1994) explica: “la reciprocidad del amor significa que ambos quieren a la vez lo que es importante para cada uno. La individualización distingue, da valor a las diferencias, de modo que las preferencias del amado sean para el otro modelo ideal y ley”.

Una creencia errónea en las relaciones de pareja es el hecho de que si dos personas se aman, entonces deben saber las necesidades y estados de ánimo del compañero, sin necesidad de que él los manifieste, además lo utilizan como indicador del amor o de la magnitud de este. La mayoría de las personas que viven el amor de esta forma esperan que sus necesidades y sentimientos sean adivinados por el compañero además esperan que este haga algo al respecto y que sea lo adecuado. La salud de la relación depende de la comunicación que haya entre ambos integrantes. Y no dar por sentado que el otro ha de saber algo que no le han dicho (Martínez 2006).

Otra de las creencias erróneas que se tienen respecto al amor es la “romántica” afirmación: “ mi amor por ti es incondicional” por tradición se concibe el amor de esta forma pero sin estar consciente realmente de su veracidad. Realmente es bello escuchar esta frase pero en realidad en una relación y en general se espera que se cumplan ciertas condiciones a veces sin pedir las y otras exigiéndolas sin tener una conciencia clara de que se están poniendo condiciones. La persona que ama a menudo de poner condiciones para construir una relación mediante el acto de la negociación de las condiciones del uno y del otro (Martínez 2006).

Sigmund Freud (1987; Citado en Castañeda Jiménez 2007) escribió que el delirio de grandeza es enteramente infantil y que ningún influjo lo sofoca de manera tan intensa como un enamoramiento que capture con fuerza al individuo: “pues donde el amor despierta, muere el yo, el tenebroso déspota”. El amante ya no es el que

manda sobre si, sino el yo del ser amado. Todo lo que el amado desee, será percibido como exigencia en el amante.

Muchos de los noviazgos tienen su fundamento en el enamoramiento. “Cuanto más a primera vista el amor aparezca, más masiva será la proyección de aspectos irracionales propios en el objeto de amor (la persona elegida para enamorarse) y con menos sentido de realidad se percibirá al otro. Esto explica la testarudez con la cual reacciona el enamorado ante las críticas a su pareja por parte de amigos o familiares. Siempre justificarán los defectos del ser amado con cosas como: “es que nadie lo comprende”, “se le va a quitar, va a cambiar”, etc”. (Castañeda Jiménez 2007).

Para Alberoni (1994; citado en Eguiluz 2007) el proceso de enamoramiento es uno de los fenómenos colectivos mas interesantes, a pesar de que intervienen en él solamente dos personas.

El enamorado admira lo distinto que hay en la otra persona, pero al mismo tiempo quiere parecerse a ella, quiere ser uno con ella. Es como si cada uno impusiera su estilo y modo de ser al otro sin proponérselo. Al mismo tiempo que se transforma a si mismo para agradar al compañero; ambos entran en un proceso de cambio continuo, el cual llega a ser notorio hasta para los familiares de cada uno de ellos (Eguiluz 2007).

Pero no todo es un “impulso ciego”, no todo es sentimiento y pasión en una relación de amor; se puede ser una persona racional y hasta la emoción que se experimenta, se vive desde la inteligencia o razonamiento (Lozano 2004).

Valentis, Valentis (2005) comparten esta idea al referirse a una persona que utiliza su razonamiento o inteligencia en el amor, como una persona con un “coeficiente intelectual romántico” esta persona se caracteriza por ser responsable de su comportamiento en la relación, viéndose obligada a monitorearse así misma junto

con sus emociones. Se siente lo suficientemente segura para detectar sus faltas, reconocerlas y se compromete en la búsqueda de alguna solución, evitando culpar a su pareja.

En conclusión una persona puede llegar a amar a otra persona con inteligencia y madurez emocional.

2. 4. 3 LA SEXUALIDAD

La sexualidad engloba una serie de condiciones culturales, sociales, anatómicas, fisiológicas, emocionales, afectivas y de conducta, relacionadas con el sexo que caracterizan de manera decisiva al ser humano en todas las fases de su desarrollo.

Mercedes Lozano (2004) considera que la sexualidad no se agota solo en el encuentro sexual sino que se hace presente en la manera de conocer y de encontrarse con el otro, así también en la manera de mirar, de hablar, en la manera de acercarse y establecer el contacto con la otra persona.

Para Jürg Willi (2004) La sexualidad presenta una doble vertiente, por un lado la sexualidad del apetito sexual y por el otro la sexualidad de la pertenencia.

La sexualidad del apetito sexual aspira al máximo placer mediante la seducción, la conquista la provocación y la sorpresa o incluso la lucha, el odio y la humillación. Jürg Willi Considera que el apetito sexual es más elevado cuando se dirige a personas desconocidas, a las que no se aman y ni siquiera se desea amar, a las que incluso se desprecia y se rechaza.

Por otra parte la sexualidad de la pertenencia aspira a la armonía, la confianza y la compenetración. Es la cima del deseo incondicional en el amor.

La sexualidad de pertenencia, considera Jürg Willi, se transforma en un ritual fortalecedor de la intimidad confianza y fidelidad, la sexualidad de la pertenencia entiende a la pareja como alguien único. La unión sexual refuerza el amor y la idealización de la pareja. La pertenencia sexual incluye a la pareja total exclusivamente y desea ser una expresión de unión eterna.

El encuentro sexual es pues la máxima expresión de nuestra sexualidad pero se completa y se apoya en esos signos sensibles que el amor sabe invertir (Lozano M. 2004).

La sexualidad humana es un proceso continuo que se inicia en el nacimiento y termina en la muerte. Es consecuencia de una compleja y cambiante interacción entre factores biológicos y socioemocionales altamente influenciados por la familia, la religión y los patrones culturales.

La sexualidad tiene expresiones diversas en las diferentes etapas de la vida. Con la edad adulta se llega a la plenitud sexual, y la actividad sexual es aceptada socialmente, independiente incluso de la existencia de vínculos legales (Gándara 2005).

La actividad sexual en la edad adulta se caracteriza por expresarse en toda plenitud. Esto se debe a que este momento evolutivo comporta la madurez genital, la potencia sexual y los logros en cuanto a independencia, autonomía y personalidad que posibilitan la elección de la sexualidad más placentera en términos de frecuencia y expresión (Sánchez Raja 2005).

A menudo es antes del matrimonio cuando se toman decisiones relacionadas con la sexualidad (Ritvo 2003). El impulso sexual lleva a muchas interacciones sexuales gozosas aunque así como alguna vez condujo al matrimonio y a la paternidad muchos jóvenes en la actualidad quieren tener sexo, pero no quieren casarse ni tener niños. O en algunas ocasiones una vez que se comprobó que es

posible tener relaciones sexuales sin embarazarse, los jóvenes se casan mas tarde (Stassen Berguer 2009).

Fromm 1972 (citado en Rage) sugiere que el individuo neurótico trata con frecuencia de establecer la intimidad con otro, a través del contacto sexual, más que a través de una compañía o convivencia gradual. Por lo general, tales experiencias de súbita intimidad son efímeras e insatisfactorias. Con frecuencia el deseo sexual está motivado por otras necesidades neuróticas. Fromm menciona cuatro.

1. La angustia de la soledad
2. El deseo de conquistar o ser conquistado.
3. La vanidad
4. El deseo de herir y aun destruir.

Cada vez más personas jóvenes tienen experiencias sexuales antes del matrimonio. Existe una menor posibilidad de que las personas que se casen más tarde sean vírgenes el día de su boda.

La sexualidad adulta adopta distintas formas y orientaciones con el amor, la atracción física y la comunicación de ideas como un nexo de unión. Se construye de esta manera una sexualidad más comprensiva e independiente que incluso se puede fortalecer con el paso de los años (Sánchez Raja 2005).

Masters y Johnson (1978; Citado en Rage 1996) sostienen que el nivel de entrega o compromiso entre un hombre y una mujer en una relación sexual, depende de su tendencia para dar y recibir placer en todas sus formas. La relación sexual se convierte en un medio o en una oportunidad para expresar sus sentimientos en cualquier forma que deseen en ese momento.

Cuando una persona logra funcionar bien dentro de esta área, es que ha logrado un nivel avanzado de madurez e integración personal (yo), ha logrado ser capaz de abrirse y entrar en el mundo del otro (tú), y juntos han logrado abrirse al mundo de los demás (nosotros).

Todo esto supone trabajar arduamente para lograr un clima de permisividad y comprensión en las experiencias sexuales, para que no se quede solo a un nivel fisiológico, sino que a través de la expresión de sus necesidades puedan encontrar una armonía.

Rafael Prada (1994) asegura que en las últimas décadas se observa una tendencia de comprometerse matrimonialmente a una edad un poco más tardía y eso hace que los y las solteras de esta edad (22 -25 años) sean numerosas y traten de mantener las relaciones sexuales sin llegar al matrimonio aumentando así la tendencia hacia la experimentación sexual sin un compromiso legal pero con un compromiso sentimental.

Hacia los 30-35 las necesidades sexuales toman su lugar dentro de los valores y otras necesidades más importantes como el deseo de ser padres. La sexualidad se integra en la personalidad de modo que todos sus actos son sexuales biológicamente y psicológicamente pero no genitualmente. El compromiso de la persona es con la vida, no con el sexo. Generalmente esta es la época del compromiso matrimonial que en algunos casos complica y en otros simplifica la vida sexual.

2. 4. 4 LA FAMILIA

La familia es la interacción entre las personas que mantienen relaciones “parentales consanguíneas”, entre estos miembros se desarrolla cierta afinidad y comunicación. La familia permite afirmar la individualidad de cada persona, así como, la sociabilidad que le permite desarrollar la capacidad para interactuar con el medio externo.

La familia es la célula básica de la sociedad; en la familia el ser humano aprende a ser congruente en el pensar, sentir y actuar; La familia es el marco de referencia de la estabilidad física, psicológica y social del ser humano; cada familia tiene su propia cultura familiar, por lo tanto, distintas formas de entender la familia, de ver la vida y de interactuar con el medio externo (Castañeda Jiménez 2007).

Eguiluz Luz de Lourdes (2003) define a la familia como un grupo social con una historia que van compartiendo a partir de sus interacciones; es un sistema compuesto por personas de diferente edad, sexo y características que, por lo general, comparten el mismo techo.

Para Pereira (1998) la familia se compone de dos o más personas, relacionadas emocionalmente, las cuales viven en proximidad geográfica. Algunos tipos de familia que define son:

Familia nuclear: familia unida por matrimonio, parentesco o procreación compuesta por padre, madre e hijos naturales o adoptivos.

Familia de origen: las familias de las cuales procede cada uno de los padres.

Familia extensiva: la familia nuclear más otros familiares, que pueden ser miembros de las familias de origen de uno o de ambos padres (abuelos, tíos, tías y primos).

Más que una suma de individuos, la familia es un grupo organizado, formado por un complejo sistema de relaciones que van cambiando con el tiempo, por ejemplo, se presenta con la incorporación o pérdida de miembros, cuando cada miembro de la familia experimenta una serie de cambios. La vinculación efectiva de cada uno de los individuos hace que cualquier modificación en alguno de sus miembros haga modificarse toda la estructura de la familia. Así lo afirma Palou Vicens Sílvia (2008).

Según Minuchin (citado en Eguiluz 2003), la familia puede verse como un sistema que opera dentro de otros sistemas más amplios y tiene tres características:

“a) Su estructura es la de un sistema sociocultural abierto, siempre en proceso de transformación.

b) Se desarrolla en una serie de etapas marcadas por crisis que la obligan a modificar su estructura, sin perder por ello su identidad (ciclo vital).

c) Es capaz de adaptarse a las circunstancias cambiantes del entorno modificando sus reglas y comportamientos para acoplarse a las demandas externas”.

Eguiluz Luz de Lourdes (2003) agrega que este proceso de cambio y continuidad que vive la familia le permite crecer y desarrollarse, al mismo tiempo, asegura la diferenciación de sus miembros.

Cuando dos personas se encuentran en una relación afectiva de pareja empiezan a construir entre las dos una nueva memoria histórica pero no parten de cero. La realidad es que cada uno lleva de tras una “memoria propia” que proviene de su familia de origen cada una de las personas esta marcada de modo inquebrantable por esa familia de origen (Lozano 2004).

Montoya Triviño (2000) considera que las motivaciones internas que generan las acciones reales de todo individuo a la hora de su elección de pareja provienen del aprendizaje que adquirieron en un entorno, llamado familia, en el cual se establecieron ciertas condiciones particulares irrepetibles para cada sujeto. Estas condiciones determinarán en el futuro sus actuaciones, tanto racionales como emocionales.

El matrimonio no es solo la unión de dos individuos; también es una síntesis de las familias de origen de cada miembro de la pareja. Cada uno trae consigo sus propias experiencias, su historia, su estilo de vida y actitudes. Cuando una persona establece una relación formal (matrimonio) con otra persona, no solo es con su pareja con quien se compromete sino también con la familia de origen de

esa persona. Esto no quiere decir que la familia de origen esta presente físicamente en la relación de la nueva pareja, sino que, las experiencias que tuvieron cada uno de los cónyuges en sus respectivas familias de origen, influyen de manera inevitable en sus interacciones conyugales y familiares actuales (Ritvo 2003).

Una vez establecida la relación de pareja será necesario buscar el éxito de la misma, para esto es necesario que cada uno de los compañeros abandone a su familia. Y esto no solo en un sentido externo sino que cada uno tienen que dejar algunos principios que en su familia eran válidos, con el fin de poder negociar con su pareja principios nuevos que de alguna manera reconozcan los valores de ambas partes. En este nivel nuevo la pareja puede vivir una relación profunda e íntima (Neuhauser 2002).

Este punto lo reafirma Eguluz Luz de Lourdes (2003) al decir que para que una pareja tenga la posibilidad de desarrollarse es necesario que tanto él como ella se encuentren “diferenciados de su grupo familiar”, es decir, que sean autónomos y autosuficientes. Cada uno de los integrantes de la pareja tiene que aceptar y negociar la separación de su respectiva familia.

Lemaire (1992; citado en Eguluz 2003) señala que la diferenciación y la confirmación del Yo son los rasgos de madurez necesarios para iniciar una relación de pareja.

2. 4. 5. PROYECTO DE VIDA

El proyecto de vida es aquello que una persona se traza con el fin de conseguir uno o varios objetivos en su vida. Su elaboración debe ser conducida de modo que retome espacios importantes en la vida de cada persona para favorecer su desarrollo (desarrollo familiar social laboral y espiritual).

Carrillo López (2006) define el proyecto de vida como:

“El conjunto de planteamientos relacionados con la misión, las metas, los objetivos y los planes de acción fundamentados en el conocimiento de creencias, valores, fuerzas, limitaciones, recursos, oportunidades, amenazas y expectativas, en cada una de las áreas que integran a la persona y orientados a satisfacer necesidades y cumplir propósitos de desarrollo para lograr trascender”.

El proyecto requiere de la capacidad para crear un cambio que se pueda realizar. Es decir, el proyecto de vida no solo es desear, soñar, no es una predicción adivinatoria o del futuro ficticio. El proyecto supone una reflexión sobre el presente y una reflexión sobre el futuro deseado (Zuazua 2007).

Es por eso que se considera de gran importancia la aplicación de una planeación de vida en cada persona, esto le permitirá abrir espacios de reflexión a través de los cuales se podrá identificar con sus potencialidades, cualidades y limitaciones actuales, ya sea para que las explote o en su defecto las modifique, así podrá lograr diseñar un futuro acorde a los deseos, aspiraciones que quiere obtener.

La reflexión personal que cada persona tiene que realizar para construir su proyecto personal consiste en visualizar quién quiere ser, dónde quiere estar, a donde quiere ir y con quien quiere compartir su camino (Conangla 2005).

Es importante aclarar que la idea de proyecto puede confundirse, con la idea de planificación pero podemos diferenciarlos dándonos cuenta de que el proyecto define “qué” hacer y el plan expresa “como” hacerlo, o que medios debo utilizar para poder realizar mi proyecto (Zuazua 2007).

Tanto el proyecto como la planeación de vida no son solo un proceso puramente intelectual sino que implica un conocimiento y contacto personal con lo mas intimo de la persona que consta de sus pensamiento, sus emociones, los valores, el cuerpo y sus experiencias vitales que van definiendo el yo personal de cada

individuo, este yo interior solo puede ser captado en un proceso que implica disciplina, meditación y “contacto espiritual” (Casares 2005).

Los cimientos del proyecto de vida radican en el conocimiento que tiene la persona de si misma (autoconocimiento) para ello tendrá que responder a la pregunta ¿Quién soy? Este conocimiento tiene que ser objetivo y realista en el cual se percibe a si misma como es y no como quisiera ser, no es fruto de sueños, fantasías, deseos y sentimientos de grandeza o inferioridad. Es una aceptación de sus fuerzas y limitaciones a partir de las cuales puede ir construyendo mayores posibilidades de crecimiento, de creatividad y gozo para si mismo y para los que lo rodean (Casares 2005; Conangla 2005).

El proyecto de vida se vuelve una estrategia para que la persona pueda ir creando su propia historia personal, ayuda a decidir en que aspectos de la vida quiere crecer, ayuda a definir hacia donde quiere llegar (Carrillo López 2006; Zuazua 2007).

2. 4. 6 FACTORES CULTURALES

A través de los procesos de socialización, la familia y la sociedad en general enseñan a las nuevas generaciones cuales son las condiciones y expectativas de cómo es que se llevan a cabo las relaciones humanas en general y las relaciones de pareja, de amor en lo particular (Díaz Loving 2004).

Algunos sociólogos creen que diferentes factores socioculturales actúan como filtros que ayudan a definir las posibilidades de los candidatos a elegir, como es la clase social, el lugar de residencia, estatus socioeconómico, la raza, la religión, la educación , etc.

El factor cultural que influye en la elección de pareja es el de “la imagen ideal de pareja” que dependiendo la sociedad establece como patrón a seguir para tener

éxito en la relación. Es así como el hombre o la mujer elige a su ideal de pareja. La cultura lo define y el resto de la sociedad o la misma pareja buscan encajar en ese patrón. Constantemente se preguntan ¿Qué espera su iglesia?, ¿Qué esperan sus amigos?, ¿qué esperan sus padres o familia?, etc. Por lo tanto cuanto mas una persona se aproxima al ideal que la cultura establece, mas atractiva se convierte ante la mirada de varias personas. En algunos casos se llega a la idealización cultural de la persona, es decir, si la persona que se ha elegido no cubre los criterios de la pareja ideal, la persona que elige le adjudica estos criterios creando una idea ilusoria, imaginaria de que en verdad los tiene. Esto ocasionado por la lucha entre los propios criterios a elegir y los criterios sociales y culturales (Wright Norman 2006).

Buss (1985; citado en Díaz 2003) afirma que la tendencia a casarse con alguien parecido a uno mismo, al menos en términos de elementos macro sociales, es lo que predomina en las parejas que están a punto de formalizar una relación.

Dominian (1996) asegura que La gente no se casa solo por buscar formar una familia, sino por que al casarse la pareja o el individuo pasa a ocupar un papel en la sociedad que es socialmente aceptable. El matrimonio coloca socialmente a la gente en una posición correcta como adulto. Esta forma de ver las cosas es consecuencia de la presión del grupo de los iguales que siguen las normas sociales.

El proceso de elección de pareja no es mágico sino simplemente es la expresión de las necesidades personales de cada individuo y del desarrollo en un contexto socio-cultural determinado (Díaz Morfa 2003).

En conclusión es importante tomar en cuenta estos motivos y se sugiere que cuando una persona esta a punto de hacer la elección de la persona con quien quisiera establecer una relación mas duradera será importante realizar un cuestionamiento personal donde evalúa sus criterios de elección, con el fin de

detectar si dichos criterios son propios o son los criterios, de los padres, de la iglesia, de la sociedad, de la familia, etc.

CAPITULO 3: TOMA DE DECISION

3.1. DEFINICIÓN DE TOMA DE DECISIÓN

“La capacidad de tomar decisiones afortunadas es una destreza fundamental en la vida” (Hammond 2004).

La toma de decisiones es fundamental para cualquier actividad humana. Día a día tomamos decisiones que van dirigiendo el curso de nuestra vida. Nuestro éxito en todos los papeles que desempeñamos gira en torno a las decisiones que se toman estas las podemos hacer de manera individual y algunas otras en forma grupal.

La toma de decisión a nivel individual se caracteriza por el hecho de que una persona haga uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una opción la cual le permite alcanzar sus metas o algo que quiera obtener para beneficio propio o inclusive elegir una solución a un problema que se le presente en la vida.

Para Peñafiel y Serrano (2010) la toma de decisiones es el proceso mediante el cual una persona realiza una elección entre las varias alternativas o posibilidades que tienen, estas posibilidades pueden ser formas para resolver diferentes situaciones de la vida.

Rumiati (2000) sostiene que para poder decidir una persona debe estar frente a una variedad de posibilidades u opciones por elegir. En la toma de decisiones la tarea no es encontrar nuevas soluciones, sino identificar la mejor solución de las varias disponibles o elegir la opción que mas se acerque a la satisfacción de nuestras necesidades y metas.

Para Hitt (2006) la toma de decisiones es un acto y un proceso. El acto de tomar una decisión supone una elección entre varias alternativas. Y el proceso de la toma de decisiones comprende varios pasos que permitirán identificar el problema, la oportunidad, o la elección de la mejor opción.

El decidir es actuar, es el seguir hacia adelante, el permanecer. Una decisión es una acción que exige tener iniciativa, al mismo tiempo exige el empleo de ciertos recursos que facilitará el tomar una decisión (Porter Gordon 2005).

3. 2. COMPONENTES DE LA TOMA DE DECISION.

La toma de decisión ha sido caracterizada como un proceso complejo en el cual las personas identifican y evalúan diferentes cursos de acción alternativos y eligen de uno de ellos para llevarlo a cabo (Casullo y Cayssials 1996).

Se sugieren los siguientes elementos como herramientas de apoyo para la toma de una decisión.

1. Aceptar la existencia de un problema. Identificar la necesidad de tomar una decisión.

Lo primero que hay que realizar en la toma de decisión es el aceptar la existencia de una realidad en la cual existe la necesidad de hacer una elección, esta realidad se puede definir como un problema o como una oportunidad todo depende de la percepción de cada individuo involucrado, basada en sus experiencias, su personalidad y sus necesidades actuales (Hitt 2006; Kaye 1992).

Dentro de este proceso es importante identificar el estado emocional.,

La mayoría de las personas experimentan sensaciones desagradables al verse en la necesidad de tomar una decisión sobre todo difícil, experimentan ansiedad, confusión, duda terror, arrepentimiento, vergüenza perdida, estas experiencias estresantes orillan a la persona a tomar decisiones apresuradas, es decir, impulsivamente. Algunas personas lo dejan a la “suerte”, con decisiones basadas en juegos de azar o simplemente dejan que otra persona decida por ellos. (Hammond 2004) o por el contrario algunas personas alargan la decisión huyendo de su responsabilidad para optar. Las personas que huyen pero sin dejar de pensar en ello, hacen un efecto llamado “bola de nieve” en el que la toma de decisión o problema se ha vuelto gigantesco y monstruoso al paso del tiempo (Kaye 1992).

Para Parke (2004) la persona que no decide es aquella que abandona o deja las cosas para luego, en si, es una persona indecisa.

Por lo tanto hay que aceptar nuestra realidad (tomar decisión), en lugar de huir de ella (no tomar una decisión).

2. Desarrollar los objetivos y los criterios. Estructurar el problema.

La persona determinara cuales son sus metas a alcanzar con la decisión que tome. Que desea lograr en esta búsqueda. Que soluciones quiere darle a su problema. Para ello tendrá que:

3. Desarrollo de alternativas.

Hay que evitar pensar en la existencia de una sola solución determinada. La persona deberá establecer una variedad de alternativas que hagan posible el resultado que espera dichas alternativas serán validas para la persona.

¿Qué sucederá probablemente si elijo...? Dichas alternativas serán realistas y reflejarán sus pros y sus contra en caso de ser elegidas, no solo inmediatamente sino a mediano y largo plazo. Estas son algunas de las preguntas que pueden ayudar en la creación de las alternativas (Kaye 1992):

¿Qué sería lo peor? ¿Que pasaría?

¿Podría vivir con las consecuencias?

¿En el peor de los casos, que es lo típico que puedo hacer?

¿Puedo vivir con eso?

En esta generación de alternativas hay que considerar cierta información como los intereses, el conocimiento disponible que se tiene de todo el contexto situacional, teniendo siempre presente la meta a alcanzar (Hitt 2006).

Información.

Una de las razones del por que no se toma una decisión adecuada es la carencia de información acerca de las propias aptitudes, intereses y habilidades. Existe una desvinculación entre los intereses personales y otras aéreas a desarrollar como el campo laboral o profesional, el familiar o el de pareja. La toma de decisión involucra el procesamiento de la información sobre si mismo con sus respectivas áreas junto con sus metas o proyectos personales.

Para que una persona pueda tomar una mejor decisión debe estar basada en la mayor cantidad de información disponible sobre si misma, inclusive tener información de las personas con las que se relaciona, información sobre la realidad sociocultural en la que vive la persona (Casullo y Cayssials 1996).

a) La información de la propia persona o de las otras personas se puede basar en los datos referidos a sus:

- Aptitudes
- Sus intereses
- Su identificación sexual
- El tipo de personalidad
- Sus actitudes
- Su auto concepto
- Sus prejuicios y estereotipos
- Su percepción de la dinámica y estructura del sistema familiar.
- Las redes de apoyo afectivo de las que dispone
- Sus competencias intelectuales
- Las percepciones subjetivas acerca de las expectativas de las personas de su entorno con significación afectiva.
- El tipo de atribuciones causales que formula frente a experiencias personales de éxito y fracaso.
- Su percepción de la dinámica y estructura del sistema familiar.

b) La información de la realidad sociocultural en la que el sujeto vive considera:

- Mitos y creencias del entorno cultural inmediato
- Nivel de posición en la estructura social del grupo de pertenencia.
- Grado de asimilación de los valores de la cultura
- Sus aspiraciones y fantasías respecto de irse o quedarse en su habitud cotidiano
- Las características básicas de los procesos de socialización que atravesó en su infancia, adolescencia y juventud.

4. Analizar y seleccionar las alternativas.

Se debe valorar y comparar entre si las posibles alternativas de solución atendiendo a sus consecuencias. Hay que buscar aquellas alternativas que son mas atractivas, deseables y posibles. Una vez analizadas se descartan las menos atractivas, las q se consideran mas inconvenientes.

Se procede a elegir la alternativa que mas se acerque a los resultados esperados. Esta técnica de selección Rumiati (2001) la denomina “eliminación por aspectos”

Los sentimientos que se presentan previos a la toma de decisión son factores que hacen que la persona se experimenta como congruente o incongruente con su elección. La congruencia por lo tanto es un estado emocional donde la persona se ve y se siente segura, donde sabe que es lo que quiere, y se siente confiada en si misma (Parke 2004).

Las decisiones mas realistas, mas acertadas requieren de la mente y del corazón, y tal vez este principio sea el que tal vez nos confunde un poco. Porque lo que la mente dice, es diferente a lo que el corazón siente. Sin embargo es importante tomar a los dos en cuenta en la toma de decisiones (Kaye 1992).

5. Implementar un plan de acción acorde con la decisión tomada y llevarlo a la práctica.

El plan debe conectar el aquí-ahora con el allá-después (Kaye 1992).

Se crearan planes de acción para el futuro en donde se fijaran metas a la conducta dentro de un plazo determinado. La planeación es una forma de

aproximarse al futuro estando en el presente. La planeación permite señalar lo que se debe hacer en el futuro y lo que no se debe hacer (Hit 2006).

Planificar implica dar forma al conjunto de decisiones que se obtuvieron previamente y se analiza las posibilidades de llevarlas a cabo, para guiar las actividades de la persona.

Tomar una decisión sin una planeación, es generar una conducta de ajetreo para la persona ya que primero decide impulsivamente sin ningún tipo de plan y más tarde reflexiona buscando culpar los resultados mal obtenidos por no planear. (Kaye 1992).

Cuando se habla de una persona que sabe tomar decisiones se piensa que es una persona totalmente racional y “frío” capaz de dejar fuera de sí cualquier emoción para tomar una decisión (Rumiati 2001).

La toma de decisiones no es 100 por ciento objetivo, como las matemáticas. Tampoco es 100 por ciento subjetivo, como los cuentos de hadas. La parte subjetiva son los ideales. La imaginación es un elemento que ayuda a elegir. Imaginar el proyecto permite visualizar los resultados de las elecciones en el futuro (Parke 2004). Imaginar un plan permite realizar las acciones necesarias para que sucedan en el mundo material (Kaye 1992).

Para Casullo y Cayssials (1996) toda decisión parte de una base conformada de cuatro elementos:

1. Objetivos: Para que una persona pueda tomar una decisión debe tener claro cuáles son sus metas, objetivos que quieren alcanzar.
2. Elecciones: Para que la persona pueda tomar una mejor decisión tiene que contemplar una variedad de alternativas para poder elegir, mínimo deben existir dos opciones posibles.

3. Logros: los logros posibles asociados a cada opción deberán ser contemplador para poder decidir. Un logro hace referencia a un suceso futuro que puede o no suceder.
4. Atributos: Estos se contemplan a partir de los objetivos que se quieren lograr, entonces los atributos se convierten en las forma o el medio a través del cual cada meta o cada logro deseado puede alcanzarse.

Una buena decisión no garantiza necesariamente un buen resultado. Pero una buena decisión si aumenta las probabilidades de éxito (Harvey 1992).

CAPITULO 4: OPCIONES DE VIDA EN PAREJA

4.1 DEFINICIÓN DE MATRIMONIO

El concepto de matrimonio proviene de la voz latina *matrimonium* que significa “carga de la madre”, hace referencia a la función de la madre tanto en la reproducción como en la crianza de los hijos, en el núcleo familiar (Luna Encinas. 2010).

La Real Academia Española (2001) proporciona la definición de matrimonio como la “Unión de hombre y mujer concertada mediante determinados ritos o formalidades legales”.

Para Minuchin (1983. Citado en Eguiluz 2003) el matrimonio es un sistema conyugal que se construye cuando dos personas en edad adulta y de sexo diferente se unen con la intención de construir una familia.

Luna Encinas (2010) sostiene, desde el derecho natural, que el matrimonio es la unión de dos personas, que se consideran libres e independientes entre sí, y que

voluntariamente deciden “ceder parte de su libertad e independencia con el fin de unirse”.

Solomon (1989 citado en Eguiluz 2003), define la relación de pareja como:

“Una relación que implica que dos subsistemas individuales se combinen para formar un nuevo subsistema y la tarea de los miembros de esa pareja es desarrollar consciente e inconscientemente un sistema de trabajo mutuo que les permita funcionar de manera confortable sin sacrificar completamente los valores y los ideales que los han llevado a permanecer juntos”.

Siguiendo en esta línea desde el enfoque sistémico Eguiluz (2003) conceptualiza el matrimonio como un subsistema conyugal el cual se forma a partir de la unión de dos “componentes” individuales que es el esposo y la esposa. La relación que se desarrolla entre ellos genera esta unidad para formar el matrimonio.

Rodríguez Salazar (2001) hace uso de la metáfora para poder definir el matrimonio y sobre todo el como lo conceptualiza la sociedad mexicana.

El matrimonio es considerado un lugar al que se necesita llegar o en caso contrario al que se lamenta en caso de no llegar. Esta idea la fortalece las expresiones como “ir al matrimonio”, “llegar al matrimonio” en la sociedad se percibe el matrimonio como un lugar de arribo de las parejas.

El matrimonio es una cuestión que implica actividad y movimiento, es decir, se interpreta el matrimonio como la experiencia de dar un paso esto significa avanzar, moverse hacia una forma de vida distinta, cruzar un portal que se encuentra al otro lado.

El matrimonio es interpretado como una manera privilegiada de no estar solo, de conseguir y garantizar una pareja. Es compañía, es tener a alguien, garantizar un compañero.

Para Viladrich (2001) lo que da origen al matrimonio es el amor que existe entre el hombre y la mujer, “el mismo amarse inclina a querer ser el uno del otro, a unir sus vidas a constituirse en esposos” con el consentimiento de ambas partes. Pero al mismo tiempo el amor que existe entre ellos puede invitar a tomar una decisión diferente al matrimonio, es decir, tomar la decisión de no unirse en matrimonio, el cual Viladrich lo considera una decisión válida.

“El matrimonio surge de la voluntad de los contrayentes, pero no de cualquier voluntad, sino únicamente de la voluntad que expresa el compromiso de cada uno de procurar el bien integral del otro, lo que implica la apertura a la procreación y el desarrollo de la paternidad o la maternidad, durante toda su vida” (Adame Goddard 2004).

Pasadas esas épocas en las que los padres decidían los matrimonios de sus hijos hoy se espera que quienes se vayan a casar lo hagan de manera voluntaria, con el soporte del amor y respeto mutuos; por lo que es conveniente que la pareja llegue al matrimonio luego de haberse relacionado lo suficiente para poder adoptar una decisión debidamente meditada (Juan Enrique Medina 2010).

El matrimonio se crea con el fin de hacer vida en común, apoyarse mutuamente e inclusive satisfacer los impulsos sexuales de las personas que conforman dicha relación de pareja, esto con el fin de fructificar la relación, y posteriormente proporcionar lo necesario para la subsistencia y desarrollo de los hijos.

Esta concepción de matrimonio, Juan Enrique Medina (2010) considera, que es la que se impone en la mayoría de las sociedades modernas.

4. 2 DIFERENTES OPCIONES DE VIDA EN PAREJA.

4. 2. 1. SOLTERÍA

La palabra soltero según el Diccionario de la Real academia Española proviene del latín “*solitarius*”, no está casado, suelto o libre.

La soltería es otro modo de vida para una persona.

Pero para llegar a ella nos encontramos con dos posiciones distintas donde se agrupan una serie de personas. Primero nos encontramos con un grupo de personas que reflejan una satisfacción por la soltería, aquí podemos clasificar los solteros por elección, por otro lado, nos encontramos aun grupo de personas que su posición ante la soltería es negativa, como algo no deseado, por lo tanto son solteros a la fuerza o por obligación.

En los solteros por elección encontramos aquellos que eligen este estilo de vida, por que están convencidos de serlos y se sienten satisfechos, son aquellos que eligen canalizar sus energías hacia objetivos profesionales, humanistas o religiosos. también encontramos aquellos que ven una vida de calidad si viven totalmente “libres” ya que consideran que no hay nadie que cubra totalmente sus necesidades, solteros autosuficientes que piensan que no necesitan de nadie, son amantes de las lecturas, de la música, del teatro , etc, solteros individualistas que no quieren depender de nadie (Bernard 2004).

Dentro de los solteros a la fuerza encontramos aquellos que presentan alguna limitación física o psíquica viendo esto como un obstáculo para establecer una relación. Encontramos aquellas personas que tienen miedo al compromiso, y lo que conlleva ese compromiso como el crear una familia y sacarla adelante. O simplemente aquellas que ven una relación como algo que origina muchos gastos, perdida de tiempo, frustraciones. Están aquellas personas que por una baja autoestima ven lejano a ellas la posibilidad de relacionarse con otra persona ya que consideran que son incapaces de que alguien las puede llegar a amar.

Encontramos también aquellas personas que son solteras por que están resentidas con las relaciones, ya que sus experiencias en sus relaciones sentimentales fueron difíciles o que no pueden establecer una nueva relación por que siguen esperando que su “primer amor” regrese con ella (Bernard 2004).

Por lo tanto las personas que eligen ser solteras como una elección libre sin presiones, son personas que lo han hecho desde una reflexión interior donde descubren que pueden realizar un mundo de actividades sin precisamente estar en la compañía de una pareja o familia.

Las personas que son solteras a la fuerza son orilladas a esta opción por el miedo que experimentan a las relaciones, al compromiso, el miedo los paraliza, los bloquea a tomar una decisión adecuada.

Para Rodríguez Salazar (2001) en la sociedad mexicana la soltería es percibida de manera negativa por ejemplo el permanecer soltera causa vergüenza que se deriva de la experiencia de no haber cumplido con expectativas sociales. La soltería es interpretada en relación estrecha con la experiencia de la soledad y de la vida sin sentido.

Entre los muchos modos de referirse al hecho de no haberse casado destacan el quedarse solo, es decir quedarse soltero, quedarse para vestir santos; esta expresión indica que la vida que no se dedica a la formación de una familia se dedica a la iglesia.

4. 2. 2. MATRIMONIO RELIGIOSO

Definición romana Justiniano (D. 23, 2,1).

“Nuptiae sunt coniunctio maris et feminae et consortium omnis vitae divini iuris communication”

“El matrimonio es la unión de hombre y mujer en pleno consorcio de su vida, y comunicación del derecho divino y humano”(Betancourt 2007).

“El matrimonio es la unión del varón y la mujer que corresponde a la ley natural, siendo la ley natural aquella ley que Dios autor de la naturaleza ha impreso en el ser del hombre” (Murillo Muñoz 2006).

El matrimonio religioso es el celebrado bajo las formas y ritos establecidos por las diferentes confesiones religiosas reconocidas en México. Los requisitos y trámites para contraer matrimonio religioso varían según las normas de confesión religiosa en la que se celebre.

México tiene una marcada tradición católica y la mayoría de sus habitantes profesan con mayor o menor convicción esta religión.

El derecho canónico ha considerado al matrimonio como la alianza por la cual el hombre y la mujer constituyen entre si una comunidad para toda la vida.

El código del Derecho Canónico define el matrimonio religioso como:

Canon.1055 § 1. La alianza matrimonial, por la que el varón y la mujer constituyen entre sí un consorcio de toda la vida, ordenado por su misma índole natural al bien de los cónyuges y a la generación y educación de la prole, fue elevada por Cristo Señor a la dignidad de sacramento entre bautizados.

El matrimonio se establece y es valido cuando por el libre y pleno consentimiento de los contrayentes deciden unirse en matrimonio, sin la presencia de violencia o la presión de otra persona que los obligue a casarse, (Luna encinas 2010)

Al respecto el Catecismo de la Iglesia Católica y el Código de Derecho Canónico definen el consentimiento libre como la base que da origen al matrimonio.

1662 “El *matrimonio se funda en el consentimiento de los contrayentes, es decir, en la voluntad de darse mutua y definitivamente con el fin de vivir una alianza de amor fiel y fecundo.*”

Código de Derecho Canónico.

Canon. 1057 § 1. El matrimonio lo produce el consentimiento de las partes legítimamente manifestado entre personas jurídicamente hábiles, consentimiento que ningún poder humano puede suplir.

§ 2. El consentimiento matrimonial es el acto de la voluntad, por el cual el varón y la mujer se entregan y aceptan mutuamente en alianza irrevocable para constituir el matrimonio.

Dado que el matrimonio establece a los cónyuges en un estado público de vida en la Iglesia, la celebración del mismo se hace ordinariamente de modo público, en el marco de una celebración litúrgica, ante el sacerdote (o el testigo cualificado de la Iglesia), los testigos y la asamblea de los fieles (Catecismo de la Iglesia Católica n. 1663).

4. 2. 3 MATRIMONIO CIVIL

El matrimonio civil “es el acto jurídico solemne, considerado y regido por el derecho común” del cual derivan múltiples derechos y obligaciones (Luna Encinas 2010).

Cruz y Sanromán (2006) definen el matrimonio civil como “la unión jurídica permanente (contrato solemne) entre un hombre y una mujer con el propósito de cumplir con los derechos y obligaciones que impone dicho contrato en las cargas morales y económicas”.

Para Medina Pabón (2010), el matrimonio es una institución jurídica cuyo origen es un contrato solemne entre un hombre y una mujer que se unen con el fin de vivir juntos.

En el Código Civil del Distrito Federal en el artículo 146. Define el matrimonio como “la unión libre de dos personas para realizar la comunidad de vida, en donde ambos se procuran respeto, igualdad y ayuda mutua”.

En México, el matrimonio civil surgió a partir de las Leyes de Reforma.

“Ley del Matrimonio civil del 23 de julio de 1859:

Artículo 1°. El matrimonio es un contrato civil que se contrae lícita y válidamente ante la autoridad civil. Para su validez bastará que los contrayentes, previas las formalidades que establece la ley, se presenten ante aquélla y expresen libremente la voluntad que tienen de unirse en matrimonio” (Villegas Moreno 1997).

El matrimonio civil es un contrato de orden público es por eso que le corresponde al estado regirlo y presenciarlo. El estado no debe imponer a nadie el rito religioso para reconocerlo como tal. En casi todos los países el matrimonio civil está establecido dejando libre a la pareja para realizar la ceremonia religiosa que les plazca (Murillo 2009).

Requisitos para la existencia del matrimonio civil:

1. Quienes pretenden contraer matrimonio deben llenar una solicitud por escrito y formada por ellos, en la que manifiesten que es su voluntad contraer matrimonio, la cual debe presentarse ante la oficina correspondiente del Registro civil del domicilio donde desean que se efectúe su matrimonio.

2. El matrimonio debe celebrarse forzosamente ante el juez del Registro civil.
3. El juez del Registro civil debe preguntar a cada uno de los contrayentes si es su voluntad unirse en matrimonio y, si la respuesta de ambos es afirmativa, declararlos en legítimo matrimonio ante la ley y la sociedad.
4. Finalmente, debe levantarse el acta de matrimonio, que ha de ser firmada por ambos contrayentes y por el juez, en la mayoría de las ocasiones también la firman testigos (Luna Encinas 2010).

4. 2. 4 UNIÓN LIBRE O CONCUBINATO

La unión libre es cuando viven como un matrimonio estable, sin precisamente haberse casado. Se trata de uniones sin ningún vínculo institucional públicamente reconocido, es decir, ni civil ni religioso, además donde hay intención de permanecer juntos viviendo así.

El concubinato es la unión de dos personas de distinto sexo que se encuentran en unión libre y que esta cuenta como relación prematrimonial, que tiene los mismos derechos y obligaciones que el matrimonio, pero con la condición de que no están registrados en el registro civil.

Como lo manifiestan el Código Civil para el Distrito Federal:

Artículo 291 Bis. La concubina y el concubinario tienen derechos y obligaciones recíprocos, siempre que sin impedimentos legales para contraer matrimonio, han vivido en común en forma constante y permanente por un periodo mínimo de dos años que precedan inmediatamente a la generación de derechos y obligaciones a los que alude este capítulo.

Para Luna Encinas (2010), el concubinato o unión libre son similares y consiste en la unión íntima de una mujer con un hombre siendo los dos solteros, quienes viven juntos sin existir entre ellos un vínculo matrimonial.

Medina Pabón (2010) entiende por unión libre la convivencia de un hombre y una mujer en edad adulta que sin estar casados, comparten el mismo techo, cama y mesa, excluyendo a otros sujetos de la relación sexual. Puede verse como un matrimonio sin formalidades y por eso se pueden aplicar algunos principios como el de unidad y de fidelidad e incluso reconocer una vocación de permanencia.

La doctrina de la iglesia católica en el numeral 2390 del Catecismo de la iglesia Católica señala lo siguiente respecto a la unión libre:

Hay *unión libre* cuando el hombre y la mujer se niegan a dar forma jurídica y pública a una unión que implica la intimidad sexual.

La expresión en sí misma es engañosa: ¿qué puede significar una unión en la que las personas no se comprometen entre sí y testimonian con ello una falta de confianza en el otro, en sí mismo, o en el porvenir?

Esta expresión abarca situaciones distintas: concubinato, rechazo del matrimonio en cuanto tal, incapacidad de unirse mediante compromisos a largo plazo. Todas estas situaciones ofenden la dignidad del matrimonio; destruyen la idea misma de la familia; debilitan el sentido de la fidelidad. Son contrarias a la ley moral: el acto sexual debe tener lugar exclusivamente en el matrimonio; fuera de éste constituye siempre un pecado grave y excluye de la comunión sacramental.

Pérez Duarte (1994 citado en Zúñiga Ortega 2011) concibe el concubinato como “la unión de un hombre y una mujer no formalizada a través del matrimonio”.

Para Rodríguez Salazar (2001), la unión libre es representada como un estado pasajero. En algunas personas la decisión de vivir en unión libre parece convertirse en su última esperanza o la única posibilidad de conseguir una relación de pareja estable.

Por otro lado la lógica que emplean algunas personas antes de unirse con su pareja es que si están casados formalmente va a ser más difícil que se tome la decisión de la separación mientras que si viven en unión libre las cosas son mucho más difíciles, ya que no hay un verdadero compromiso (formal) más que las palabras de la pareja.

Al fin de cuenta en la unión libre o en el concubinato se presupone que la pareja se une por razones de afecto y con el ánimo de entregarse el uno al otro, dejando atrás de manera permanente su hogar para conformar uno nuevo (Medina Pabón 2010).

CONCLUSIÓN

La comunicación ayuda a definir las relaciones sociales en dos tipos, las exitosas y las poco exitosas. Porque el éxito de una relación interpersonal, depende del tipo de comunicación que en ella se desarrolle. La comunicación es mucho más profunda y vital que la simple plática; comunicar es compartir con alguien nuestro verdadero yo; es darse uno mismo a través de esa difícil autorevelación; es el regalo esencial del amor. De esto depende que toda relación interpersonal logre llegar a su punto máximo de fusión entre las dos personas.

El éxito en una relación interpersonal en la etapa de noviazgo se verá reflejado en la decisión acertada que el adulto joven tome en el momento indicado para dar paso a un siguiente nivel en la relación: formalizar o terminar.

Para ello las personas dependerán en primer momento de la comunicación consigo mismas y en consecuencia de la comunicación con los demás. En ocasiones el primer obstáculo para establecer una comunicación adecuada está en el interior de la persona, cuando no está en contacto con sus sentimientos y actitudes, difícilmente podrá compartirlo con otra persona y difícilmente se podrá dar una fusión en la relación.

En el caso particular del noviazgo la comunicación es muy extensa por la constante creación de símbolos y signos. Porque en ésta etapa el ser humano busca ser más persuasivo; Porque busca tantas formas de comunicarse. Por ejemplo se intercambian cartas, se regalan flores, chocolates, aún más con las nuevas tecnologías de comunicación, internet (redes sociales), celulares, etc.

La creación de procesos simbólicos surge con la intención de influir de algún modo, agradar y ser aceptado por el otro.

La comunicación se retroalimenta intercambiando infinidad de detalles con significados variados.

No es posible no comunicarse, todo significa. Cada detalle, cada mal entendido cada gesto; ésta comunicación va madurando, va creciendo, busca estar en la misma longitud de onda con la pareja. El sujeto novio o novia descubre qué posee como persona para dar y qué puede cambiar. Durante el desarrollo de esta relación de noviazgo la comunicación siempre estará presente,

En una comunicación eficaz es vital tener la capacidad para metacomunicarse esto es que las personas o los novios deben estar abiertos a todo lo que implica la comunicación en toda la extensión de la palabra, es decir, que en la comunicación todo significa, los ojos, las manos, la boca, todo el cuerpo y toda conducta (comunicación verbal y no verbal).

La meta-comunicación en una relación de pareja o noviazgo se presenta en una infinidad de acciones que pueden ir acompañadas de un segundo mensaje, por ejemplo: el abrir la puerta del coche puede que se acompañe esta acción con un azotón de puerta o él le ofrece la mano a ella para entrar al carro. Éste es un ejemplo de los más sencillos. La comunicación más significativa a veces se encuentra en los pequeños detalles insignificantes que significan y comunican, en muchas de las ocasiones son la clave para tomar una decisión.

La meta-comunicación es una parte esencial para tomar decisiones en pareja. Porque se utiliza la comunicación no verbal para comunicar subjetivamente algo o cualquier cosa que no quiere manifestar verbalmente por temor a alguna represalia o llegar a una relación fallida. Sin embargo, esta comunicación no se puede ocultar y las consecuencias pueden ser la decepción de la otra parte, en este caso la pareja que se cansa de leer el mismo mensaje no verbal, que de ninguna manera se puede pasar por alto o por algo positivo.

Las relaciones son algo que se van dando a lo largo del tiempo y nadie puede saber en primer momento que camino tomarán, lo importante es la comunicación (comunicación verbal y no verbal) que se de en cada una de ellas pues esto es lo que determinará el camino que seguirán, alimentándolas y enriqueciéndolas o, por

el contrario, si existe falta de ella, hasta la más sólida y fija relación irá decayendo poco a poco.

Sin embargo, la comunicación en la pareja no es fácil; es un arte que se debe practicar continuamente para desarrollarla en toda su plenitud y poder así obtener el mejor provecho de ella. Todos los seres humanos necesitan de acuerdo a los tiempos históricos que nos tocan vivir, nos permiten desarrollar la habilidad para comunicarnos y utilizar los medios y tecnologías de nuestro tiempo, así como en la antigüedad e historia se han utilizado para practicar al máximo y mejorar cada día la calidad de comunicarnos.

En la pareja de noviazgo ambos tendrán que entender y aceptar que no son iguales, y que este punto es legítimo, el ser diferente. Es importante tener claro que “yo me hago responsable de las cosas tuyas que no me gustan y que tú te haces cargo de las cosas mías que no te gustan”.

Un noviazgo asertivo está basado en la confianza en si mismo, en la autoestima, en respetar las decisiones del otro. Entender que mi pareja y yo podemos cambiar de parecer, cometer errores, decir “no lo sé”, ser independientes, tomar decisiones ajenas a la lógica.

Para que se logre la existencia de la asertividad en la pareja y todo lo anteriormente mencionado, es necesario, que en primer momento exista una autoestima sana en la persona. Pero al mismo tiempo o viceversa sucede que si primero asimilo la importancia de ser asertivo, y lo llevo a la práctica entonces mi autoestima se beneficia al fortalecerse. Para sacarle más fruto a la asertividad en la relación, ambos miembros deberán cubrir los elementos necesarios para ser una persona asertiva, si una de las partes carece o se niega a prender a ser asertivo es difícil que la otra parte pueda dar más de si en esa relación, ya que solo sería una relación unidireccional.

La asertividad es un acto de valor y de mucho riesgo para las personas que no confían en si mismas ya que si existe la confianza en si mismo no se tendría miedo a una repercusión. No quiero decir con esto que es un acto egoísta o inconsciente, sino un acto empático, prudente e inteligente para decir o expresar lo que se piensa y siente. Por otra parte no se sentirá ofendida ni agredida en el caso de que le expresen opiniones, puntos de vista diferentes, etc. Esto no significa que no pueda existir la presencia de malos entendidos o discusiones. La diferencia asertiva es que va haber un constante propósito para llegar a aclarar el mal entendido o resolver en pareja diferentes aspectos que se presenten, cometer errores, decir no lo sé, ser independientes, respetar, etc.

Se puede pensar que la persona asertiva tiende a ser egoísta, pero la asertividad está en el campo de la libertad, de la inteligencia, de la empatía, de la prudencia.

Es una realidad que las parejas ahora son más libres, porque ya no tienen que esconderse como antes. Sin embargo aún arrastran las enseñanzas de una educación tradicional, como el “aguantar”, el callar, el ceder ante ciertas circunstancias ajenas a sus intereses personales etcétera. Porque la asertividad en la sociedad mexicana no tiene mucha raíz. Hace muchos años la mayoría de las familias se regían por el machismo, es decir, se hacía lo que el jefe de familia decía y ordenaba, esto significaba que no había y ni siquiera existía la palabra asertividad. Crecimos con ciertas creencias y costumbres en la familia tradicional, crecimos con el miedo a expresar nuestros pensamientos y sentimientos, crecimos con el miedo a tomar nuestras propias decisiones. Este fenómeno generó cambios en la forma de relacionarse en una pareja. Por ejemplo, surge la madre que decide permanecer soltera por no vivir con un hombre como su padre “machista”. Muchas de las veces estas decisiones se pueden visualizar como una mejora en los estilos de relacionarse, cuando en realidad son señales de una mala decisión guiada por nuestras formas primitivas de relacionarnos ya sea batallando o renunciando con la huida. Si aprendió en su familia a no ser asertivo lo más probable es que repita este patrón en su vida de adulto.

Por lo general la mayoría de las relaciones de pareja se van desarrollando bajo la idea de “cómo debería ser nuestra pareja”, cuando vemos al otro no lo vemos como es, sino, como yo quisiera que fuera, todo sucede de manera interna y fantasiosa en cada una de las personas que conforman la pareja. Cada uno comienza a dar rodeos enormes en torno a situaciones anexas, esperando que el otro arme las piezas de un rompecabezas que no tiene una conexión aparente. Creemos que nuestra pareja debería haberse amoldado a nuestros deseos, o tener una forma de ser que se adapte con aquello que nosotros consideramos como bueno. Toda esta idea o forma de pensar realmente oculta simplemente frustración y agresividad. Ante esto sugiero que la mejor forma para dar fin a este tipo de relación es el re-aprender a ser asertivos, realizando el presente estudio, me di cuenta y reafirmo lo que otros autores resaltan sobre el ser humano actual, nacemos siendo asertivos. Ser asertivos es una condición natural del ser humana, porque en la infancia los niños son muy asertivos. Pero el mismo contexto familiar y social van desgastando esta característica que en lugar de hacer todo lo posible por mantenerla, parece que el propósito es hacerla desaparecer en toda persona y entonces es así como los problemas y conflictos relacionales se hacen presentes con más frecuencia pues no hay habilidades sobre todo para comunicarnos y ser independientes.

Cuando practicamos la asertividad entonces nos despojamos de esa dependencia psicológica hacia nuestra pareja. Muchos no se atreven a expresar con claridad lo que les inquieta. Simplemente se quedan imaginando como serían las cosas si el otro respondiera siempre a nuestros deseos, pero eso no ocurrirá, porque además todos esos pensamientos negativos, solo nos alejan más de nuestra pareja, porque alimentan el resentimiento y la frustración.

En el noviazgo es totalmente absurdo o mejor dicho nada asertivo, el plantarse en la relación pensando que se tiene derecho sobre la otra persona, el decir es mío, mía, el sentirse con derecho de controlarlo o controlarla, sentirse con el derecho de dirigir su vida.

Cuando se inicia un noviazgo se entra a un proceso de conocimiento, donde al mismo tiempo se va experimentando el amor que brota de esa relación, en un primer momento el amor se eleva a un nivel fantasioso e idealista ocultando parte de la realidad, pasado el tiempo, el conocimiento, el amor, desde una postura asertiva permiten que la persona se de cuenta de las cosas buenas que hay en el otro, pero no solo eso sino también de las cosas que no son agradables para ella, es entonces cuando puede contemplarse la realidad del otro tal y como es, ahí es el momento de tomar la gran decisión, en ese instante el amor deja de ser solo algo que pasa o se siente, ahora el amor pasa a ser algo que “yo decido”. La pareja tiene el poder de decidir amarse o no amarse, decidir amar al otro lo hace responsable de aceptar y quererlo tal y como es. La responsabilidad no es tratar de cambiar a la otra persona para que “ me pueda agradar”. Como adulto se tiene el derecho y la responsabilidad de decidir si hay posibilidad de continuar o si no, simplemente decide no estar a su lado, esta decisión entonces es una decisión asertiva.

Para eso es la etapa del conocimiento, para eso es al etapa del noviazgo, aprender a conocerse, aprender a aceptarse. A través de una comunicación que es franca, sencilla, clara, natural, directa, confrontativa, sin miedo a diferir, es decir, una comunicación asertiva.

Solo así se puede ir construyendo una relación asertiva, donde en esa misma construcción se pueden dar cuenta si son compatibles para seguir juntos o si considera que sus formas de ser no son compatibles con las suyas simplemente hay que retirarse. Cuando no sucede así, y es lo que más predomina en las relaciones, se sienten comprometidos en la relación pero con la idea de que se deben quedar en ella para tratar de cambiar a la otra persona. Esa es una decisión no asertiva que se puede tomar en un noviazgo. Nadie tiene el poder para cambiar a alguien.

La comunicación asertiva en la relación no consiste en fastidiar a la otra parte, no consiste en querer tener el poder sobre él o ella, no consiste en hacerlo

responsable de todo lo que le pase. Es simplemente comunicar lo que pasa en su vida, es simplemente compartir lo que hay dentro de si, pero al final de cuentas “soy yo” quien toma la decisión que se debe tomar. Cuando no se comparte, sucede que todo se guarda y se espera que la otra parte adivine lo que “yo necesitaba”, lo que realmente pasa es que se acumula todo aquello que sucede dentro de la persona, al mismo tiempo se distancia de la pareja, cuando es así lo único que se espera es que la persona explote, con conductas de ira, despreciando a ella o a él, y se llega a un punto donde ya no se quiere saber más de la persona, ni se quiere estar cerca de ella. Esta postura tampoco es una decisión desde la asertividad, simplemente fue una decisión tomada para huir.

En el noviazgo es importante pedir lo que se necesita, marcar lo que me gusta, es necesario informar lo que no se acepta, plantear lo que no quiero, etc. Donde yo me hago responsable de mi mismo y no hago responsable al otro de las decisiones que yo tome. Las decisiones le corresponden a la propia persona.

Es imposible tomar decisiones si no se tiene un plan de acción. Es imposible tomar una decisión si no se tiene claro “quien soy yo” y eso implica todo el autoconocimiento de los pensamientos, de los sentimientos, de las conductas, de las actitudes, de los gustos, de las necesidades, de los sueños o metas a alcanzar, etc. El tomar una decisión en una relación es importante tener claro el límite entre el “yo y el “otro”. Saber hasta donde la persona puede llegar y saber hasta donde el otro va a llegar. Saber que lo que decida es totalmente responsabilidad de la persona, y no delegar esa responsabilidad a la otra parte.

La toma de decisión se debe plantear como un problema de la mente y el corazón. El planteamiento de las decisiones para formalizar o terminar definitivamente en la mayoría de las veces se hace bajo un contexto de presión, donde predomina la incertidumbre de ¿Qué sucederá si se comprometen? ¿Qué sucederá si no se comprometen? La aflicción de fracasar. El idealizar como sería su vida en pareja,

el deseo de vivir en pareja. Y por otro lado la presión de la sociedad y particularmente el de la familia. La decisión puede traer miedo, confusión. Pero no sería normal si nos hiciéramos preguntas ¿Qué sucedería si...? ¿Qué pasaría si...? Plantearnos preguntas nos hace crear alternativas, no hacerlas nos hace ciegos. Estructurar nuestro problema de decisión con alternativas nos permite esclarecer la mente. Y nos permite hacer un plan, en el que podemos calcular las consecuencias en la toma de decisiones. Un plan nos permite idealizar nuestros deseos de la vida que anhelamos (lo subjetivo) trabajando con la realidad de forma objetiva. Esto es que yo puedo racionalizar mis deseos enganchándolos al piso.

Cuando una persona no decide lo que realmente quiere, o se le dificulta elegir, es porque en el fondo experimenta cierto miedo o turbación al tomar una decisión, ya que lo que decida tal vez no sea lo que los demás quieren que él o ella decida. Esta persona vive en un mundo de complacencias, o de esperar que los demás sigan decidiendo por ella. El niño o la niña así lo aprendieron y ahora que son adultos siguen con esa misma escuela con la diferencia que ahora esta misma circunstancia les causa ciertos conflictos en su vida personal.

Es necesario buscar la congruencia en las decisiones, congruencia en lo que se esta eligiendo y lo que se esta experimentando internamente, es necesario el razonamiento, el calculo, pero también es importante lo que se siente, cuando la decisión no causa conflicto alguno, al contrario parece que esa decisión refuerza las propias metas, los deseos, los valores entonces se puede decir que se esta tomando una decisión congruente y asertiva, a partir de la razón y de la intuición.

Esta congruencia también implica el ser realistas, es decir, el ser sinceros con la realidad que se esta viviendo, muchas de las veces antes de tomar una decisión partimos de una realidad que nosotros mismos hemos distorsionado, casi siempre a nuestro favor, por consecuencia las decisiones que se tomen partiendo de esta realidad turbia nos acarrearán consecuencias no favorables; en el noviazgo este

punto de partida es vital para llegar a nuestro objetivo que estamos buscando, tomar una decisión al final de mi etapa de noviazgo de seguir con la persona o no, cuando se engaña a si mismo el sujeto desde un principio, se estará engañando en todo el proceso del noviazgo, y en todo el proceso de decidir, un ejemplo: La chica que experimenta violencia en el noviazgo, desde el primer día de la relación el chico le prohíbe seguir saliendo con sus amigos del colegio, ella sale con sus amigos; viene el chico a recordarle su petición -te dije que me gustaría que estés mas tiempo con migo y no con tus amigos, o es que ya no me quieres- al mismo tiempo el chico la esta tomando de la mano pero ejerciendo presión más de lo permitido y aceptable para ella, (meta comunicación), la reacción de ella es ya no salir con sus amigos en cada invitación responde -tengo mucha tarea, mis padres no están en casa” etc. Pero nunca reconoce que es por que su novio se lo ha prohibido, simplemente busca justificar los actos de agresión que ejerce sobre ella, que sale a flote su personalidad pasiva. Pero ella piensa que es por que su novio la quiere y no puede vivir sin ella, realmente su realidad, ella misma la esta distorsionando, ella solo quiere ver que para su novio ella es “el amor de su vida” y no importa bajo que condiciones. Si llegara su novio a pedirle casarse con ella bajo este patrón de comportamiento en la relación lo más probable es que ella acceda sin razonarlo o planearlo mucho, ya que ella partiría de su realidad fantasiosa, confusa y sentimental. El panorama que se espera sería claro y predecible, lo más probable es que siga viviendo en un matrimonio de violencia, de sumisión. Entonces podemos decir que su decisión de aceptar casarse no fue la indicada y todo por que desde un principio no se quiso dar cuenta de su verdadera realidad o no hacerse responsable de lo que ella deseaba o de lo que necesitaba que se terminara, que era el control que él ejercía sobre ella.

Pero aún así, cuando se tomen decisiones que generan resultados no esperados, la persona que es asertiva es capaz de decidir por no continuar con esa decisión. Siguiendo en el caso expuesto la chica ya casada y sin una formación en asertividad, lo más probable es que se sienta culpable por intentar dejar a su esposo, y seguiría con la ilusión de que algún día él cambiará.

Junto con la realidad es necesario tener claro el hacia donde se quiere llegar, que se quiere lograr, que se quiere obtener como resultado final. Si no se tiene claro este punto se podrán tomar infinidad de decisiones pero ninguna será la indicada por que ninguna llegará a un fin en concreto, porque no existe un objetivo específico por alcanzar. Volvemos en la decisión de toda relación de noviazgo, si no sabe él o ella qué buscan en la relación y hacia donde la quieren llevar, difícilmente lograrán tener éxito en su relación, y mucho menos alcanzarán una realización satisfactoria en su proyecto de vida personal.

Es importante saber como empieza la relación de noviazgo y como puede terminar. No se puede tomar una decisión sin un plan y no se puede hacer un plan sin deseos agarrados con la realidad.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar K. E. (1987) Asertividad. Como ser uno mismo sin culpas. México: Editorial Pax.

Amaya A. J. (2004) Toma de decisiones gerenciales. Métodos cuantitativos. Colombia: Santo tomas. Consultado agosto del 2012, en: <http://books.google.com.mx/books?id=ETpVI-KJxWEC&pg=PA105&lpq=PA105&dq=amaya+amaya&source=bl&ots=zshL4RabFW&sig=kgWwqDEQL5PGWvhvBCUf8Ufnc6sY&hl=es&sa=X&ei=IMhjUIC8OOjc2QXLrIG4CQ&ved=0CDkQ6AEwAw#v=onepage&q=amaya%20amaya&f=false>

Adame G. J. (2004) El matrimonio civil en México (1859-2000). México. Universidad Nacional Autónoma de México. Consultado julio del 2012. <Http://Biblio.Juridicas.Unam.Mx/Libros/Libro.Htm?L=1362#>

Bishop S. (2000). Desarrolle su asertividad. Barcelona: Nuevos Emprendedores.

Baéz Evertsz C. J. (2000). La comunicación efectiva. Santo Domingo. Búho. Consultado noviembre del 2010. http://books.google.com.mx/books?id=dKetaOluV_sC&printsec=frontcover&dq=la+comunicacion+efectiva&source=bl&ots=73tXZ6-fl5&sig=lthaOUwNZ2NRwZ-0XUDEqKpd4W0&hl=es&sa=X&ei=L89jUOOwLcSKrAGww4CYBA&sqi=2&ved=0CC0Q6wEwAA#v=onepage&q=la%20comunicacion%20efectiva&f=false

Berger K. S. (2009) Psicología del desarrollo: Adulterez y vejez. (7ª edición) España: Editorial Medica Panamericana. Consultado el 15 de agosto del 2011. http://books.google.com.mx/books?id=K8XALshsHLAC&pg=PR3&lpq=PR3&dq=berger+adulterez+y+vejez&source=bl&ots=jCoeC-HFWa&sig=JowKMx9WM6_XcjPZjcnMIActXRM&hl=es&sa=X&ei=vNJjUNb1

[lcb6rAGXu4GwCA&ved=0CC8Q6wEwAA#v=onepage&q=berger%20adultez%20y%20vejez&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=Xd-RcfplbOMC&printsec=frontcover&dq=berger%20adultez%20y%20vejez&f=false)

Bernard J. A. (2004). La psicología del soltero. Entre el mito y la realidad. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Betancourt F. (2007). Derecho Romano Clásico. (3ra edición). España: Universidad de Sevilla. Consultado julio del 2012. http://books.google.com.mx/books?id=Xd-RcfplbOMC&printsec=frontcover&dq=betancourt&source=bl&ots=rOfJnBG1E_&sig=rVFydKJbphqKutjX7dvhuRcbPO8&hl=es&sa=X&ei=E9RjUIT0MqaC2wXi5YEw&ved=0CEMQ6wEwBA#v=onepage&q=betancourt&f=false

Beverly H. (2003) Sea asertivo. La habilidad directiva clave para comunicarse eficazmente. Barcelona: Ediciones Gestión 2000

Burgos J. M. (2005). Antropología: Una guía para la existencia. España: Ediciones Palabra. Consultado marzo 2011. http://books.google.com.mx/books?id=CSTs4XWOViYC&printsec=frontcover&dq=burgos+juan&source=bl&ots=rnyLFOYHpc&sig=_VSVo1xaICyODQDzxfM3tYCFyJg&hl=es&sa=X&ei=7NZjUMDLdOLqQGUIIDgBA&ved=0CDQ6wEwAQ#v=onepage&q=burgos%20juan&f=false

Casares S. D. (2005). Planeación de vida y carrera. México: Limusa

Casullo M.M; y A.N. Cayssials. (1996). Proyecto de vida y decisión vocacional. México: Paidós.

Castañeda J. J. (2007). Aprendizaje y desarrollo. México: Umbral

Celinda F. M. (2004). Comunicación verbal. México: Thomson Editores.

Cestero M. A. M. (1998). Estudios de comunicación no verbal. España: Edinumen Universidad de Alcalá. Consultado en noviembre del 2010.

http://books.google.com.mx/books?id=7op3iM_Y1DoC&pg=PR8&lpg=PR8&dq=mancera+comunicacion+no+verbal&source=bl&ots=NpvmLMkU8u&sig=WcTBO6K231DdXfM-C_wdfPrHIdl&hl=es&sa=X&ei=vN1jUNG7Ocii2QXk5IHABw&ved=0CDAQ6AEwAA#v=onepage&q=mancera%20comunicacion%20no%20verbal&f=false

- Conangla I. M. M., y J. Soler (2005). Juntos, pero no atados: La pareja emocionalmente ecológica. Barcelona: Amat.
- Coontz S. (2006). Historia del matrimonio. Como el amor conquistó el matrimonio. Barcelona : Gedisa
- Craig Grace J., y D Baucum. (2001). Desarrollo Psicológico (8ª edición) México: Pearson Educación.
- Crooks R. y K. Bau. (2000). Nuestra sexualidad. México: Thomson Editores.
- Cruz G. A., y A. R. Sanromán (2006). Fundamentos del derecho positivo. (3era edición) México: Thomson Editores. Consultado en julio 2012. Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=WInuh6p8esc&Pg=Pt177&Dq=Codigo+Civil+Del+Distrito+Federal+2000+Matrimonio&Hl=Es&Ei=7idit876mcbygae0nsba&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Book-Thumbnail&Resnum=10&Ved=0cgoq6wewcq#V=Onepage&Q=Codigo%20civil%20del%20distrito%20federal%202000%20matrimonio&F=False
- Cusinato M. (1992). Psicología de las relaciones familiares. Barcelona: Herder.
- Díaz Loving. R., y R. Sánchez Aragón. (2004) Psicología del amor una visión integral de la relación de pareja. México: UNAM
- Díaz Morfa J. (2003). Prevención de los conflictos de pareja. España: Desclée De Brouwer
- Eguiluz L. L. (2003). Dinámica de la familia: Un enfoque psicológico sistémico. México: Pax.
- Eguiluz L. L. (2008). Entendiendo a la pareja. México: Pax.

Elizondo T. M. (1997). Asertividad y escucha activa en el ámbito académico. México: Trillas.

Esperanza L. (2000). Comunicación eficaz y positiva. España: Libro – Hobby

Estrada R. M. (1986). Comunicación Y Superación Personal. México: Manual Moderno.

Eulàlia, B., T. Huguet., I. Solé. (2007). Aprender y enseñar en educación infantil. España: Graó.

Feldman R. S. (2007). Desarrollo psicológico a través de la vida. (4ta edición). México: Pearson Educación.

Ferrer E. (2000). Información y comunicación. México: Tezontle.

Fernández C. C. (2003). La comunicación humana en el mundo contemporáneo. (2ª edición). México: Mc Grawhill.

Fonseca Y. S. (2005). Comunicación oral. Fundamentos y práctica estratégica. (2ª edición) México: Pearson Prentice Hall.

García M. A. (2009). El dialogo intercultural. España: Editum

Consultado en Marzo 2012. http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Dapzflwg-Xec&Pg=Pa88&Dq=Watzlawick+Interacci%C3%B3n&HI=Es&Ei=O9aqtppglsn8nafx4pxwdg&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=5&Ved=0cdoq6aewa#V=Onepage&Q=Watzlawick%20interacci%C3%B3n&F=False

González E. (2002). Psicología del ciclo vital. Madrid: Editorial CCS.

Girbau M. M. (2002). Psicología de la comunicación. Barcelona: Ariel

Güell Manel (2006). ¿Por qué he dicho blanco si quería decir negro? Técnicas asertivas para el profesorado y formadores. Barcelona: Graó

Hammond J. S, R. Keeney, H. Raiffa. (2004). Decisiones inteligentes. Guía practica para tomar mejores decisiones. Bogota: Grupo Editorial Norma
<http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Ne95htk1g48c&Printsec=Frontcover&Dq=Tomar+Decisiones&Hl=Es&Sa=X&Ei=V4c1t9hodu-R2awtwl0p&Ved=0cd0q6aewa#V=Onepage&Q=Tomar%20decisiones&F=false>

Hansen L. B. (2003). Desarrollo en la edad adulta. México: Manual Moderno.

Hitt, M. A., S. Black, L. Porter. (2006). Administración. (9^a edición). México: Pearson Prentice Hall. Consultado en agosto del 2012.
<http://books.google.com.mx/books?id=t8jxiiaNoEC&printsec=frontcover&dq=administracion+hitt+hitt&source=bl&ots=Y-RGbSGe0p&sig=z1xAY72aWcZ85KD8ylw6QKpp220&hl=es&sa=X&ei=2-FkUla2IOGA2gWfnIGIAg&ved=0CC4Q6wEwAA#v=onepage&q=administracion%20hitt%20hitt&f=false>

Hidalgo C. C. (1999). Comunicación interpersonal. Programa de entrenamiento en habilidades sociales. (3^a edición). Santa Fe de Bogotá: Alfa Omega

Ibarra M. L. Comunicación: una necesidad de la escuela de hoy.

Http://Www.Psicologia-Online.Com/Articulos/2006/Comunicacion_Escuela.Shtml

Jimenez Ambriz, Ma. Guadalupe. (1994). Comunicación y estabilidad de la pareja durante el noviazgo. (Tesis Licenciatura Universidad Nacional Autónoma De México).

Jürg W. (2004). Psicología del amor. El crecimiento personal en la relación de pareja. Barcelona: Herder.

Kail, V. R. y J.C. Cavanaugh. (2006) Desarrollo Humano: Una Perspectiva Del Ciclo Vital. México: Thomson. Consultado en marzo del 2011.
http://books.google.com.mx/books?id=JS1mw_n5Y-gC&printsec=frontcover&dq=Desarrollo+Humano:+Una+Perspectiva+Del+Ciclo+Vital&source=bl&ots=KMwYVAOP4B&sig=casFxZHmTG_a7m8IFS7mPCRKUCs&hl=es&sa=X&ei=ue1kUOifKebo2AWq5YHwCA&ved=0CDAQ6wEwA#v=onepage&q=Desarrollo%20Humano%3A%20Una%20Perspectiva%20Del%20Ciclo%20Vital&f=false

Kaye H. (1992). Decision power. How to make successful decisions with confidence. Ed. United States Of America: Prentice Hall

Knapp M. L. (1997) La comunicación no verbal. El cuerpo y el entorno. México: Paidós.

Langevin H. L. (2000). La comunicación: un arte que se aprende. Quebec: Sal Terrae.

López-Ibor J.J., A. Ortiz., M.I. López-Ibor. (1999). Lecciones de psicología médica. España: Masson. Consultado en Marzo 2011.
http://books.google.com.mx/books?id=jLIMrNkSIAGC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Lozano M. (2004). El amor de pareja. (2ª edición). Madrid: PPC

Lucas M. A. (Enero/Julio 1997). La formación para la participación y la comunicación en las organizaciones. Reis. Revista Española De Investigaciones Sociológicas. Centro De Investigaciones Sociológicas.(CIS). Consultado en junio 2010.
<Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Xewqjyhooa8c&Pg=Pa272&Dq=Modelo+Circular+De+La+Comunicacion&Hl=Es&Ei=Ctgutn6ce8wfnaf3cmyaw>

[&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=2&Ved=0cc8q6aewa#V=Onepage&Q&F=False](#)

Mark T. (2004). Máster de recursos humanos: Construir un equipo de éxito, motivar responsabilizar y liderar. Barcelona: Deusto

Marroquin P. M. (1995). La comunicación interpersonal. Medición y estrategias para su desarrollo. (2ª Edición). Bilbao España: Ediciones Mensajero.

Martín L. E. (2000). Familia y sociedad. Una introducción a la sociología de la familia. España: Instituto de Ciencias Para la Familia. Universidad de Navarra. Ediciones Rialp. Consultado en noviembre del 2011. http://books.google.com.mx/books?id=RJpRKNGuBaUC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Martínez J. M. (2006). Amores que Duran...Y Duran ...Y Duran. Claves para superar las creencias destructivas que separan a las parejas. México: Pax.

Medina P. J. E. (2010). Derecho Civil. Derecho de Familia. (2ª edición). Bogotá: Universidad del Rosario. Consultado en agosto del 2012. Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=0jw_O3wccgqkc&Pg=Pa288&Dq=Matrimonio+Civil&HI=Es&Ei=O3dkt7icnew22gwtzanacw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Book-Thumbnail&Resnum=1&Ved=0cdoq6wewadiwaq#V=Onepage&Q=Matrimonio%20civil&F=False

Melendo T.,y L. Millán-Puelles. (2005). Asegurar el amor antes y durante todo el matrimonio. Madrid: Ediciones Rialp. Consultado en marzo 2012. http://books.google.com.mx/books?id=VRLchvgivGMC&pg=PA130&dq=comunicacion+en+la+pareja&hl=es&ei=rPxBTor6BqqQsQLKwbS1CQ&sa=X&oi=book_result&ct=book-thumbnail&resnum=7&ved=0CEoQ6wEwBg#v=onepage&q&f=false

Mendoza F. A. (1998). Conceptos clave en didáctica de la lengua y la literatura. Barcelona: Sociedad Española de Didáctica de la Lengua y la Literatura-ICE

de la Universidad de Barcelona-Horsori. Consultado en junio del 2010.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Mywttuuqc84c&Pg=Pa246&Dq=Funciones+De+La+Mirada+En+La+Interaccion](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Mywttuuqc84c&Pg=Pa246&Dq=Funciones+De+La+Mirada+En+La+Interaccion)

Andrès Mi. V. (1999). La otra comunicación. Comunicación no verbal. Madrid: ESIC.
Consultado en agosto del 2010.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Kbk0fzyjffkc&Pg=Pt43&Dq=Kinesia#Ppt48,M1](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Kbk0fzyjffkc&Pg=Pt43&Dq=Kinesia#Ppt48,M1)

Montoya T. B. (2000). Psicopatología de la relación conyugal. España: Díaz De Santos.
Consultado en marzo del 2011.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=R1c0bcpptosc&Pg=Pa101&Dq=Patologia+De+La+Familia&HI=Es&Ei=Qvnutk6ngykmsqpep7jicw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=10&Ved=0cqqg6aewcq#V=Onepage&Q&F=False](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=R1c0bcpptosc&Pg=Pa101&Dq=Patologia+De+La+Familia&HI=Es&Ei=Qvnutk6ngykmsqpep7jicw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=10&Ved=0cqqg6aewcq#V=Onepage&Q&F=False)

Morris G. C.,y A. A. Maisto. (2005). Introducción a la psicología. México: Pearson Educación.
Consultado en agosto del 2012.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Pldqorgu5zyc&Pg=Pt260&Lpg=Pt260&Dq=Gary+Klein+Decisiones&Source=Bl&Ots=Ulwjo13fkx&Sig=l9va5-Qbpcaez4dq258o8kiir7u&HI=Es&Sa=X&Ei=Khwbul-Ea-Ti2qxdzicodg&Ved=0cc8q6wewaa#V=Onepage&Q=Gary%20klein%20decisiones&F=False](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Pldqorgu5zyc&Pg=Pt260&Lpg=Pt260&Dq=Gary+Klein+Decisiones&Source=Bl&Ots=Ulwjo13fkx&Sig=l9va5-Qbpcaez4dq258o8kiir7u&HI=Es&Sa=X&Ei=Khwbul-Ea-Ti2qxdzicodg&Ved=0cc8q6wewaa#V=Onepage&Q=Gary%20klein%20decisiones&F=False)

Mucchielli A. (1997). Psicología de la comunicación. España: Paidós.

Murillo J. M. (2009). Sexo. Eros. Matrimonio. Canadá: Trafford.

Murillo M. M. (2006). Matrimonio y convivencia en pareja en el ámbito de la unión europea: hacia un nuevo modelo de matrimonio. Madrid: Dykinson.
Consultado en agosto del 2012.
http://books.google.com.mx/books?id=8mTqJMYVT5gC&printsec=frontcover&dq=Matrimonio++Y+Convivencia+En+Pareja&source=bl&ots=fx_BblgQj&si

[g=UhyWQoeY3zbsyG9k34tfUIU4ulo&hl=es&sa=X&ei= PdkUO6_KeLm2gXNhYGIaG&sqi=2&ved=0CCwQ6wEwAA#v=onepage&q=Matrimonio%20%20Y%20Convivencia%20En%20Pareja&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=UhyWQoeY3zbsyG9k34tfUIU4ulo&hl=es&sa=X&ei=PdkUO6_KeLm2gXNhYGIaG&sqi=2&ved=0CCwQ6wEwAA#v=onepage&q=Matrimonio%20%20Y%20Convivencia%20En%20Pareja&f=false)

Pelayo N., A. Cabrera. (2001). Lenguaje y comunicación. Conceptos básicos aspectos teóricos generales características estructura naturaleza y funciones del lenguaje y de la comunicación oral y escrita. Venezuela: CECSA. Fecha De Consulta Diciembre 2011. [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=5rqrzjjszqsc&Printsec=Frontcover&Dq=Neneka+Pelayo&hl=Es&ei=5_6htilzaonssaoqhbthcg&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=1&Ved=0cccq6aewaa#V=Onepage&Q&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=5rqrzjjszqsc&Printsec=Frontcover&Dq=Neneka+Pelayo&hl=Es&ei=5_6htilzaonssaoqhbthcg&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=1&Ved=0cccq6aewaa#V=Onepage&Q&F=False)

Ochoa S. L. (2008). Comunicación oral argumentativa. Estrategias didácticas. Bogota Colombia: Magisterio. Aula Abierta. Fecha De Consulta Diciembre 2011. [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Y_Idhecllygc&Pg=Pa71&Dq=Comunicacion+Oral&hl=Es&ei=Dxhtkzjeigwsgo99_Moca&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Bookthumbnail&Resnum=5&Ved=0ceiq6wewba#V=Onepage&Q&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Y_Idhecllygc&Pg=Pa71&Dq=Comunicacion+Oral&hl=Es&ei=Dxhtkzjeigwsgo99_Moca&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Bookthumbnail&Resnum=5&Ved=0ceiq6wewba#V=Onepage&Q&F=False)

Parke D. (2004). Consigue tus metas. La guía definitiva para alcanzar el éxito personal. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Pastor R. Y. (2006). Psicología social de la comunicación. Aspectos básicos y aplicados. Madrid: Pirámide.

Pedrosa, P. E. y C. S. García. (2010). Habilidades Sociales.

España: Editex. Consultado en agosto 2012. [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Zpu4dhvhtjic&Pg=Pa161&Lpg=Pa161&Dq=Tomar+Decisiones+Habilidades+Sociales&Source=Bl&Ots=K_Qx4zjb2m&Sig=Ysnkxcpuugmxolwmdtoquabm3wu&hl=Es&Sa=X&ei=Fmyaunqln4bc2qxqzwzc2cw&ved=0cesq6wewba#V=Onepage&Q=Tomar%20decisiones%20habilidades%20sociales&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Zpu4dhvhtjic&Pg=Pa161&Lpg=Pa161&Dq=Tomar+Decisiones+Habilidades+Sociales&Source=Bl&Ots=K_Qx4zjb2m&Sig=Ysnkxcpuugmxolwmdtoquabm3wu&hl=Es&Sa=X&ei=Fmyaunqln4bc2qxqzwzc2cw&ved=0cesq6wewba#V=Onepage&Q=Tomar%20decisiones%20habilidades%20sociales&F=False)

Pérez I. P. (2000). Habilidades sociales. educar hacia la autorregulación. Barcelona: Horsori.

Pérez G. M. (2002). Los Procesos de comunicación. España: Uoc. Consultado en octubre 2011.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Lfwfusdrazgc&Pg=Pa36&Dq=Modelo+Circular+De+La+Comunicacion&HI=Es&Ei=Kpyrtpgdni-Onqeh-Rtlcq&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=4&Ved=0cdkq6aewaw#V=Onepage&Q&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Lfwfusdrazgc&Pg=Pa36&Dq=Modelo+Circular+De+La+Comunicacion&HI=Es&Ei=Kpyrtpgdni-Onqeh-Rtlcq&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=4&Ved=0cdkq6aewaw#V=Onepage&Q&F=False)

Pereira G. M. T. (1998). Orientación Educativa. Costa Rica: EUNED. Editorial Universidad Estatal a Distancia. Consultado en agosto del 2011.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=lvq9k9w6-Kyc&Pg=Pa183&Dq=Familia+Origen&HI=Es&Ei=lxvtn-Vm5c-Sapjiu2ocw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=8&Ved=0cfuq6aewbzqu#V=Onepage&Q=Familia%20origen&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=lvq9k9w6-Kyc&Pg=Pa183&Dq=Familia+Origen&HI=Es&Ei=lxvtn-Vm5c-Sapjiu2ocw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=8&Ved=0cfuq6aewbzqu#V=Onepage&Q=Familia%20origen&F=False)

Papalia D. E. (2002). Desarrollo Humano. (8ª edición). Colombia : Mc Grawhill.

Palou V. S. (2008). Sentir y crecer. El crecimiento emocional en la infancia. (2ª edición). Barcelona: Graò. Consultado en marzo del 2012.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Pikghym-Jxsc&Pg=Pa49&Dq=Familia+Y+Relaciones&HI=Es&Ei=VIpttocvbpI2swpdkvwnw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=5&Ved=0ceqq6aewbdgk#V=Onepage&Q=Familia%20y%20relaciones&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Pikghym-Jxsc&Pg=Pa49&Dq=Familia+Y+Relaciones&HI=Es&Ei=VIpttocvbpI2swpdkvwnw&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=5&Ved=0ceqq6aewbdgk#V=Onepage&Q=Familia%20y%20relaciones&F=False)

Prada R. (1994). Sexualidad Y Amor. Colombia: San Pablo.

Polaino L. A. (1999). La comunicación en la pareja. Errores Psicológicos más frecuentes. España: Rialp.

Porter M. G. (2005). Como decidir mejor y más rápido. Barcelona: Deusto. Consultado en agosto del 2012.
<http://books.google.com.mx/books?id=gfrGfyWG628C&printsec=frontcover&d>

[q=C%C3%B3mo+decidir+mejor+y+m%C3%A1s+r%C3%A1pido&source=bl&ots=bK_xWzteGI&sig=n-pQxxt5EV-w36DXIzDnmLWmcrk&hl=es&sa=X&ei=NAJIUK6OEogdrAHXmYC4BA&ved=0CC8Q6wEwAA#v=onepage&q=C%C3%B3mo%20decidir%20mejor%20y%20m%C3%A1s%20r%C3%A1pido&f=false](http://www.revistas.um.es/ril/article/view/5741)

Poyatos F. (2003). Revista De Investigación Lingüística N.2. Vol.VI PP. 67- 83. Consultado en Agosto 2011. <http://revistas.um.es/ril/article/view/5741>

Quiroz A. A. (2001). Es pareja tu pareja. Crea una relación íntima plena. Línea Continua.

Rage A. E. (1996). La pareja. Elección, problemática y desarrollo. México: Editores Plaza Y Valdés. Universidad Iberoamericana.

Riso W. (2002). Cuestión de dignidad. Aprenda a decir no y gane autoestima siendo asertivo. Bogotá: Grupo Editorial Norma. Consultado en febrero 2012. [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Ireka-Htuzoc&Pg=Pa3&Dq=Asertividad&Hl=Es&Ei=Mkp0tsoan8kjsqlc-Pslbq&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Book-Thumbnail&Resnum=2&Ved=0cdiq6wewatgk#V=Onepage&Q=Asertividad&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Ireka-Htuzoc&pg=pa3&dq=Asertividad&hl=es&ei=Mkp0tsoan8kjsqlc-Pslbq&sa=X&oi=book_result&ct=book_thumbnail&resnum=2&ved=0cdiq6wewatgk#v=onepage&q=Asertividad&f=false)

Rodríguez E. M., y M. Serralde. (1995). Asertividad para negociar. El arte de negociar. México: Mcgraw-Hill.

Ritvo E. (2003). Terapia de pareja y familia. Guía práctica. México: Manual Moderno.

Rumiati R. (2001). Decidirse. ¿Cómo escoger la opción correcta? Riesgo prudencia o rapidez. Bolonia: Paidós.

Sanchís J. L. (2005). Comunicar con éxito. Teoría y práctica de la comunicación. España: Gestión. Consultado en noviembre del 2011.

[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Pxhizr14kxqc&Pg=Pa211&Dq=Asertividad+Definicion&HI=Es&Ei=F0d-Tqsijuitsqkknk8&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=3&Ved=0cdgg6aewag#V=Onepage&Q&F=False](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Pxhizr14kxqc&Pg=Pa211&Dq=Asertividad+Definicion&HI=Es&Ei=F0d-Tqsijuitsqkknk8&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=3&Ved=0cdgg6aewag#V=Onepage&Q&F=False)

Satir V. (2002). Nuevas relaciones humanas en el núcleo familiar. México: Pax

Scott D. M. (1985). La comunicación interpersonal como necesidad. Madrid: Narcea.

Segura M. M. (2002). Ser persona y relacionarse. Habilidades cognitivas y sociales y

crecimiento moral. Madrid : Narcea. Consultado en marzo del 2011.

[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=PI4zxbxg9t0c&Pg=Pa24&Dq=Asertividad+Agresividad&HI=Es&Ei=Lihetu-Hgdhisqkvjcxpcg&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Book-Thumbnail&Resnum=4&Ved=0cd0q6wewazgk#V=Onepage&Q=Asertividad%20agresividad&F=False](http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=PI4zxbxg9t0c&Pg=Pa24&Dq=Asertividad+Agresividad&HI=Es&Ei=Lihetu-Hgdhisqkvjcxpcg&Sa=X&Oi=Book_Result&Ct=Book-Thumbnail&Resnum=4&Ved=0cd0q6wewazgk#V=Onepage&Q=Asertividad%20agresividad&F=False)

Shelton N,y S. Burton. (2006). Asertividad. Haga oír su voz sin gritar. España: fundación Confemetal.

Sperling A. P. (2004). Psicología Simplificada. México: SELECTOR.
<http://books.google.com.mx/books?id=w9xURT33rMwC&printsec=frontcover&dq=psicologia+simplificada&source=bl&ots=5xcDqR7M1u&sig=gE1vfURJAa7zM3uspmNb8FmSi-Y&hl=es&sa=X&ei=JBNIULjdNdLHqAGtyIHBYBg&ved=0CC8Q6wEwAA#v=onepage&q=psicologia%20simplificada&f=false>

Stephen W. J. Cooper, G. R. Goethals. J.M. Olson. (2002). Psicología Social. México: THOMSON. Consultado en febrero del 2011.
<http://books.google.com.mx/books?id=Pa0-lvf858oC&printsec=frontcover&dq=psicologia+social+stephen&source=bl&ots>

[=o2NcxHPqFk&sig=6REveq7VMePpMVyylaqteOfHzck&hl=es&sa=X&ei=5hNIUMCcNNDpqAGL6IEY&ved=0CC0Q6wEwAA#v=onepage&q=psicologia%20social%20stephen&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=IUMCcNNDpqAGL6IEY&ved=0CC0Q6wEwAA#v=onepage&q=psicologia%20social%20stephen&f=false)

Shawn C. S. (2002). Entrevista Psiquiátrica. (2ª edición). España: Harcourt.

[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Tpvjqvmpgpsc&Pg=Pa145&Dq=Comunicacion+No+Verbal&Lr=#Ppa156,M1](http://books.google.com.mx/books?id=Tpvjqvmpgpsc&Pg=Pa145&Dq=Comunicacion+No+Verbal&Lr=#Ppa156,M1)

Taylor R. B. (2006). Medicina de familia. Principio y practica. (6ª edición). España: Elsevier. Consultado en noviembre 2011.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=D3a0gnxxovqc&Pg=Pa12&Dq=Adulto+Joven](http://books.google.com.mx/books?id=D3a0gnxxovqc&Pg=Pa12&Dq=Adulto+Joven)

Trossero R. J. (2008). El camino del noviazgo. (6ª edición). Buenos Aires: Bonum. Consultado en enero del 2012.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Mkjufg_J2ac&Printsec=Frontcover&Dq=Noviazgo&hl=es&ei=Y0prtmn8f4esao8qdxg&sa=X&oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=5&ved=0cdkq6aewbdgk#v=onepage&q&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=Mkjufg_J2ac&Printsec=Frontcover&Dq=Noviazgo&hl=es&ei=Y0prtmn8f4esao8qdxg&sa=X&oi=Book_Result&Ct=Result&Resnum=5&ved=0cdkq6aewbdgk#v=onepage&q&f=false)

Urteaga J. (2000). Consejo Pontificio para la Familia. Familia, Matrimonio Y Uniones de Hecho. Madrid: Palabra. Consultado en agosto del 2012.
[Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Qwlc3mjptpgc&Printsec=Frontcover&Dq=Union+De+Hecho&hl=es&sa=X&ei=Lznht4sso6go2axegzm4cw&sqi=2&ved=0cdmq6wewaa#v=onepage&q=Union%20de%20hecho&f=false](http://books.google.com.mx/books?id=Qwlc3mjptpgc&Printsec=Frontcover&Dq=Union+De+Hecho&hl=es&sa=X&ei=Lznht4sso6go2axegzm4cw&sqi=2&ved=0cdmq6wewaa#v=onepage&q=Union%20de%20hecho&f=false)

- Valentis M., y J. Valentis. (2005). Inteligencia romántica: cómo ser inteligente también en el amor. España: Amat. [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Bn_Pc0fc8mcc&Printsec=Frontcover&Dq=Inteligencia+En+El+Amor&Source=Bl&Ots=lsvtxfflly&Sig=L1rbeqjel3zlhdiswqg3lganss0&Hl=Es&Sa=X&Ei=MrIxumkgdatfyagk5odyca&Ved=0ccwq6wewaa#V=Onepage&Q=Inteligencia%20en%20el%20amor&F=False](http://books.google.com.mx/books?id=Bn_Pc0fc8mcc&printsec=frontcover&dq=inteligencia+en+el+amor&source=bl&ots=lsvtxfflly&sig=L1rbeqjel3zlhdiswqg3lganss0&hl=es&sa=X&ei=MrIxumkgdatfyagk5odyca&ved=0ccwq6wewaa#v=onepage&q=inteligencia%20en%20el%20amor&f=false)
- Van-Der Hofstadt C. J., R. Alarcón, J. Gómez. (2006). Competencias y habilidades profesionales para universitarios. Madrid: Díaz De Santos.
- Vargas J., J. Ibáñez. (2006). Solucionando los problemas de pareja y familia. Fundamentos teóricos y alternativas de solución a los conflictos desde la perspectiva del vínculo. Mexico: Pax
- Vieira H., y P. Manzano. (2007). La comunicación en el aula: relación profesor-alumno según el análisis transaccional. España: Narcea.
- Vírseda J. A. (2003). Interpretación del ciclo vital de la familia: biografías familiares. México: UAEM. Universidad Autónoma del Estado de México. Consultado en marzo del 2012. Heras, [Http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Bfdi4ipnwcsc&Printsec=Frontcover&Dq=Ciclo+Vital+De+La+Familia&Lr=#Ppt1,M1](http://books.google.com.mx/books?id=Bfdi4ipnwcsc&printsec=frontcover&dq=Ciclo+Vital+De+La+Familia&lr=#Ppt1,M1)
- Viladrich P. J. (2001). El modelo antropológico del matrimonio. Documentos del Instituto de Ciencias para la familia. España: Rialp. Consultado en agosto del 2012. [Http://Books.Google.Es/Books?Id=Rpdhzwf5hayc&Printsec=Frontcover&Source=Gbs_Atb#V=Onepage&Q&F=False](http://books.google.es/books?id=Rpdhzwf5hayc&printsec=frontcover&source=gbs_atb#v=onepage&q&f=false)
- Vivas M., D. J. Gallego, B. González (2006). Educación de las emociones. Madrid: Dykinson

Watzlawick P. (1991). Teoría de la comunicación humana. Barcelona: Herder.

Wright N. (2006). Cómo encontrar su pareja perfecta. Estado Unidos de America: Portavoz.

Zuazua I. A. (2007). El proyecto de autorrealización. Cambio, curación y desarrollo. España: Club Universitario. Consultado en septiembre del 2012. http://Books.Google.Com.Mx/Books?Id=Ghqzvyhy3j4c&Pg=Pa19&Dq=Proyecto+De+Vida&Hl=Es&Source=Gbs_Toc_R&Cad=4#V=Onepage&Q=Proyecto%20de%20vida&F=False