

## ¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS PREFERIDAS POR LOS JÓVENES PARA NEGOCIAR EL USO DEL PRESERVATIVO?

**Planes, M.**

montserrat.planes@udg.edu

**Gras, M.E.**

**Gómez, A.B.**

Instituto de Investigación sobre Calidad de Vida  
Universidad de Girona (España)

*Fecha de Recepción: 15 Marzo 2018*

*Fecha de Admisión: 10 Abril 2018*

### RESUMEN

Se evalúa la percepción de la adecuación de diferentes tipos de estrategias para conseguir el uso del preservativo con una pareja afectiva en una muestra de estudiantes del grado de Psicología (81.4% mujeres, edad media= 21 años, dt.=2.8). Las valoraciones se hicieron con una escala del 0 (nada adecuada) al 10 (totalmente adecuada). Los resultados muestran que los jóvenes consideran más adecuadas las estrategias que formulan la petición más o menos directa (media 8.51, dt.=1.15) seguidas de las que se refieren a la protección que proporciona el preservativo (media 8.13, dt=1.96). Las estrategias consideradas menos adecuadas son aquellas que utilizan argumentos con carga emocional (media 6.32 dt=2.27). Estos resultados deben tenerse en cuenta en la planificación de intervenciones para promocionar el uso del preservativo entre los jóvenes.

**Palabras clave:** estrategias de comunicación; uso del preservativo; jóvenes

### ABSTRACT

#### **Which are the strategies preferred by young people to negotiate the use of condoms?**

We evaluate the perception of the adequacy of different strategy types to achieve the use of condoms with a romantic partner in a sample of undergraduate Psychology students (81.4% women, mean age = 21 years, sd = 2.8). Assessments were made with a scale from 0 (not adequate) to 10 (totally adequate). The results show that young people consider more appropriate strategies involving a more or less direct requirement (average 8.51, sd = 1.15) followed by those that consider the protection provided by the condom (mean 8.13, sd = 1.96), whereas the least adequate strategies are those involving emotional arguments (mean 6.32 sd = 2.27). These results should be considered in planning interventions to promote the use of condoms among young people.

**Keywords:** communication strategies; condom use; youths

## **¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS PREFERIDAS POR LOS JÓVENES PARA NEGOCIAR EL USO DEL PRESERVATIVO?**

### **ANTECEDENTES:**

El uso del preservativo es un método de protección eficaz para evitar las infecciones de transmisión sexual y los embarazos no deseados en los jóvenes sexualmente activos (UNAIDS, 2016). Se ha comprobado que los jóvenes usan más el preservativo con una pareja ocasional que con una pareja más o menos estable con la que se mantienen vínculos afectivos (Planes, Prat, Gómez, Gras y Font-Mayolas, 2012; Planes et al., 2012).

Emplear el preservativo en una relación sexual implica algún modo de negociación previa para llegar al acuerdo de usarlo (Noar, Morokof y Harlow, 2002). Según la teoría de la acción razonada la conducta preventiva depende tanto de las actitudes como de las normas sociales percibidas, por lo que en ocasiones conseguir el acuerdo de la pareja es muy fácil, mientras en otras pueden aparecer dificultades intensas (Fishbein, 1990). Algunas personas tal vez piensen que la petición de uso del preservativo es una señal de desconfianza por parte de su pareja, otras lo tomen como una señal de falta de afecto, otras lo vean como una imposición poco respetuosa con sus preferencias, etc. En definitiva, el resultado final del proceso de negociación puede verse afectado por las estrategias que empleen en su comunicación ambos miembros de la pareja (Noar, Morokoff y Harlow, 2002) y, en el caso de las parejas con vínculos afectivos, la negociación puede ser en general más delicada y compleja que con las parejas ocasionales.

Habitualmente, las personas que consideran que determinada forma de comunicarse está bien y es deseable, tienden a incorporarla en su comportamiento y también responden favorablemente cuando los demás la emplean con ellas. Por lo tanto, si se quiere instaurar con eficacia una conducta de protección, no sólo es importante elaborar el contenido de un mensaje preventivo, sino también atender al formato en el que se comunica, es decir, valorar en qué medida lo que se dice o se hace resulta o no adecuado para conseguir los objetivos preventivos.

En síntesis, para mejorar los programas preventivos que se centran en potenciar las habilidades de comunicación y de negociación de los jóvenes para lograr el uso del preservativo, es conveniente conocer en qué medida consideran adecuadas las diferentes estrategias para lograr su empleo, puesto que es más probable que las usen si piensan que son muy adecuadas y menos probable si piensan que lo son poco.

### **OBJETIVOS**

Los objetivos de este trabajo son: 1/ Evaluar la percepción de los jóvenes sobre la adecuación de diferentes tipos de estrategias para conseguir el uso del preservativo en una relación sexual con una pareja con la que existen vínculos afectivos y 2/ Conocer si dicha percepción varía en función del tipo de estrategia.

### **MUESTRA**

La muestra está formada por 260 estudiantes de los cuatro cursos del grado de Psicología de la Universidad de Girona de los cuales un 81.4% son mujeres. La edad media es de 21 años (dt = 2.8 años; rango de edad de 18 a 31 años).

### **METODOLOGÍA**

#### **Instrumento**

Se utiliza el Cuestionario de estrategias para proponer el uso del preservativo a una pareja con la que existen vínculos afectivos (Gras, Planes y Gómez, en revisión), que consta de 13 ítems y 3 factores: petición directa o con argumentos no relacionados con la salud (PA), argumentos relacionados con la protección de la salud (PS) y argumentos/advertencias con carga emocional nega-

tiva (EN). Cada estrategia debía de ser valorada en una escala de 0 (nada adecuada) a 10 (totalmente adecuada) según creían que era adecuada para proponer el uso del preservativo a su pareja.

### Procedimiento

Previo consentimiento de los estudiantes y autorización de los profesores responsables de una asignatura obligatoria de cada curso, se recogió la información en un día habitual de clase. Se dieron garantías de anonimato y confidencialidad de las respuestas. Todos los estudiantes presentes accedieron a participar en el estudio.

### Análisis de datos

Para el análisis de los datos se utilizó el paquete estadístico SPSS V.23. Se calcularon medias y desviaciones estándar de las puntuaciones en los diferentes ítems y se calcularon las puntuaciones medias de cada factor. Para la comparación de medias entre factores se utilizó el análisis de la variancia para medidas repetidas y contrastes intrasujetos. El nivel de significación utilizado fue de 0.05.

### RESULTADOS

En la tabla 1 se presentan las medias y desviaciones típicas de las puntuaciones en cada uno de los ítems del cuestionario y las puntuaciones medias de los tres factores. Las tres estrategias más valoradas corresponden al factor de petición directa (PA): piden usar el preservativo o bien piden u ofrecen uno. La cuarta estrategia mejor valorada: referirse al riesgo de un embarazo no deseado, pertenece al factor de protección de la salud (PS). Las puntuaciones medias de valoración de las estrategias incluidas en los dos primeros factores (PA y PS) son en todos los casos iguales o superiores a 8 puntos.

Por lo que se refiera a las estrategias con carga emocional negativa (EN) todas son menos valoradas que las de los otros dos factores: las puntuaciones medias no superan en ningún caso el 7.5 y además existe una mayor dispersión en las respuestas.

*Tabla 1. Medias y desviaciones estándar de las puntuaciones de cada estrategia y de los tres factores.*

Estrategia	Media (dt)
<b>Factor PA: Petición o argumentos no relacionados con la salud</b>	<b>8.51 (1.15)</b>
- Petición directa de utilización del preservativo	9.37 (1.07)
- Pedir a la pareja si tiene un preservativo para utilizarlo	8.89 (1.60)
- Darle un preservativo a la pareja	8.53 (1.91)
- Comentar que con preservativo se está más tranquilo y se puede disfrutar más de la relación	8.16 (2.08)
- Poner el preservativo de manera erótica y seductora	8.09 (2.51)
- Argumentar que utilizar el preservativo indica responsabilidad y respeto por la pareja	8.06 (2.10)
<b>Factor PS: Protección de la salud</b>	<b>8.13 (1.97)</b>

## ¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS PREFERIDAS POR LOS JÓVENES PARA NEGOCIAR EL USO DEL PRESERVATIVO?

- Referirse al riesgo de un embarazo no deseado si no se utiliza el preservativo	8.35 (1.97)
- Aludir a los riesgos para la salud si no se utiliza el preservativo	8.04 (2.34)
- Aludir a la protección que proporciona el preservativo ante las infecciones de transmisión sexual (ITS)	8.00 (2.37)
<b>Factor EN: Argumentos/advertencias con carga emocional negativa</b>	<b>6.32 (2.27)</b>
- Decir claramente a la pareja que si no se utiliza el preservativo no tendréis sexo	7.36 (2.91)
- Amenazar con no tener relaciones si no se utiliza el preservativo	6.68 (3.11)
- Argumentar que “si me quieres respetarás que quiera utilizar un preservativo”	5.87 (3.23)
- Argumentar que hay que utilizar el preservativo por no ser aún una pareja estable	5.38 (3.39)

Si comparamos mediante un ANOVA para medidas repetidas las puntuaciones medias globales de cada factor se observan diferencias significativas entre ellas ( $F= 110.68$ ;  $p<.001$ ). Los contrastes intra sujetos muestran que las estrategias de PA son significativamente más valoradas que las PS ( $F=7.85$ ;  $p=.006$ ) y que las de EN ( $F=205.96$ ;  $p<.001$ ) y que las PS son más valoradas que las EN ( $F=102.40$ ;  $p<.001$ ).

### DISCUSIÓN

Los jóvenes consideran que las estrategias más adecuadas para proponer el empleo del preservativo a una pareja afectiva, se basan en la petición verbal directa (ítems 1 y 2) sin más comentarios, ni argumentaciones adicionales. También son partidarios de la conducta no verbal, ya sea dando un preservativo a la pareja o colocándose de forma erótica y seductora (ítems 3 y 5).

Respecto a los ítems clasificados en las posiciones 5 y 7, es interesante la buena valoración que recibe la estrategia de aludir a la tranquilidad que proporciona saberse protegido de graves trastornos de salud, para poder disfrutar con intensidad de la relación sexual. Aquí la argumentación se focaliza en destacar los aspectos positivos de la conducta preventiva, en lugar de referirse a los riesgos de la no preventiva. Lo mismo ocurre con el ítem “utilizar el preservativo indica responsabilidad y respeto por la pareja” que proporciona o refuerza tanto el autoconcepto como la autoimagen positivos del participante, cuando éste le da una elevada valoración.

En general se acepta que la conducta es más probable si se establece en términos de reforzamiento que de castigo, por lo que elevadas puntuaciones en la aceptabilidad de estas estrategias sugiere mayor probabilidad de emplearlas en la negociación. Sin embargo también es cierto que un grado moderado de amenaza puede alentar el comportamiento preventivo (Maiman y Becker, 1974), por lo que el factor de protección de la salud (PS) podría ser representativo de esta visión de evitación del daño.

Nuestros resultados concuerdan con los obtenidos por Tschann, Flores, de Groat, Deardorff y Wibbeisman (2010) quienes comprobaron que los jóvenes que comunicaban altas tasas de uso del

preservativo, habían empleado estrategias basadas en la petición directa verbal y no verbal, así como en la argumentación sobre riesgos para la salud. Igualmente Camilleri (2014) obtuvo resultados semejantes con el mismo instrumento de evaluación con una muestra de estudiantes varones. También son muy parecidos los resultados comunicados por Noar et al. (2002) que además se centran -al igual que nuestro estudio- en la negociación con una pareja afectiva. Los autores encontraron que las estrategias más predictivas del uso del preservativo fueron: negarse a mantener relaciones sin preservativo, petición directa de uso y ponerle el preservativo de forma seductora. Pero al parecer, según Holland y Frencha, no existen diferencias en el tipo de estrategias que usan los jóvenes para lograr el uso del preservativo, sea con una pareja afectiva o con una ocasional.

Por otra parte, es interesante señalar que los participantes en nuestro estudio consideran más aceptables los argumentos sobre prevenir un embarazo no deseado o proteger la salud, sin mayores precisiones, que mencionar el riesgo de contraer una infección de transmisión sexual. Estos resultados sugieren que tal vez sea más eficaz para lograr el uso del preservativo, referirse a la prevención de embarazos no deseados que a los restantes riesgos para la salud. Se podría pensar que esta estrategia tan sólo resulta adecuada para las mujeres, pero también los varones la pueden utilizar con éxito aduciendo a su responsabilidad legal como posibles padres.

Finalmente existe consenso en ver poco adecuadas (pero con una puntuación que supera con creces el “aprobado”) aquellas estrategias que acuden a la amenaza y al engaño. Pero tal vez se ven como un último recurso en caso de que fallen las anteriores. Cabe destacar que decir “no”, una estrategia muy promocionada en diferentes programas preventivos de todo tipo, cuando se trata de las relaciones sexuales con una pareja afectiva no parece tener buena acogida entre los jóvenes. Mayoritariamente prefieren actuar buscando el acuerdo de la pareja y evitando molestarla o herirla con comentarios poco afortunados.

Las principales limitaciones del estudio se refieren al sesgo muestral al tratarse únicamente de estudiantes universitarios del grado de Psicología. Asimismo hay que destacar las limitaciones inherentes al uso de autoinformes, principalmente el que se refiere al sesgo de deseabilidad social de las respuestas. No obstante este sesgo puede haberse minimizado al garantizar el anonimato y la confidencialidad de los datos.

## CONCLUSIONES

Todas las estrategias propuestas son consideradas por los jóvenes suficientemente aceptables, pero las que logran una valoración más elevada son las que utilizan la petición directa (verbal o no verbal) o dan argumentos con carga positiva. Por lo tanto, los programas preventivos deberían incorporar preferentemente éstas y otras estrategias semejantes, puesto que son las preferidas por los jóvenes en el momento de la negociación con una pareja afectiva.

También se podría optar por utilizar argumentos sobre la prevención de los embarazos no deseados, en lugar de los que se refieren a la evitación de las infecciones de transmisión sexual, ya que la carga negativa y estigmatizadora de este tipo de infecciones (sin necesidad de mencionar explícitamente ni el VIH ni la sida, como es el caso del cuestionario empleado) puede disuadir en mayor medida a los jóvenes de emplearlo como argumento que los embarazos no deseados, que han sido desde siempre una preocupación socialmente aceptada.

Finalmente tampoco son desdeñables las estrategias del “no” como último recurso en una negociación que no ha tenido éxito, a pesar de haberse utilizado las estrategias anteriormente expuestas.

## REFERENCIAS

Camilleri, M.E. (2014). *Condom Use Among Young Males*. Undergraduate Honors Theses. Paper 12. Recuperado el 29 de marzo de 2018 de

## ¿CUÁLES SON LAS ESTRATEGIAS PREFERIDAS POR LOS JÓVENES PARA NEGOCIAR EL USO DEL PRESERVATIVO?

- [https://ir.lib.uwo.ca/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.es/&httpsredir=1&article=1013&context=psychd\\_uht](https://ir.lib.uwo.ca/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.es/&httpsredir=1&article=1013&context=psychd_uht).
- Fishbein, M. (1990). AIDS and behavior change: an analysis based on the theory of reasoned action. *Revista Interamericana de Psicología / Interamerican Journal of Psychology*, 24 (1), 37-56.
- Gras, M.E., Planes, M. y Gómez, A.B. (en revisión). *Cuestionario de estrategias utilizadas por los jóvenes para negociar el uso del preservativo*.
- Holland, J.K. y French, S.F. (2012). Condom negotiation strategy use and effectiveness among college students. *Journal of Sex Research*, 49 (5), 443-453.
- Maiman, L.A. y Becker, M.H. (1974). The health belief model: Origins and correlates in psychological theory. *Health Education Monographs*, 2, 336-353.
- Noar, S. M., Morokoff, P. J., y Harlow, L.L. (2002). Condom negotiation in heterosexually active men and women: Development and validation of a condom influence strategy questionnaire. *Psychology & Health*, 17(6), 711-735.
- Planes, M., Prat, F.X, Gómez, A.B., Gras, M.E. i Font-Mayolas, S. (2012). Ventajas e inconvenientes del uso del preservativo con una pareja afectiva heterosexual. *Anales de Psicología*, 28 (1), 161-170.
- Planes, M., Gras, M.E., Cunill, M., Chagane, H.C., Sullman, M. i Gómez, A.B. (2012). Perceived acceptance of condom use by partners, close friends and parents in Spanish and Mozambican heterosexual adolescents. *Journal of Transcultural Nursing*, 23 (1), 22-28.
- Tschann, J.M., Flores, E., de Groat, C.L, Deardorff, J. y Wibbeisman, Ch.J. (2010). Condom negotiation strategies and actual condom use among latino youth. *Journal of Adolescent Health*, 47 (3), 254-262.
- UNAIDS (2016). *Condoms*. Recuperado el 21 de marzo de 2018 de [http://www.unaids.resources/presscentre/.../20161002\\_condoms](http://www.unaids.resources/presscentre/.../20161002_condoms).