

# CAPÍTULO 12-Relaciones interpersonales: funciones e inicio.

## 12.1) INTRODUCCIÓN

- Sin las relaciones interpersonales no podríamos sobrevivir, en el más estricto sentido biológico.
- Baumeister y Leary defienden que la necesidad de pertenencia es una motivación humana básica.
  - **Necesidad de pertenencia:** fuerte impulso para formar y mantener una mínima cantidad de relaciones interpersonales duraderas, positivas y significativas. La satisfacción de este impulso implica la necesidad de interacciones frecuentes y agradables con varias personas y que éstas han de ocurrir de forma temporalmente estable.
  - La falta de pertenencia produce una privación grave y numerosos trastornos.

## 12.2) IMPORTANCIA DE LAS RELACIONES

### 1.-FUNCIONES DE LAS RELACIONES

**Afiliación:** Asociación con otros humanos, o necesidad de compañía que es fundamental para garantizar la supervivencia del individuo y de la especie. Sus beneficios son:

#### a) La comparación social.

Cuando nos encontramos en **situaciones nuevas o ambiguas**, que nos hacen dudar acerca de cómo debemos sentirnos o actuar, la afiliación con otras personas que están en la misma situación nos ayuda a decidir acerca de lo adecuado de nuestros sentimientos y comportamiento.

Schachter encontró en sus experimentos que cuando se generaba **alta ansiedad** en un grupo de gente, la mayoría de ellos preferían esperar la siguiente sesión **en compañía de otras personas**, mientras no había el mismo porcentaje entre los participantes con **baja ansiedad**. Al parecer la razón de esta preferencia está en que al estar junto a otras personas podemos comparar nuestros sentimientos con ellas. Además la compañía que se prefiere es la de quien está en la misma situación que nosotros.

#### b) Reducción de la ansiedad.

Cuando **tenemos miedo o estamos en situaciones estresantes**, la asociación con otras personas nos puede servir de distracción o nos proporciona apoyo emocional y seguridad. **En estos casos no siempre** las personas que están en una situación parecida a la nuestra son las mejores para tranquilizarnos.

Molleman, Pruyn y van Knippenbert encontraron en **pacientes con cáncer que el deseo de afiliación era más alto** en los pacientes con niveles de **estrés moderados**; mientras que **los poco y los muy estresados preferían estar solos**.

#### c) Búsqueda de información.

**En situaciones amenazantes** las personas podemos buscar la compañía de otros con el fin de que nos proporcionen información que nos permita afrontar el peligro.

Schachter encontró que las personas preferían esperar con quienes desconocían el peligro; sin embargo Kulik y Mahler concluyeron que los pacientes pendientes de colocación de un marcapasos prefirieron de forma abrumadora estar junto a otro que ya había sido operado.

#### **d) Otras funciones.**

Además, el deseo de afiliación cumple otras funciones ya que **las personas también buscamos a los demás en las situaciones agradables y de gozo.**

Se encontró que **compartir sucesos positivos iba asociado al incremento** tanto del tono afectivo positivo cotidiano como del bienestar, más allá del propio impacto de los hechos positivos. Estas consecuencias positivas se incrementaban cuando los demás respondían de forma activa y constructiva a los intentos de compartir.

- *Modelo del mantenimiento de la auto-evaluación (Beach y Tesser)*: siguiendo este modelo también se ha mostrado que el **proceso de reflejo** (capacidad para compartir el éxito de la otra persona), contribuye al bienestar emocional y a la satisfacción con la relación.

El hecho de compartir las buenas noticias pone en marcha una interacción que nos permite percibir que los demás están contentos con nosotros y esto es un **proceso que incrementa nuestra autoestima.** Aunque para que esto ocurra es necesario que los demás respondan a nuestros deseos de compartir no quitándole importancia a la buena noticia o no fijándose en la parte negativa.

## **2.-RELACIONES Y BIENESTAR**

- Wood, Rhodes y Welan: encontraron que las **personas casadas** eran, en general, **más felices** que las no casadas. Otros matizan que esto depende de la calidad del matrimonio.
- Berscheid y Reis: señalan dos diferencias importantes entre hombres y mujeres:
  - a) **En el caso de las mujeres** parece que el matrimonio está tanto relacionado con mayor felicidad general y también con mayor afecto negativo, esto sería debido a una mayor sensibilidad de éstas hacia los factores emocionales de las relaciones.
  - b) En los **hombres la felicidad** se relaciona más con el hecho de **estar casado o no**, y en las **mujeres en la calidad de la relación**, más que con el matrimonio.
- Otras investigaciones: dicen que existe una **clara relación entre los niveles de integración social**, (según el número de amigos, familiares y vecinos que tienen, o por su frecuencia de contacto social) **y un menor riesgo de mortalidad, mayor longevidad y mejor salud.** No obstante, la relación entre integración social y tasa de mortalidad es más intensa en hombres que en mujeres.

## **3.-EL CASO DEL APOYO SOCIAL**

**Apojo social**, dimensiones:

- Apojo emocional (estima, afecto, confianza).
- Apojo instrumental (ayuda material).
- Apojo empático (auto-afirmación, auto-validación, recepción de retroalimentación y de comparación social para saber cómo evaluar las cosas).
- Apojo informativo (consejo, sugerencias).

También es habitual diferenciar entre la disponibilidad percibida de **tipos específicos de apoyo** y la **recepción real** de cada uno de esos tipos de apoyo.

**El apoyo social tiene efectos beneficiosos sobre la salud física y psíquica de las personas.** En el caso de la salud psíquica, los estudios muestran una clara relación entre el apoyo social y la sintomatología depresiva. Esta relación es más clara cuando se mide la disponibilidad percibida de apoyo en vez del apoyo social recibido.

#### TIPO DE APOYO

#### CONSECUENCIAS BENEFICIOSAS

##### Apoyo social

##### Emocional

El tipo de apoyo, más relacionado con **la salud y el bienestar. El menos específico.**

Las expresiones de afecto y cariño, pueden tener efectos beneficiosos sobre cualquier tipo de factor estresante.

##### Apoyo social

##### instrumental

Para ser efectivo, tiene que estar estrechamente relacionado con el factor estresante

##### Apoyo social

Proporciona validez y seguridad a las creencias y capacidades. Incrementa la probabilidad de que ésta afronte con realismo las demandas del medio.

El éxito o fracaso en las respuestas a estas demandas dependen tanto de las capacidades reales como de la habilidad para estimar adecuadamente estas capacidades y de las dificultades de la tarea.

Muchos fracasos se deben a una sobrevaloración de sus propias capacidades y/o infravaloración de las dificultades de la tarea.

##### Apoyo social

##### informativo

Puede influir en las conductas relacionadas con la salud, o puede ayudarles a evitar situaciones estresantes o arriesgadas.

Apoyo informativo no es igual a la información general que se recibe sino más bien la información procedente de las personas con quienes se mantienen vínculos estrechos.

información procedente de las personas con quienes se mantienen vínculos estrechos.

Así, es más probable que una persona fume o beba alcohol si en su círculo familiar y de amistades estas conductas están extendidas y son aceptadas.

### 12.3) EL INICIO DE LAS RELACIONES

#### 1.-IMPORTANCIA DEL CONTEXTO SOCIAL

En nuestra sociedad occidental el aspecto más estudiado es **la atracción**. Sin embargo los **aspectos del contexto social que más influyen** en que fructifiquen o no relaciones cercanas son:

- **Accesibilidad real** que tenemos a todas las personas que nos rodean. *Ver cuadro 12.2 p. 339: Un estudio sobre la relación entre proximidad física y atracción.*
- **Normas sociales** que nos indican quién es un compañero, amigo o pareja apropiada.

En conclusión, una cosa es con quién interactuemos y otra quién nos atrae. Surra y Milardo distinguen entre:

- **Redes interactivas:** personas con las que nos relacionamos.
- **Redes psicológicas:** personas a las que nos sentimos cercanos o consideramos importantes.

## 2.-LA ATRACCIÓN

---

**La atracción** hacia otra persona es la causa más frecuente de querer iniciar una interacción. También es importante en las relaciones iniciadas involuntariamente (compañeros de trabajo).

**Atracción interpersonal:** actitud o predisposición a responder hacia otra persona de manera positiva. Tradicionalmente visto como continuo bipolar, extremo positivo (vg, amor) y extremo negativo (vg, odio). Sin embargo estudios recientes ponen de manifiesto que los afectos positivos y negativos son relativamente independientes.

Los factores que favorecen que surja la atracción hacia otra persona son: la familiaridad, la semejanza, la reciprocidad y el atractivo físico.

### a) FACTOR 1: Familiaridad.

Las personas con quienes tenemos más contacto se suelen ver como menos peligrosas y nuestra relación con ellas más segura. **Efecto de mera exposición:** la exposición repetida a un estímulo incrementa la atracción.

**La familiaridad** puede ser una de las razones de que es más probable que iniciemos relaciones con quienes están cerca físicamente que con quienes están lejos.

En las relaciones más duraderas el papel de la familiaridad es menos claro. Como ejemplo, si todo lo demás es igual, los estímulos con los que estamos más familiarizados pierden la capacidad para llamar la atención (en el caso del deseo sexual).

### b) FACTOR 2: Semejanza.

**A mayor semejanza, mayor atracción.** No obstante esta relación depende de la dimensión sobre la que se base la semejanza. **Las características más relacionadas con la semejanza son:** *pertenencia étnica, nacional o religiosa, nivel cultural o educativo, profesión, clase social, género, edad y otras características sociodemográficas.*

#### I. **Semejanza en personalidad**

Cuando esta dimensión se manifiesta con claridad, la semejanza puede producir más atracción que la diferencia, al menos en el caso de: *el rol sexual, depresión, conducta tipo A, búsqueda de sensaciones y estilo cognitivo.*

#### II. **Semejanza en actitudes**

En esta dimensión es **donde más claramente aparece la relación** entre semejanza y atracción. Resultados de estudios de campo mostraron que estudiantes que al ingresar en alojamientos universitarios tenían **actitudes y valores semejantes experimentaban una gran atracción entre sí** al final de semestre. Por el contrario, **los que diferían en valores y actitudes al final del periodo manifestaban poca simpatía entre ellos.**

### III. Semejanza en el yo ideal

#### Cuadro 12.3.- La importancia de la comparación en el yo ideal para la atracción

**Yo ideal:** compuesto por todo aquello a lo que aspiramos (ser rico, astronauta...).

**Yo debido:** compuesto por todo aquello que creemos que debemos ser (honrado, solidario, trabajador...).

**Cuanto mayor sea la semejanza que se percibe las comparaciones que realizamos entre los dos "yoes" de las personas, mayor atracción y calidad en la relación.**

### IV. Semejanza y atracción: un camino de ida y vuelta

- **Modelo del mantenimiento de la auto-evaluación:** las personas buscamos mantener una visión positiva de nosotros mismos, y que nuestras relaciones con otras personas influyen en esa auto-evaluación. **Ejemplo:** si una persona cercana a nosotros obtiene un **mérito en un área de importancia para nosotros, probablemente nuestra autoestima sufrirá y nuestra atracción decrecerá. Sin embargo si el mérito lo tiene en una esfera no importante para nosotros la atracción hacia ella aumentará.**

Por otra parte también es posible que cuando se dan ciertas condiciones (si alguien nos gusta), **que la atracción lleve a la semejanza.**

**Fenómeno del egotismo implícito:** las personas tendemos a asociarnos a los objetos con los que nos relacionamos. Cuadro 12.4.

#### Cuadro 12.4.- Efecto de la semejanza en dimensiones triviales.

**Investigaciones de archivo:** es más probable que las personas se casen con otras cuyos nombres y apellidos se parezcan a los suyos.

**Investigaciones experimentales:** los participantes se sienten más atraídos por:

- 1.- Participantes cuyos números asignados coinciden con sus fechas de nacimiento.
- 2.- Personas con apellidos con letras coincidentes con los apellidos del participante.
- 3.- Personas con números impresos en el jersey que, de forma subliminal, se emparejan con sus propios nombres

### V. Relaciones entre semejanza y atracción: las razones.

La semejanza suele ser gratificante, sin embargo **en muchas ocasiones la semejanza no genera atracción.**

#### Cuadro 12.5.- Algunos casos en los que la semejanza no lleva a la atracción.

- 1.- **Personas con cáncer** prefieren estar con personas sanas.
- 2.- Personas semejantes a nosotros, pero que poseen **alguna característica negativa adicional**, o de estatus inferior, tienden a generar rechazo en nosotros en lugar de atracción.
- 3.- En ocasiones **la diferencia puede ser más gratificante** que la semejanza. Relacionarnos con alguien diferente nos puede servir para aprender cosas nuevas.
- 4.- A veces **sentirse único y especial** es muy valorado.
- 5.- Algunos estudios muestran que muchas veces buscamos que **los grupos a los que pertenecemos sean lo más diferentes posible de otros grupos**, especialmente si hay rivalidad o competencia.

#### c) **FACTOR 3: Reciprocidad.**

**La reciprocidad en la relación** es otro factor importante para que surja la atracción, es importante que también nosotros le gustemos a las personas que nos gustan. La reciprocidad suele ser más acusada según la relación se hace más duradera. También aparece este fenómeno en las relaciones de amistad o profesionales.

Ocasionalmente, la reciprocidad es incluso más importante que otros factores que influyen en la atracción, como la semejanza o la adulación.

#### **Cuadro 12.6.- Resultados confirmatorios de la Teoría de la Auto-verificación de Swann.**

La teoría postula que las personas mostramos preferencia por aquellas personas con las que coincidimos en la visión que tenemos de nosotros mismos, aunque sea una visión negativa.

Aunque caerle bien a los demás favorece que nos atraigan, no siempre ocurre esto con la misma intensidad. Si una **persona aduladora se excede en los elogios podemos llegar a cansarnos** y ver lo que dice más como una característica del elogiador en vez de ser consecuencia de nuestras virtudes. Muchas veces **los elogios inesperados** o procedentes de personas de quienes no los esperamos **pueden tener mayor valor.**

En el experimento de Aronson y Linder se demostró que **la atracción fue superior** cuando tras unos comentarios negativos venían los positivos, **que** en aquellos casos en los que sólo se recibían elogios.

#### **d) FACTOR 4: Atractivo físico.**

Si se mantienen constantes los demás valores, **una persona agradable físicamente resulta más atractiva** que otra con apariencia menos agraciada.

**El atractivo físico es importante** en la formación, mantenimiento y satisfacción con las relaciones románticas. También importa **en otro tipo de relaciones**, como las que los **niños pequeños** establecen entre sí. Éstos tienden a considerar a **los menos atractivos como más agresivos y menos amistosos.**

##### **I. Atractivo físico y género.**

El atractivo físico **es el determinante más importante** de la atracción hacia personas del sexo opuesto. Las explicaciones proporcionadas desde la **Teoría socioevolucionista** es que las personas actúan, fundamentalmente de manera inconsciente, mediante mecanismos que se han ido seleccionando durante la evolución humana para incrementar al máximo la probabilidad de tener descendencia:

- **Para los hombres:** *Es importante relacionarse con mujeres con capacidad para tener y criar hijos saludables. El aspecto físico atractivo, la juventud, el aspecto facial infantil o unas determinadas proporciones cintura-cadera, serían, según esta teoría, indicadores de que la mujer tiene esa capacidad.*
- **Para la mujer:** *Valora a los hombre que se comprometan en la crianza de la prole y tengan medios y capacidades para afrontarlas. Los indicios físicos serían la estructura corporal atlética, características faciales de madurez, edad y, sobre todo, los indicadores de dominancia y estatus.*

**Explicaciones alternativas** como la que insiste en el hecho comprobado de que también es casi universal que los hombres tengan mayor estatus que las mujeres.

##### **II. En qué reside el atractivo físico**

Hay cierto grado de consenso entre personas de diferentes culturas en que **un rostro femenino atractivo es aquél de aspecto infantil** (ojos grandes y separados, nariz pequeña, sonrisa amplia y barbilla pequeña).



Menos consenso hay en el rostro masculino, **algunos sugieren que una mandíbula ancha** es una característica valorada por las mujeres.

**En contraposición está** la postura de Langlois **que defiende que los rostros promedio** (creados mediante tecnología informática) tanto en hombre como en mujeres **son los** considerados de **mayor atractivo** que los rostros singulares y reales.

**Otras características físicas** que influyen: la estatura, la estructura corporal, etc.

### III. **Belleza y atracción: las razones**

Generalmente creemos que “lo que es bello, es bueno”, sin embargo esta asociación tiene diferentes niveles:

- **Más fuerte:** cuando se trata de características relacionadas con la **competencia social** (simpatía, amigabilidad).
- **Moderada:** cuando son atributos relacionados con el **ajuste personal y competencia intelectual.**
- **Nula:** cuando se trata de índices relacionados con la **integridad y preocupación por los demás.**

Sin embargo, **las inferencias que se realizan** a partir del atractivo físico **varían considerablemente de una cultura a otra** (diferencias entre culturas individualistas y las colectivistas). A veces **también el atractivo físico** puede estar **asociado a características negativas** (mujeres atractivas pueden ser juzgadas como más materialistas o vanidosas que las menos atractivas).

En otras ocasiones **la asociación con personas atractivas** puede hacer que nuestra **imagen pública salga favorecida** (sobre todo en hombres).

Se plantea también que **podría ser que las personas atractivas se comporten de una manera que realmente las haga más atractivas.** Sin embargo otras investigaciones muestran que aunque las personas atractivas estaban menos solas, tenían más popularidad, etc, **no tenían diferentes características de personalidad ni habilidades mentales.**

### IV. **Otras características personales que influyen en la atracción**

- **Las más valoradas:** Comprensión, lealtad, capacidad para captar los sentimientos de los demás, sinceridad y alegría.
- **Las menos valoradas:** violencia, narcisismo, comportamiento caprichoso, dominancia y agresividad.

**Especialmente importantes** son las características de las personas que nos proporcionan información acerca de su poder, prestigio o posición social. En general, cuanto mayor es la presentación de estas características, mayor es el atractivo, **especialmente si se trata de varones.**

Por otra parte, **las personas que tienen muchas cualidades, pero también algún defecto,** pueden resultar **más atractivas** que quienes no presentan ninguna característica negativa.

### V. **La elección de pareja**

El matrimonio, a lo largo del mundo, puede situarse en un continuo:

- **Matrimonios arreglados:** en este extremo del continuo están aquellos matrimonios en los que otra persona decide quién se casa con quién.

- Matrimonios libres: en el otro extremo están aquellos en los que la decisión es competencia exclusiva de las dos personas implicadas.

La mayor parte de los casos se sitúan en las zonas intermedias de este continuo.

### **Recuadro: Frecuencia y función social del matrimonio "arreglado".**

*-El matrimonio "arreglado", es la forma más extendida de pareja en el mundo. Esto podría deberse a las ventajas que supone para la sociedad (sobre todo en las agrarias, pobres y poco desarrolladas):*

- Fortalece las estructuras sociales.
- Permite a los mayores mantener el control de la familia.
- Favorece los vínculos económicos y políticos entre familias.
- Asegura la supervivencia de las familias durante generaciones.
- Permite el mantenimiento, o extensión, de las propiedades familiares.
- Puede llegar a ser la única forma de protección económica y social para las personas débiles.

*-Incluso en las sociedades occidentales actuales se encuentran vestigios de esta práctica, por ejemplo el "pago" que hace el hombre para casarse con una mujer por medio de la transferencia de bienes de su familia a la de la novia.*

*-Quién paga a quién parece estar relacionado con el "valor" de las mujeres en la sociedad: si el número de mujeres es escaso y los hombres tienen dificultad para encontrar pareja, lo más frecuente es que sea el novio quien pague. Mediante la dote se crean dos tipos de vínculos morales entre las personas o, para ser más exactos, entre las familias:*

- Genera una especie de contrato, que simboliza la confianza entre las familias.
- Crea fuertes lazos entre la familia que paga, pues no es raro que el resto de la familia tenga que ayudar al novio o novia para la dote.

**La pérdida de importancia del matrimonio arreglado** y el mayor peso de la decisión de los interesados en la elección de pareja y la existencia de enamoramiento es uno de los más grandes cambios en el campo de las relaciones interpersonales. **Entre los factores que han favorecido** esta tendencia está el acceso a mayores niveles de **educación, el crecimiento económico, las políticas gubernamentales y la occidentalización creciente.**

### **VI. Características deseables en la pareja**

- Países occidentales: rasgos como honestidad o bondad.
- Países tradicionales y rurales: atributos más pragmáticos como nivel de ingresos, cumplimiento de las obligaciones sociales o familiares...)
- Diferencia entre orientación individualista y colectivista: en general, estos últimos parecen elegir pareja entre miembros del endogrupo (propia etnia, grupo, clan, etc).

En relación con las preferencias de mujeres y hombres, **Buss** a grandes rasgos obtuvo estos resultados en una gran variedad de culturas:

- Mujeres: prefieren parejas mayores que ellas, valoran más que los hombres las "buenas perspectivas económicas" en sus parejas y dan más importancia a la "ambición" y "laboriosidad".
- Hombres: prefieren parejas más jóvenes, valoraban más que las mujeres el atractivo físico de su pareja y también la castidad.

Sin embargo en una revisión de estos datos **Smith y Bond** concluyen que la cultura es más relevante que el género. Asimismo cuando se pregunta a las personas por características deseables abstractas, es lógico obtener bastante universalidad, pero esta tiende a desaparecer cuando las preguntas versan sobre conductas más específicas, ya que entonces aparecen notables variaciones y deferencias.

En cuanto al argumento de **Kagitcibasi** es que la simple existencia de un resultado en muchas culturas no tiene por qué significar necesariamente que la causa tenga que ser biológica.



---

## 12.4) EL AMOR

---

### TIPOS DE AMOR

---

Las diferentes investigaciones muestran que la concepción que la gente tiene del amor es bastante compleja, y que no existe una delimitación clara entre el amor y fenómenos semejantes. Varias distinciones:

- **Ferh y Russell:** el amor más prototípico es el maternal, después el paternal, la amistad, amor de hermana, romántico y de hermano.
- **Shaver, Schwartz, Kirson y O'Connor:** agrupación bastante homogénea de amor, afecto, cariño, atracción y cuidado.
- **Sternberg – TEORÍA TRIANGULAR** – Es la clasificación más conocida y aceptada.
  1. **Intimidad:** *sentimiento de cercanía, unión y afecto hacia el otro, la preocupación por promover su bienestar, dar y recibir apoyo emocional y compartir las propias posesiones y la propia persona con el otro. Desarrollo gradual y puede continuar siempre creciendo, aunque más rápidamente en las primeras etapas.*
  2. **Pasión:** *estado de excitación mental y física. La atracción física y el deseo sexual son parte importante de este componente. También se puede experimentar pasión hacia un hijo sin que haya deseo sexual. Muy intensa al principio y con crecimiento vertiginoso, pero suele decaer conforme avanza la relación.*
  3. **Compromiso:** *a corto plazo, decisión de que uno quiere a alguien y, a largo plazo, compromiso de mantener ese amor. Estos dos aspectos no van necesariamente juntos. Al principio crece más despacio que la intimidad, y se estabiliza cuando las recompensas y costes de la relación aparecen con nitidez.*
    - A. **El amor romántico:** *combinación de intimidad y pasión (Romeo y Julieta).*
    - B. **El amor compañero:** *combinación de intimidad y compromiso. Las personas se sienten profundamente unidas entre sí, se valoran mutuamente y comparten lo que tienen, posesiones, conocimientos e intimidad.*
    - C. **El amor fatuo:** *combinación de pasión y compromiso. (Boda rápida, al poco de conocerse).*
    - D. **El amor completo o perfecto:** *al que la mayoría de la gente aspira en sus relaciones románticas.*

### Cuadro 12.8.- Otros tres tipos de amor.

-**Amor como juego:** ausencia de fuertes vínculos emocionales. Se cambia frecuentemente de una persona a otra de características opuestas y se evita el contacto continuado. Puede haber ciertas dosis de engaño (Juan Tenorio).

-**Amor práctico:** ausencia de excitación de drama, análisis racional costes-beneficios.

-**Amor maniático:** deseo de amar, pero unido siempre a una sensación dolorosa que se considera esencial en el amor. Los celos suelen ser fundamentales.

Aunque el enamoramiento no parece suficiente para garantizar una relación feliz y estable, en la cultura occidental está estrechamente vinculado con el matrimonio.

Las **respuestas más consensuadas** sobre qué es el amor romántico son:

- 1) Estado cargado de emociones y excitación fisiológica: *atracción, deseo sexual, celos, sentimientos negativos con la ausencia del otro y excitación general.*
- 2) Conjunto de pensamientos característicos, en el que se piensa con frecuencia en la persona amada: *te preocupas por ella, la idealizas y deseas conocerla con profundidad.*
- 3) Conductas: *verbalizar el afecto, auto-revelación, apoyo emocional y moral, interesarse por el otro, expresar de forma no verbal sentimientos positivos, manifestaciones materiales, expresión física de afecto.*

Dos tipos de explicaciones teóricas **sobre la razón** por la que nos enamoramos de una determinada persona:

- a) **Postura evolucionista**: *Intenta explicar el origen o funciones del amor pasional. Para esta postura las manifestaciones del amor son algo que está fundamentalmente al servicio de la búsqueda de pareja, su retención, procreación y cuidado de la prole.*
  - *Teoría del manejo del terror: el amor apasionado puede ser el resultado de una estrategia cultural para elevar la sexualidad a un plano humano.*
- b) **Modelo bifactorial del amor de Berscheid y Walster**: *la gente experimentará amor romántico cuando se dan dos condiciones fundamentales:*
  - *La existencia de un estado intenso de excitación emocional que la persona percibe relacionado con la otra persona. Esta activación puede tener un componente sexual importante, aunque no exclusivo.*
  - *La presencia de señales contextuales que indiquen que el amor romántico constituye una interpretación adecuada de la excitación emocional experimentada. Estas señales conciernen tanto a la persona asociada con la emoción como la propia emoción.*