

## CÓMO ACERCARNOS A LOS DEMÁS Y HACER AMIGOS

Todos necesitamos del contacto humano con los demás, pero no siempre nos resulta fácil acercarnos a otras personas: la timidez, el miedo a hacer el ridículo, el no saber cómo actuar, etc., pueden a veces jugaros una mala pasada. Sin embargo, podemos mejorar considerablemente nuestra capacidad para relacionarnos -desde iniciar una simple conversación con un desconocido hasta proponer una cita- tan sólo aprendiendo y poniendo en práctica una serie de habilidades y actitudes básicas de comunicación interpersonal.

### **Reglas de oro para acercarnos a los demás y hacer amigos:**

- 1) *Tomar la iniciativa y abrirnos a los demás:* Para conocer gente, el primer paso y el más importante es realizar actividades que promuevan el encuentro y mantener una disposición abierta hacia los demás, tomando la iniciativa siempre que sea necesario en lugar de esperar pasivamente a que los otros se nos acerquen o dejar que la suerte o la casualidad se encarguen de que ocurran las cosas.
- 2) *Interesarnos sinceramente por la gente:* Podemos ganar muchos más amigos interesándonos genuinamente por los demás que tratando de que los demás se interesen por nosotros. Si sólo miramos nuestros intereses personales y no tenemos en cuenta los de los otros, si pasamos la mayor parte del tiempo hablando sólo de nosotros mismos sin prestar atención a los demás... ¿a quién le va a interesar nuestra compañía?
- 3) *Saber escuchar:* para ser buenos conversadores debemos ser en primer lugar oyentes atentos. Una de las experiencias más gratificantes que podemos tener es la de sentirnos escuchados realmente por otra persona. Por el contrario, aquel o aquella que no escucha, que habla sin parar, siempre del mismo tema o que interrumpe constantemente a su interlocutor tiene escasas posibilidades de agradar.
- 4) *Tratar a los demás con respeto y amabilidad:* La sinceridad, la capacidad de pedir lo que queremos y de defender nuestros derechos debe ir pareja con el respeto y la sensibilidad hacia los derechos de los demás y la tolerancia. Saber aceptar un "no" en un momento determinado, es tan importante como saber formular una petición o expresar un sentimiento personal.
- 5) *Valorarnos y valorar a los demás como individuos únicos (AVVAL):* Cada uno de nosotros/as tiene cosas en común con el resto de seres humanos pero, al mismo tiempo, tenemos una personalidad única y singular, con una forma de ver e interpretar el mundo que nos hace diferentes a todos los demás. Por tanto, debemos evitar el error de interpretar las cosas que hace o dice el otro

sólo en función de nuestras vivencias, ya que el significado nunca será exactamente el mismo para dos personas diferentes. Otra implicación importante que se deduce de esta singularidad es que siempre podemos aprender algo de cualquier otro ser humano si estamos abiertos y sensibles a la diversidad y a la diferencia.

- 6) *Sonreír*: Una sonrisa sincera expresa aceptación y agrado hacia el otro, fomenta la confianza mutua. Por el contrario, una cara malhumorada no propicia el acercamiento. Dice un antiguo proverbio chino: "El hombre cuya cara no sonríe, no debe abrir una tienda". La sonrisa es importante en todas las interacciones humanas.
- 7) *Evitar la crítica no constructiva*: Es mejor elogiar que criticar. La crítica expresada con resentimiento, casi nunca ayuda a cambiar a nadie, sólo suscita resistencias y distanciamiento emocional. Otra cosa es la crítica respetuosa, que procura no herir innecesariamente al otro, que se limita a informar de la conducta concreta que nos ha molestado o nos molesta, sin descalificar o humillar, sin presionar o manipular y cuyo objetivo no es la descarga emocional sino la comunicación limpia y honesta de nuestras necesidades.
- 8) *Demostrar aprecio honrado y sincero*: Uno de los anhelos más profundos del ser humano es el de sentirnos apreciados, queridos por los demás. Frases insignificantes, pequeñas cortesías o detalles, como por ejemplo "¿Podría, por favor...?", o "Lamento molestarlo...", un "Hola" o un "Buenos días", sonreír, demostrar gratitud con un pequeño regalo o una frase amable, efectuar un halago sincero de algo que nos ha gustado o nos gusta del otro, etc., pueden hacer sentir importante a la otra persona y llegarle al corazón.
- 9) *Comunicarnos de forma directa, honesta y positiva*: Ser directos y concretos sin ser agresivos o irrespetuosos, y procurar dar siempre una tonalidad positiva a lo que expresamos, es otro de los factores importantes a la hora de aumentar la eficacia de la comunicación interpersonal. Los mensajes ambiguos, las peticiones indirectas, innecesariamente tortuosas o complejas, no contribuyen a la claridad ni al entendimiento mutuo.