

RELACIONES DE PAREJA Y HABILIDADES SOCIALES: EL RESPETO INTERPERSONAL

Juan I. Capafóns y C. Dolores Sosa
Universidad de La Laguna (España)

Resumen

Las relaciones de pareja y las habilidades sociales están estrechamente relacionadas. Los componentes del amor (intimidad, deseo y compromiso) presentan aspectos nucleares en el ámbito de las relaciones interpersonales. Y un aspecto clave en las relaciones de pareja y en el ámbito de las habilidades sociales es el respeto interpersonal, la capacidad de armonizar los derechos propios con los de la otra persona. El respeto está relacionado con los estilos de respuesta sumiso, dominante, pasivo-agresivo y equilibrado. En este estudio se han comparado tres grupos de personas (con tendencia a la sumisión, a la dominancia y personas equilibradas) para comprobar la percepción que tienen de su relación de pareja. Los resultados indican que las personas sumisas y dominantes valoran de forma más negativa su relación (y a su pareja) que las personas equilibradas.

PALABRAS CLAVES: *habilidades sociales, relaciones de pareja, asertividad, respeto interpersonal.*

Abstract

Couple relationships and social skills are closely related. Love components (intimacy, desire and commitment) have nuclear issues in the area of interpersonal relationships. A key aspect in relationships and in the social skills area is Interpersonal Respect, the ability to harmonize personal rights with the other's rights. Respect is related with submissive, dominant, passive-aggressive and fair response styles. This study compared three groups of people (one with a tendency to submission, a second with a tendency to dominance, and a third of balanced people) to check perceptions of couple relationship. The results indicate that submissive and dominant people attach a more negative value to their relationship (and their partners) than balanced people.

KEY WORDS: *social skills, couple relationships, assertiveness, interpersonal respect.*

Introducción

La relación de pareja y las habilidades interpersonales van de la mano. La evaluación y la terapia de parejas son inimaginables sin los aspectos que se tratan

en el ámbito de las habilidades sociales (comunicación, asertividad, empatía, etc.). Además, poco se podría entender el concepto de amor (emoción nuclear en la pareja actual, al menos en gran parte del mundo), sin entender el mundo de la interrelación entre seres humanos. Sternberg (1988), en su estudio sobre el amor en las relaciones de pareja, determinó tres elementos imprescindibles: la intimidad, el deseo (o pasión) y el compromiso. Cualquiera de los tres implica la relación interpersonal. La *intimidad* aporta la sensación de sentirte comprendido y comprender, de sentirte apoyado y apoyar, de compartir. Es un componente nuclear que representa el sentimiento dentro de la relación que promueve el acercamiento, el vínculo y la conexión. Las palabras clave que acotan este concepto son: confianza, conocimiento mutuo, vulnerabilidad, poder y cohesión. Encontramos intimidad cuando existe: deseo de promover el bienestar de la persona amada; sentimientos de felicidad junto a la persona amada; apoyo emocional recíproco; comunicación íntima, entendimiento y conocimiento mutuo; deseos de compartir (tiempo, actividades, amigos, objetos, etc.); y respeto, ayuda y valoración. La intimidad implica la sensación de apoyo «incondicional». Nos aporta un profundo bienestar en los momentos difíciles, en las experiencias dolorosas. Saber que el otro va a estar a nuestro lado representa uno de los pilares más gratificantes que tiene el ser humano.

Por su parte, el *deseo* se muestra en la sensación intensa de disfrutar con el otro, de estar con la persona amada. Las palabras clave que determinan este elemento son: pasión, anhelo, calor, entusiasmo, vivacidad, diversión, apego. Hablamos de deseo cuando encontramos atracción e intereses, búsqueda de placer, satisfacción, sentimiento de pertenencia (no de posesión) y deseo sexual. Es el deseo de estar con la persona con la que formamos la pareja. Deseo es, por tanto, un ingrediente que da vivacidad a la relación de pareja y que fomenta un apego saludable. Este ingrediente hace deseable el contacto físico (abrazos, besos, caricias) y el contacto emocional (expresión de sentimientos, de gustos y disgustos). Es un ingrediente necesario e imprescindible para hablar de amor. Es el ingrediente que nos aporta la sensación de exclusividad. Determinadas acciones, determinados sentimientos y determinados pensamientos son sólo para la persona amada. No son exportables al resto de los seres queridos. El deseo no muere por el paso del tiempo. El deseo muere por el desencanto, la habituación, la erosión, por el deterioro, pero no por el paso del tiempo. Cuando entendemos el *compromiso* como el grado en el cual una persona está dispuesta a acoplarse a alguien y hacerse cargo de esa relación hasta el final, percibimos que es el componente que da estabilidad a la relación. Es evidente que mientras dos personas no sean clónicas, va a haber diferencias. Va a ser necesario un «esfuerzo» por acoplar y ajustar, por rentabilizar las diferencias. Por tanto, la palabra acoplamiento es imprescindible en la relación de pareja: ser capaces de adaptarse en un proyecto de vida común, en un objetivo común. Las parejas que no comparten este componente tienden a ser parejas inestables, en las que la incertidumbre puede ir sustituyendo a la seguridad, la lealtad y la confianza. La ausencia de compromiso produce a medio y largo plazo malestar. Las palabras que mejor definen este elemento son: acuerdo, alianza, lealtad, honestidad, seguridad, libertad. Seguridad y libertad como auténticos antídotos del miedo y la tensión. Tensión y miedo

hacen muy mala pareja con el amor. Concretamente al hablar de compromiso hablamos de confianza, responsabilidad asumida, reconocimiento de obligaciones y legítimos intereses personales, de pareja y familiares. Es el deseo de ambos miembros de la pareja de que la relación tenga perdurabilidad y sea estable en el tiempo. Es el deseo de compartir con la pareja ese proyecto que no se comparte con otra persona. De nuevo el sentimiento saludable de exclusividad. No de cadenas-mordazas-ataduras. Si se entiende el compromiso como esclavitud, este componente deteriora en vez de enriquecer a la pareja. Este componente permite exponerse al mundo sin que el mundo te arrebate a la persona amada y persigue estar unido al otro en el tiempo, por el vínculo del deseo y de la intimidad. Por tanto, podemos concluir que el compromiso mantiene la pareja estable —le da estabilidad— de forma deseable, la intimidad consigue que la relación sea atractiva y el deseo fortalece y refuerza el compromiso y la intimidad. Existen, pues, tres palabras clave en la relación de pareja estable y satisfactoria: incondicionalidad, exclusividad y pertenencia. La primera, incondicionalidad, favorece la intimidad. La segunda, exclusividad, se relaciona directamente con el deseo (máxime en la cultura occidental). Y la pertenencia, la mutua pertenencia, implica la necesidad de compromiso, compromiso de continuidad.

Es precisamente este elemento, el de la pertenencia desde el compromiso, el que acoge un concepto clave en las relaciones de pareja y en el mundo de las habilidades sociales: el *respeto interpersonal*. Permanecer unido a otro desde la “necesidad” o el “miedo”, es una permanencia disfuncional. En nuestra sociedad actual surge con fuerza, por tanto, el concepto de respeto interpersonal, la capacidad de armonizar los derechos propios con los de la otra persona (condición indispensable para una relación de pareja funcional y satisfactoria).

Desear que los demás se comporten como nosotros queremos es una realidad humana. El bebé “quiere” pronto el calostro de la madre, que le va a aportar sustancias vitales, y lo reclama. El niño de tres años requiere la atención de su padre y no entiende qué hace delante de un televisor viendo como unos hombres (veintidós, aunque no es capaz aún de contarlos) le dan patadas a un balón. El chaval de 13 años exige que le dejen salir hasta las dos o las tres de la mañana, que para eso son las fiestas del pueblo. La madre de ese bebe, “sueña” con que deje la toma de las dos de la madrugada y poder dormir cuatro o cinco horas de tirón. El padre sólo pide un ratito de evasión y que el pequeño de tres años se entretenga con los juguetes y así poder ver el final de la Copa sin tanta interrupción. Los padres del adolescente “ruegan a Dios” que pase pronto la pubertad y se acabe el tormento de las eternas exigencias y desavenencias (“¡qué madure pronto, por favor!”). Todos deseamos que los demás se comporten como nosotros queremos. Aquí no radica el conflicto interpersonal. Los problemas empiezan en función de lo que hacemos con ese deseo. Básicamente aparecen dos alternativas: conseguirlo o no conseguirlo. Que los demás actúen como queremos o que no lo hagan. Y cada una de esas dos alternativas se mueve en estas posibilidades:

- 1) Lo conseguimos por imposición (forzamos al otro)
- 2) Lo conseguimos por sutil manipulación (embaucamos al otro)
- 3) Lo conseguimos por azar (al margen de nuestras acciones)

- 4) Lo conseguimos por convicción (somos capaces de acordar y convencer)
- 5) No lo conseguimos y activamos la hostilidad y la agresividad (no toleramos la frustración)
- 6) No lo conseguimos y activamos la falsa aceptación (no manejamos la frustración y la comprimimos)
- 7) No lo conseguimos y activamos la resignación (entramos en indefensión)
- 8) No lo conseguimos y activamos la aceptación (manejamos de forma madura la frustración).

Y todas estas alternativas tienen una estrecha relación con las tendencias de respuesta: *sumisa*, dominante, pasiva-agresiva o equilibrada. Cuando nos comportamos de forma sumisa, pasiva, violamos nuestros propios derechos, dejamos que los demás decidan por nosotros. El mensaje que damos es “yo no cuento, lo mío es menos importante. No estoy bien, pero lo importante es que tú sí”; el pensamiento es “cuiden de mí. ¿Me querrán si me comporto de otro modo?”; y la meta es apaciguar a los demás, evitar los conflictos y lo desagradable. La persona sumisa tiende a pasar cosas por alto, no dice lo que piensa y quiere; se disculpa de modo inadecuado (“si no fuera mucho problema”, “no importa... lo que quieras”). Su expresión no verbal suele ser de retirada, hombros bajos, se tapa la boca con la mano y tiende a sonreír cuando intenta expresar enfadado (los gestos no se corresponden con la emoción). Hay miedo al rechazo, a los conflictos, deseo de agradar por encima de todo, dice “sí” por defecto (sin pararse a pensar si le conviene decir “no”). No asume ningún riesgo en la relación interpersonal. Esta tendencia de respuesta tiene sus beneficios: es una persona valorada, raramente es criticado y evita conflictos. Y tiene sus costes: los demás le pedirán “favores” de forma abusiva; queda aprisionado en la imagen de buena persona; se niega a sí mismo, dando prioridad a los demás y tiene una enorme dificultad en expresar sus sentimientos, deseos y pensamientos.

La persona *dominante* no viola sus derechos, pero sí tiende a violar los derechos de los demás. Tiende a atacar para demostrar su superioridad. El mensaje que nos trasmite es “esto es lo que quiero, pienso... lo tuyo no me importa; si estoy bien... todo está bien”. El pensamiento que está detrás es “te venzo antes de que tú tengas la oportunidad de hacerlo” y la meta es dominar, ganar, forzar a perder, castigar. Para esta persona la mejor defensa es un buen ataque, el fin (salirse con la suya) justifica los medios. Se tiende a la transgresión de los derechos ajenos, invasión del espacio físico del otro y falta de respeto hacia las opiniones y decisiones de los demás. Asume muchísimos riesgos para evitar ser “dominado”. Suele usar: sarcasmo o condescendencia, la desvalorización del otro, las amenazas, los gritos y gestos de autoridad (dedo inquisidor). Abusa de los deberías y tiende a invadir el espacio del otro. Este estilo tiene sus beneficios: tiende a conseguir que los demás hagan lo que quiere, por tanto, se incrementa la sensación de control y logro; muestra seguridad en sí mismo y poca vulnerabilidad. El precio que se suele pagar: tensión y miedo a su alrededor; gasto de energía para mantener la dominancia y la supremacía; tendencia al recelo e hipervigilancia; sensación (en ocasiones muy acertada) de que “lo esperan en la bajadita” dada la capacidad para generar enemigos.

La persona *pasiva-agresiva* no defiende de forma franca sus derechos y tiende a violar de forma sutil-indirecta los derechos de los demás. Ataca siempre que calcule riesgo cero. El mensaje es "dejo caer lo que quiero, si no me lo das te la guardo; lo tuyo hago como que me importa". El pensamiento es "si puedo y no hay riesgo te venzo antes de que tú tengas la oportunidad de hacerlo". La meta es salirse con la suya con riesgo cero, "resignarse" ante el no con grandes dosis de frustración. Quiere salirse con la suya sin renunciar a la imagen de buena persona. Muestra su mejor cara cuando se sale con la suya y surge un gran rencor cuando no es así. Abusa de las indirectas para pedir favores. Tiende a ser persuasivo y embaucador, pero si no consigue el objetivo activa la hostilidad encubierta, boicot al otro y liberación de la frustración mediante "trastadas" hacia la persona que no le satisfizo su deseo. Todo con el menor nivel riesgo posible. Por ello, tiende a ser afectuoso y cercano; voz suave y convincente; actitud complaciente y simpatía. Junto con el uso de la ironía, el sarcasmo, el silencio "doliente", la ausencia de comunicación, el rencor y acciones vengativas muy camufladas. Los beneficios, al igual que el dominante, tiende a conseguir que los demás hagan lo que quiere, pero a diferencia del dominante, rara vez es criticado, da buena imagen y tiene sensación de poca vulnerabilidad porque evita conflictos. El "precio", miedo a expresar sus propios sentimientos, deseos y pensamientos de forma franca, está aprisionado en la imagen de buena persona y tiende a estar frustrado a pesar de que consigue mucho más de los demás que la persona sumisa. Suele activar el desencanto de las personas cercanas e íntimas cuando activa el modo agresivo-explosivo. Y puede acabar con detractores en tasas similares al dominante.

La persona *equilibrada* defiende sus derechos y respeta los derechos de los demás. El mensaje es "esto es lo que pienso, siento. Yo estoy bien, tú estás bien". El pensamiento es "no permito que te sitúes por encima de mí y no voy a atacar para que tú estés por debajo de mí". La meta es ser libre, no esclavizar a nadie y equilibrar logro con aceptación. Las personas equilibradas en las relaciones interpersonales transmiten seguridad, cuidado y comprensión. Practican la escucha receptiva. Y tienden a ser firmes -con contacto ocular directo- y capaces de afirmar y transmitir sentimientos, deseos y pensamientos de forma franca. Persigue expresarse con libertad y que lo haga su interlocutor, el bienestar propio y de los cercanos. Escasos miedos y manejo de la frustración. Tiende al diálogo, la empatía, el respeto interpersonal, mayor contacto social (y de mayor calidad) y asume riesgos. Los beneficios, respeto hacia sí mismo y hacia los demás, mayor autoestima, probabilidad de conseguir lo que quiere y manejar de forma saludable la ausencia de logro. Los costes, los demás pueden molestarse por este estilo, tildándolo de "sobrado", prepotente o autosuficiente; en ocasiones, determinadas situaciones -que son valoradas como injustas- generan gran tensión personal y pueden aparecer dudas, miedos y sentimientos de quijotismo o de rara avis, sensación de "paren este mundo que me bajo".

Este último estilo, que la Psicología defiende como forma más saludable en el ámbito de las relaciones interpersonales, se fundamenta en la capacidad de acordar combinando la capacidad de persistir con la de aceptar. La comunicación positiva (el diálogo), la toma de perspectiva del otro (la empatía) y la capacidad de

manejar la discrepancia (la solución de conflictos) se presentan como elementos esenciales para un estilo equilibrado en una relación de pareja equilibrada.

El presente estudio empírico pretende establecer la relación que existe entre los estilos personales (sumiso, dominante, equilibrado) y la percepción de la relación de pareja.

Método

Participantes

La muestra está compuesta por un total de 170 participantes residentes en las Islas Canarias (80 hombres y 90 mujeres) de los cuales 70 han pedido ayuda clínica por problemas de pareja y 100 pertenecen a población normal disponible. La media de edad es de 34,4 (con un rango de 18-76 años), siendo la media de edad para la población clínica de 36,7 y la media para la población normal de 33,4. La muestra está compuesta por parejas heterosexuales (92,4%) y parejas homosexuales (7,6%).

Los datos obtenidos de la población disfuncional han sido facilitados por psicólogos especialistas en la evaluación y tratamiento de problemas de pareja, los cuales se encargaron de la realización de la evaluación. Por su parte, la población funcional fue, como señalamos arriba, una muestra disponible y su participación en el estudio fue voluntaria.

Instrumentos

Para la recogida de información se han utilizado tres instrumentos:

- a) Una "Entrevista clínica semiestructurada", elaborada por los autores, en la que se sondean diversos aspectos de la relación de pareja: primeros encuentros, evolución, principales problemas, estilo de afrontamiento de los problemas, etc. (en la línea de la entrevista de Masters y Johnson, 1970).
- b) El "Diferencial semántico" (*Semanti Differential*, SD; Osgood, Suci y Tannenbaum, 1957) adaptado por Sosa y Capafóns (1993) para evaluar la relación de pareja. El SD es una técnica evaluativa diseñada para medir el significado connotativo, afectivo o subjetivo que determinados estímulos tienen para los sujetos. El formato de la escala consiste en la presentación a los sujetos de un concepto que encabeza el formulario seguido de una serie de escalas cuyos extremos están marcados por adjetivos bipolares. Para este estudio se evaluaron los conceptos "Mi relación de pareja" y "Mi cónyuge-pareja" (refiriéndose a la persona) a través de 34 pares de adjetivos bipolares. Capafóns, Sosa y Prieto (2014) encuentran tres factores para cada uno de los conceptos: Relación/Persona auténtica (adjetivos verdadero, bello, generoso, bondadoso, etc.); Relación/Persona potente (fuerte, resistente, macizo, etc.); Relación/Persona cortante (cortante, puntiagudo, anguloso, monótono). El alfa de Cronbach de cada una de las tres escalas es de 0.94 para la primera (Auténtica), 0.91 para la escala "Potente" y de 0.57 para la tercera escala (Cortante)

- c) La "Escala de ajuste marital" (*Marital Adjustment Scale*, MAS; Locke y Wallace, 1959) adaptada por Sosa y Capafóns (1993). La MAS se emplea para realizar una exploración subjetiva de las relaciones de pareja y de la satisfacción marital. La escala está formada por siete ítems, el primero es un índice global de felicidad marital sobre una escala de siete puntos. El resto de ítems sondea el nivel de acuerdo en determinados aspectos de la relación de pareja, el tiempo libre, la confianza y la perspectiva de futuro como pareja. Los índices de consistencia interna de la escala oscilan entre 0,63 y 0,90.

Procedimiento

Psicólogos con experiencia en el ámbito de la evaluación y terapia de parejas entrevistaron a las personas que participaron en este estudio y suministraron los cuestionarios. Además de los cuestionarios, se entregaba un consentimiento informado donde se explicaba el objetivo del estudio y el compromiso de la no divulgación de los datos obtenidos a través de las pruebas, garantizando la confidencialidad y el anonimato. Una vez cumplimentadas las pruebas, los participantes –en función de la entrevista y la pregunta 3 de la MAS ("cuando surgen problemas entre ustedes por lo general se resuelven: cediendo usted, cediendo ella/él, por acuerdo mutuo")- fueron divididos en tres grupos: personas que ante los problemas de pareja tienden a ceder, personas que tiende a imponer y personas que resuelven los problemas buscando el acuerdo. A continuación presentamos los resultados.

Análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizó el programa estadístico R a través de la herramienta ULLRToolbox (Hernández, 2014). Se aplicaron ANOVAs con la intención de comprobar si existen diferencias o no entre los tres grupos de parejas (establecidos en función del estilo de respuesta interpersonal: sumiso, dominante, equilibrado) y el tamaño de efecto, calculado a través de η^2 al cuadrado (η^2), teniendo en cuenta que suele considerarse que una η^2 en torno a 0,01 es poco efecto, en torno a 0,06 indica un efecto medio y si es superior a 0,14 es un efecto grande.

Resultados

Diferencias entre el grupo de parejas con problemas y parejas sin problema

En el grupo de participantes sin disfunción marital el porcentaje de personas que llegaban a acuerdos (tenían un estilo equilibrado de interacción) fue de 80%; que utilizaba un estilo impositivo fue de 9% y el grupo de personas que tendían a ceder fue de 11%. En las parejas con problemas los resultados fueron muy distintos: personas con un estilo equilibrado fueron el 41,1%; que imponían el 15,3% y que cedían el 40,7%.

Por tanto, a nivel descriptivo, los estilos impositivos y sumisos se dan con mayor frecuencia en las parejas que acuden en busca de ayuda psicológica. Las personas con un estilo equilibrado duplican en número cuando son parejas funcionales frente a parejas disfuncionales.

Estilo de interacción (sumiso, dominante, equilibrado) y percepción de la pareja

En la tabla 1 se presentan los resultados de los ANOVAs llevados a cabo entre los tres grupos en las seis escalas del Diferencial semántico. Como puede observarse en todas las variables aparecen diferencias estadísticamente significativas con η^2 que va desde 0,06 a 0,11 (efecto medio). Las personas sumisas presentan puntuaciones más bajas en las escalas que tienen un cariz positivo (Relación/Persona auténtica y potente) y más altas en las que tienen un cariz negativo (Relación/Persona cortante). Perciben a la pareja y a la relación como menos auténtica y potente y más cortante y desagradable. Las personas equilibradas presentan resultados opuestos: puntuaciones más altas en las escalas que muestran una percepción positiva de la relación y de la pareja y más bajas en aquellas que tiene una valoración negativa. El estilo dominante se sitúa en medio de ambos.

Por tanto, las personas con un estilo de interacción equilibrado tienden a calificar de forma más positiva la relación y la persona con la que conviven que las personas dominantes o sumisas. La puntuación más elevada en percepción positiva la presenta el grupo equilibrado en la escala referida a la autenticidad de la persona con la que convive y la puntuación más elevada en percepción negativa la presenta el grupo sumiso en la escala referida a la persona cortante con la que convive.

Tabla 1

Diferencias entre los tres grupos (equilibrado, dominante, sumiso) en la percepción de la pareja a través del Diferencial semántico

Variable	Sumiso		Dominante		Equilibrado		F	p	η^2
	M	DT	M	DT	M	DT			
Relación auténtica	44,01	10,92	47,67	12,7	51,71	13,58	5,801	0,003	0,07
Relación potente	48,17	7,88	49,72	11,9	53,3	9,96	4,371	0,01	0,06
Relación cortante	57,05	3,2	56,13	2,86	54,59	2,95	8,23	0,0004	0,11
Pareja auténtica	46,2	13,37	49,49	14,56	56,6	16,21	6,718	0,001	0,09
Pareja potente	49,65	9,69	53,77	11,45	56,28	12,12	5,471	0,005	0,07
Pareja cortante	57,08	3,24	55,16	3,39	54,96	3,49	6,216	0,002	0,08

Estilo de interacción y percepción de la relación de pareja

La percepción que tiene cada grupo (sumiso, dominante, equilibrado) de la relación de pareja a través de la Escala de ajuste marital, presenta resultados muy

similares a los comentados en el epígrafe anterior. Como puede verse en la tabla 2, todos los ítems, menos el último (confianza en mi pareja), arrojan diferencias estadísticamente significativas entre los grupos, con η^2 entre 0,03 y 0,11 (un efecto medio en cuatro de las seis variables consideradas). El grupo equilibrado presenta un mayor nivel de felicidad, menor desacuerdo en el manejo de las finanzas familiares, en la filosofía de vida y en conflictos con el tiempo libre. Y puntúan significativamente por encima de los dos grupos en interés por mantener la relación de pareja y no separarse (3,25 frente a 2,60 y 2,73 del grupo sumiso y dominante, respectivamente).

Las personas con un estilo de relación interpersonal equilibrado muestran, por tanto, una relación de pareja más satisfactoria. El grupo sumiso obtiene las puntuaciones más elevadas en las áreas de conflicto y más bajas en las áreas de bienestar. Nuevamente las personas con un estilo dominante se sitúan en medio de los otros dos grupos.

Tabla 2

Diferencias entre los tres grupos (equilibrado, dominante, sumiso) en la percepción de la pareja a través de la "Escala de ajuste marital" (MAS)

Variable	Sumiso		Dominante		Equilibrado		F	p	η^2
	M	DT	M	DT	M	DT			
Felicidad percibida	4,72	2,66	5,05	2,44	6,15	2,37	5,13	0,006	0,06
Desacuerdo en finanzas	2,84	1,17	2,17	1,04	1,90	1,05	9,32	0,0001	0,11
Desacuerdo en filosofía de vida	3,16	1,39	2,30	1,36	2,28	1,13	7,18	0,001	0,09
Desacuerdo en el tiempo libre	2,30	0,73	2,00	0,87	1,86	0,784	3,3	0,03	0,04
Mantener la relación	2,60	0,95	2,73	0,85	3,25	0,85	4,61	0,01	0,06
Confianza en la pareja	3,02	0,86	3,00	1,08	3,31	0,79	1,99	0,14	0,03

Discusión

Los resultados de este estudio son claros: una actitud sumisa o dominante reduce la percepción positiva de la vida en pareja. Probablemente las personas sumisas o dominantes tiendan a usar formas de interacción inadecuadas para satisfacer el legítimo deseo de que los demás actúen como nos gustaría que lo hicieran. Las técnicas de manipulación pueden sustituir formas adaptativas de interacción y de logro. Las personas dominantes tienden al uso del ataque y la amenaza (intentar atemorizar al otro para que se comporte "adecuadamente"), o la ridiculización (utilizar la ironía, el sarcasmo, la burla, buscando situaciones violentas que destarten las pretensiones del interlocutor) para conseguir sus objetivos. Por su parte, las personas sumisas tienden al uso de la culpabilidad (promover que el interlocutor se sienta mal por sus acciones, aunque sean plenamente legítimas), de la negación (hacer creer al otro que está totalmente equivocado, negando cualquier evidencia) o de la desestabilización del otro (a

través de sutilezas, preguntas trampa, etc.) para intentar conseguir sus metas, o sencillamente renuncian a ellas (lo que explicaría que se trate del grupo con peor percepción de la vida en pareja).

Probablemente, las personas equilibradas hagan uso de formas de interacción más adecuadas para la buena relación interpersonal, como: 1) la persistencia serena y la expresión franca de sentimientos, deseos y pensamientos, 2) la aceptación de la crítica y de la búsqueda de los aspectos que se puedan mejorar, 3) la búsqueda del acuerdo desde la toma de perspectivas, la flexibilidad y la tolerancia y 4) el manejo de las emociones negativas y el incremento de las positivas. Y, probablemente, el uso de estas formas de interacción sean las responsables de que el tono de la relación de pareja sea más positivo.

La vida en pareja y las habilidades interpersonales son ámbitos muy complejos. Las reflexiones y pruebas empíricas de este estudio pretenden aportar líneas de acción en la tarea de asesorar a las parejas en su convivencia. El respeto interpersonal no es la panacea, ni tan siquiera el único ingrediente para la convivencia, pero sin él es probable que las relaciones de pareja, y las relaciones sociales en general, sean mucho más difíciles, menos gratificantes, más inestables y con mayor sufrimiento personal. En la terapia de parejas se mantienen el eslogan "vencer no es convencer y conceder no es perder" como forma de subrayar la importancia del diálogo, la toma de perspectiva y la capacidad de manejar las discrepancias y el conflicto (Capafóns y Sosa, 2009).

Por último, La pareja sin la emoción del amor pierde su sentido (hablaríamos de "sociedad de gananciales", "copropietarios", "familia", "compañeros"), pero con amor sin respeto interpersonal, probablemente hablaríamos de tiranía, maltrato, abuso, dependencia o disfunción. El respeto interpersonal, dentro de las habilidades sociales, se convierte en un eje central de la relación de pareja saludable y deseable.

Referencias

- Capafóns, J. I. y Sosa, C. D. (2009). *Tratando problemas de pareja*. Madrid: Pirámide.
- Capafóns, J. I., Sosa, C. D. y Prieto, P. (2014). *El Diferencial semántico como herramienta de evaluación en problemas de pareja*. Manuscrito sin publicar.
- Locke, H. J. y Wallace, K. M. (1959). Short-term marital adjustment and prediction tests: their reliability and validity. *Marriage and Family Living*, 21, 251-255.
- Masters, W. H. y Johnson, V. E. (1970). *Human sexual inadequacy*. Toronto: Bantam Books.
- Osgood, C. E., Suci, G. J. y Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, IL: University of Illinois Press.
- Sosa, C. D. y Capafóns, J. L. (1993, julio). *Compromiso, reciprocidad, comunicación. Un análisis de la realidad actual de las relaciones de pareja*. Cursos de Verano, Adeje, España.
- Stenberg, R. J. (1988). *El triángulo del amor: intimidad, pasión y compromiso*. Barcelona: Paidós.

RECIBIDO: 6 de mayo de 2014

ACEPTADO: 22 de octubre de 2014