

El arte de ser uno mismo

Claves para potenciar
relaciones positivas en tu vida

Miguel Silveira

Editorial Prensa Ibérica

© MIGUEL SILVEIRA, 2003

© de esta edición:

ALBA EDITORIAL, s.l.u.

Primera edición: septiembre de 2008

ISBN: 978-84-8428-412-3

Depósito legal: B-30.311-08

Impresión: Liberdúplex, s.l.u.

Ctra. BV 2241, Km 7,4

Polígono Torrentfondo

08791 Sant Llorenç d' Hortons (Barcelona)

Impreso en España

Queda rigurosamente
prohibida, sin la autorización
escrita de los titulares del Copyright,
bajo las sanciones establecidas por las leyes,
la reproducción parcial o total de esta obra por
cualquier medio o procedimiento, comprendidos
la reprografía y el tratamiento informático,
y la distribución de ejemplares mediante
alquiler o préstamo públicos.

Introducción	7
Cuestionario de asertividad	11
1. Nosotros y los demás	15
Conocerse a sí mismo	17
La percepción, base de las relaciones	18
Relaciones personales, relaciones de poder	25
Fragilidad de las relaciones	43
Los efectos del miedo social	45
No confundir a la persona con sus obras	48
Contactos, contactos y contactos	50
Directrices para lograr relaciones satisfactorias	55
2. Cómo poner en marcha su propia red de relaciones	57
Empatía	57
La palabra es la palabra	59
Caricias psicológicas	61
Buenas vibraciones	79
La importancia del contacto físico	81
Suavizar, aplacar y ganarse a la gente	83
Humillar, jamás	86
El placer de la conversación	88
Personalizar el trato	104
Expresión de los sentimientos y control emocional	106
Los olores y las relaciones	110
La ropa y la higiene	111

3. Cómo podemos mejorar nuestras relaciones

a la vez que cuidamos de nosotros mismos _____	113
Cuando es que «no», es que «no» _____	113
Cómo ignorar a quien nos altera _____	122
Presentar una queja _____	124
Preguntar sin temor _____	128
Amar sí, pero guardar la ropa _____	129
Buenos, sí. Imbéciles, no _____	135
Las cosas claras desde el principio _____	137
Eludir la envidia _____	139
Tener mano izquierda _____	141
Mirar a los ojos _____	145
¿Te pasa algo conmigo? _____	148
Los conflictos son para resolverlos _____	150
Cuando nos critican y nos alaban _____	153
4. Las relaciones y algunos tipos de personas _____	159
Los orientados a los resultados _____	159
Los orientados a las personas _____	160
Los que piensan mucho las cosas _____	162
Los pesados _____	163
Los suspicaces _____	165
Los excesivamente complacientes _____	168
5. ¿Se puede inducir a los demás a cambiar? _____	173
Persuadir _____	173
Corregir bien _____	176
No insistir _____	182
Cambiar porque no hay más remedio _____	183
Referencias bibliográficas _____	189

Introducción

Las relaciones personales pueden proporcionar grandes satisfacciones pero también terribles sufrimientos.

A pesar de haber aumentado los medios para comunicarnos con los demás, paradójicamente, a menudo, la calidad de nuestra comunicación y nuestras relaciones personales va disminuyendo. En este contexto y con intención de contribuir a la mejora de nuestra comunicación se escribe este libro.

Como seres sociales que somos, estamos destinados a vivir rodeados de personas, y por tanto las relaciones personales constituyen un aspecto central de nuestra existencia. Tanto es así que el noventa por ciento de nuestras actividades implican la participación de otra gente, el trato social.

Por todo esto, merece la pena conocer sus vericuetos, sus leyes —que las hay—, sus procesos, tácticas y estrategias; en suma, su funcionamiento. En este libro se abordan las relaciones de persona a persona, entre dos sujetos que se encuentran, no como colectivo. Se radiografían muchos de los procesos que pasan inadvertidos al relacionarnos.

De hecho, se aprende a tratar a la gente con la experiencia, por ensayo y error, o fijándose en otros que sirven de modelos; pero las habilidades sociales también pueden aprenderse estudiando principios y reglas que optimizan las interacciones para lograr una mayor eficacia y sensación de bienestar.

Relacionarse es como avanzar por un sendero a veces conocido y a veces desconocido, con unos tramos sencillos de recorrer y otros difíciles por los muchos obstáculos, escollos y peligros que surgen, debidos casi siempre a nuestra precipitación e impulsividad, a la tendencia a no sopesar las consecuencias derivadas, y sólo en algunas ocasiones creados por los demás. Por eso cuantas más claves conozcamos, me-