

INTIMAR Y HACER AMIGOS

(Enfoque Cognitivo-Conductual)

RG

Institut superior
d'estudis
psicològics



Seminarios de Difusión Psicológica

**Aprender a intimar
y
hacer amigos**

**Monitor
Raimon Gaja**

I. CÓMO HACER AMIGOS

Romper con la pareja, cambiar de residencia, el matrimonio de los amigos o la propia timidez son tres acontecimientos que pueden provocar que nos encontremos solos y sin nadie con quien salir a divertirnos. Hacer amigos es uno de los primeros objetivos que deberíamos marcarnos en cuanto a nuestras relaciones sociales. Tras proponernos participar socialmente, tendremos que proponernos también entablar relaciones con un fin muy concreto: formar un círculo de amistades.

Para hacer amigos, necesitamos apoyarnos en tres de los pilares básicos de las interacciones sociales:

1. *Frecuentar lugares de ocio y exponerse a situaciones en las que sea posible la interacción social.*

Es importante que planifiquemos y realicemos actividades relacionadas con nuestros gustos y nuestros hobbies, así como acudir a lugares de ocio en los que podamos encontrar gente. Si no salimos de casa, si no participamos en las reuniones y actividades sociales, difícilmente lograremos conocer a otras personas.

2. *Aprender a iniciar, mantener y terminar una conversación.*

Para completar esta secuencia de manera correcta, si es que no lo hacemos ya, conviene que aprendamos una serie de habilidades que llamamos conversacionales. Éstas nos ayudarán no sólo a mostrar predisposición para conversar con los demás, sino también a que nos mostremos interesados durante la charla, a que expresemos nuestras preferencias y aportemos nuestras propias ideas, y, junto a esto, a que sepamos escuchar activamente. Asimismo, tendremos que saber cómo poner fin a la conversación.

3. *Incrementar la simpatía personal.*

La manera de conseguirlo se resume en los puntos que siguen:

- a) Ser amable y atento con los demás.
- b) Hacer cumplidos. Éstos son reforzantes, siempre que se hagan con sinceridad. Si algo nos gusta, debemos expresarlo de forma natural sin temor a parecer aduladores.
- c) Sonreír y mirar a los ojos. Las personas que sonríen y propician el contacto visual son percibidas por los demás como personas agradables y sinceras.
- d) Escuchar activamente y demostrar nuestra atención mediante mensajes fáticos («sí», «no», «no me digas», «estupendo»...) y no verbales (asentir, inclinarse hacia adelante, adecuar la expresión facial, mirar a la cara...).
- e) Tener sentido del humor. Reírse con los demás y hacer bromas demuestra un carácter alegre y abierto que incita a que los demás busquen nuestra compañía.

1. ACTIVIDADES SOCIALES Y LUGARES DE OCIO

Para abrir las puertas a las nuevas amistades es preciso huir de las actividades solitarias, como pasear, leer o ver la televisión, y apuntarse a las actividades de grupo.

Se puede entrar en un grupo matriculándonos en un cursillo, practicando algún deporte o haciéndonos voluntarios de una organización social humanitaria. Esta fórmula es especialmente eficaz, porque participar en una actividad grupal implica que, *forzosamente*, tendremos que relacionarnos con los demás miembros del grupo.

Si hacemos un cursillo, lógicamente, pasaremos muchas horas con nuestros compañeros de estudio y haremos algunos amigos entre ellos.

Si practicamos algún deporte de grupo tendremos unos compañeros con los que compartiremos tiempo, estrategias de juego, triunfos y algunas derrotas.

Si somos voluntarios en una organización de ayuda social o humanitaria, probablemente se nos asignará un grupo de trabajo con el que viviremos experiencias en común.

Para exponernos a las situaciones sociales, sin embargo, además de las actividades grupales propiamente dichas, existen muchos lugares públicos pensados para favorecer el contacto entre las personas y el establecimiento de relaciones, como son los bares, los pubs, las salas de fiesta, las discotecas, etc. Estos locales de ocio tienen en común el objetivo de crear el ambiente adecuado para favorecer el intercambio social.

También podemos aprovechar los acontecimientos públicos que tienen lugar en nuestra ciudad, como las fiestas populares, las inauguraciones, las celebraciones, las conmemoraciones, las exposiciones, los mítines, etc. Y, por supuesto, los cines, los museos, las ferias, los conciertos... son también lugares propicios para conocer gente y hacer amigos.

Por otra parte, es importante escoger bien los lugares donde vamos a pasar nuestro tiempo de ocio, porque, generalmente, en el contexto adecuado encontramos también a las personas adecuadas. ¿Qué experiencias deseo vivir? ¿Con qué tipo de gente me gustaría relacionarme? Respondiendo a estas preguntas obtendremos cuál es el lugar de ocio idóneo para cada persona.

Algunas actividades que puedes hacer (según Gambrill y Richey) para conocer gente:

1. Visitar a otras personas.
2. Ir a fiestas.
3. Ir a bares y pubs.
4. Ir a bailar.
5. Asistir a clases de educación para adultos.
6. Participar en deportes.
7. Asistir a acontecimientos culturales.
8. Visitar museos.
9. Juntarse con grupos de trabajo voluntario, y
10. Hacerse miembro de organizaciones temáticas.

Elegir la actividad, el lugar y el grupo

Revisemos a continuación algunas recomendaciones referidas a los aspectos tratados hasta aquí, sobre la conveniencia de escoger bien tanto las actividades que nos apetece realizar, como los lugares de ocio que más se ajusten a nuestros gustos y el grupo social que más se asemeje a nuestro estilo de vida.

- *Evitar los lugares y las actividades solitarias.* Algunas personas tienden a pasar sus horas de esparcimiento en lugares solitarios y/o realizando actividades que no implican una participación conjunta. En lo posible debemos evitar esto. La única manera de establecer vínculos con otras personas es asistiendo a lugares públicos donde sea posible entrar en contacto con ellas.
- *Escoger lugares que se adecuen a nuestros gustos.* Si vamos a un lugar que nos desagrada por el tipo de ambiente, el tipo de música

o la actividad que se realiza, no nos sentiremos cómodos, tampoco nos sentiremos identificados con la gente que acude allí y difícilmente congeniaremos con alguien.

- *No basta con conocer gente, sino conocer a la gente adecuada.* Normalmente, cada lugar agrupa a un tipo de personas determinadas que comparten una forma similar de divertirse, unos gustos parecidos y unos intereses compatibles. Decide con qué clase de personas te gustaría relacionarte y acude a aquéllos lugares donde podrías contactar con ellas.

Tabla 1. Elementos diferenciadores entre sujetos de alta y baja habilidad social según su frecuencia, cantidad o duración.

<i>Alta habilidad</i>	<i>Baja habilidad</i>
Mayor contenido asertivo (2)	Mayor contenido de anuencia (2)
Más gestos con las manos	Menor mirada/contacto ocular (3)
Mayor variación en la postura	Más índices de ansiedad (3)
Mayor mirada/contacto ocular (2)	Poca variación en la expresión facial
Mayor acento y variación del tono	Poca variación en la postura
Más sonrisas (3)	Demasiados silencios
Menos perturbaciones del habla	Silencios más amplios
Mayor duración de la contestación (2)	Poca conversación
Mayor tiempo de habla (3)	Pocas sonrisas (2)
Mayor afecto (3)	Pocos gestos (2)
Más verbalizaciones positivas	
Más peticiones de nueva conducta (3)	
Mayor autorrevelación	
Mayor volumen de la voz (3)	
Menor latencia de respuesta (4)	
Más preguntas	
Más preguntas con final abierto	
Mayor número de palabras	
Mayor número total de interacciones en la vida real.	
Más tiempo total pasado en interacciones en la vida real.	
Mayor número de amigos	

- *Repetir en los mismos lugares.* Se sabe que las personas, cuando acudimos con frecuencia a un mismo lugar, tendemos a asignarnos un territorio. Aunque estemos en un local muy amplio, acabamos situándonos siempre por la misma zona. Podemos aprovechar esto para incrementar nuestras posibilidades de conocer a gente. Si vamos cada semana al mismo lugar, y tomamos el hábito de situarnos más o menos siempre en la misma área, al cabo de muy poco tiempo, tendremos una agradable sensación de familiaridad. Esto aumenta nuestras posibilidades de éxito a la hora de abordar a otra persona que también asista al mismo local y de iniciar una interacción con él/ella.

Tabla 2. Elementos diferenciadores entre sujetos de alta y baja habilidad social según su adecuación.

<i>Alta habilidad</i>	<i>Baja habilidad</i>
Expresión facial (2)	Carencia de continuidad en la conversación
Mirada/contacto ocular (2)	Falta de control en la interacción
Risa	Temas de conversación estereotipados
Silencios	Poco interés en la otra persona
Postura (2)	
Volumen (2)	
Tono	
Claridad	
Velocidad	
Duración	
Inflexión	
Afecto	
Espontaneidad	
Forma de conversación	
Iniciación de conversaciones (2)	

Tabla 3. *Diferencias cognitivas encontradas entre sujetos de alta y baja habilidad social*

<i>Alta habilidad</i>	<i>Baja habilidad</i>
Expectativas más precisas sobre la conducta de otra persona.	Más autoverbalizaciones negativas (10)
Expectativas de consecuencias más positivas.	Más ideas irracionales (3)
Consideración de una mayor probabilidad de que ocurran consecuencias favorables.	Menos confianza de una mayor probabilidad.
Más autoverbalizaciones positivas (4)	Consideración de una mayor probabilidad de que ocurran consecuencias desfavorables.
Visión de las situaciones desde múltiples perspectivas.	Evaluación de las situaciones poco razonables como más legítimas.
Más tolerantes con respecto a los conflictos.	Mayor conciencia de sí mismos (2)
Más autoverbalizaciones positivas que negativas (2).	Mayor recuerdo de la retroalimentación negativa que de la positiva.
Mayor conocimiento del contenido asertivo.	Patrones de actuación excesivos.
Confían más en patrones internos que en externos para solución de problemas.	Patrones patológicos de atribución de los éxitos y fracasos sociales.
	Deficiencias en la descodificación de los mensajes a partir de la comunicación no verbal.

2. CONVERSAR

Las habilidades conversacionales son aquellos recursos que nos dotan de la capacidad necesaria para iniciar, mantener y terminar una conversación satisfactoriamente con otra/s persona/s. Cuando esto sucede, se incrementan las posibilidades de que tengan lugar conversaciones semejantes con los mismos interlocutores.

Según esta idea, las habilidades conversacionales son fundamentales en nuestra vida social, ya que todas las relaciones interpersonales se inician y desarrollan gracias al intercambio de información que se da entre las personas que participan en ellas.

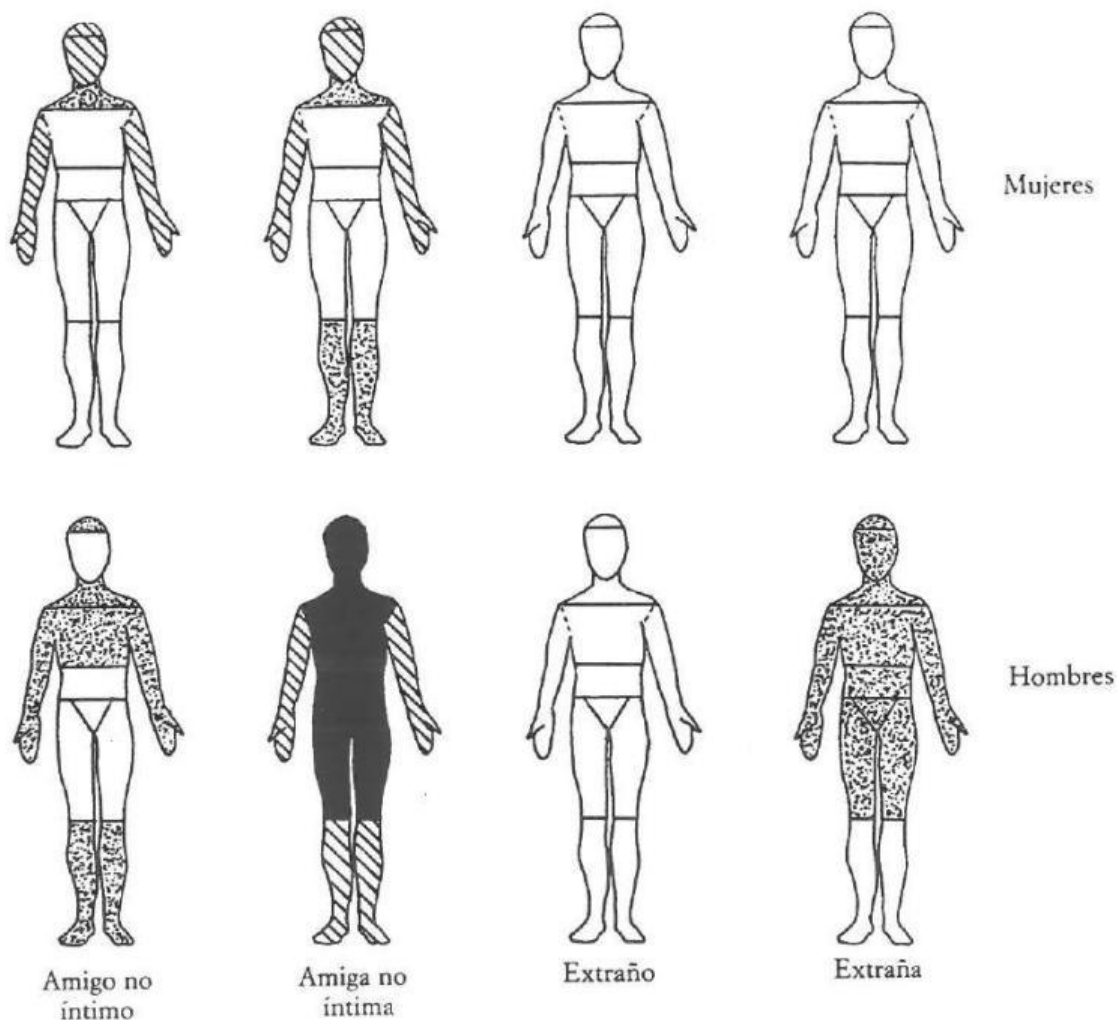
Al dominio de las habilidades conversacionales, cabe sumar el conocimiento de todos aquellos recursos pertenecientes a la comunicación no verbal, los cuales acompañan, completan y enfatizan el lenguaje verbal. El lenguaje verbal y el no verbal no pueden contradecirse, sino que tienen que guardar una total congruencia, con el fin de que el segundo, más espontáneo e inconsciente (y, por tanto, más creíble) no desmienta al primero. El resultado debe ser un mensaje coherente, dotado de significación y comprensible para los demás.

Conviene saber, además, que la manera de sentarse, las posturas y los gestos, la expresión facial, la distancia física que mantenemos con los demás revelan, fundamentalmente, cómo nos sentimos y nuestra capacidad para relacionarnos con los demás.

Reglas para iniciar conversaciones (según Gambrill y Richey)

- a) Ser positivo.
- b) Ser directo.
- c) Cultivar una perspectiva doble.
- d) Anticipar una reacción positiva.
- e) Sacar provecho del humor.
- f) Utilizar frases iniciales cortas.
- g) Preguntarse a uno mismo cómo respondería.
- h) Hacer preguntas con final abierto.
- i) Sacar provecho de la libre información.
- j) Acercarse a la gente que parece libre para empezar una conversación.
- k) Insistir.
- l) Acercarse a la gente que parece amigable.
- m) Cultivar la curiosidad.
- n) Seleccionar objetivos alcanzables.
- o) Sacar provecho del estilo propio.
- p) Sonreír y mirar a la gente.
- q) No intimidar.
- r) Recompensarse los esfuerzos.

Nivel de agrado del contacto físico con determinadas clases de personas



Nota: En una muestra de hombres y mujeres universitarios, el autor encontró diferencias importantes relativas al sexo respecto a la conducta de contacto físico con determinadas clases de personas. Las zonas corporales dibujadas en negro se refieren a aquellas zonas corporales cuyo contacto físico por parte de la clase de persona que representa es «muy agradable» para los sujetos (en este caso el contacto físico por parte de una «amiga no íntima» para los hombres). Las zonas con rayas se refieren a un contacto físico «bastante agradable» proveniente de una determinada clase de persona, las zonas punteadas representan un contacto físico «ligeramente agradable» y las zonas en blanco representan zonas corporales cuyo tacto físico por parte de las clases de personas correspondientes es «claramente desagradable».

Posibles significados de algunos gestos

<i>Gesto</i>	<i>Posible significado</i>
Acariciarse	Asegurarse a uno mismo
Acariciarse la barbilla	Pensar, evaluar, tomar una decisión
Apoyar la cabeza en la palma de la mano y bajar la mirada	Aburrimiento
Apretar la mano del otro con la punta de los dedos	Falta de confianza en sí mismo; intenta mantener al otro a distancia
Apretar la mano del otro con la derecha y acabar de rodearla con la izquierda	Intento de ganarse falsamente la voluntad del otro
Brazos caídos a ambos lados del cuerpo	Accesibilidad
Brazos cruzados	Frialdad, pasividad. Barrera de defensa corporal
Brazos en jarras, piernas abiertas	Determinación
Carraspear constantemente	Incertidumbre y aprensión
Carraspeo consciente	Advertencia
Colocación de un objeto en un espacio previamente elegido	Extensión de los derechos territoriales
Colocar el dedo horizontalmente debajo de la nariz al hablar	Ocultar algo y, con frecuencia, estar mintiendo.
Comerse las uñas	Ansiedad
Contacto repetido de la mano con el cuerpo	Deseo de marcharse
Cubrirse los ojos	Vergüenza
Dar la mano con la palma hacia arriba	Disposición a aceptar un papel subordinado
Dar tirones a los pantalones mientras se está sentado	Una decisión empieza a tomar cuerpo en su cabeza
Darse ligeros tirones en el lóbulo de la oreja	Gesto de interrupción
Desabrocharse o quitarse la americana en nuestra presencia	Carácter abierto o deseo de mostrarse amigable
Encogimiento de hombros acompañado por las manos abiertas y con las palmas hacia arriba	Sinceridad y franqueza
Frotar con lentitud las palmas húmedas contra un tejido	Nerviosismo e inseguridad
Frotarse las manos	Esperanza de algo
Garabatear	Poco interés
Gestos dirigidos hacia otros	Actitudes hacia otros
Hacer sonar monedas en los bolsillos	Preocupación por el dinero o por la falta de él
Inclinarse hacia atrás con las manos en la nuca	Superioridad
Juntar la punta de los dedos de una mano con la de los dedos de la otra	Confianza en uno mismo
Lengua sobre los labios para humedecerlos	Tensión
Mano en el pecho (las mujeres apenas lo emplean)	Sinceridad
Mano semiintroducida en el bolsillo de la americana, con el pulgar hacia fuera	Confianza y autoridad

(Continuación)

<i>Gesto</i>	<i>Posible significado</i>
Manos crispadas	Actitud defensiva
Manos detrás de la cabeza, inclinación hacia atrás	Dominación, superioridad
Manos en las caderas	Buena disposición, competitividad
Manos fuertemente apretadas o que jugueteen	Tensión
Manos que cruzan el cuerpo	Defensa
Mano(s) sobre la boca al hablar	Asombro, tratar de ocultar la conversación o mentir
Manos unidas detrás de la espalda, barbilla levantada	Posición de autoridad
Manos unidas en la entrepierna, apretándolas entre las piernas	Postura defensiva
Movimientos inquietos de manos y piernas	Huida del otro
Movimientos acariciadores	Flirtear
Pellizcarse y rascarse la cara	Culparse
Piernas cruzadas	Actitud defensiva, resistencia
Pies sobre la mesa u otros objetos	Dominio o expresión de los derechos territoriales
Ponerse de pie mientras se está hablando por teléfono	Adopción de decisiones, sorpresa o sobresalto
Rascarse la cabeza o la nuca	Frustración
Rascarse el cuello	Incertidumbre
Recoger pelusilla imaginaria de la ropa y mirar hacia abajo	Desaprobación
Retorcerse las manos	Ansiedad
Sentarse con una pierna sobre el brazo de la silla	Sin deseos de cooperación
Sentarse de forma que el respaldo de la silla aparezca como escudo protector	Dominio o agresión
Sentarse en el borde de la silla	Gesto orientado a la acción
Tamborilear sobre la mesa, golpear levemente con los pies	Impaciencia
Tocarse o frotarse ligeramente la nariz al escuchar	Duda y, a menudo, respuesta negativa

Figura - 1

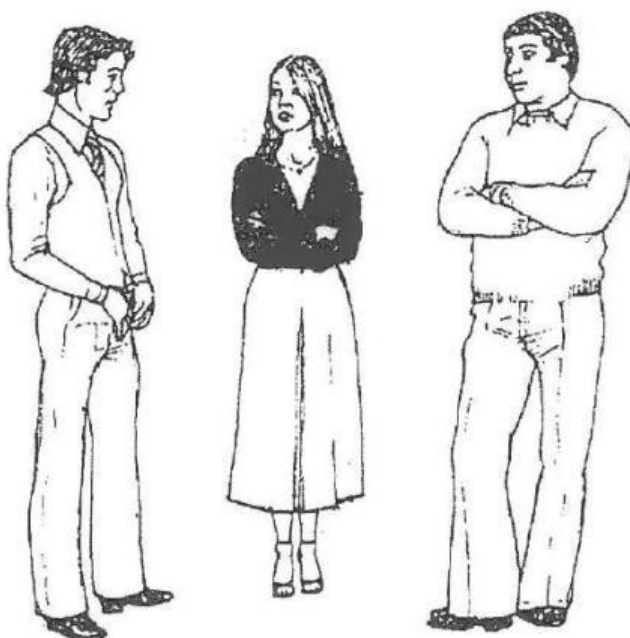
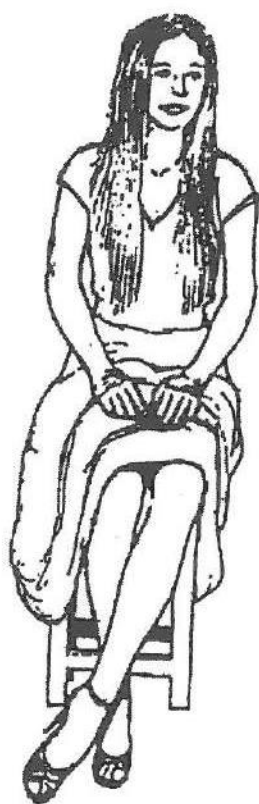


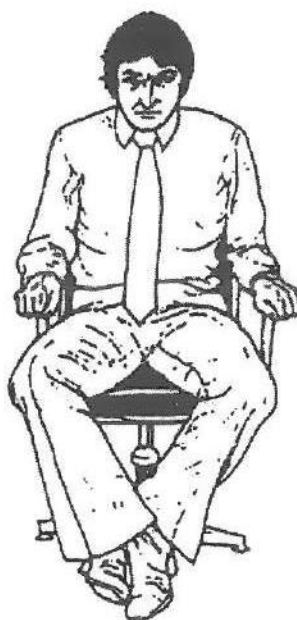
Figura - 2





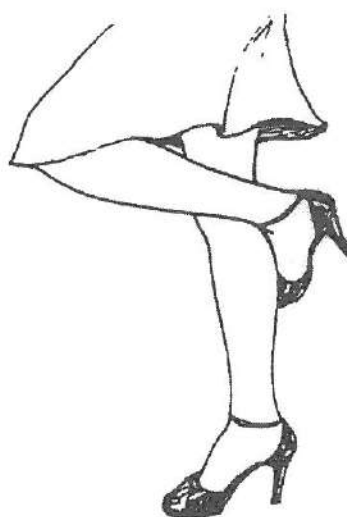
**Figura 3 -
Versión femenina
del cruce de tobillos.**

**Figura 4 -
Versión masculina
del cruce de tobillos.**





**Figura 5 -
Pie enganchado
estando sentada.**



**Figura 6 -
Pie enganchado
estando de pie.**



**Figura 7 -
Posición neutra
de la cabeza.**



**Figura 8 -
Actitud de interés.**

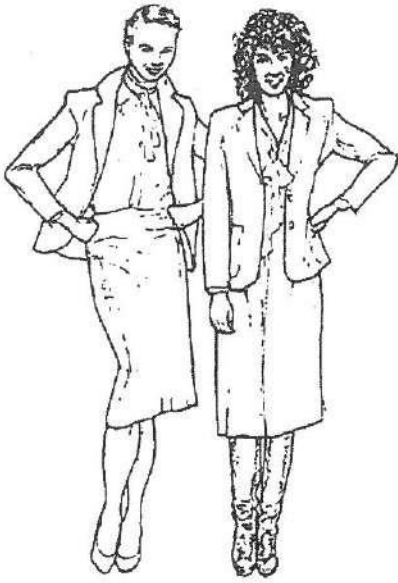


Figura 9 -
Con las manos en las
caderas, la ropa resulta
más atractiva.

Figura 10 -
La postura del
vaquero.



Figura 11 -
La mujer sexualmente
agresiva.



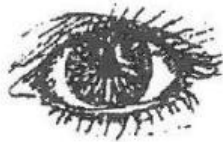


Figura 12 -
Ojos "de vidrio"



Figura 13 -
Ojos "de dormitorio"



Figura 14 -
La mirada íntima.



Figura 15 -
La mirada de negocios.



Figura 16 -
La mirada social.

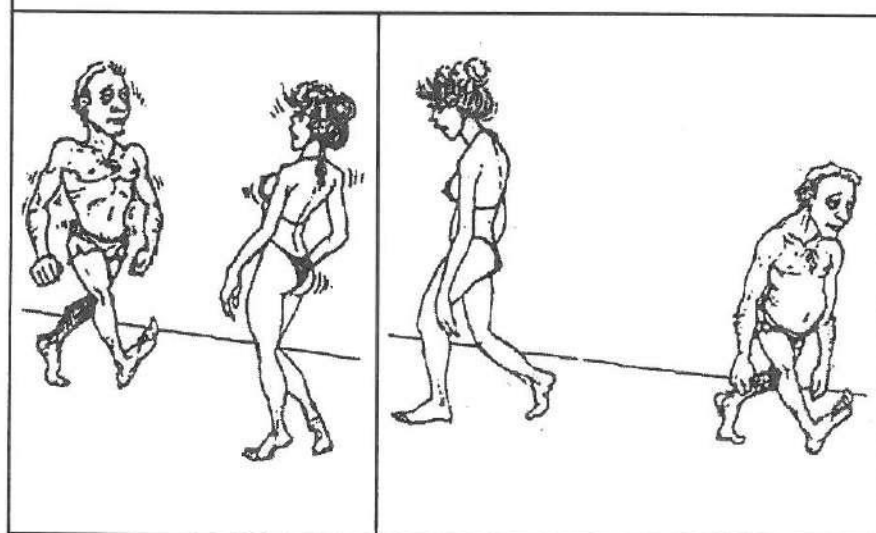
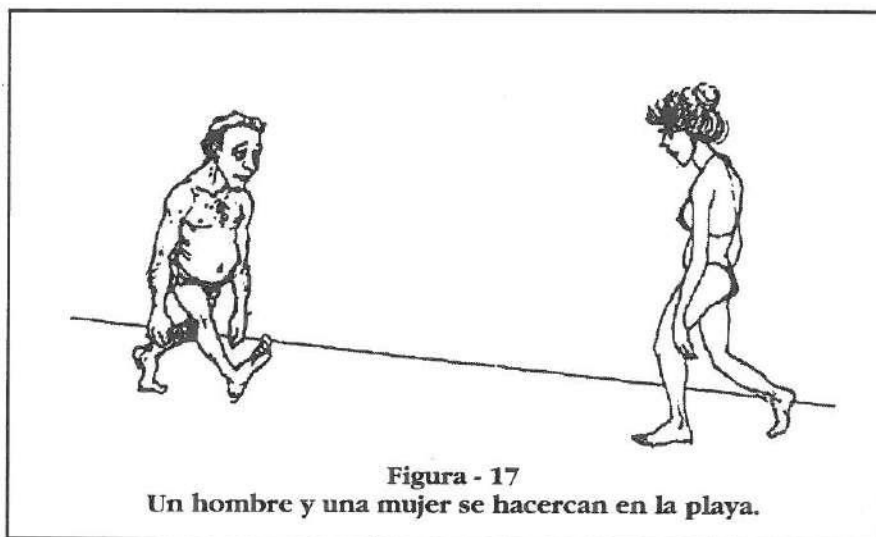




Figura 20 -
Grupo de gestos de coquetería usado para vender cigarrillos.



Figura 21 -
Grupo de gestos femeninos de coquetería.



Figura 22 -

Señalar con la rodilla.

Figura 23 -

El zapato da la clave.



Figura 24 -

El cruce de piernas.





Figura 25 -

¿Cuántas señales de cortejo advierte usted?

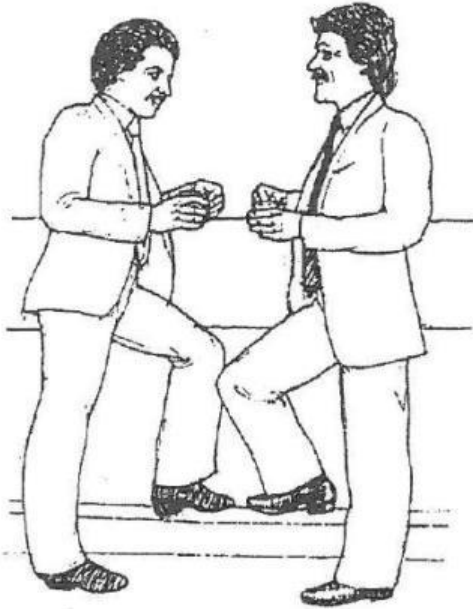


Figura 26 -
Pensando lo mismo.

Figura 27 -
Frente a frente en
posición cerrada.

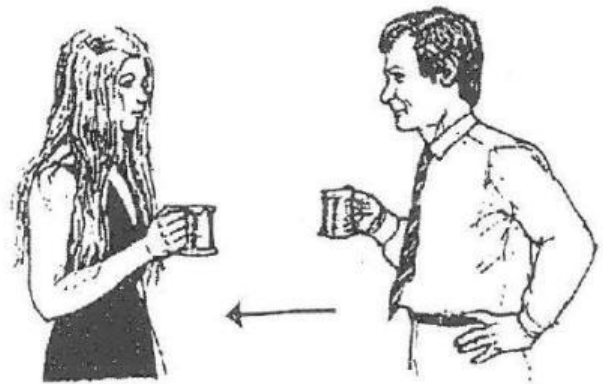


Figura 28 -
Copiando los gestos
del otro para ganar
su simpatía.

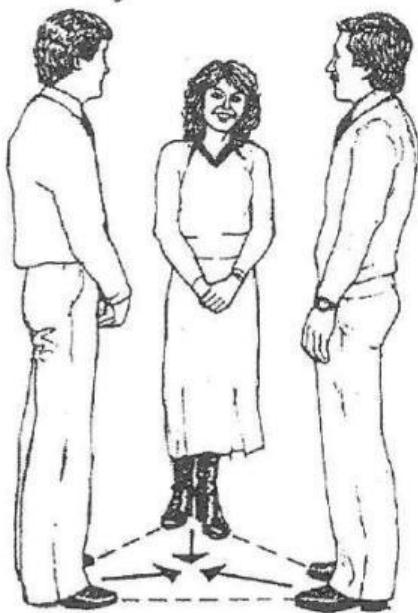


Figura 29 -
Posición triangular
abierta que muestra
aceptación.

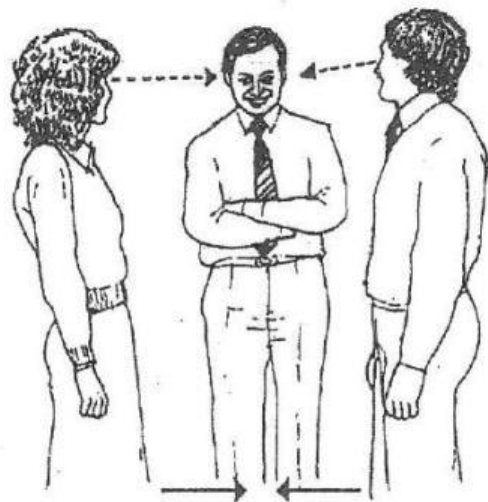


Figura 30 -
La tercera persona
no es aceptada por
las otras dos.

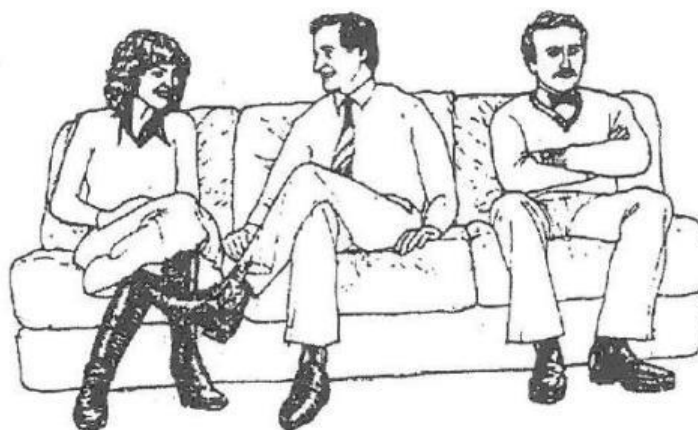


Figura 31 -
La dirección del cuerpo es usada para excluir al hombre de la derecha.

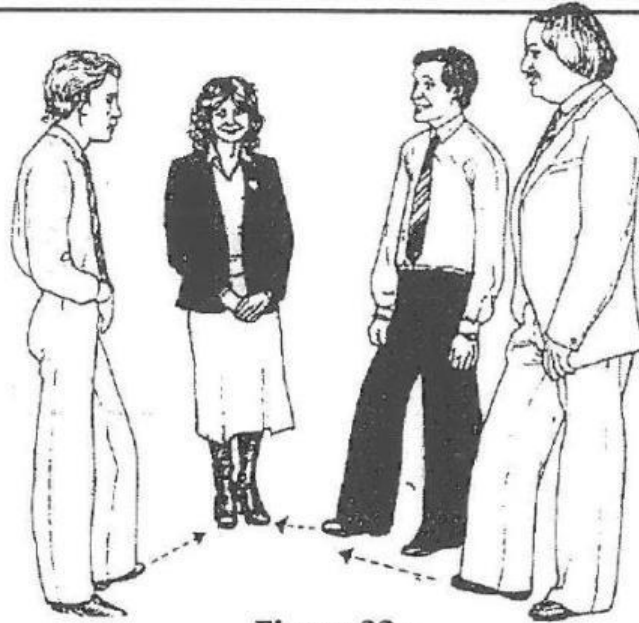


Figura 32 -

Los pies indica lo que piensa cada uno.

Figura 33 -



Figura 34 -



Figura 35 -



Figura 36 -



Figura 37 -

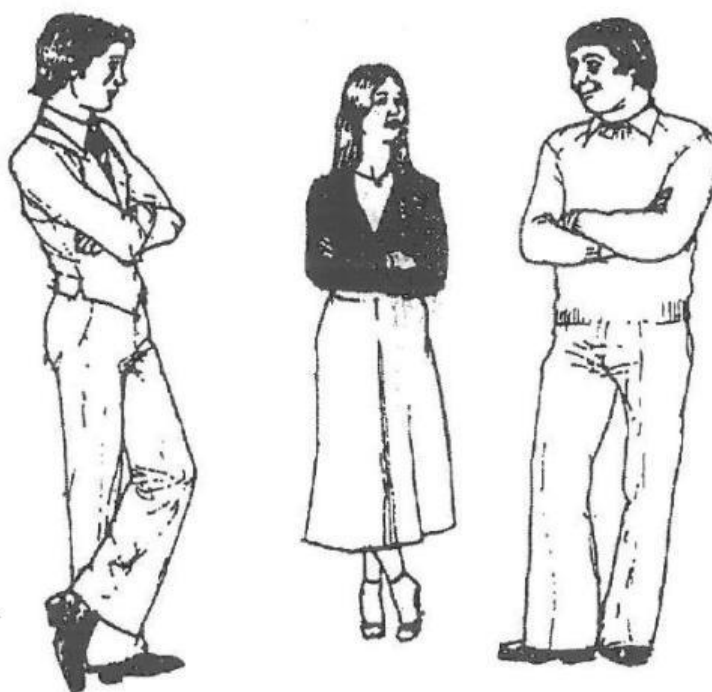


Figura 38 -



Figura 39 -

La postura del cuerpo apartado señala de manera inequívoca: "No hay interés. No hay ninguna posibilidad". Y como en el lenguaje corporal siempre coinciden varios elementos de expresión, se juntan los brazos y las piernas cruzados que actúan como barrera y rechazan, así como los labios firmemente cerrados y la mirada desde abajo en ángulo.



Figura 40 -

La persona a la que dirige su mirada de reojo desde abajo de lado, no tiene ninguna posibilidad de acercamiento, porque las piernas firmemente cruzadas cierran las zonas íntimas, la punta del pie apunta en la dirección opuesta y los brazos delante del cuerpo forman una barrera. Además la boca cerrada no admite conversación.

Figura 41 -

Esta postura expresa el rechazo y el escepticismo. El cuerpo y las rodillas están ligeramente cerradas y bloqueadas por las manos cruzadas encima de las rodillas. La mirada de reojo, hacia arriba en ángulo, revela inseguridad. Esta chica no está dispuesta para un flirteo.



Figura 42 -

Este gesto de autoabrazo no es ninguna demostración invitadora, sino una temerosa autoprotección llena de rechazo. La rodilla se dobla tanto que cubre y protege el vientre y el pecho. La mirada cautelosa de reojo corresponde a la postura encogida. La boca está cerrada.



Figura 43 -

Ella señala claramente que no entraría en ningún intento de acercamiento. La barrera de los brazos, la postura ligeramente apartada y la boca cerrada hablan por sí solos. Y lo que salta a la vista son las piernas cruzadas, obstaculizadoras.



Figura 44 -

Otra variación más que demuestra la inaccesibilidad: el pecho vuelve a estar oculto y protegido. Además, la zona íntima es cerrada en forma notoria por las piernas cruzadas de pie. La mirada inexpresiva, los labios están firmemente cerrados y la musculatura facial está relajada.

Figura 45 -

No tan sólo las piernas cruzadas al estar de pie, la mirada apartada y la boca cerrada expresan reserva: las manos puestas visiblemente delante de las zonas íntimas cierran esa región a las miradas, al acercamiento y al contacto de manera inequívoca.





Figura 46 -

He aquí lo contrario a la figura anterior. Las piernas muy abiertas son la señal inconsciente de la disponibilidad sexual. La postura abierta, el cuerpo vuelto hacia el interlocutor, las partes interiores de las muñecas a la vista, la mano que se acaricia el pelo y la conrisa con los labios entreabiertos, completan la imagen incitante.

Figura 47 -

La barrera: los brazos están ostensiblemente cruzados delante del pecho, una importante región erótica. No se desea ningún acercamiento. La cabeza inclinada hacia abajo, la mirada dirigida hacia abajo y los labios cerrados acentúan aún más la impresión marcada de rechazo.





Figura 47 -

Ella se presenta como muy emprendedora. La postura, muy femenica, sentada sobre una pierna doblada, abre la zona íntima, acentuada con nitidez por la mano izquierda colocada en la cadera. La mirada y los labios son abiertos, y el juego aparentemente inconsciente con el collar atrae la mirada hacia el escote.

Figura 48 -

Esta chica se ofrece. Las piernas abiertas y el juego con el collar llenan conscientemente la vista hacia las zonas más íntimas. Esto es acentuado por los gestos de sus manos. Los dedos de la mano derecha que acarician la propia cadera y los de la mano izquierda que juegan con el collar apuntan exactamente hacia ella. Además, la fuerza simbólica de los labios abiertos.





Figura 49 -

Una invitación juguetona: las piernas todavía están cerradas, los pies aún ligeramente cruzados, pero el gesto autoabrazo de la rodilla izquierda demuestra: "Me gustaría ser abrazada". La cabeza está ligeramente echada hacia atrás y, además, una sonrisa con los labios entreabiertos: es abordable.

Figura 50 -

Ella invita a entrar en contacto. Presenta el lado interior de sus muñecas, una zona más sensible de caricias. Pasa la mano por el cabello ("Mira que guapa soy"), la mirada queda fija en el interlocutor, los labios se abren ligeramente la posición inclinada de la pelvis es más que una indicación suplementaria.





Figura 51 -

Las piernas cruzadas pueden significar, como muchas señales aisladas del lenguaje corporal, cosas distintas e incluso opuestas. Aquí todo el resto de la postura y de los gestos (como la muñeca mostrando su lado interno, la boca entreabierta, la acentuación deliberada de la cadera) dejan ver el carácter invitador. El juego con el zapato bamboleante tiene una intención bastante provocativa en relación a muchos hombre sensibles a ese gesto.

Figura 52 -

El juego con el collar tiene, evidentemente, un significado más profundo. La mirada del observador es provocada a seguir hasta el lugar de donde viene el collar: el escote. Mientras que la mirada de la chica desde abajo podría ser de rechazo, acentúa aquí las señales de invitación: la muñeca como una oferta, la sonrisa invitadora. "¿Qué te parecería?".





Figura 53 -

Los gestos de autocontacto tienen siempre un significado incitante. Se desea enseñar y ofrecer la parte tocada del cuerpo. Si se acaricia, se transmite inconscientemente el mensaje: "Me gustaría que me acariciases aquí". La postura abierta de la cabeza y del cuerpo, la mirada soñadora y los labios abiertos acentúan el efecto.

Figura 54 -

Los inequívocos gestos de autocontacto apuntan aquí hacia las zonas "estratégicamente importantes", del pecho y del vientre. Para el interlocutor, la señal significa: "Mira esto". Y el hecho de que eso pueda interpretarse como una invitación se puede ver en la mirada abierta, los labios abiertos y las piernas abiertas.





Figura 55 -

La melena, el largo cabello femenino, es uno de los puntos más llamativos para atraer la mirada y transmitir señales. Una mujer que pasa las manos por su cabello de manera que atrae la atención, demuestra de forma invitadora la belleza de este atributo. Aquí, todas las señales significan "abierta y dispuesta": los labios, las muñecas, los brazos, las piernas.

Figura 56 -

La boca medio abierta y la cara vuelta de forma muy visible hacia el interlocutor señalan el interés e invitan a más. Los labios femeninos que se separan suavemente tienen ópticamente una gran fuerza simbólica.





Figura 57 -

Esta mirada de reojo no está buscando un posible contacto visual con un interlocutor interesante o interesado. La mirada rechaza porque rehuye y su blanco es contemplado con escepticismo. Hay pocas posibilidades de que la dama abandone su reserva. La cabeza está inclinada hacia abajo, la postura de protección de los antebrazos delante del pecho no permite ningún acercamiento.

Figura 58 -

La boca muy abierta, la mirada recta y fija en el interlocutor dejan esperar un máximo interés y una accesibilidad prometedora.



Habilidades no verbales

Aquí repasaremos brevemente (puesto que es un tema extensísimo) algunos de los signos que componen el abecé del cuerpo. Nuestro lenguaje no verbal, a la hora de mantener una conversación, debería adecuarse a las recomendaciones que siguen:

- *La distancia corporal.* Es aconsejable situarse cerca de la persona con la que se habla, pero cuidando no invadir su espacio personal, cosa que podría provocarle incomodidad y el consecuente deseo de terminar la conversación cuanto antes.
- *La postura y la orientación.* Para charlar, debemos colocarnos frente a nuestro interlocutor, mientras que el cuerpo debe estar orientado y un poco inclinado hacia él. Esta postura indica nuestro interés y atención, mientras que cualquier otra connotaría lo contrario.
- *La posición de la cabeza y los asentimientos.* La cabeza no debe estar demasiado alta ni demasiado baja. Lo primero indicaría altanería y lo segundo, humildad. Debemos mantenerla erguida y ligeramente inclinada hacia un lado, ya que esto es señal de atención. También podemos apoyarla sobre algunos dedos (muestra de interés), aunque no sobre la palma de la mano (muestra de aburrimiento). En cuanto a los asentimientos, no sólo nos van a servir para animar a nuestro interlocutor durante el intercambio, sino también para indicar comprensión, en caso de ser ligeros, o adhesión, en caso de acentuarlos.
- *La expresión facial y la sonrisa.* Nuestra expresión debe ser relajada; no podemos mantener los músculos de la cara rígidos mientras hablamos o escuchamos, como si no nos sintiésemos tranquilos y cómodos. Asimismo, es importante sonreír durante la conversación, siempre que el tema lo permita. En cualquier caso, conviene

recordar que tanto la expresión como la sonrisa dependerán del carácter de la conversación y de su grado de seriedad.

- *La mirada y el contacto visual.* La mirada es esencial en la comunicación interpersonal, ya que a través de los ojos podemos transmitir una amplia gama de emociones. El contacto ocular es la cantidad de tiempo durante el cual se mira directamente a los ojos del interlocutor. Las personas que miran a los ojos son vistas por los demás como amables, seguras de sí mismas, espontáneas, maduras y sinceras. Las que evitan mirar a los ojos, en cambio, son consideradas como frías, pesimistas, prudentes, inmaduras, sumisas, indiferentes y sensibles. No obstante, hay que cuidar los extremos, ya que mirar demasiado fijamente a los demás, al igual que evitar mirarlos, se considera un signo de falta de habilidad social.

Habilidades verbales

Veamos algunos recursos para ejecutar la secuencia de la que hablábamos al principio: iniciar, mantener y acabar una conversación.

- 1. Iniciar una conversación.** Cuando queremos hablar por primera vez con un desconocido, lo más adecuado es buscar un pretexto para acercarnos e iniciar una conversación informal. Iniciar una conversación con una excusa o un pretexto cualquiera no es un acto de hipocresía. Al contrario, responde a una fórmula muy inteligente. Si abordásemos directamente y sin rodeos a otra persona, comunicándole claramente cuáles son nuestras motivaciones o intenciones, pondríamos a la otra persona en un aprieto y podríamos quedar contrariados por su respuesta o su reacción. Por el contrario, si nos aproximamos de una manera indirecta, no obligamos a la otra persona a proseguir la conversación si no le apetece y nosotros podemos retirarnos sin la sensación de que hemos hecho un mal papel.

Ocho maneras de iniciar conversaciones (según Gambrill y Richey)

1. Hacer una pregunta o un comentario sobre la situación o una actividad en las que se está implicando.
2. Hacer cumplidos a los demás sobre algún aspecto de su conducta, apariencia o algún otro atributo.
3. Hacer una observación o una pregunta casuales sobre lo que está haciendo alguien.
4. Preguntar si puede unirse a otra persona o pedir a otras personas que se una a él/ella.
5. Pedir ayuda, consejo, opinión o información a otra persona.
6. Ofrecer algo a alguien.
7. Compartir las experiencias, sentimientos u opiniones personales.
8. Saludar a la otra persona y presentarse.

La mayoría de las conversaciones se inician con una pregunta. Las preguntas son una excelente fórmula para iniciar y mantener viva una conversación. Gracias a las preguntas podemos:

- Recabar información sobre la otra persona y conocerla mejor.
- Escoger los temas sobre los que nos apetece hablar.
- Demostrar interés a nuestro interlocutor.

No obstante, para cumplir estos propósitos, conviene que las preguntas sean, en lo posible, preguntas abiertas. Se consideran preguntas abiertas a las que permiten respuestas amplias, ya que no pueden contestarse con una o pocas palabras. Este tipo de preguntas favorecen el desarrollo de la conversación.

2. Mantener una conversación. Comenzada la charla, es preciso encontrar un tema en común y desarrollar una conversación. Por regla general, cuando hemos superado el primer paso y nos hemos presentado, la conversación fluye fácilmente. Sin embargo, si nos sentimos ansiosos porque la otra persona nos causa una gran impresión, o no estamos demasiado acostumbrados a relacionarnos con la gente, o bien la situación nos es desconocida, es posible que, de pronto, nos encontremos sin saber qué decir. Teniendo en cuenta que ninguno de los interlocutores debe monopolizar la palabra, éstas son algunas técnicas que podemos emplear para desarrollar una conversación:

- *Cambiar de tema.* Una conversación ágil y agradable suele transcurrir por temas muy diversos sin que exista un orden lógico que los una. Es importante ser lo suficientemente flexible y estar lo suficientemente receptivo para ser capaces de pasar de un tema a otro, si observamos que nuestro interlocutor envía señales no verbales de fastidio, ansiedad, aburrimiento, etc. Para que dos personas puedan disfrutar de una conversación animada es necesario que encuentren uno o más campos de interés común.

Si se produce algún silencio, cosa natural en cualquier diálogo, es un buen momento para sacar un nuevo tema de conversación. Las personas que sufren ansiedad ante los silencios que se suceden en una conversación deberían saber que no sólo es algo normal, sino, aún más, algo necesario, porque nos permiten pensar en lo que hemos estado hablando, recordar algo que nos ha pasado y sacarlo a colación, pensar en un nuevo tema sobre el que nos gustaría hablar, etc.

- *Emitir libre información.* Se trata de ofrecer una información que no ha sido requerida en la pregunta. Normalmente, consiste en añadir información sobre nosotros mismos en relación con la

situación que ha generado el diálogo. Resulta de gran ayuda para mantener la conversación, porque favorece que surjan nuevos temas de los que hablar. Sin libre información, las conversaciones se agotan rápidamente. De hecho, que dos personas se enzarcen en un diálogo depende de la cantidad de libre información que intercambien y de la habilidad que tengan para transformarla en temas de conversación.

- *Hacer autorrevelaciones.* Consiste en ofrecer a nuestro interlocutor información acerca de nosotros mismos y que él, por sí solo, no podría conocer. Las autorrevelaciones son todas aquellas ideas, pensamientos y sentimientos que generalmente sólo transmitimos a las personas importantes en nuestras vidas, movidos por el deseo y la necesidad de que nos conozca de verdad. Incluyen las opiniones personales, la expresión de sentimientos y emociones, el deseo de compartir proyectos de futuro, las experiencias de nuestro pasado e incluso los pequeños secretos que todos tenemos y que sólo confiamos a aquéllos que se han ganado un lugar en nuestras vidas. Por tanto, las autorrevelaciones sólo tienen lugar en los últimos niveles de conversación, como veremos después.
- *Saber escuchar.* Las personas que tienen relaciones satisfactorias con los demás se caracterizan por saber escuchar, además de saber hablar. Sólo cuando combinamos ambas cosas, demostramos un buen dominio del arte de la conversación y del arte de hacer amigos. De hecho, las personas que, además de saber hablar, saben escuchar son catalogadas como extravertidas, agradables, inteligentes y, sobre todo, como buenos amigos.

Cuando una persona sabe escuchar, le demuestra al emisor no sólo que ha oído el mensaje, sino también que lo ha entendido, aunque no necesariamente tiene que compartirlo. A esto se le llama escucha activa. Cuando escuchamos activamente, lo demostramos

mediante la palabra y también mediante el lenguaje no verbal. Éste último lo hemos visto con anterioridad. En cuanto al lenguaje verbal, ofrece las siguientes posibilidades:

- ✓ *La repetición.* Consiste en repetir el mensaje principal que recibimos, o parte de él:

«¡Cuando subí a recoger el premio no cabía en mí!»

«No me extraña. Recibir un premio tan prestigioso debe llenarle a uno de orgullo.»

- ✓ *El resumen.* Se trata de extraer el núcleo del discurso que nos ha llegado para verificarlo:

«O sea, que...», «Si no te he entendido mal...», «¿Estás diciéndome que...?»

- ✓ *Los monosílabos.* Intercalar monosílabos en el diálogo como «sí», «no», «ya».

- *Expresar con la voz.* El tono de voz que utilicemos al conversar con alguien influirá en la impresión que esta persona se lleve de nosotros. Por tanto, nuestra manera de hablar tiene gran relevancia en el conjunto de nuestras interacciones sociales. Que nos consideren una persona agresiva, cálida o sumisa depende en gran medida de cómo utilicemos nuestra voz, esto es, del tono y del volumen que empleemos en cada caso.

El tono de voz también determina la eficacia de nuestros mensajes. Es decir, al hablar debemos conseguir que haya una coherencia entre lo que decimos y la manera cómo lo decimos. Si existe esta coherencia, transmitiremos con mayor exactitud nuestros mensajes.

En cuanto al volumen:

- ✓ Si hablamos con rapidez y con un volumen alto, la otra persona nos verá como alguien seguro y confiado.
- ✓ Si, en cambio, hablamos siempre con un volumen bajo, los demás deducirán que sentimos depresión, tristeza, sumisión o algún otro sentimiento negativo.
- ✓ En el caso de que hablemos demasiado alto, pareceremos personas toscas o bien agresivas, lo que puede causar que los demás rehuyan nuestra compañía.
- ✓ Adoptar un volumen moderado sería la elección correcta, ya que seremos vistos como personas alegres, agradables y activas.

En cuanto al tono:

- ✓ Un tono de voz monótono provoca aburrimiento en los demás y contribuye a que disminuya su nivel de atención. Por esta razón, hay que servirse de la entonación para dotar de sentido a cada una de nuestras afirmaciones, para enfatizar las palabras que deseamos destacar y para implicar al otro en nuestra conversación.
- ✓ Un uso variado y enfático del tono nos hará aparecer ante los demás como personas dinámicas y extravertidas.
- ✓ A través de una entonación correcta podremos transmitir nuestro verdadero estado anímico: alegría, tristeza, ira, etc.
- *Hablar con medida.* El tiempo de habla es otro de los elementos que determina el concepto que los demás se van a hacer de nosotros. A este respecto, en una conversación pueden tomarse tres actitudes distintas:

1. Hablar demasiado, lo que equivale a monopolizar la conversación. Una persona que se comporte de tal modo será considerada como alguien dominante, egoísta y desconsiderado.
2. Hablar demasiado poco, lo que comunica pasividad. Alguien que apenas participe en una conversación parecerá una persona fría, distante e incluso poco inteligente.
3. Hablar con moderación: esta actitud es la correcta, en la medida que propicia el equilibrio dentro de la conversación y alienta la reciprocidad entre los interlocutores. La moderación en el tiempo de habla no sólo implica que tenemos capacidad para conversar, sino también para escuchar. Esto da una impresión muy positiva porque contribuye a que se nos vea como personas atentas y agradables, como una buena compañía. Del mismo modo, prestar atención al otro indica que él/ella también nos resulta agradable y que nos interesa su conversación.

3. Terminar una conversación. Las conversaciones, igual que comienzan, tienen que terminar. Por tanto, conviene saber cuándo hay que finalizar una charla. Sin embargo, no todo el mundo sabe cómo ponerle fin. Hay quienes, por timidez, no avisan a su interlocutor de que tienen prisa y dejan que el diálogo se eternice. Otras personas, por temor a quedar mal ante el otro, no se atreven a interrumpirle. Otros, simplemente, no encuentran las palabras adecuadas para despedirse. Frente a este problema, recordemos las dos condiciones que debería reunir una frase de despedida:

- Empezar la frase con un comentario positivo (lo bien que lo hemos pasado, lo que nos alegramos de haberlo/la visto, etc) y, a continuación, comunicarle que debemos marcharnos.
- Concertar una cita si deseamos volver a encontrarnos con esa persona. Algunas frases que podríamos emplear en este caso son:

- √ «Me gustaría mucho volver a verte, ¿quieres que quedemos otro día?»
- √ «Me lo he pasado realmente bien. ¿Por qué no quedamos para el próximo sábado?»
- √ «Si quieres, te llamo y seguimos hablando mañana»

Los tres niveles del lenguaje conversacional

Las conversaciones pueden desarrollarse en tres niveles diferentes: superficial, medio y profundo. Que utilicemos un nivel de lenguaje u otro va a depender del contexto en el que nos encontremos, de la vinculación que tengamos con la otra persona y del objetivo que persigamos con la conversación.

- *Primer nivel.* Corresponde a la conversación superficial. Se trata de un mero intercambio de información para conocer un poco a la otra persona. Cuando nos movemos en el primer nivel, hablamos de temas superficiales, contamos anécdotas o situaciones cotidianas que hemos vivido, explicamos chistes, etc.
- *Segundo nivel.* Corresponde a la conversación media. En ella hacemos comentarios y opiniones personales a través de los cuales permitimos que la otra persona conozca cómo somos, qué opinamos de determinados temas, qué nos gusta y qué no soportamos, cuál es nuestra actitud vital, etc.,

Esta etapa es muy importante, porque marca un punto de inflexión en la relación que mantenemos con la otra persona. Si descubrimos que no compartimos unos mismos valores, probablemente no sentiremos deseos de establecer ninguna relación con ella. En este caso, optaremos por mantener una relación de simples «conocidos», o bien, dejaremos de verla. En

cambio, si descubrimos que compartimos el mismo sistema de valores, sentiremos deseos de volver a verla e implicarnos en una relación de amistad o romántica.

- *Tercer nivel.* Corresponde a la conversación profunda o íntima. Cuando mantenemos una relación significativa con un/a amigo/a o con una persona del otro sexo, sentimos la necesidad de darnos a conocer más profundamente. Para ello, debemos ir un poco más allá de las opiniones personales y entrar en el campo, a veces tumultuoso, de los sentimientos. Explicamos historias del pasado, hablamos de nuestros sueños de futuro, expresamos lo que sentimos hacia él/ella, etc. Todo esto porque necesitamos que la otra persona entienda cómo hemos llegado a ser como somos y qué sentimos.

A todos nos ha pasado alguna vez que hemos entablado una conversación profunda con una persona con la que no nos unía ningún lazo y después nos ha quedado la sensación de haber hablado «demasiado». Esto nos ocurre porque no hemos elegido el nivel del lenguaje correcto. Hay que tener en cuenta que la conversación íntima no es sólo un acto comunicativo, sino también un acto de confianza e intimidad -intelectual, emocional o vivencial-.

3. EL SENTIDO DEL HUMOR

En los últimos años el sentido del humor ha visto reconocida su importancia, gracias a que se demostrado clínicamente que reírse es una de las actividades mentales y fisiológicas más saludables del ser humano.

Junto a esto, se sabe que las personas con sentido del humor resultan muy atractivas, por lo que tener sentido del humor va a ser

una carta a nuestro favor en muchas situaciones sociales. Está claro que una persona que siempre está de mal humor, que no se ríe por nada y que protesta continuamente tiene muchas más posibilidades de encontrarse sola que una que sea alegre, ocurrente y comunicativa. La gente prefiere a las personas que contagian su buen humor y les hacen pasar ratos agradables. Por tanto, nuestro éxito social también depende de que tengamos más o menos sentido del humor.

El humor puede expresarse bajo multitud de formas que van desde la comunicación verbal (chistes, frases ingeniosas, ocurrencias, bromas...) hasta la no verbal (muecas, miradas, posturas, gesticulaciones, sonrisas, carcajadas...). Veamos algunas de las estrategias que nos pueden ayudar a resultar más graciosos:

Cómo expresar nuestro buen humor

- *Exagerar.* Se trata de hacer uso de las hipérboles para dar a determinadas circunstancias una dimensión mayor de la que tienen.
 - ✓ Si alguien te dice que está muy gordo y tú no lo crees así, le dices: «Sí, tan gordo que casi no cabes por la puerta.»
 - ✓ Cuando relatas una peripecia y exageras los detalles más graciosos: «...entonces sonó el teléfono y, como tenía los ojos llenos de jabón, no vi la puerta y me di tal porrazo que un poco más y abro una grieta en la pared.»
- *Sorprender.* El humor también se basa en el efecto sorpresa, es decir, en tener salidas ocurrentes que el otro no espera escuchar y le provocan la risa.
 - ✓ Alguien te explica algo que sabes que no va a suceder y le dices: «Sí, eso será cuando las ranas tengan pelo.»

- *Sugerir paradojas.* Consiste en animar a otro a hacer lo que no debe para disuadirle de ello. En cuanto a esto, el sentido del humor nos ayuda a relativizar las preocupaciones, a despojarlas de dramatismo, y en este sentido contribuye a aumentar nuestra calidad de vida.
 - √ Un amigo/a te dice que está tan agobiado que se va a suicidar. Tú le respondes: «Eso, espera que voy a por una pistola.»
 - √ Alguien te dice que no piensa salir en todo el fin de semana. Le contestas: «Vale, pero tampoco salgas durante la próxima semana, a ver si así te coge un ataque de aburrimiento.»
- *Hacer bromas.* Sirven sobre todo para aliviar la tensión en los momentos difíciles de la vida cotidiana.
 - √ Una pareja está en el parque. Están discutiendo por algo sin importancia, pero están tensos. Él rompe la situación diciendo: «Ya estás arrugando los morritos... Anda, ardillita, que pareces una ardilla cuando hablas tan rápido...»
 - √ En un grupo de amigos, dos de ellos tienen posturas irreconciliables sobre un tema. La discusión toma un cariz serio. Otro del grupo interviene: «Parecéis dos doberman, chicos. ¡O lo dejáis u os llevamos a la perrera!»
- *Tener imaginación y creatividad.* Inventar historias hipotéticas con personajes reales o imaginarios, idear situaciones divertidas.... esto también nos ayuda a hacer reír a los demás y a disfrutar con los amigos.
 - √ En una reunión después del trabajo, los compañeros comienzan a charlar sobre el ambiente de la oficina. Uno de ellos empieza a hacer suposiciones divertidas: «De seguir así, yo creo que

cuando lleguemos mañana, la secretaria del jefe se habrá pasado al budismo, y pedirá dos semanas de vacaciones para irse al Tíbet a convertirse en un lama.»

- *Ser espontáneo.* No programes todos tus actos, pon ilusión en lo que haces y vive las emociones tal como surjan. No pienses en las consecuencias de todo lo que haces y, sobre todo, vive el momento presente.
- √ Estás planeando cómo celebrar el fin de año con tus amigos. Alguien propone una idea magnífica y prometedora. Encuentras que es perfecta y te sientes entusiasmado/a: «¡Vale! ¡Perfecto! Y yo me bañaré en leche de burra, me pondré un vestido hasta los pies y un collar de perlas de siete vueltas y me embadurnaré el rostro con tierra del Nilo...»
- *Permitirse hacer el ridículo.* El humor tiene mucho que ver con nuestro propio sentido crítico, ya que para tener sentido del humor no basta con saber reírse de las situaciones ajenas, sino que hay que saber reírse también de uno mismo. Sin embargo, reírse de uno mismo no significa despreciarse en público.

Si te ves en una situación de apuro o te sientes avergonzado por algo que te acaba de suceder, riéte con los demás de lo que acaba de ocurrirte o cuéntaselo a alguien más tarde en tono humorístico. Seguramente tú lo encontrarás más gracioso que nadie.

- √ Te encuentras a un compañero y le dices: «¿Sabes que me acaba de pasar? Me he encontrado con el director y, como yo no lo conozco, le he invitado a pasar a la sala de las visitas. ¡Imagínate qué cara me ha puesto...!»
- √ Vas andando por la calle, charlando con tu amigo/a. Camináis uno junto al otro y estás tan abstraído que no ves la farola y...

¡porrazo! No maldigas a la farola ni a tu amigo/a por reírse. Échate tú también a reír.

- *Tener un espíritu lúdico.* Esta estrategia consiste en adoptar un espíritu lúdico que nos permita sacar al exterior nuestro talante más espontáneo y divertido. Para conseguirlo, tendremos que plantearnos hacer algunas cosas que normalmente no nos atreveríamos a hacer por timidez o sentido del ridículo. e trata de marcarse pequeñas metas y, urante algún tiempo, realizar al menos una locura cada semana:
 - ✓ Puedes dedicarte a contar chistes, por ejemplo, a todas las personas con las que trates en la jornada elegida para hacer tu *locura*.
 - ✓ También podrías proponer juegos disparatados a tus familiares y amigos, como que te den ideas para saltar un banco, porque estás a fin de mes y ya no tienes ni cinco.
 - ✓ También puedes decidir no coger el metro para ir al trabajo, calzarte las zapatillas de deporte y coger la bicicleta para llegar allí ante el asombro de los demás.
 - ✓ O también puedes cambiar tu estilo de ropa y vestirte de una manera llamativa, o de una forma en que no acostumbras a hacerlo.
- *Aceptar las cosas tal como son.* No te empecines en darle la vuelta a las cosas para que sean diferentes de como son. Aprende a sorprenderte ante la parte absurda de la vida y acéptala con buen humor. No hay nada que pueda privarnos más de nuestro sentido del humor que empeñarnos en que la realidad se adapte a nosotros, en lugar de adaptarnos nosotros a la realidad.

- ✓ Comparas dos situaciones laborales que te parecen injustas, pero que no puedes cambiar: «Tiene gracia, es absurdo, pero tiene gracia. Yo soy traductor y estoy aquí vendiendo seguros. Y él, que es economista, está haciendo traducciones.»

Hay que recordar que podemos reforzar las expresiones de humor descritas más arriba mediante una expresión facial y gestual congruentes con nuestros comentarios humorísticos. Los gestos y las muecas aportan énfasis y comicidad a nuestros chistes.

Ventajas de aplicar el sentido del humor

1. Reduce el egocentrismo
2. Descubre los reforzadores de los demás
3. Disminuye el abatimiento
4. Fomenta el sentido lúdico de las interacciones
5. Potencia la originalidad y la creatividad

Predisposición al buen humor

1. Flexibilidad frente al cambio
2. Tendencia a la transgresión
3. Tolerancia a las situaciones ambiguas
4. Tolerancia a la frustración
5. Curiosidad
6. Tendencia al riesgo
7. Relativa independencia de señales
8. Responsividad a nuevas contingencias y señales

II. CÓMO INTIMAR

SECUENCIA DE CONDUCTAS PARA CORTEJAR

Cortejar consiste en adoptar una serie de conductas que nos llevan a interactuar con personas del sexo opuesto. Estas conductas componen una secuencia que abarca desde el primer contacto con la otra persona hasta el establecimiento de una relación de tipo afectivo-sexual caracterizada por ser progresiva y más o menos constante.

Según esta idea, podemos afirmar que la finalidad del proceso de cortejo es alcanzar esta última fase, en la que se consigue establecer una relación gratificante para los miembros de la pareja. Pero, para llegar a este estadio, es necesario superar el conjunto de fases precedentes, las cuales, además de requerir un periodo temporal (variable, según los casos), constituyen lo que llamamos habilidades de cortejo. Véamoslas:

FASES DEL CORTEJO

1. CAPTACIÓN

En la primera fase ponemos en juego todas aquellas conductas de cortejo que nos van a servir para «hacernos ver», es decir, para llamar la atención de la otra persona. Se trata de las denominadas **habilidades de captación**.

Éstas comprenden en su gran mayoría los recursos que ofrece la comunicación no verbal. El lenguaje no verbal consta de las miradas, la expresión facial, la sonrisa, los gestos, la postura corporal... en definitiva, de todas esas señales que preceden y más tarde acompañan al primer contacto.

En la fase de captación, sin embargo, también influirán factores como los valores, normas y costumbres, el clima y la situación (formal o informal, cálida o fría, etc.).

2. ABORDAJE

Cuando hemos conseguido captar la atención del otro, nos dispondremos a iniciar el primer contacto. Para ello, debemos hacer uso de la comunicación verbal, esto es, recurriremos a las **habilidades conversacionales**, que incluyen las formas de iniciar, mantener y terminar una conversación, hacer preguntas abiertas, decir cumplidos, hacer autorevelaciones, cambiar de tema...

Gracias a las habilidades de conversación podremos intercambiar impresiones con la otra persona y, asimismo, recoger la máxima información acerca de su personalidad, sus gustos y preferencias.

3. ACERCAMIENTO

La información que hayamos recogido en la fase anterior va a sernos de gran utilidad en la fase de acercamiento, en la cual tienen lugar las primeras citas y se marca el inicio de la relación.

En la programación de las salidas intervienen las llamadas **habilidades de concertación de citas** (ya sea en persona o por teléfono). Puesto que en el acercamiento se hacen invitaciones, se proponen citas y se planifica una serie de actividades que se desea realizar conjuntamente, es importante saber aprovechar lo que conocemos sobre el otro para sugerir salidas acordes con sus hobbies.

Reglas para aplicar al compañero/a para salir con él/ella, según Argyle y Henderson (1984)

1. Dirígete al otro por su nombre.
2. Respeta la intimidad de la otra persona.
3. Muestra una confianza mutua.
4. Sé puntual.
5. Mira a la otra persona a los ojos durante la conversación.
6. No critiques al otro en público.
7. Saca la cara por la otra persona en su ausencia.
8. Guarda las confidencias.
9. Muestra interés en las actividades diarias de la otra persona.
10. Ten fe en la otra persona.
11. Comparte las noticias de éxitos.
12. Manda postales y haz regalos de cumpleaños.
13. Sé tolerante con los/as amigos/as del otro.
14. Devuelve las deudas, los favores y los cumplidos.
15. Toca intencionadamente a la otra persona.
16. Sorprende al otro con regalos.

También es conveniente utilizar la información que poseemos para plantear temas de conversación que despierten su interés. Tenemos que tener en cuenta que en la fase de acercamiento el nivel de la conversación deja de ser superficial para pasar a un nivel medio.

4. ADECUACIÓN

La adecuación es una fase fundamental en el proceso de cortejo, ya que se basa en comprobar si nuestra compañía y nuestro comportamiento satisfacen a la otra persona.

Frases preferidas en la conducta de iniciación por los hombre:

Situaciones generales:

¡Hola!

Me siento un poco nervioso al tomar esta iniciativa, pero me gustaría conocerte.

Llevas un (vestido, jersey, reloj, etc.) muy bonito.

Tienes un/os (ojos, pelo, etc.) muy bonito/s.

Es los restaurantes:

Puesto que estamos comiendo solos, ¿te importaría que te acompañara?

No conozco este restaurante. ¿Qué me aconsejas para comer?

¿Puedo invitarte?

Frases preferidas en la conducta de iniciación por las mujeres:

Situaciones generales

Puesto que estamos sentados solos, ¿te importaría que charlásemos?

¡Hola!

Tengo problemas para arrancar el coche, ¿te importaría ayudarme?

No nos han presentado, pero me gustaría conocerte.

Para que la adecuación se produzca, es necesario practicar las denominadas **habilidades de adecuación**, gracias a las cuales podremos ir adaptando nuestra conducta en función del *feedback* (retroalimentación) que recibamos del otro.

Tendremos que tener especial cuidado con los siguientes elementos:

a) Los ritmos:

Conviene que adecuemos el ritmo de la relación no sólo al que nosotros deseáramos, sino también al que prefiere la otra persona. Si obligamos al otro a definir la relación o expresar sus propósitos con demasiada prontitud, corremos el riesgo de bloquear su disposición a mantener futuras citas. No debemos presionar o forzar al otro a adoptar un ritmo que no desea seguir.

b) El tipo de interacción:

La interacción entre los miembros de la pareja tiene que ser reforzante, es decir, debe tener efectos agradables y gratificantes para ambos. Esto es más importante que tratar de etiquetar la relación y/o preocuparse de marcar unos objetivos para ésta cuando aún no es el momento.

5. CAMBIO DE ESTRATEGIA

En caso de que percibamos que el intercambio en la relación se desarrolla en sentido negativo, esto es, que detectemos signos de insatisfacción o incomodidad en el feedback, conviene que optemos por hacer un cambio de estrategia.

Nuestro objetivo es conseguir que la otra persona se implique en la relación, por lo que, si notamos que se siente incómoda o inquieta por algo, deberemos evitar aquello que le provoca incomodidad o inquietud.

Por ejemplo, si prefiere estar a solas que salir en grupo, podemos propiciar encuentros de este tipo; si comenzamos a invadir su

espacio personal y no le apetece aún aumentar la proximidad, tendremos que respetar la distancia corporal del principio.

6. AFIANZAMIENTO

En este estadio se produce la consolidación de la pareja y la relación de amistad inicial se transforma en una relación íntima de tipo afectivo-sexual.

En esta transformación median tres clases de habilidades heterosociales: las **habilidades conversacionales avanzadas**, las denominadas de **comprensión y expresión asertiva de sentimientos** y la **empatía**.

Conforme una pareja avanza desde las citas ocasionales hasta las citas fijas, hay varios cambios en la naturaleza de la relación. Éstos incluyen:

1. Pasar más tiempo en la compañía del otro y estar juntos en una amplia variedad de situaciones y lugares.
2. Un incremento en los sentimientos positivos hacia el otro; hay más amor, agrado y confianza.
3. Un aumento en la expresión de los sentimientos, tanto positivos como negativos; con un aumento del compromiso, hay un mayor potencial para el crecimiento de la intimidad y el conflicto.
4. Revelación mutua de aspectos más íntimos del sí mismo, incluyendo actitudes y valores sobre la pareja y el compromiso de la relación.
5. Un elevado interés con respecto a la salud del otro; la alegría es causada por su alegría, el dolor por su dolor.
6. Un sentido compartido de unidad y compromiso; ambos compañeros se ven a sí mismos cada vez más como una unidad y son tratados por terceras partes como una pareja. Asociado con este elevado sentido de identidad compartida, hay una reducción concomitante en la incertidumbre sobre el futuro de la relación.

En la fase de afianzamiento juegan un papel destacado los ritmos, por un lado, y los momentos críticos, por el otro. En cuanto a los primeros, podemos pensar que, si desde el inicio de la relación han sido adecuados a los dos miembros de la pareja y han tomado un carácter afectivo, será más sencillo pasar de un nivel amistoso a un nivel íntimo. Los segundos, en función de si han sido o no numerosos, dificultarán en menor o mayor medida la consolidación de la relación.

7. FIN DE LA RELACIÓN

Una relación llega a su fin en el momento en el que ésta deja de ser nuestro objetivo o bien cuando consideramos que, junto a esa persona, no podremos alcanzar los objetivos que ansiamos.

1. CAPTACIÓN

CONDUCTAS DE ACICALAMIENTO

Cuando nos encontramos en una situación de cortejo hacemos una serie de gestos inconscientes que indican un deseo por nuestra parte de mostrarnos al otro. Acariciarse el pelo, tocarse la barbilla, quitarse la chaqueta, arreglarse la falda, anudarse la corbata, etc, son movimientos que hacemos sin darnos cuenta, pero que nos *embellecen* ante la persona que nos está mirando. A estos gestos se les llama conductas de acicalamiento y forman parte del juego de seducción que todos representamos cuando deseamos que otra persona se fije en nosotros. Igualmente, si otra persona lleva a cabo alguno de estos gestos en nuestra presencia, es probable que nos esté enviando un mensaje de interés y agrado.

Estas conductas tanto pueden servirnos para manifestar nuestro agrado como para detectar que atraemos a alguien. Sin embargo, hay que tener en cuenta que sólo podemos interpretar que gustamos a otra persona cuando ésta utiliza más de un signo al mismo tiempo y en un contexto apropiado para la interacción social; es decir, que las señales aisladas y/o en ambientes que no propician las relaciones pueden no significar nada.

En cualquier caso, las conductas de acicalamiento van acompañadas por la mirada, para aclarar, aunque sea de forma inconsciente, que deseamos agradar a esa persona en concreto.

Se puede hacer una distinción entre las conductas de acicalamiento que emplean los hombres y la mujeres:

En los hombres

- ✓Revisión rápida y general de sí mismo
- ✓Arreglarse el nudo de la corbata
- ✓Abrocharse o colocarse la chaqueta
- ✓Subirse los calcetines al sentarse
- ✓Levantar gallardamente la cabeza
- ✓Hinchar el pecho y encoger el vientre
- ✓Colgar los pulgares de la cintura o los bolsillos del pantalón
- ✓Mirar a la chica de arribar abajo

En las mujeres

- ✓ Alisarse el vestido
- ✓ Ordenarse o acariciarse el pelo
- ✓ Cruzar y descruzar lentamente las piernas
- ✓ Mostrar o insinuar los muslos
- ✓ Acariciarse la pantorrilla, la rodilla o el muslo
- ✓ Retocarse el maquillaje
- ✓ Lanzar miradas de coqueteo

EL JUEGO DE MIRADAS

Se recurre al juego de miradas cuando una persona que no conocemos nos interesa o nos atrae y está situada a cierta distancia de nosotros. El contacto ocular es un complemento imprescindible de las conductas de acicalamiento, puesto que explicitan nuestro deseo de conocer a esa persona. El contacto ocular es una mirada breve e intermitente de reconocimiento. Miramos a la otra persona, pero sólo durante unos breves instantes. En realidad, el objetivo es emitir una señal de interés a la persona que nos atrae y recibir una respuesta por su parte.

En la mujer especialmente, la mirada adquiere una importancia particularmente relevante ya que, tradicionalmente, se ha entendido que las mujeres incitan y envían una señal de acercamiento a los hombres a través de la mirada.

En situaciones de cortejo, la sonrisa viene a ser el complemento de la mirada. A través de la mirada indicamos nuestro interés; mediante

la sonrisa especificamos el carácter emotivo de dicho interés. La mirada dice: «Me interesas.» La sonrisa dice: «Me gustas.»

En este sentido, acompañar nuestra mirada de una sonrisa hace evidente que somos accesibles y que nos encontramos disponibles para empezar una interacción. La mirada y la sonrisa forman un tándem muy eficaz a la hora de dirigirnos a alguien del otro sexo con la intención de conocerle.

Secuencia del juego de miradas

1. La manera de demostrar nuestro interés o nuestra atracción se basa en buscar la mirada del otro y tratar hacerla coincidir con la nuestra en más de una ocasión.
2. Tras este intento pueden suceder dos cosas:
 - a) La otra persona responde a nuestras miradas. En este caso hay que intercambiar con ella miradas breves de reconocimiento, el paso previo a una conversación, y seguiremos el tercer paso.
 - b) La otra persona no responde a nuestras miradas. Aunque la miramos, ella apenas lo hace. Esto puede significar que no le interesamos, por lo que conviene no insistir y fijarnos en otro objetivo.
3. Intentaremos prolongar un poco una de las miradas para que nos dé tiempo de sonreírle. De esta forma, lograremos que la mirada, por ser más larga, no le incomode.
4. Si el otro nos devuelve la sonrisa, nos estará abriendo el camino hacia la etapa de abordaje. La sonrisa mútua denota interés y agrado, lo que nos hará sentirnos más seguros durante el primer contacto. Además, la sonrisa nos ayuda a relajarnos durante el abordaje.

2. ABORDAJE

TOMAR LA INICIATIVA

Si deseamos entrar en contacto con esa persona que nos parece atractiva e interesante, la mejor manera de conseguirlo es tomar la iniciativa; la peor, permanecer pasivos, a la espera de que sea el otro quien lo haga por nosotros.

Muchas personas, sin embargo, tienen dificultades para dar este paso. Adoptan una actitud pasiva que no favorece en absoluto la consecución de sus metas sociales. Esta actitud es más común entre las mujeres, ya que tradicionalmente se les ha asignado un papel de incitación y espera. No obstante, en los últimos años, los cambios que se ha producido en el rol social y sexual de la mujer han derivado en un papel más activo en las relaciones de cortejo.

- Tomar riesgos forma parte del juego de las relaciones sociales. Si deseamos establecer relaciones significativas con otras personas, debemos necesariamente que arriesgarnos a que, de vez en cuando, nos rechacen.
- Siempre es mejor arriesgarse que no hacerlo. Lo peor que nos puede pasar es que nos digan «no» y, eso, pensándolo bien, tampoco es el fin del mundo.
- No es realista esperar que siempre nos vayan a decir «sí». Lo lógico es que algunos de nuestros intentos se vean favorablemente respondidos y otros no, exactamente igual a como le ocurre a todo el mundo.
- Tomar la iniciativa es el único modo de conseguir relacionarnos con las personas que nos atraen. Si permanecemos pasivos

nos relacionaremos con personas a las que gustamos, pero no necesariamente con las que nos gustan a nosotros.

- Si no elegimos, nos elegirán. Buscar activamente las relaciones que deseamos es una forma de tomar las riendas de nuestra vida.
- Las personas que toman la iniciativa resultan más atractivas que las personas pasivas. Y no sólo gustan más a los demás, también se gustan y respetan más a sí mismas.

PAUTAS PARA ABORDAR UNA RELACIÓN

Las garantías de éxito durante la fase de abordaje pueden verse aumentadas si seguimos una serie de pautas que nos ayuden a utilizar aquellas estrategias para el primer contacto que mejor se adapten a las circunstancias:

1. Evaluar la situación. La primera reflexión que tendremos que hacer gira entorno a la evaluación de la situación en la que nos encontramos. Las distintas situaciones pueden clasificarse en función de si son:

- Formales o informales
- Familiares o desconocidas
- Cálidas o frías
- Privadas o públicas
- Íntima, cercana, social o pública (distancia)

Según el resultado que obtengamos, deberemos saber que cuanto más informal, más cálida y más pública sea una situación, las estrategias de abordaje que empleemos convendrán que sean más directas.

2. Evaluar los recursos. En segundo lugar, conviene valorar los recursos de los que disponemos, esto es, tener presente las estrategias de abordaje que conocemos. Éstas son algunas:

- Utilizar alguna fórmula no verbal: hacer un guiño, brindar, bailar delante de él/ella, saludarle, etc.
- Pedir un cigarrillo, pedir fuego...
- Hacer un cumplido.
- Solicitar ayudar o pedir un favor.
- Ofrecer ayuda.
- Solicitar alguna información.
- Hacer algún comentario.
- Comentar algo gracioso relacionado con la situación.
- Invitarle a una copa.
- Invitarle a bailar.

Cualquier estrategia que utilicemos debe ser inequívoca. De la misma manera, es mejor no intentar controlar nuestro estado emocional, ya que esto puede provocar que nuestra ansiedad aumente. En cambio, hay que pensar en la importancia de intentar el abordaje, convencernos de que no tenemos nada que perder. Si no lo intentamos, siempre nos quedaremos con la duda de si habría podido salir bien. Quizá salga bien o quizá no. Puede que nos rechacen, pero también puede suceder lo contrario: es decir, que advirtamos que esa persona, aunque atractiva, en realidad no nos gusta.

3. Escoger la estrategia. Si hemos analizado la situación social en la que nos encontramos y hemos valorado las estrategias de abordaje que conocemos, será el momento de elegir aquélla que mejor se ajuste a la situación y a nuestros propios recursos.

4. **Abordar la relación.** El último paso es aplicar la estrategia a nuestro objetivo, es decir, ponerse en marcha. Esto implica no echarse atrás, sino todo lo contrario: mostrarse simpático, activo y no agresivo. Hay que evitar las actitudes pasivas o manipuladoras.

* Se recomienda

- Al principio del abordaje: tranquilizarse, relajarse, pedirse calma.
- Al final del abordaje: reforzarse, decirse a uno mismo que lo hemos hecho bien, que lo hemos intentado, que hemos sido capaces de enfrentar la ansiedad, que no ha sido tan terrible como pensábamos, etc.

HABILIDADES CONVERSACIONALES

(Véase el apartado sobre *Cómo hacer amigos*.)

3. ACERCAMIENTO

PEDIR CITAS

Cuando hemos entablado una conversación con una persona que nos gusta, generalmente deseamos volverla a ver para conocerla un poco mejor. Si éste es nuestro objetivo, el mejor medio para conseguirlo es concertar una cita para otro día.

Concertar una cita o «quedar» con alguien, como decimos en lenguaje coloquial, es una de las conductas más importantes para los jóvenes y los adultos sin pareja, ya que es el medio del que nos servimos para establecer contacto con personas que pueden convertirse en nuestros amigos o en una futura pareja. Sin embargo, algunas personas no tienen muy claro qué es exactamente una cita y, sobre todo, qué conductas se espera de ellas si quedan con otra persona.

Es importante tener claro que el objetivo de una cita, o de quedar con alguien, debería ser simplemente conocer un poco mejor a la otra persona, generalmente en un ambiente distinto del que la hemos conocido. En principio, una cita no nos compromete a nada, ni tiene necesariamente por qué indicar que sentimos un interés íntimo hacia la otra persona. Las personas que se precipitan y le dan demasiada dimensión a una cita, no solo suelen experimentar una mayor ansiedad ante ellas, sino que además tienen más posibilidades de decepcionarse si se crean demasiadas expectativas cuando todavía no hay un fundamento que justifique hacerlo.

CÓMO CONCERTAR UNA CITA POR TELÉFONO

1. Prepararse. Obviamente, el primer paso para concertar una cita es buscar algo que la propicie. Podemos informarnos sobre alguna actividad que podamos realizar con la otra persona. Podemos recurrir a los periódicos, las guías de ocio, las asociaciones, los centros culturales, nuestros amigos, etc. Deberemos anotar precios, horarios y otras posibilidades. Para hacer la elección, tendremos que basarnos en sus gustos e intereses.
2. Hacer la llamada. Es conveniente proponer la salida con la suficiente antelación, si queremos aumentar las posibilidades de que nos diga que sí. Si le avisamos con tiempo, podrá hacer un hueco en su agenda o pensárselo. Lo normal es contactar con esa persona por lo menos dos días antes de la cita. Cuando descuelgue el auricular, lo/la saludaremos y nos presentaremos. En caso de que no se encuentre en casa, dejaremos nuestro nombre y número de teléfono y el recado.
3. Iniciar la conversación. A continuación, comenzaremos una conversación intrascendente haciendo preguntas abiertas, es decir, que no se puedan responder con un simple sí o no. También podemos hacer autorevelaciones que hablen acerca de nuestro estado de ánimo o de nuestras ocupaciones. Mientras hable el otro, demostrémosle que le escuchamos con atención («sí, a mí también», «claro», «ya, ya»...) y resumamos alguna de sus explicaciones. También es importante hacer algún comentario humorístico y expresar lo bien que lo hemos pasado con él/ella en otras ocasiones.
4. Comunicar los deseos de vernos de nuevo. Debemos expresarle que nos encantaría volver a verlo/la.

5. Sugerir la actividad y preguntar si le apetece hacerla con nosotros. En el momento en el que le comuniquemos la actividad que se nos ha ocurrido realizar con él/ella, es importante dejar claro que para nosotros no es tan relevante la actividad como la compañía.
6. Proponer una fecha, un lugar y una hora.
7. Aguardar una respuesta:
 - a) Respuesta negativa
 - Proponer una actividad diferente.
 - Proponer una fecha alternativa.
 - b) Respuesta positiva
 - Consultar qué cosas podemos llevar.
 - Reforzar a la otra persona («verás qué bien lo pasaremos», etc.)
8. Despedirse adecuadamente.

Si hemos obtenido una respuesta positiva, la despedida ha de ser, como hemos visto, reforzante. Pero si, después de insistir, se ha negado ha quedar con nosotros, podemos indagar un poco hasta determinar lo que ocurre. Si entendemos que lo/la hemos llamado en un mal momento, podemos decirle que telefonearemos más tarde u otro día. Si comprendemos que esa persona no tiene interés en vernos, le podemos dejar nuestro número de teléfono y decirle que nos puede llamar cuando le apetezca. Esta despedida no debe guardar ningún rencor, ya que cada cual es libre de citarse con quien desee. Lo adecuado en estos casos es desviar nuestra atención hacia otra persona.

6. AFIANZAMIENTO

EL PASO HACIA LA INTIMIDAD

En el momento en que deseemos que nuestra relación pase a un mayor nivel de intimidad, podemos recordar los siguientes consejos:

1. *Constancia y estabilidad.* Una relación difícilmente será íntima si no está dotada de una cierta constancia y estabilidad. Las citas deben ser frecuentes y gratificantes.
2. *Cuidar la relación y demostrar qué significa para nosotros.* Otra de las bases para intimar es manifestar lo que queremos compartir con esa persona y la importancia que tiene para nosotros.
3. *Elegir un ritmo adecuado.* Deberemos respetar los ritmos del otro y los de la propia relación. Para pasar de un nivel superficial a un nivel íntimo, es necesario superar antes unos niveles intermedios. Es decir, que el paso hacia la intimidad ha de ser progresivo y adecuado a los ritmos de los miembros de la pareja. De esta manera, estaremos dando a nuestra relación la oportunidad de desarrollarse.
4. *Dejarse llevar por los sentimientos espontáneos.* Evitemos que los pensamientos interfieran con nuestros sentimientos. A menudo conviene dejarles rienda suelta y expresarlos tal como son.

LA CONDUCTA ASERTIVA

- La persona asertiva es transparente tanto emocional como intelectualmente. Es decir, expresa sus opiniones, necesidades y sentimientos de una manera franca a los demás. Esto implica que si nos relacionamos con ella no tenemos que adivinar lo que está

pensando o sintiendo a cada momento. Su transparencia enriquece la relación con nosotros, pues nos permite que sepamos cómo es realmente, con quién estamos tratando. Si lo pensamos detenidamente podremos atisbar el alcance y las consecuencias positivas que conlleva esta actitud. Una relación planteada desde estos términos tiene que ser necesariamente gratificante, enriquecedora, *fácil*, en el mejor sentido de la palabra.

- Pero la persona asertiva aún va más lejos. Cuando expresa su opinión no la impone, simplemente ejerce su derecho a manifestarse libremente. Cuando expresa sus necesidades no exige que los demás se las cubran obligatoriamente. Cuando expresa sus sentimientos lo hace con el único propósito de darse a conocer mejor, decir quién es, cuál es su modo de sentir.
- La persona asertiva jamás impone sus deseos, opiniones o necesidades a los demás, pero tampoco deja que los demás se los impongan a él/ella. Ni domina ni se deja humillar.
- El eje básico de su postura vital es el respeto hacia sí mismo y los demás. Sabe situarse en el punto medio donde es posible encontrar un equilibrio entre los propios derechos y necesidades y los de los demás.
- La persona asertiva sabe llegar a acuerdos. No necesita ganar siempre como le ocurre a la persona agresiva. No dice: «Si no estás conmigo estás contra mí», «Si no piensas como yo y sientes como yo eres un estúpido» Pero tampoco dice, como hace la persona pasiva: «Mis necesidades, mis deseos, mis sentimientos y mis derechos son insignificantes comparados a los tuyos»
- La persona asertiva no entra en conflictos gratuitamente pero tampoco los evita. A veces decir lo que piensa, mostrarse tal y como es, le puede acarrear algunas consecuencias negativas, pero

las acepta. Sabe que aunque no siempre es agradable decir *no*, ni es la postura más fácil, al final va a recoger la satisfacción de haber obrado correctamente.

- La persona asertiva se siente satisfecha de sí misma y esto influye en sus relaciones sociales. También tiene confianza en sí misma, por lo que aborda las relaciones con los demás sin experimentar ansiedad. Disfruta estando con la gente y la gente disfruta estando con ella. Contagia su satisfacción y confianza a los demás.
- La persona que consigue ser asertiva es porque ha tomado consciencia de sí misma, de sus necesidades, derechos y deberes. Lo ha interiorizado y sabe exactamente qué espera de sus relaciones con los demás. Puesto que lo que espera no es disparatado, ni atenta contra los derechos de los demás, lo manifiesta abiertamente. El resultado es que sus relaciones sociales son satisfactorias y enriquecedoras.

BIBLIOGRAFÍA

Paul Watzlawick. El arte de amargarse la vida. Ed. Herder, 1984.

Wayne W. Dyer. Tus zonas erróneas. Ed. Grijalbo, 1978.

Herbert Fensterheim y J. Baer. No diga sí cuando quiera decir no.
Ed. Grijalbo, 1976.

M^a Helena Feliu y M^a A. Güell. Relación de pareja, técnicas para
la convivencia. Ed. Martínez-Roca, 1992.

Flora Davis. La comunicación no verbal. Alianza Ed.

Julius Fast (1970) El lenguaje del cuerpo.

Raimon Gaja. El síndrome del amor. Ed. Planeta.

Raimon Gaja. Vivir en pareja. Ed. Edaf.

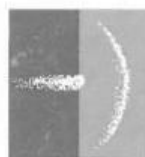
Raimon Gaja. Bienestar, autoestima y felicidad. Ed. Plaza & Janes.

Raimon Gaja. Seducción y éxito social. Ed. Plaza & Janes.

Maxence Brulard. Gestos para seducir. El lenguaje del cuerpo
para la seducción y el amor. Ed. Edaf.

Antonio Bolinches. La felicidad personal. Ed. Temas de Hoy.

Institut superior
d'estudis
psicològics



isep
formació

BARCELONA

c/ Balmes, 32 Pral. 2^a
Tel: (93) 487 77 77
Fax (93) 488 15 34
08007 Barcelona

MADRID

P^o de las Delicias, 24 1^o B
(entrada c/ Murcia, 11)
Tel: (91) 539 90 00
Fax (91) 539 53 67
28045 Madrid

PALMA DE MALLORCA

c/ Metge Josep Darder, 19 2^o B
Tel: (971) 27 61 51
Fax (971) 27 61 51
07008 Palma de Mallorca

SAN SEBASTIÁN

c/ Amezketa, 12 Ent. F
Tel: (943) 46 99 36
20010 San Sebastián

VALENCIA

c/ Garrigues, 17 3^o Pta. 8
Tel: (96) 394 48 29
Fax (96) 394 48 29
46001 Valencia