

# DESPIERTA TU ENCANTO

## CÓMO ATRAER A LA GENTE

Cuando oyes las siglas «FBI» casi seguro que no piensas en el «Friendly Bureau of Investigation» [Oficina Amistosa de Investigación]. Pero mis veinte años como agente especializado en análisis del comportamiento mejoraron mi capacidad para entender rápidamente a las personas y me proporcionaron un conocimiento extraordinario de la naturaleza humana y sus comportamientos comunes. Y mi cometido, que iba desde persuadir a las personas para que espieran a sus países de origen hasta identificar a los delincuentes y convencerlos de que confesaran, me permitió perfeccionar una multitud de métodos de una increíble eficacia para lograr que la gente confiara en mí, a menudo sin que tuviera que decir una sola palabra. En mi condición de analista del comportamiento para el Programa de Análisis del Comportamiento del FBI, perfeccioné diversas estrategias para reclutar espías y hacer amigos entre nuestros enemigos declarados. En otras palabras, desarrollé diferentes técnicas y métodos capaces de convertir a un enemigo de Estados Unidos en un amigo dispuesto a convertirse en espía para nosotros.

Esto es, mi profesión se reducía a conseguir gustarle a las personas. Mi trabajo con «Vladimir» (he cambiado los nombres y rasgos identificativos de aquellas personas de las que hablo y creado algunos retratos robot a fin de ilustrar mejor lo que mi labor ha demostrado) ilustra bien a las claras este extremo.

Vladimir había entrado ilegalmente en Estados Unidos con el propósito de cometer espionaje, y fue detenido en posesión de algunos documentos secretos en materia de defensa. Y en mi condición de agente especial del FBI, se me asignó su interrogatorio. En nuestra primera reunión, Vladimir juró que no hablaría conmigo bajo ninguna circunstancia. Entonces comencé el proceso de contrarrestar su resistencia por el sencillo método de sentarme enfrente de él y leer un periódico. Pero en un momento cuidadosamente planeado, plegaba el periódico y me marchaba sin decir una palabra. Día tras día y semana tras semana me sentaba frente a él y leía el periódico, mientras Vladimir permanecía mudo, esposado a una mesa cercana.

Por fin, un día me preguntó por qué seguía yendo a verle a diario. Plegué el periódico, le miré y dije: «Porque quiero hablar con usted». De inmediato, levanté de nuevo el periódico y proseguí mi lectura, ignorando a Vladimir. Al cabo de un rato, me levanté y salí sin decir una palabra más.

Al día siguiente, Vladimir me preguntó de nuevo por qué acudía todos los días y me ponía a leer el periódico; una vez más, le contesté que iba porque quería hablar con él. Me senté y abrí el periódico. Transcurridos unos minutos, dijo: «Quiero hablar». Bajé el periódico y respondí: «Vladimir, ¿está seguro de que quiere hablar conmigo? La primera vez que nos vimos, me dijo que jamás hablaría conmigo». Él contestó: «Quiero hablar con usted, pero no sobre el espionaje». Acepté la condición, aunque añadí: «Pero cuando esté preparado para ha-

blar de sus actividades como espía, me lo dirá, ¿verdad?» Se mostró de acuerdo.

En el transcurso del siguiente mes, Vladimir y yo hablamos de todo, excepto de sus actividades de espionaje. Entonces, una tarde, declaró: «Estoy preparado para hablar de lo que hice». Sólo entonces hablamos por fin, con todo lujo de detalles, de sus actividades como espía. Vladimir habló libre y sinceramente no porque se le obligara a hablar, sino porque yo le caía bien y me consideraba su amigo.

A primera vista, puede que las técnicas de interrogatorio que utilicé con Vladimir se antojen escasamente lógicas, aunque todo lo que hice estaba cuidadosamente orquestado para lograr la confesión y cooperación del espía en el futuro. En *Despierta tu encanto* revelaré los secretos de cómo convencí a Vladimir y la manera en que, utilizando las mismas técnicas, puedes conseguir gustarle a cualquiera para un instante o para toda la vida. Y puedo lograr tal cosa porque resulta que las mismas habilidades sociales que puse en práctica para ganarme la amistad de los espías y reclutarlos son igual de efectivas para entablar buenas amistades en casa, en el trabajo o en cualquier otro lugar donde tengan lugar las relaciones personales.

Al principio no aprecié esta transferencia del cara a cara entre mi trabajo de campo y la vida cotidiana; de hecho, la primera vez que llamó mi atención fue cerca ya del final de mi actividad en el FBI. A la sazón, me dedicaba a dar clases a los jóvenes agentes de inteligencia sobre cómo reclutar a los espías. El día del inicio de un nuevo curso, llegué media hora antes a fin de preparar el aula para realizar un ejercicio de grupo. Para mi sorpresa, ya había allí dos alumnos, a los que no reconocí. Estaban sentados en silencio en la primera fila, con las manos cruzadas sobre los pupitres y una expresión

expectante en el rostro. Considerando la hora que era y el hecho de que la mayoría de los estudiantes no destacaban por llegar pronto a clase, me pregunté qué sucedía. En consecuencia, quise saber quiénes eran y por qué habían decidido aparecer tan pronto.

—¿Se acuerda de Tim, un alumno suyo del curso anterior?

—me preguntó uno de los chicos.

—Sí —respondí.

—Hace algunas semanas, los dos fuimos a un bar con Tim. Nos estuvo hablando de la conferencia de usted sobre la influencia y el establecimiento de la compenetración.

—¿Y...? —Yo seguía sin ver adonde llevaba aquello.

—Tim se puso a alardear de que en el curso había aprendido cómo ligar con las mujeres.

—Lógicamente, no nos lo creímos —terció el segundo.

—Así que le pusimos a prueba —continuó el primero—. Escogimos una mujer al azar entre las presentes en el bar y desafiamos a Tim a que consiguiera que se sentara a nuestra mesa y se tomara una copa con nosotros, sin decir una palabra.

—¿Y qué hizo él? —pregunté.

—¡Aceptó el reto! —exclamó el alumno—. Pensamos que se le había ido la pinza. Pero he aquí que, unos cuarenta y cinco minutos después, la mujer se acercó a nuestra mesa y preguntó si podía tomarse una copa con nosotros. Todavía no acabamos de creérnoslo, y eso que lo vimos con nuestros propios ojos.

Les miré con perplejidad.

—¿Y sabéis cómo lo hizo?

—¡No! —exclamó uno de ellos.

Y entonces dijeron al unísono:

—¡Eso es lo que hemos venido a aprender!

Mi primera reacción al oír sus comentarios fue la de hacer valer la profesionalidad que se me suponía y decirles que el objetivo de la formación teórica era el de enseñar a los alumnos a ser agentes de inteligencia eficaces, no artistas del ligoteo. Pero fue mi siguiente reacción la que me pilló por sorpresa, algo así como una revelación. Al pensar en la payasada de Tim, de pronto me di cuenta de que las mismas técnicas utilizadas para reclutar espías se podían emplear para convertirse en el rey de las citas, por decirlo de alguna manera. Y lo que era aún más importante, en un sentido amplio, tales técnicas se podían utilizar siempre que una persona quisiera seducir a cualquiera en prácticamente todas las relaciones personales. Tomar conciencia de esto fue lo que sirvió como rampa de lanzamiento para este libro y toda la información que contiene.

Tras abandonar el FBI, me dediqué a acabar mi doctorado en psicología y conseguir un plaza de profesor universitario. Fue durante esta fase de mi vida cuando pulí las estrategias de *Despierta tu encanto* que te ayudarán a conseguir unas buenas relaciones interpersonales en el hogar, el trabajo o cualquier otra situación personal en la que te halles inmerso. Por ejemplo:

- Los vendedores noveles pueden utilizar las técnicas descritas en este libro para crear una lista de clientes partiendo de cero.
- Los vendedores experimentados también pueden beneficiarse aprendiendo a mantener o mejorar las relaciones existentes, además de a conseguir nuevos clientes.
- Todas las categorías o clases de empleados, desde los directivos de empresas multinacionales al personal de servicio de los restaurantes, pueden utilizar estas tácticas para relacionarse con mayor efectividad con sus superiores, colegas, subordinados y clientes.

- Los padres pueden utilizar las estrategias para arreglar, mantener y fortalecer sus relaciones con los hijos.
- Los consumidores pueden utilizar esta información para conseguir un servicio, un trato y una atención personalizada mejores.
- Y, por supuesto, las personas que buscan amigos o relaciones sentimentales pueden aprovechar estas técnicas sociales para superar esta experiencia intrínsecamente difícil (más difícil incluso en nuestra sociedad centrada en los medios digitales).

*Despierta tu encanto* va dirigido a aquellos que buscan hacer nuevos amigos, mantener o fortalecer las relaciones existentes y tener encuentros breves con personas más agradables o simplemente obtener mejores primas y propinas.

## **SUPERAR EL DESAFÍO DE LA AMISTAD**

Los seres humanos somos animales sociales. Como especie, estamos programados para buscar a los demás. Este deseo tiene sus raíces en nuestros orígenes primitivos, cuando la unión era nuestra mejor alternativa para ascender en la cadena trófica al aventurarnos fuera de nuestras cavernas y luchar por la supervivencia en un mundo hostil e implacable. Por lo tanto, uno supondría que hacer amigos debería ser fácil, incluso algo automático. Por desgracia, no lo es tanto. En una encuesta tras otra, en un estudio tras otro, un número cada vez mayor de personas declaran sentirse solas e incapaces de establecer relaciones elementales, ya no digamos duraderas y trascendentales. Este problema se ha ido agravando con la aparición de los medios de comunicación sociales, que nos van alejando progresivamente de las relaciones sociales directas significativas.

Tratar con las personas, en especial con individuos que no conoces, puede resultar una experiencia difícil, incluso aterradora. Que seas hombre o mujer aparentemente es irrelevante. El miedo está ahí: miedo a la vergüenza, miedo al rechazo, miedo a desencadenar sentimientos dolorosos, miedo a causar una mala impresión, miedo incluso a ser utilizado o a que se aprovechen de uno. La buena noticia es que las relaciones no tienen que ser una invitación al desastre. Bien estés lidiando con las complicaciones de la amistad, bien sea que sólo desees mejorar las amistades que ya tienes, ánimo: ni estás solo ni tu situación es irreparable. Este libro está pensado para disipar tus preocupaciones sobre las relaciones con los demás en el trabajo y el hogar, con los desconocidos o con los seres queridos.

Las técnicas expuestas en este libro, basadas en las evidencias científicas más recientes, consiguen que les gustes a las personas sin decir una sola palabra. Aunque, al final, tienes que hablarles. Las palabras convierten los sentimientos iniciales de buena voluntad en amistad y, en algunos casos, en relaciones para toda la vida. Este libro expone las señales no verbales junto con los indicadores verbales que pueden lograr que le gustes a cualquiera al instante.

Las relaciones personales enriquecedoras están al alcance de tu mano. No es una cuestión de suposiciones ni de suerte, sino el resultado de utilizar unas técnicas y conocimientos científicos contrastados para tratar con los demás individuos. La oportunidad de hacer amigos está sólo a tres pasos:

1. **Tienes que estar dispuesto a aprender y dominar las técnicas expuestas en este libro.** Las técnicas son parecidas a las herramientas eléctricas que utilizan los obreros de la construcción. La clave estriba en dejar que las herramientas hagan el trabajo. Cuando era joven, a menudo

utilizaba una sierra de mano para cortar madera. Un día mi padre me dejó utilizar la sierra circular que se acababa de comprar. Cogí la sierra eléctrica en una mano y empecé a cortar un trozo de madera. Al hacerlo, apliqué la misma presión que habría aplicado con mi sierra de mano. Mi padre me dio un golpecito en el hombro y me dijo que aligerase la presión y dejara que la sierra hiciera el trabajo. Las técnicas de este libro se basan en unos principios igual de sensatos. Límitate a aplicar las técnicas y relájate, actúa con naturalidad y deja que las técnicas hagan el trabajo. Los resultados te dejarán perplejo.

2. **Tienes que utilizar de facto estos nuevos conocimientos al tratar con las personas en tu vida cotidiana.** Conocer la mejor manera de hacer algo es fantástico, aunque sólo cuando utilizas realmente lo que has aprendido. Recuerda siempre que el conocimiento sin acción es un conocimiento desperdiciado.
3. **Tienes que practicar permanentemente lo que has aprendido.** Las aptitudes para la amistad son como las habilidades en general: cuanto más las utilizas, más competente te vuelves; cuanto menos las usas, antes las pierdes. Si estás deseando dar estos tres pasos, encontrarás que hacer amigos se hace tan automático como la respiración.

Despertar tu encanto está al alcance de tu mano. Para activarlo, no tienes más que utilizar la información que aprenderás en las siguientes páginas y observar como tu CS (Coeficiente de Simpatía) se dispara.



# 1

## LA FÓRMULA DE LA AMISTAD

*He aprendido que las personas perdonarán lo que digas,  
que las personas perdonarán lo que hagas, pero que jamás  
perdonarán cómo les hagas sentir.*

MAYA ANGELOU

### OPERACIÓN GAVIOTA

Su nombre en clave era Gaviota.

Era un diplomático extranjero de alto rango.

Podía ser un activo valioso si se convertía en espía para Estados Unidos.

El problema era: ¿cómo convences a alguien para que prometa lealtad a un país adversario? La respuesta era ganarse la amistad de Gaviota y hacerle una oferta tan tentadora que no pudiera rechazarla. La clave para esta estrategia estribaba en la paciencia, en una meticulosa recolección de información sobre todos los aspectos de la vida de Gaviota y en hallar la manera de auspiciar su relación con un homólogo norteamericano en quien pudiera confiar.

La investigación de sus antecedentes reveló que Gaviota

había sido reiteradamente preterido en su promoción, y se le había oído contándole a su esposa que le gustaba vivir en Estados Unidos, a tal punto que si, le fuera posible, consideraría irse a vivir allí cuando se jubilara. A Gaviota también le preocupaba que la reducida pensión de su país fuera insuficiente para proporcionarle una jubilación acomodada.

Provistos de estos conocimientos, los analistas de seguridad creían que la lealtad de Gaviota hacia su país podía resentirse si se le ofrecían los incentivos económicos adecuados.

El problema, entonces, pasó a ser la forma de intimar lo suficiente con Gaviota para poder llegar a un acuerdo económico sin «espantarlo». Un agente del FBI, Charles, recibió instrucciones de que cultivara la relación con Gaviota sin precipitarse, de manera sistemática, como quien envejece un buen vino para obtener de él su mejor paladar, hasta que llegara el momento propicio para abordarlo con una oferta. Se informó al agente de que si iba demasiado deprisa era probable que Gaviota se «pusiera a la defensiva» y le evitara por completo. Se le ordenó que en su lugar organizara su acercamiento utilizando las estrategias conductuales pensadas para entablar amistades. El primer paso era conseguir que Charles fuera del agrado de Gaviota antes de que intercambiaran una palabra; el segundo consistía en utilizar las señales verbales adecuadas para convertir la buena disposición en una amistad duradera.

La preparación para el crítico primer encuentro con Gaviota empezó muchos meses antes de que el verdadero encuentro tuviera lugar. La vigilancia había determinado que habitualmente Gaviota abandonaba el recinto de su embajada una vez a la semana y caminaba dos manzanas para ir a hacer la compra a un supermercado cercano. Con esa información en la mano, se ordenó a Charles que se situara en diversos lugares a lo largo de la ruta que Gaviota seguía para llegar a la tienda.

Se le advirtió que no se acercara a él ni le amenazara de ninguna manera; en su lugar, debía limitarse a «estar allí» para que Gaviota pudiera verle.

Como funcionario de inteligencia cualificado que era, el agente del FBI —que, dicho sea de paso, no se molestó lo más mínimo en ocultar su identidad— no necesitó demasiado tiempo para que Gaviota reparara en él. Dado que Charles no hizo ningún movimiento para interceptar o hablar con su blanco, Gaviota no se sintió amenazado y acabó acostumbrándose a ver al norteamericano en sus paseos hasta la tienda.

Al cabo de varias semanas de estar juntos en los mismos alrededores, Gaviota estableció contacto visual con el agente norteamericano. Charles hizo un gesto con la cabeza, reconociendo la presencia del diplomático, pero no mostró mayor interés por él.

Pasaron algunas semanas más, en el transcurso de las cuales Charles fue intensificando su relación no verbal con Gaviota **aumentando el contacto visual, enarcando las cejas, inclinando la cabeza y adelantando la barbilla**, todas las cuales son señales no verbales que, según han descubierto los científicos, el cerebro humano procesa como «señales amistosas».

Transcurrieron dos meses antes de que Charles hiciera su siguiente movimiento. Siguió a Gaviota al interior del supermercado que éste visitaba habitualmente, aunque se mantuvo a distancia del diplomático extranjero. En cada nuevo paseo hasta la tienda, Charles siguió entrando también en el local, respetando todavía el espacio entre él y Gaviota, aunque aumentando el número de veces que pasaba junto al diplomático en los pasillos e incrementando la duración del contacto visual con él.

Charles se había percatado de que Gaviota siempre com-

praba una lata de guisantes en sus excursiones a la tienda. Con esta nueva información, esperó unas cuantas semanas más y entonces, en un momento dado, y como era su costumbre, siguió a Gaviota al interior de la tienda, aunque en esta ocasión para presentarse al diplomático. Cuando éste alargaba la mano para coger una lata de guisantes, Charles alargó la suya para coger la lata contigua, se volvió hacia Gaviota y dijo: «Hola, me llamo Charles y soy agente especial del FBI». Gaviota sonrió y respondió: «Eso me parecía». A partir de aquel inofensivo primer encuentro, Charles y Gaviota llegaron a convertirse en íntimos amigos. Al final, Gaviota aceptó ayudar a su nuevo amigo del FBI, proporcionándole información secreta regularmente.

A un observador ocasional que hubiera presenciado los largos meses de cortejo a Gaviota, podría intrigarle la tardanza en producirse el primer encuentro. No fue algo accidental. De hecho, toda la estrategia de reclutamiento de Gaviota constituyó una operación psicológica planeada con sumo cuidado y pensada para establecer un vínculo de amistad entre dos hombres que, en circunstancias normales, jamás contemplarían la posibilidad de semejante relación.

En mi condición de miembro del Programa de Análisis del Comportamiento del FBI, se me asignó, junto a mis colegas, la labor de orquestar el escenario del reclutamiento de Gaviota. Nuestro objetivo era conseguir que el diplomático se sintiera lo suficientemente cómodo con Charles, nuestro agente, de manera que se pudiera producir un primer encuentro al que, esperábamos, le siguieran otros en el futuro si Charles era capaz de causar una buena impresión en Gaviota. Nuestra labor se veía dificultada por el hecho de que el diplomático era un agente de inteligencia altamente capacitado que estaría permanentemente alerta ante cualquier persona que pudiera des-

pertar sus sospechas, lo cual se traduciría en que evitaría a ese individuo a toda costa.

Para que Charles tuviera éxito en un primer encuentro personal con el agente extranjero, éste tendría que sentirse psicológicamente cómodo con su homólogo norteamericano. Y para que eso ocurriera, nuestro agente tendría que superar unas etapas concretas, lo que, como resultó finalmente, logró a satisfacción. Los pasos que Charles tuvo que dar para ganarse a Gaviota son los mismos que debes seguir tú si quieres trabar una amistad, bien para el momento, bien para siempre.

Utilizando el caso de Gaviota como telón de fondo, examinemos las etapas que Charles superó satisfactoriamente con el fin de reclutar a su objetivo utilizando la Fórmula de la Amistad.

## **LA FÓRMULA DE LA AMISTAD**

La Fórmula de la Amistad está integrada por los cuatro elementos básicos: proximidad, frecuencia, duración e intensidad. Estos cuatro elementos pueden ser expresados utilizando la siguiente fórmula matemática:

$$\text{Amistad} = \text{Proximidad} + \text{Frecuencia} + \text{Duración} + \text{Intensidad}$$

La proximidad es la distancia entre tú y otro individuo y tu exposición a ese individuo a lo largo del tiempo. En el caso de Gaviota, Charles no se limitó a acercarse a él y presentarse. Semejante conducta se habría traducido en la rápida desaparición de la escena por parte de Gaviota. Las circunstancias del caso exigían un acercamiento más moderado, que diera tiempo al agente extranjero a «acostumbrarse» a Charles y no

considerarlo una amenaza. Para lograr este fin se utilizó el factor **proximidad** de la amistad. La proximidad sirve como elemento esencial en todas las relaciones personales, y el mero hecho de estar en la misma zona que tu objetivo de reclutamiento resulta esencial para el establecimiento de una relación personal. La proximidad favorece que le gustes a tu objetivo de reclutamiento y promueve la atracción mutua. Las personas que comparten un espacio físico tienen más probabilidades de sentirse atraídas mutuamente, aunque no se intercambie ninguna palabra.

La clave de la fuerza de la proximidad estriba en que ha de tener lugar en un entorno sin amenazas. Si una persona se siente amenazada por alguien que está demasiado cerca, se «pondrá en guardia» y tomará medidas evasivas para alejarse de esa persona. En el escenario de Gaviota, Charles era una figura proximal para su objetivo, pero mantenía una distancia de seguridad para evitar que éste le viera como un peligro potencial y por ende provocara una respuesta de «lucha o huida».

La **frecuencia** es el número de contactos que tienes con otro individuo y la **duración** es la cantidad de tiempo que pasas con otro sujeto. A medida que fueron pasando los días, Charles echó mano de los factores segundo y tercero de la amistad: la **frecuencia** y la **duración**. Y lo hizo colocándose en la ruta que seguía Gaviota hasta la tienda, de manera que aumentara el número de ocasiones (frecuencia) en las que el diplomático extranjero le viera. Al cabo de varios meses, añadió la duración a la mezcla, pasando períodos de tiempo más largos cerca de Gaviota. Esto lo hizo siguiendo a su objetivo al interior del supermercado, aumentando así el tiempo de contacto entre ellos.

La **intensidad** es la firmeza con que eres capaz de satisfacer las necesidades físicas y/o psicológicas de otra persona mediante la utilización de las conductas verbales y no verbales. El

último elemento de la Fórmula de la Amistad, **la intensidad**, se logró gradualmente conforme avanzaba el tiempo cuando Gaviota fue adquiriendo cada vez mayor constancia de la presencia de Charles y de la resistencia aparentemente inexplicable del agente del FBI a abordarlo. Esto introdujo un tipo de intensidad, la *curiosidad*, en la mezcla. Cuando se introduce un nuevo estímulo en el entorno de una persona (en este caso un extraño entra en el mundo de Gaviota), el cerebro está programado para decidir si ese nuevo estímulo representa una amenaza real o potencial. Si el nuevo estímulo es considerado una amenaza, la persona intentará eliminarlo o neutralizarlo mediante la respuesta de lucha o huida. Si, por el contrario, el estímulo no es percibido como una amenaza, entonces se convierte en objeto de curiosidad. La persona quiere saber más sobre el nuevo estímulo: ¿De qué se trata? ¿Por qué está allí? ¿Lo puedo utilizar en mi beneficio?

Las actividades de Charles se realizaron a una distancia de seguridad y, andando el tiempo, se convirtieron en el objeto de curiosidad de Gaviota; y esta curiosidad provocó que éste descubriera quién era Charles y lo que quería.

Más tarde, le dijo que había sabido que era un agente de FBI la primera vez que le vio. Fuera o no verdad, el diplomático recibió las señales «amistosas» no verbales que nuestro agente le estaba enviando.

En cuanto Gaviota decidió que Charles era un agente del FBI, su curiosidad aumentó. Sabía sin ningún género de dudas que era un objetivo de reclutamiento, pero ¿con qué fin y a qué precio? Puesto que ya estaba insatisfecho con su promoción profesional y su inminente jubilación, a buen seguro que consideró los diferentes supuestos que implicaba la presencia de Charles, incluido el de trabajar como espía para el FBI.

La decisión de convertirse en espía no es algo que se tome

de la noche a la mañana. Los espías potenciales necesitan tiempo para elaborar sus propias estrategias de racionalización, y tiempo para irse acostumbrando al desplazamiento de sus lealtades. La estrategia de reclutamiento de Gaviota incluía un período de tiempo para que la semilla de la traición germinara; por su parte, la imaginación del agente extranjero se encargó de proporcionar los nutrientes necesarios para que la idea madurara y floreciera. Este período de latencia también le proporcionó tiempo al diplomático para convencer a su esposa de que se le uniera. A medida que Charles se fue acercando físicamente a Gaviota, éste no vio al agente del FBI como una amenaza pendiente, sino más bien como un símbolo de esperanza: la esperanza de una vida mejor para los años venideros.

En cuanto se decidió a ayudar al FBI, tuvo que esperar a que Charles le abordara. Más tarde le diría a nuestro agente que aquella espera fue una tortura atroz. Su curiosidad había llegado al máximo. «¿Por qué el agente norteamericano no hacía un movimiento?» De hecho, lo segundo que Gaviota le dijo a Charles cuando éste por fin se presentó en el supermercado fue: «¿Por qué ha tardado tanto?»

## **FRECUENCIA Y DURACIÓN**

La duración tiene la característica excepcional de que cuanto más tiempo pases con una persona, más influencia tiene ésta sobre tus pensamientos y tus actos. Los mentores que pasan mucho tiempo con sus pupilos ejercen una influencia positiva en ellos; las personas con intenciones menos honorables pueden influir negativamente en las personas con las que pasan su tiempo. El mejor ejemplo de la fuerza de la duración es el que se da entre padres e hijos. Cuanto más tiempo pasan los pa-



dres con sus hijos, mayores probabilidades hay de que los primeros influyan en los segundos. Si la duración paterna está ausente, los hijos tienden a pasar más tiempo con sus amigos, lo que, en circunstancias extremas, incluye a los pandilleros. Es entonces cuando estas personas ejercen una influencia mayor sobre los hijos, dado que pasan la mayor parte de su tiempo con ellos.

La duración mantiene con la frecuencia una relación inversa. Si tú ves a un amigo a menudo, entonces la duración del encuentro será más breve; y a la inversa, si no ves a tu amigo muy a menudo, la duración de tu visita normalmente aumentará de forma significativa. Por ejemplo, si ves a un amigo todos los días, la duración de tus visitas puede ser reducida porque puedes estar al tanto de lo que pasa a medida que los acontecimientos se desarrollan. Sin embargo, si sólo ves a tu amigo dos veces al año, la duración de tus visitas será mayor. Recuerda una ocasión en que hayas cenado en un restaurante con un amigo al que no veías desde hacía mucho tiempo; probablemente invertisteis varias horas en ponerlos al corriente de vuestras respectivas vidas. La duración de la misma cena sería notablemente más breve si vieras a esa persona regularmente. Por el contrario, en una relación sentimental la frecuencia y la duración son muy altas porque las parejas, sobre todo las recientes, desean pasar juntos el mayor tiempo posible. La intensidad de la relación también será muy alta.

## **AUTOVALORACIÓN DE LA RELACIÓN**

Remóntate al principio de tu actual relación o de una relación que tuvieras en el pasado; ahora deberías ser capaz de ver que se desarrolló de acuerdo con los elementos de la Fórmula de la Amistad. La Fórmula también se puede utilizar para identificar

los aspectos de una relación que hay que mejorar. Por ejemplo, una pareja que lleva casada varios años siente que su relación se está deteriorando, pero no saben cómo arreglarla. Su relación puede ser autoevaluada fijándose en la interacción entre cada uno de los elementos de la Fórmula de la Amistad. El primer elemento que se debe analizar es el de la proximidad. ¿Comparte la pareja el mismo espacio o persigue cada uno sus propios objetivos por separado y rara vez están juntos en el mismo espacio físico? El segundo elemento es la frecuencia. ¿Comparten a menudo el tiempo? El tercer elemento es la duración. ¿Cuánto tiempo pasan juntos cuando se ven? El cuarto elemento es la intensidad, el adhesivo que mantiene unida la relación. La pareja tal vez tenga proximidad, frecuencia y duración, pero carece de intensidad. Un ejemplo de esta combinación es el de una pareja que pasa mucho tiempo en casa viendo juntos la televisión, pero que interaccionan sin ninguna emoción. Su situación se puede mejorar si la pareja aumenta la intensidad de su relación. Así, podrían establecer una «noche de salida» para recuperar lo que sentían mutuamente la primera vez que salieron. O podrían apagar la televisión durante algunas horas cada noche y conversar, intensificando así su relación.

Aparentemente, las combinaciones de los cuatro elementos de la Fórmula de la Amistad son interminables, dependiendo de cómo interaccionen entre sí las parejas. En muchos casos, uno de los miembros de la pareja está de viaje la mayor parte del año por motivos de trabajo, y la falta de proximidad puede afectar negativamente a la relación, porque suele llevar a una disminución de la frecuencia, la duración y la intensidad. La falta de proximidad se puede compensar con la tecnología; frecuencia, duración e intensidad pueden ser mantenidas con la ayuda del correo electrónico, el chat, los mensajes de texto, las conversaciones vía Skype y las redes sociales.

En cuanto conozcas los elementos básicos de todas las relaciones, podrás valorar las que tienes y cultivar otras nuevas ajustando conscientemente los cuatro elementos de las relaciones. Para practicar las autovaloraciones de las relaciones, examina aquellas en las que estés inmerso ahora mismo y observa en qué medida les afectan la labor que desempeñan los cuatro elementos básicos. Si quieres reforzar una relación, piensa en las maneras de regular la Fórmula de la Amistad para conseguir el resultado deseado.

También puedes liberarte de las relaciones indeseadas disminuyendo lentamente cada uno de los elementos básicos de la Fórmula de la Amistad. Esta disminución gradual irá decepcionando de forma paulatina a la persona no deseada sin herir sus sentimientos ni que parezca que se ha producido una ruptura brusca en la relación. En la mayoría de los casos, la persona no deseada llegará de forma natural a la conclusión de que la relación ya no es viable y buscará otras más satisfactorias.

## **RECLUTAR ESPÍAS UTILIZANDO UN COMPAÑERO SILENCIOSO**

Imagina que eres un científico con una acreditación de máxima seguridad que trabaja como personal contratado para la Secretaría de Defensa. Un día, sin saber por qué, recibes una llamada telefónica de un funcionario de la embajada china. Esta persona te invita a que vayas a su país a pronunciar una conferencia relacionada con alguna de tus investigaciones no secretas. Los gastos correrán íntegramente por cuenta del gobierno chino. Entonces, informas de esta invitación a tu responsable de seguridad, que te autoriza a pronunciar la conferencia en China siempre que no abordes ninguna materia reservada. Cuando llamas para confirmar tu asistencia, el fun-

cionario chino te invita a que vayas una semana antes para que puedas hacer algo de turismo. Aceptas; tu entusiasmo es grande, porque ésta es una de esas oportunidades que sólo se dan una vez en la vida.

En el aeropuerto te recibe un representante del gobierno chino que se presenta como tu guía e intérprete para toda tu estancia en el país. Todas las mañanas, se reúne contigo en el hotel y desayunáis juntos. Pasas todo el día haciendo turismo. El chino paga todas tus comidas y te organiza diversas actividades sociales para la noche. El intérprete es un hombre cordial, que te habla de su familia y de diversas actividades sociales. En justa correspondencia, tu le hablas de tu familia, cosas triviales, sólo los nombres de tu esposa e hijos, sus cumpleaños, tu aniversario de boda y las fiestas que celebráis en familia. A medida que van transcurriendo los días, te quedas maravillado de que tú y tu intérprete, pese a las profundas diferencias culturales, tengáis tanto en común.

Llega el día de la conferencia. El auditorio está abarrotado, y tu disertación es bien acogida. Una vez terminada la conferencia, uno de los asistentes se te acerca y te dice que está muy interesado en tus investigaciones, las cuales considera fascinantes e innovadoras. Entonces, suscita una cuestión relacionada con el trabajo que ha estado haciendo y que guarda relación con tu investigación. La respuesta exige que reveles información sensible, aunque no secreta. Tú proporcionas gustosamente dicha información, y la acompañas de una extensa explicación aunque ésta bordea el ámbito de lo secreto.

Mientras esperas a subir a tu avión que te lleva de vuelta a tu país, el intérprete te informa de que tu conferencia constituyó un éxito tremendo y que a las autoridades chinas les gustaría invitarte a que volvieras al año siguiente a dar otra conferencia. Puesto que el pequeño auditorio estaba abarro-

tado, la próxima vez hablarás en el Gran Salón de Baile. (El intérprete chino le brinda al científico la oportunidad de envanecerse, que es la variedad más eficaz de halago. Esta técnica de adulación será tratada más adelante.) Ah, y a propósito, se invita a tu esposa a que te acompañe con todos los gastos pagados.

En mi calidad de agente de contrainteligencia del FBI, uno de mis cometidos consistía en interrogar a los científicos que viajaban al extranjero, a fin de determinar si habían sido abordados por agentes de inteligencia extranjeros que buscaban obtener información secreta. Interrogué a muchos científicos que me contaron historias parecidas a la descrita anteriormente, y todos informaron de que los chinos eran unos anfitriones impecables y que jamás preguntaban sobre ninguna información secreta. Nada de juego sucio. Caso cerrado.

Lo único que me inquietaba eran los comentarios de los científicos acerca de lo mucho en común que tenían con sus intérpretes. Dadas las diferencias culturales, esto me picó la curiosidad. Yo sabía que crear una «afinidad» era la manera más rápida de conseguir una buena relación. (De esta técnica de la «afinidad» para lograr la compenetración se hablará en el capítulo 2.)

Así las cosas, empecé a utilizar la Fórmula de la Amistad para profundizar en la valoración de las visitas de los científicos a China. Sin duda, la proximidad estaba presente. La frecuencia era baja, porque los científicos sólo iban a China una vez al año. Si la frecuencia es baja, entonces la duración debe ser alta, a fin de establecer una relación personal. La duración era alta. El mismo intérprete se reunía con los científicos cada mañana temprano y pasaba todo el día y la noche con ellos. Teniendo en cuenta los temas que los intérpretes trataban con los científicos, la intensidad era alta. Al final caí en la cuenta.

Los científicos estaban siendo reclutados, aunque ellos no lo sabían y yo tampoco lo había sabido hasta ese momento.

Los científicos —y yo mismo durante algún tiempo— no cayeron en la cuenta del intento de reclutamiento. Los chinos, a sabiendas o no, utilizaban la Fórmula de la Amistad, que explica la manera en que las personas establecen una amistad de forma natural. Dado que es un proceso natural, el cerebro no presta atención a esta sutil técnica de reclutamiento. A partir de entonces, interrogué a los científicos utilizando la Fórmula de la Amistad para determinar si se producía algún intento de reclutamiento por parte de cualquier servicio de inteligencia extranjero. En consecuencia, pedía concretamente al científico de turno que me describiera la proximidad, frecuencia, duración e intensidad con cualquier persona con la que se entrevistara durante sus viajes. También daba instrucciones a los científicos antes de que viajaran a China para que estuvieran al tanto de las sutiles técnicas que los chinos utilizan para robar nuestros secretos.

## LA FÓRMULA DE LA AMISTAD Y TÚ

Durante el resto del libro, la Fórmula de la Amistad será utilizada como los cimientos sobre los que se edifican las amistades. Con independencia del tipo de amistad que desees (breve, larga, relajada o intensa), siempre estará influida por la **proximidad**, la **frecuencia**, la **duración** y la **intensidad**. Piensa en la Fórmula de la Amistad como en los cimientos de hormigón sobre los que se edifica una casa. La vivienda puede adoptar muchas formas diferentes, al igual que las amistades, pero básicamente los cimientos siguen siendo los mismos.

## **APLICAR LA FORMULA DE LA AMISTAD A LA VIDA COTIDIANA**

Conocí a Phillip, el hijo de un íntimo amigo, en una cafetería local. Phillip había terminado recientemente la carrera en la universidad de una pequeña ciudad y encontró su primer trabajo en Los Ángeles. Estaba soltero y quería hacer nuevas amistades. Había vivido toda su vida en ciudades pequeñas, pero de pronto se encontraba en una gran ciudad, donde hacer amigos se le antojaba una labor desmoralizante.

Le aconsejé que frecuentara algún bar próximo a su piso y que cuando entrara, para enviar el mensaje de que no era una amenaza, mostrara señales amistosas (las señales amistosas se presentan en el próximo capítulo) y se sentara solo, bien en una mesa, bien en un reservado.

Sus visitas diarias al bar permitirían que se consolidara la proximidad, y sus apariciones constantes, que se establecieran la frecuencia y la duración. A cada visita, podría ir aumentando gradualmente la intensidad, el último elemento de la Fórmula de la Amistad, mirando a los demás clientes un poco más cada vez y sonriendo. Phillip necesitaba un gancho de curiosidad para atraer a las personas. Me dijo que era coleccionista de canicas antiguas, así que le indiqué que llevara una lupa y una bolsa de canicas cada vez que acudiera al bar. También le indiqué que colocara las canicas sobre la barra y las examinara una a una concienzudamente con la lupa; tal actividad serviría como gancho de curiosidad. También le dije que estableciera los cimientos de una buena relación con el barman y los demás empleados, porque ellos se convertirían en sus embajadores ante los miembros de la comunidad. Dado que el barman y los camareros tenían un contacto directo con Phillip, los demás clientes les preguntarían con naturalidad quién era

la nueva persona. Cuando lo hicieran, dirían cosas buenas de Phillip, lo que a su vez crearía un filtro de prioridad a través del cual los otros clientes verían al muchacho. (De los filtros de prioridad se tratará en el siguiente capítulo.)

Al cabo de varias semanas, Phillip me telefoneó para informarme de que yo había estado en lo cierto. La primera vez que fue al bar pidió una copa, sacó las canicas y las examinó una a una con la lupa. A los pocos minutos, cuando le sirvió su bebida, el barman le preguntó por su inusitada actividad. Sin extenderse, el hijo de mi amigo le habló de su colección de canicas, señalándole las diferencias de tamaño, color y textura de cada una. Tras varias visitas al bar, Phillip y el camarero empezaron a conocerse mejor.

El hijo de mi amigo le caía bien, así que el barman le presentó a varias personas que a todas luces estaban interesadas en la estrafalaria afición del joven. Las canicas sirvieron así como iniciadoras de la conversación y para facilitar la transición hacia otros temas.

La Fórmula de la Amistad parece magia, pero no lo es; no es más que el reflejo de cómo las personas establecen normalmente las relaciones. Y conocer los elementos esenciales que contribuyen al desarrollo de la amistad hace más fácil tener amigos.

## **CÓMO VLADIMIR SE VIO INFLUIDO POR LA FÓRMULA DE LA AMISTAD**

Si recuerdas, Vladimir había jurado al principio que no hablaría conmigo. Así pues, lo primero que hice fue establecer la **proximidad**. Cada día me sentaba con él y me ponía a leer el periódico sin decir una palabra, prácticamente ignorándole. Esta actividad silenciosa fundó la proximidad, aunque, lo que



era más importante, no supuso ninguna amenaza. Una vez que Vladimir decidió que yo no era una amenaza, sintió curiosidad. ¿Por qué este agente viene todos los días? ¿Qué se propone? ¿Por qué no me dice nada? Mis visitas diarias y mi silenciosa actividad lectora sirvieron como gancho de curiosidad. Abrumado por la curiosidad, el agente rompió finalmente su silencio e hizo el primer movimiento para establecer contacto. Hablar conmigo dejó de ser mi idea; se había convertido en la suya. Vladimir tomó la iniciativa. Incluso entonces, no empecé a hablar con él; antes bien, le recordé que la primera vez que nos habíamos visto, juró no hablar nunca. Además de la Fórmula de la Amistad, esto introdujo dos principios psicológicos que se tratarán más adelante en este libro, el «principio de la escasez» y el «principio de a mayor restricción, mayor motivación».

Dicho con palabras sencillas, el no ponerme fácilmente a disposición de Vladimir aumentó su curiosidad, lo que provocó que su motivación para hablar se intensificara. En cuanto me abrió su espacio personal y psicológico, pude utilizar las técnicas para crear el entendimiento mutuo que se describen a lo largo de este libro, para conducirlo hasta el momento en que me proporcionaría la información voluntariamente.

Para utilizar con eficacia la Fórmula de la Amistad, tienes que tener presente en todo momento la clase de relación que estás pretendiendo establecer y el tiempo que necesitarás pasar con la persona de tu interés. Como es evidente, la Fórmula no desempeñará un papel decisivo en conseguir que le gustes a alguien si sólo la vas a ver una vez o esporádicamente. A modo de ejemplo: pongamos que estás en Cleveland, Ohio, para dar una sola conferencia ese día y conoces a un hombre o una mujer especialmente atractivo/a (escoge lo que sea adecuado) y deseas pasar la noche con él/ella. Cuando envías a

esa persona una señal amistosa, no eres correspondido; de hecho, la persona se «pone a la defensiva». En este momento, no vas a llegar a ninguna parte con ese individuo; al menos no esta noche. Pero, según la Fórmula de la Amistad, si acabas mudándote a vivir a Cleveland, quizá todavía puedas ganarte a esa persona utilizando la proximidad, la frecuencia, la duración y la intensidad para entablar una relación.

## EL ESPECTRO AMIGO-ENEMIGO

Amigo	Extraño	Enemigo
-------	---------	---------

Cuando dos personas se encuentran por primera vez (presuponiendo que ninguna de las dos sepa algo de la otra), son **extraños**. Imagina que vas caminando por la calle en una ciudad donde no conoces a nadie y que las personas se mueven a tu alrededor mientras se dirigen a sus destinos. O imagínate en un bar o restaurante u otro local público donde estás entre docenas de personas que te son desconocidas. En uno u otro caso, estás en la zona del «extraño» del espectro. Eres un extraño para los que te rodean, de igual manera que ellos lo son para ti.

La mayoría de las relaciones humanas permanecen en la zona del extraño. Apenas reparamos en los cientos, incluso miles, de contactos personales que experimentamos en nuestras vidas cotidianas mientras nos ocupamos de nuestros asuntos. Sin embargo, a veces un extraño hace algo que provoca que nos fijemos en su presencia, que tomemos «conciencia» de ese individuo. No tiene por qué ser algo evidente; de hecho, al principio podríamos no comprender siquiera por qué una persona en particular ha «llamado nuestra atención».

Entonces, ¿qué hace que un extraño destaque de pronto y se convierta en una persona de interés? Pues el haber sido escogido por, a falta de un nombre mejor, el *escáner territorial* de tu cerebro. Los científicos han descubierto que, mientras nos ocupamos de nuestras vidas cotidianas, nuestros sentidos no paran de enviar mensajes a nuestro cerebro, el cual, a su vez, procesa la información para valorar, entre otras cosas, si un individuo dado que aparezca en nuestro campo de observación puede ser ignorado, es digno de acercamiento o es alguien a quien hay que evitar. Este proceso es automático, esto es, está «programado» en nuestros cerebros, y se basa en la capacidad cerebral para interpretar las conductas verbales y no verbales concretas como señales «amistosas», «neutrales» u «hostiles».

La función del «escáner territorial» se puede explicar utilizando la siguiente analogía: una mujer pasea de aquí para allá frente al mar. Mientras se mueve, sostiene un detector de metales por delante de ella, haciendo un barrido lateral de derecha a izquierda. La mayor parte de su paseo es ininterrumpido; el detector de metales no ha captado nada de interés bajo la arena. Pero, de vez en cuando, la máquina pitará, y la mujer se detendrá y excavará en la arena para descubrir lo que hay enterrado allí. Lo que encuentra podría ser un tesoro, un reloj caro o una moneda valiosa; o podría ser basura, una lata vacía o un trozo de papel de aluminio. Y si tuviera una mala suerte extraordinaria, podría ser alguna mina terrestre hace mucho tiempo olvidada y que sólo espera a ser detonada.

Tu cerebro es como un detector de metales, que no para de evaluar tu entorno en busca de señales que indiquen cosas a las que deberías acercarte o evitar, o que son irrelevantes y pueden ser ignoradas. Los científicos conductistas llevan dece-

nios descubriendo, catalogando y describiendo las diferentes clases de conductas humanas que el cerebro interpreta como señales «amistosas» u «hostiles». En cuanto conozcas lo que es cada señal, podrás utilizarlas para hacer amigos y, como ventaja colateral, mantener alejadas de ti a las personas que te gustaría evitar.

## **CARTELES DE SE ALQUILA, SE ALQUILA CON OPCIÓN A COMPRA O DE NO ESTÁ A LA VENTA**

Una de mis alumnas informó en clase de que había empezado a captar señales no verbales interesantes en el bar al que solía acudir. A menudo observaba que había hombres con relaciones serias que enviaban señales diferentes a las que mandaban aquellos que, aun teniendo una relación seria, parecían andar buscando alguna aventura fuera de esa relación. La alumna comentó que podía percibir unas fuertes señales no verbales de hostilidad de los hombres casados que rechazaban cualquier atención personal no deseada. Pero otros hombres supuestamente comprometidos enviaban fuertes señales amistosas de que estaban buscando algo adicional. La alumna había observado que estas señales amistosas eran más sutiles que las señales amistosas transmitidas por un hombre soltero.

## **EL CEÑO URBANO**

¿Alguna vez te has preguntado por qué un individuo parece tener el «talento innato» cuando se trata de atraer a los demás, causar una buena impresión y lograr gustarle a la gente, mientras que otra persona, con un atractivo y éxito en la vida idénticos, parece no repetir esa «atracción magnética»? A menudo esto se reduce a un envío inconsciente de señales «hosti-

les». Otro alumna me obsequió (por desgracia para ella) con un fantástico ejemplo de esto. Comentó que tenía problemas para hacer amigos en la universidad del Medio Oeste central donde yo daba clases, afirmando que las personas solían comentar que parecía fría, distante e inaccesible, aunque en cuanto la conocían, no le costaba entablar relaciones estrechas con los demás.

A medida que hablamos, descubrí que se había criado en un barrio duro y peligroso de Atlanta, donde había tenido que aprender a curtirse desde la más tierna infancia. Le dije que no tenía necesidad de mejorar su capacidad de comunicación, pero sí que, en su lugar, debía cambiar la manera en que se presentaba a los demás: tenía que dejar de mostrar al mundo su «ceño urbano». Este rasgo no es infrecuente entre las personas que crecen en barrios duros o incluso en grandes urbes. El



Un ceño urbano.

ceño urbano envía una clara señal no verbal a los demás de que eres un enemigo, no un amigo; es una advertencia para que te mantengas a distancia y «no me jodas». Hay menos probabilidades de que los depredadores escojan como blanco a las personas que muestran este ceño urbano, así que se convierte en una valiosa herramienta de supervivencia en los barrios difíciles. En cuanto mi alumna haga un esfuerzo coordinado para enviar más señales «amistosas» que «hostiles», tendrá pocos problemas en conectar con los demás estudiantes.

¿Querías abordar a la persona que ha sido retratada mostrando un ceño urbano? No te olvides que muchas personas que exhiben esta expresión son totalmente ajenas al hecho de que están mostrando señales de hostilidad que desaniman a los demás a relacionarse con ellas. Ésta es la razón de que comprender cuáles son las señales verbales y no verbales adecuadas sea tan importante.

## **CUÁNDO ENVIAR SEÑALES HOSTILES**

Especialmente en las grandes ciudades, hay personas que andan por la calle a la búsqueda permanente de una limosna. Pueden ser muy insistentes, aunque su insistencia no es aleatoria. Dirigen sus esfuerzos hacia aquellas personas con mayores probabilidades de darles dinero, y las persiguen de forma agresiva. ¿Cómo saben quién es un bonachón y quién no? Fácil: buscan las señales amistosas y las hostiles. Si sus blancos les miran a los ojos, las probabilidades aumentan; si sus blancos sonrían, las probabilidades aumentan; si sus blancos muestran compasión, las probabilidades aumentan.

Si eres el objetivo permanente de mendigos y pedigüños, lo más probable es que se deba a que involuntariamente estás enviándoles señales no verbales que invitan al contacto perso-

nal. Sin éste, las posibilidades de recibir dinero son inexistentes. Los mendigos saben esto y persiguen aquellos objetivos con más probabilidades de que les den algo a cambio de sus esfuerzos. En consecuencia, en este caso un ceño urbano podría resultar muy útil.

En una ocasión, siendo todavía un adolescente, me adentré en un barrio que me era desconocido y que resultó ser bastante peligroso. Estaba como pez fuera del agua. Un anciano que se dio cuenta de que estaba fuera de mi zona de confort acudió a mi rescate y me ofreció un consejo no pedido pero sumamente útil para que consiguiera salir sano y salvo de aquel barrio: «Camina como si tuvieras algún sitio al que ir. Balancea los brazos y camina con decisión. Y si alguien se dirige a ti, habla como si tuvieras algo que decir. Si puedes hacer eso, no te verán como una víctima potencial y habrá menos probabilidades de que te conviertas en una». Fue un buen consejo entonces, y es un buen consejo ahora.

Tus comunicaciones verbales (lo que dices) y no verbales (cómo te comportas) envían señales a los que te rodean. Moverse con decisión tiene una finalidad: hay menos probabilidades de que un depredador potencial te vea como presa, de la misma manera que no es probable que un antílope sano, veloz y despierto constituya la primera elección como blanco para un león que persigue una manada por la sabana africana.

Esta más que lúcida observación se atribuye a Cullen Hightower: «Los extraños son de lo que están hechos los amigos». Cada vez que te encuentras con otra persona por primera vez, ese individuo empieza como un extraño y, en el momento del contacto, ocupa el punto medio exacto del espectro amigo-enemigo. Si utilizas las señales verbales y no verbales que se tratan en este libro, puedes convertir a los extraños en amigos.

## LA REFERENCIA HUMANA

Imagínate que te diriges en coche a casa desde el trabajo cuando de buenas a primeras te das cuenta de que otro vehículo circula pegado al tuyo. Tu cerebro, que está recibiendo constantemente información de tus cinco sentidos y analizando los datos en busca de un posible peligro, ha detectado una amenaza. Otro vehículo ha hecho algo anómalo: ha penetrado en la burbuja espacial que separa la «distancia de seguridad» de la «distancia de peligro» y ahora representa un amenaza para tu bienestar. He aquí lo interesante: has estado controlando «automáticamente» el tráfico de detrás de ti, sin ser consciente siquiera de estar haciéndolo mientras otros vehículos no penetraran en tu burbuja de protección. Sólo cuando un vehículo que te sigue de cerca viola los límites de la distancia de seguimiento normal, es cuando te das cuenta.

Y lo que es verdad para tu conducción, también lo es a la hora de hacer amigos. Tu cerebro está controlando automáticamente la comunicación verbal y no verbal. Cuando la información entrante es valorada como normal y no amenazante, reaccionas a ella de forma automática; no despierta sospecha ni sensación de peligro. Ésta es la razón de que las técnicas que aprenderás en este libro funcionan; todas entran en el ámbito de la referencia humana. Aunque quizá «pienses» que una persona se «dará cuenta» de lo que estás haciendo, no lo hará porque el cerebro percibe esas conductas como normales y, al igual que los coches que circulan respetando la distancia de seguridad, no llaman la atención.

A lo largo de este libro, haremos hincapié en las señales amigas y hostiles. Todas entran en el ámbito de la referencia humana y pueden ser utilizadas para fomentar tus relaciones. Todos tenemos la capacidad para utilizar estas señales; de he-



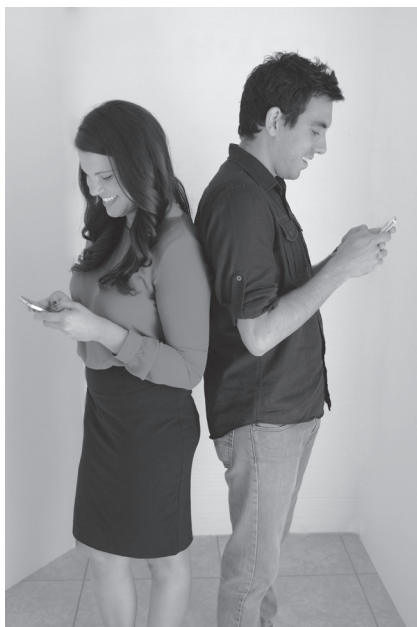
cho, todos los hemos usado a lo largo de nuestras vidas. Por desgracia, muchas personas ignoran cuáles son todas las señales disponibles y/o cómo utilizarlas de la manera más efectiva. Lo cual es aún más cierto en la actualidad que en el pasado, debido a los avances tecnológicos que han sofocado el desarrollo de nuestra «inteligencia emocional».

## **HACER AMIGOS EN UN MUNDO DE CONVERSACIONES DE PULGARES**

En una ocasión invité a dos estudiantes a que se acercaran a la parte delantera de la sala al principio de una clase y les hice sentar en unas sillas uno frente al otro. Entonces les pedí que dialogaran durante cinco minutos. Parecían desconcertados, y me preguntaron de qué debían hablar, a lo que les respondí que hablaran de lo que quisieran. ¡No fueron capaces de discurrir un solo tema! Se quedaron allí sentados sin más, mirándose fijamente el uno al otro. Entonces les ordené que regresaran de nuevo a sus asientos en la parte de atrás y se enviran mutuamente un mensaje de texto sobre lo que fuera. Sorprendentemente, no tuvieron ningún problema en conversar a través de los mensajes de texto durante cinco minutos.

Y en esto radica el problema. En los tiempos anteriores a la aparición de los teléfonos móviles y los videojuegos, los niños aprendían las habilidades sociales básicas en el patio del recreo, relacionándose directamente. Lo aprendían todo sobre la manera de hacer amigos y cómo apañárselas con el conflicto y las diferencias interpersonales; era ahí donde se enteraban de las habilidades para moverse en sociedad. De paso, también aprendían a leer y transmitir sutiles señales no verbales, aunque no fuera de una manera consciente.

## DESPIERTA TU ENCANTO



Una demostración visual de que la comunicación directa es más difícil que enviar mensajes de texto.

En el actual mundo de «conversaciones de pulgares», nadie juega a la pelota como solían hacerlo las generaciones de niños previas a los móviles. Los chavales se quedan en casa y juegan a los videojuegos y se envían mensajes de texto. Por supuesto, hay algunos deportes y actividades escolares organizadas, pero la relación social directa se ha visto drásticamente reducida en nuestro mundo de dominadores de la tecnología. Mala cosa. No es que los niños «criados tecnológicamente» carezcan de la capacidad de aprender las habilidades sociales y las señales; es que no tienen suficiente práctica para perfeccionar tales aptitudes y ser eficaces en el manejo de las relaciones directas.

En la foto superior de la página 44, repara en las señales de desinterés entre los dos individuos que intentan llevar adelante una conversación. El hombre tiene las manos en el bolsillo y mira al infinito. La mujer mira al suelo. No hay inclinaciones de cabeza, ni sonrisas, ni gestos positivos, ni mutuo reflejo. La foto inferior muestra la comodidad y el lenguaje corporal positivo asociado con los jóvenes en plena escritura de un mensaje de texto.

*Despierta tu encanto* está pensado para sacar lo mejor de ti cuando se trate de hacer amigos y de disfrutar de unas relaciones satisfactorias... en la vida real, no sólo en la vida enriquecida digitalmente.