

Informe Especial
-Curso: Anatomía de la Seducción-

Anatomía de la Seducción

-El arte de atraer y cautivar a los demás-

Por Psic. Heriberto Cruz



*Todos los derechos reservados a favor de su autor.
No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, por ningún medio, sin el permiso
previo y por escrito de los titulares del Copyright.*

Seducción: Acción y efecto de **seducir**.

Seducir: v. tr. (lat. seducere) Persuadir, incitar con promesas o engaños a que se haga algo, particularmente inducir a alguien a tener relaciones sexuales.

2. **Atraer, fascinar, ejercer gran influencia:** la idea me seduce; su porte me ha seducido.

Introducción

"Es preciso que comprendamos el amor; tenemos que ser capaces de enseñarlo, de crearlo, de predecirlo; de lo contrario el mundo estará perdido en manos de la hostilidad y la sospecha"
Abraham Maslow(1954).

El presente informe tiene como objetivo introducir al tema de la Seducción a todas aquellas personas interesadas en conocer su dinámica, y es la puerta de entrada al curso presencial **“Anatomía de la seducción. –El arte de atraer y cautivar a los demás–”**. Pero antes de entrar en materia he de hacer dos advertencias...

1. Descubrir las claves de la seducción puede romper con el esquema **“romántico”** que las personas comúnmente tienen sobre el amor. Esto puede ocasionar un conflicto interno sobre las relaciones actuales, pasadas o futuras. Se debe encarar esta información con la capacidad de analizar, sin apasionamiento, cada punto, sólo así se podrá obtener el máximo provecho.
2. El conocimiento, las herramientas y estrategias aquí planteadas, brindan una gran ventaja a quien las entiende y aplica adecuadamente. Esta ventaja debe ser utilizada con RESPONSABILIDAD y con RESPETO hacia las demás personas. Queda en cada participante la decisión de sus acciones y la responsabilidad de las consecuencias de sus actos.

=====

La seducción es un juego psicológico, no de belleza, y cualquier persona puede llegar a dominarlo; no se requiere de ningún tipo de cambio físico especial. Todo lo que se necesita es aprender a ver el mundo a través de los ojos de un seductor.

Los últimos descubrimientos científicos han demostrado que la atracción, o lo que muchos llaman amor, no es una opción azarosa; sigue patrones bien definidos. Todo está bajo el control de la mente, el instinto y las sustancias que gobiernan nuestro comportamiento. Que seamos ignorantes de este proceso hace que parezca mágico. En la parte contraria, quien conoce la estructura del amor y la atracción, puede convertirse en una persona seductora.

Un seductor siempre está atento, pues todo contacto social o personal se considera una seducción en potencia. La seducción es parte integral de la vida y la podemos ver reflejada en varias áreas: *sexual, social y política*. El

deseo erótico y el amor yacen escondidos bajo la superficie de casi todos los encuentros humanos; el seductor sabe que sus habilidades sirven para muchas cosas más que sólo llevarse a alguien a la cama (Para el seductor, el mundo es su cama.)

La seducción es un proceso de penetración: Primero se penetra en la mente de la víctima, su punto de defensa inicial. Una vez que se ha entrado en la mente, la víctima empieza a fantasear con el seductor y esto facilita la segunda etapa: la entrega física. Los seductores son grandes estrategas, despliegan planes que apuntan a las debilidades particulares de la víctima. No improvisan ni dejan las cosas a la suerte.

El principal obstáculo para convertirse en seductor es la falsa idea de que el amor es algo sagrado y mágico en donde las cosas salen bien si el destino así lo quiere. Recientemente la ciencia descubrió cuáles son los pasos del enamoramiento, los seductores ya sabían esto desde hace mucho tiempo.

Enamorarse no es una cuestión de magia, sino de psicología, bioquímica e instinto.

El ser humano es un animal social, pero animal al fin. El seductor sabe vencer la resistencia social y es experto en despertar la parte instintiva de sus víctimas.

El seductor es un observador agudo y un profundo conocedor de la naturaleza humana. En la guerra de la seducción comprender cómo funciona la mente de la víctima es la primera jugada táctica importante. El conocimiento claro de las necesidades y motivaciones que gobiernan a las personas, son material de primera en la elaboración de estrategias seductoras.

Hablando francamente... puedo decir que la seducción es una forma de engaño, pero a pesar de esto la gente quiere ser seducida, anhelan ser parte de un juego de seducción. Si no fuera así, los seductores no encontrarían tantas víctimas deseosas. Sin entrar en cuestiones éticas puedo también decir que el engaño forma parte de la vida, aunque no todos estén dispuestos a aceptarlo. No se trata tanto del engaño, sino del ¿Por qué se engaña? Esa respuesta depende de cada persona, de su propia integridad moral y por consecuencia de su forma de ver la vida.

La seducción es una herramienta de poder que ha estado presente desde el principio del mundo. La historia nos habla de grandes líderes seductores, desde Napoleón hasta la princesa Diana, o la madre Teresa de Calcuta, pasando por Hitler y otros tantos dictadores. Todos ellos seductores, pero con distintas formas de ver la vida.

Informe Especial
-Curso: Anatomía de la Seducción-

Toda seducción posee dos elementos fundamentales que deben analizarse: Primero, el seductor y sus cualidades seductoras; y, segundo la víctima y las acciones que penetrarán sus defensas y harán que se rinda. Ambos elementos son igualmente importantes.

A continuación te presenté los principales principios psicológicos que utilizan los maestros seductores para lograr agradar a los demás, léelos varias veces, entiéndelos y aplícalos hasta que formen parte de tu conocimiento instintivo.

Atte.

Psic. Heriberto Cruz.

www.betocruz.com
www.comunicacioneficaz.com
www.asertividadpractica.com
www.oratoriaypersuasion.com

“¿Sabes Cuáles son los Últimos Descubrimientos sobre la Química y las Leyes de la Atracción — Y Cómo Utilizarlos a tu favor —?”

Por Psic. Heriberto Cruz

Para aquellos románticos que creen en cupido y en el amor a primera vista, lo que tengo que decir les puede sonar cruel y hasta falso, sin embargo les pido me concedan el beneficio de la duda. Lo que aquí presento no son alucinaciones mías, sino el resultado de estudios serios realizados por científicos reconocidos a lo largo de todo el mundo. Su aplicación es responsabilidad de cada persona.

Empezamos.

“El amor sigue unos esquemas bien definidos. Nada escapa al control de la mente, al instinto y las sustancias que tiranizan nuestro comportamiento. Quien conoce el proceso del amor, tiene un gran poder en sus manos”

;;;EL AMOR PUEDE SER CREADO Y DIRIGIDO A VOLUNTAD!!!

No se da mágicamente, tiene pasos bien marcados.

Pero... Pero... ¡No es posible! A veces conoces a una persona y te identificas de inmediato con ella, y eso es automático, te das cuenta al instante de que hay química.

Cierto, la palabra correcta es esa: “Química”. Pero incluso la química de la atracción tiene sus reglas. Conocer y manejar las reglas te da la capacidad para lograr despertar el sentimiento de amor en los demás.

Cuando dos personas se enamoran “instantáneamente” es porque se dieron las condiciones ideales para que ocurriera, pero siguen funcionando las reglas de la química de la atracción.

Caso 1.

Vas por la calle caminando tranquilamente (meditando sobre la importancia de cerrar los ojos cuando te enjabonas la cara ☺) cuando de pronto descubres entre la multitud a esa persona que tanto te gusta. Tu pulso se acelera, tu temperatura corporal se eleva, tus manos sudan, tu respiración se transforma; pero el colmo es cuando sus miradas se cruzan, eres presa del efecto...

“mariposas en el estómago”.

Una vez frente a frente te comportas a la altura de las circunstancias, total ¡eres una persona seductora que rebosa seguridad!, Intentas saludar tartamudeando cosas incomprensibles, sientes la resequedad en tus labios y casi escuchas tus rodillas chocando una contra la otra, su voz produce un efecto casi hipnótico en ti, una sensación de estar fuera de la realidad. En fin, una experiencia que roza la tortura, pero que nos hace sentir eufóricos y felices, el cielo y el infierno juntos. Eso sí, es una experiencia tan agotadora como el más arduo día de trabajo. ¿Por qué ocurre todo esto?

Caso 2.

Acompañas a tu mejor amiga al concierto de su artista favorito, nunca la habías visto tan excitada, grita, llora, se emociona, pero el colmo es cuando su artista favorito se acerca a menos de un metro de distancia la ve por un par de segundos... ¡Es el acabose! ¡El fin del mundo! Al menos para ella... se queda paralizada, su cuerpo no reacciona... y ¡se desmaya! ¿Qué fue lo que pasó?

El coctel del amor

Toda esta tormenta emocional tiene su explicación científica. Es un delirio producto de un coctel de neurotransmisores, hormonas, y otras sustancias en el cerebro que activan un cúmulo de sensaciones asociadas con el amor, la pasión y la atracción (Las personas nos atraen por diversas razones fuera de la cuestión sexual).

La **feniletilamina o PEA** (del inglés phenylethylamine) es una de las principales sustancias químicas involucradas en el proceso de atracción y enamoramiento.

La PEA surge de las secreciones del sistema nervioso y del torrente sanguíneo, creando una respuesta emocional similar al “levantón” que producen las drogas. Esta es una de las sustancias responsables de que tu

corazón palpite sin control, tus manos suden y que te hagan cosquillas las tripas.

Según los estudios realizados por los doctores Donald F. Klein y Michael Lebowitz, del Instituto Psiquiátrico de Nueva Cork, el cerebro de una persona fuertemente atraída por alguien contiene altos niveles de PEA y, por tanto, tiene que ver con los cambios fisiológicos que experimenta.

Otra sustancia estelar es la **dopamina**, otro neurotransmisor que aumenta su cantidad en el cerebro cuando alguien tiene **deseo sexual o experimenta una emoción fuera de lo común**. También se refleja en el modo que expresamos la pasión: bienestar, ritmo cardíaco acelerado y aumento de la circulación sanguínea. Igual que la **serotonina**, otro ingrediente del coctel del amor. Aunque su carencia se relaciona con cambios de ánimo y depresión, en cantidades adecuadas garantiza un sano disfrute de situaciones placenteras, incluyendo las sexuales.

Así podríamos mencionar otras sustancias: La adrenalina, la norepinefrina, la oxitocina etc. pero baste con lo hasta aquí mencionado para saber que la ciencia esta intentando comprender la “química del amor y la atracción”.

El amor eterno dura... ¿Tres años?

Según las investigaciones, éste “revoltijo” neuroquímico puede dar lugar a arrebatos sorprendentes entre los enamorados: *Permanecer horas platicando o haciendo el amor sin la más mínima muestra de cansancio*. Esto tiene que ver con el sistema límbico, el centro emocional donde estos estimulantes se alojan, transformando la realidad y alterando la forma de sentir.

Lo malo es que el placer no dura para siempre, ni siquiera una década ¿Por qué? Los laboratorios también lo han indagado. Se sabe que la influencia de la amfetamina natural dura alrededor de dos o tres años y, al final, la atracción bioquímica decae irremediabilmente. Como cualquier droga, la adicción y la costumbre de sentirlo hacen que sus efectos disminuyan. Esta es una de las principales causas de que algunas personas se conviertan en “adictos al amor.”

Lo bueno es que sí dura lo suficiente para echar a andar las grandes aventuras románticas y, antes de que la pasión caduque, da tiempo de cumplir un ciclo vital para la preservación de la especie: conocerse, copular y reproducirse.

Para los románticos que se niegan a aceptar que el amor tiene fecha de caducidad, podemos darles esperanza citando a *Eric Fromm* y su idea de los diversos tipos de amor. Según esto aunque la pasión y/o atracción inicial

termina, se establecen relaciones de otro tipo, el amor pasional se transforma en un nuevo tipo de amor, pero no necesariamente concluye.

Las relaciones basadas en el amor pasional son de corta duración, las relaciones basadas en el amor compasivo o de compromiso son las que forman parejas de por vida. El hombre está más acostumbrado a buscar el amor pasional, la mujer el amor compasivo o de compromiso.

Secretos para utilizar la química de la atracción a tu favor

Como no puedes ir por la vida armado con una jeringa llena de feniletamina, encontrar a la persona de tus sueños e inyectarle la sustancia en su torrente sanguíneo, te recomiendo que mejor conozcas las técnicas y estrategias que provoquen las respuestas deseadas en la gente, y hacerles sentir que se están enamorando. Así es, con la estrategia correcta...

...puedes crear voluntariamente en los demás el efecto “mariposas en el estomago”,

Si pudieras crear voluntariamente cualquier estado mental/emocional en las personas... ¿Cuál elegirías? Deseo, interés, pasión, confusión...
¿Excitación?

¿Te das cuenta del tremendo poder de las personas seductoras?

La emoción que desees puedes crearla a través de tus palabras, pero no es solo lo que dices, sino cómo lo dices. La emoción es la base de la Seducción, y la herramienta fundamental de los Seductores.

Para dejar claras las cosas y no crear falsas expectativas, antes de continuar exponiendo lo referente a la química de la atracción, quiero que hablemos de lo que vamos a entender por Seducción a lo largo de este texto.

¿Qué es la seducción?

Seducción: Acción y efecto de **seducir**.

Contrariamente a lo que muchas personas piensan, la seducción no se enfoca exclusivamente al aspecto sexual, es parte de ella, sí, pero no su único componente.

Para los objetivos de éste curso vamos a entender seducción como la acción y efecto de seducir,

Seducir: v. tr. (lat. seducere) Persuadir, incitar con promesas o engaños a que se haga algo, particularmente inducir a alguien a tener relaciones sexuales.

2. Atraer, fascinar, ejercer gran influencia: la idea me seduce; su porte me ha seducido.

Nos interesa en especial la última parte: **Atraer, fascinar, ejercer gran influencia**

Una vez aclarado este punto, y para entenderlo mejor, podemos hablar de personas seductoras. Sabemos que los grandes líderes son, o han sido, personas seductoras. Ghandi o la Madre Teresa de Calcuta son ejemplos claros de cómo el poder de la seducción, la capacidad para atraer, fascinar e influir, puede utilizarse para fines nobles y pacíficos. En el lado contrario tenemos a figuras como Napoleón o Hitler, personajes indudablemente seductores pero con fines egoístamente negativos.

Tal vez tú no pretendas llegar a tanto, tal vez solo te interese conquistar a la persona de tus sueños, o mejorar tu relación con los demás; estás en tu derecho de buscar un cambio, sin embargo debes comprender y aprender a manejar adecuadamente el tremendo poder de la seducción. Si, **el poder** es una **consecuencia de la seducción**.

Poder y Seducción

Hace miles de años, el poder se obtenía, la mayoría de las veces, por medio de la violencia física y se mantenía por la fuerza bruta: El más fuerte y el más rápido tenía el poder para controlar su propia existencia, así como la de otros. Apenas se precisaba sutileza. La fórmula era.

Fuerza = Poder

Los “débiles” se vieron en la necesidad de buscar otros caminos para obtener parte de ese poder, y lo encontraron. Hoy hemos alcanzado el punto supremo en la evolución del poder a través de las relaciones humanas. Ahora más que nunca se desalienta la fuerza o la brutalidad de cualquier clase. Hoy el éxito pasa por el camino de *la persuasión, la fascinación, la atracción*: LA SEDUCCIÓN.

El día de hoy la fórmula ha cambiado:

Seducción = Poder

Control del ambiente

Desde pequeños intentamos controlar nuestro ambiente: Un bebe llora para conseguir lo que necesita, y conforme va creciendo incrementa su llanto a nivel de berrinche para obtener el control. Cuando llegamos a la edad adulta desarrollamos nuevas estrategias aparte del llanto (aunque algunas personas la conservan como herramienta principal) El control (o la manipulación) forma parte de nuestra vida cotidiana, y no es necesariamente malo.

Un padre intenta guiar a su hijo por el camino que él cree correcto, intenta influir en él para que actúe de cierta manera y no de otra. Está intentando *controlar* (o manipular) a su hijo.

Una persona intenta conseguir trabajo *persuadiendo* (o manipulando) a su entrevistador de que es la mejor opción para la empresa.

Un hombre pretende conseguir el amor de la mujer amada: le envía flores, la invita a salir, le brinda obsequios costosos. Esta intentando controlar para obtener lo que quiere.

Todos los ámbitos de la vida social requieren la capacidad de persuadir o controlar a la gente de un modo que no ofenda ni se imponga.

Hay dos modos de hacer que alguien haga lo que queremos:

1. Obligándolo a hacerlo
2. Haciendo que desee hacerlo.

¿Cuál será el modo utilizado por las personas seductoras?

***“Hay una única forma de lograr que alguien haga algo...
y es logrando que quiera hacerlo.”***

Dale Carnegie

Dependiendo del método que utilices puedes considerarte una persona que intenta controlar o una persona que intenta seducir ¿Qué tipo de persona eres tú?

Estilos de influencia

La gente trata constantemente de **influirnos**, de decirnos lo que debemos hacer, y con la misma frecuencia la rechazamos, resistiendo sus intentos de persuasión. Es una lucha constante, algunos se preparan para conseguir lo que quieren, otros dejan que la “suerte” sea la que decida. Como sea, todos buscamos que los demás hagan lo que deseamos

Hay cuatro métodos fundamentales con que podemos conseguir que la gente haga algo.

Mando. Se usa sólo cuando se está seguro del poder y autoridad y cuando los otros tres elementos han fracasado. Incluso en la milicia, dar órdenes a los subalternos para que hagan las cosas ofrece a menudo desventajas. A lo máximo se consigue una obediencia renuente. El mando generalmente es el último recurso que se recomienda usar (cuando es posible hacerlo) y en muchas ocasiones se utiliza por frustración o por la imposibilidad de aplicar otros métodos.

Negociación. Es una herramienta poderosa pero no está exenta de limitaciones. Las personas con experiencia la utilizan sólo cuando resulta absolutamente necesario. Hasta en las circunstancias más propicias (ganar-ganar), la negociación presenta un carácter antagónico. Es algo así como ojo por ojo y diente por diente: si damos recibimos, si no damos tampoco recibimos.

Para poder negociar debemos tener algo que la otra persona desee. Si no tienes nada con que negociar, no tienes nada de poder.

Persuasión. Suele ser de los mejores métodos para lograr que los demás hagan algo que queremos. Se adecua a la mayor parte de las situaciones mejor que los otros dos y lo hace mediante la psicología positiva de la comunicación interactiva. Crea su propia posición de poder. Gracias a su naturaleza no antagónica, los persuadidos casi siempre se sienten cómodos y satisfechos con el resultado. ***La base de la persuasión es la lógica.***

Seducción. La seducción es la cúspide de las relaciones humanas, el poder superior que arrasa y mueve a los demás en la dirección que el seductor marca. Utiliza todos los elementos de los métodos anteriores dependiendo de cada situación. La posición de la autoridad, el consenso de la negociación, la lógica de la persuasión, pero les infunde el tremendo **poder emocional** de la seducción.

Sí, ***la base de la seducción es la emoción.***

¿Por qué funciona tan bien la Seducción?

Un ejemplo sencillo basta para entender la diferencia entre persuasión y seducción, y la supremacía de ambas sobre las restantes formas de poder. Existe una gran diferencia entre una persona persuadida y una persona enamorada.

La persuasión apela a la lógica, la seducción al amor.

Muchas mujeres se enamoran de hombres que por “lógica” no son los más adecuados (es casado, mujeriego, irrespetuoso, borracho, etc.) y sin embargo los aman, a pesar de que por lógica no es lo mejor estar con ellos. Esas mujeres están seducidas, y la lógica no tiene espacio en sus vidas.

“El corazón tiene razones que la razón no entiende”

Blaise Pascal

La seducción funciona porque apela al amor, y hay un momento en la vida en que todos actuamos de forma diferente y estamos listos y dispuestos a actuar como nunca lo habíamos hecho...

cuando nos enamoramos.

Los seductores son personas que comprenden el tremendo poder que contienen esos momentos de entrega. Dominan por instinto, y mediante la práctica del arte de hacer que los demás se enamoren.

Crear amor y hechizo se convierte en el modelo para todas las seducciones; *sexual, social o política.*

Una persona enamorada se entregará.

Antes que nada hay que entender que la seducción *es un juego psicológico*, no de belleza, y *cualquier persona puede llegar a dominarlo*. Los grandes seductores no siempre han sido modelos de hermosura, pero si grandes estrategias y soñadores.

Los seductores tienen ante la vida una actitud de guerreros. Contemplan a cada persona como una especie de castillo amurallado al que ponen sitio y saben que...

La seducción es un proceso de penetración

Primero se entra en la mente de la “víctima”, su punto de defensa inicial. Un seductor entiende este importante principio y se dedica a desarrollar estrategias para impactar positivamente y volverse inolvidable.

Una vez que penetra en la mente de la persona elegida, el seductor fácilmente disminuye la resistencia y crea una entrega.

Un seductor busca entender las necesidades humanas, conocer a fondo los principios psicológicos de los demás, y este conocimiento le da una gran ventaja.

En las siguientes páginas encontrarás los principios que utilizan (conciente o inconscientemente) las personas seductoras para “sitiar” sus objetivos mediante su conversación. Analízalos, entiéndelos pero sobre todo, **aplícalos**.

¿Cómo aprovechar la química de la atracción?

Estrategias generales de Seducción

¿Alguna vez has encontrado a una persona sencillamente irresistible, aunque aparentemente no fuera “tu tipo”? ¿Has deseado conocer sus secretos? He aquí algunos de ellos.

1. Excitación emocional.

Las tácticas de excitación emocional te conseguirán más éxitos que cualquier peinado, vestido o empleo importante (aunque estos puntos también influyen). Una de las bases de la conducta humana consiste en que cuando nuestro cuerpo produce *adrenalina, dopamina, feniletilamina etc.* emergen sentimientos de *atracción y deseo sexual*. La adrenalina, producida en cualquier estado de excitación —miedo, entusiasmo, ejercicio, o cualquier otro— *genera e intensifica sentimientos apasionados* (esto presupone que la atracción existe de alguna forma, a cierto nivel).

Siempre que una persona esté excitada, ya sea por una película de terror, la montaña rusa o incluso por el ejercicio físico, su excitación en parte será atribuida a la persona que está con ella. En efecto, hay una transferencia en la que la excitación que se siente se traduce inconscientemente en deseo y excitación sexual. La próxima vez que conozcas una pareja que parezca no "encajar", pregúntate dónde se conocieron. Es muy probable que ocurriera en circunstancias en las que la excitación era grande... quizás en el gimnasio o mientras uno de los dos (el más atractivo físicamente) estaba preocupado, nervioso o excitado por algún motivo.

Los grandes seductores son personas excitantes, son expertos en excitar el más poderoso órgano sexual que posee el ser humano: **la mente**.

Un seductor excita con su presencia, con su mirada, con sus palabras.

2. La excitación por la mirada

Cuando hablo de excitación no solo me refiero a la excitación sexual, sino al cúmulo de emociones que se desatan a raíz de una personalidad impactante, y en éste proceso la mirada juega un papel importantísimo.

Un continuo contacto visual crea un estado alterado altamente emocional cercano al miedo. Cuando miras fija y directamente a los ojos de alguien, su cuerpo produce sustancias químicas que despiertan un estado de excitación que puede derivar en repulsión o temor, y bien manejado, en la sensación de atracción o estar enamorado. De esta forma, **utilizar un contacto visual directo e intenso, casi amenazador, es uno de los primeros pasos para conseguir despertar la sensación de enamoramiento** ¿Acaso no has oído que el amor entra por los ojos?

Por regla general (debemos tomar en cuenta las circunstancias socioculturales) cuando hablamos con las personas nos miramos sólo de un 30 a un 60 por ciento del tiempo. Esto no es suficiente para hacer funcionar los motores de la atracción y el enamoramiento.

En un estudio sobre la “Medida del amor,” Zick Rubin descubrió que las personas que están profundamente enamoradas se miran mucho más cuando hablan y tardan más en mirar hacia otro lado cuando alguien interviene en su mundo. Confirmó esto a través de un experimento.

Aplicó a parejas de novios una larga serie de preguntas para que, antes que nada, pudiera clasificar a las parejas en función de cuanto se amaban. Las parejas, que no conocían el resultado de esta clasificación, entraban entonces a una sala de espera y se les decía: “El investigador estará enseguida con ustedes para iniciar el experimento.” Lo que ellos desconocían es que ése era el experimento. A través de cámaras ocultas se registraba el tiempo que las parejas pasaban mirándose a los ojos. Mientras mayor había sido su calificación en la primera prueba, más tiempo pasaban mirándose el uno al otro. Mientras menos amor sentían el uno hacia el otro, menos contacto visual establecían

Es por esto que un seductor aprende a manejar adecuadamente el poder de la mirada. Los grandes líderes, las personas carismáticas y seductoras te miran a los ojos y te hacen sentir su fuerza.

Cuando converses, exagera el contacto visual. Busca los ojos de las personas para crear un estado de excitación positiva ¿Cómo se logra esto último? Obviamente no es tan simple como mirar fijamente a los ojos de

alguien. Debes hacer que tu mirada sea la de una persona cálida y atractiva, no la de una persona maniática y depravada. Mirar profundamente a los ojos de un pez muerto no incita muchos pensamientos de amor.

Así que ensaya frente a un espejo diversos tipos de mirada, enmarcadas por una expresión facial adecuada. Observa a las personas carismáticas que conozcas y modela sus expresiones. Profundizamos en esto en el capítulo de “Lenguaje corporal seductor en las conversaciones.”

3. La excitación por el ambiente

Existe una fuerte conexión entre el despertar emocional y la atracción (incluyendo la sexual), tal como la han demostrado varios estudios.

Llevaron a varias mujeres y hombres que colaboraban con la investigación a un lugar pintoresco para llevar a cabo el experimento. El lugar era una popular atracción turística donde los sujetos podían echar un vistazo al escalofriantemente profundo y oscuro desfiladero. Sólo dos puentes cruzaban el desfiladero. Uno estaba diseñado para los turistas, un puente seguro y sólido. Y había otro puente. ¡Era aterrador! Se balanceaba de un lado hacia otro, se movía con el viento y se inclinaba peligrosamente sobre el desfiladero. Solamente unos pocos valientes habían atravesado ese puente.

En el estudio, se les asignó a los sujetos masculinos que cruzaran caminando cualquiera de los dos puentes. Daba igual el puente que atravesaban ya que al otro lado del desfiladero les esperaba una asistente de investigación femenina.

Tras cruzar el puente, tanto el estable como el peligroso que se movía mucho, la ayudante le enseñó a cada sujeto una foto. Se les pidió que escribieran una pequeña historia sobre esta. Después la asistente les dio las gracias y le dio a cada sujeto su número de teléfono. Informalmente les dijo que si querían “hablar de la experiencia con más detenimiento,” que la llamaran a casa.

¿De qué trata este experimento? Los investigadores trataban de descubrir qué historia contenía más imágenes sexuales y qué hombre se tomaba en serio la invitación de la ayudante y la llamaba a casa.

Los hombres que cruzaron el puente más peligroso escribieron las historias más excitantes, y estos hombres - ¿lo adivinas?- eran más propensos a llamar a las mujeres a sus casa para hablar de la experiencia traumática. El experimento demostró que las situaciones que provocan emociones intensas excitan mucho más.

¿Por qué? ¿Recuerdas la feniletilamina? El miedo produce la misma sustancia que corre por nuestras venas en las primeras etapas del enamoramiento.

No siempre es posible, ni práctico, realizar los primeros encuentros sobre un puente colgante. Sin embargo existen actividades que pueden causar excitación emocional, o ser “sentimentalmente agotadoras”: Una emotiva obra de teatro, una película de miedo, o un gran concierto. Por mencionar solo algunas ideas.

Compartir la ansiedad y hablar de una situación de estrés une a las parejas. Muchos romances de oficina comienzan cuando los dos se enfrentan a momentos difíciles parecidos.

Ahora ya podrás planear mejor tus citas, no importa si son de negocios o románticas, **pero que sean excitantes**. De hecho, los mejores negocios no se dan en las oficinas, sino en lugares de reunión socialmente agradables.

Un amigo se puso de acuerdo con el mesero de un restaurante: Cada que salía con una chica por primera vez la llevaba a ese restaurante, y a una seña suya el mesero “accidentalmente” derramaba un vaso de agua sobre él. Esto provocaba una discusión un tanto acalorada entre ambos, ya que el mesero se negaba a aceptar que había sido su culpa, normalmente la chica terminaba interviniendo en la discusión. Esto provocaba varias cosas...

1. Adrenalina a nivel general.
2. Molestia mutua con el mesero, lo que llevaba a...
3. Empatía y complicidad con mi amigo.

¡¡¡Eso es ser un estratega seductor!!! Esta simple estrategia hacia a mi amigo inolvidable. Normalmente las chicas a las que invitaba a salir eran muy asediadas, tenían infinidad de “primeras citas” cada semana, acordarse de todas era muy difícil, pero cuando él les preguntaba ¿Te acuerdas de la primera vez que salimos? Ellas de inmediato contestaban “Sí, la vez que te derramaron el agua”. Claro que no era lo único que pasaba en la cita, pero con eso se marcaba un buen inicio.

Ya que hablamos de primeras citas, es importante hablar del ambiente.

El ambiente es básico en el proceso de seducción. Los investigadores les enseñaron a los sujetos fotos de hombres y mujeres en distintos lugares.

Consideraron a los mismos hombres y mujeres más atractivos cuando estaban sentados en una bonita habitación con bellas pinturas y cortinas, mostrando así qué...

La gente transfiere los sentimientos que les produce el ambiente a las personas que aparecen en el.

Por eso es hora de pasar a nuestro siguiente punto.

4. Ley de contraste y asociación

Cuando quieras que alguien te encuentre atractivo, tu mejor oportunidad es encontrarte con esa persona por primera vez *estando solo o acompañado de una persona atractiva del sexo opuesto*. Esto es por *las leyes del contraste y de la asociación*.

Generalmente no juzgamos a una persona por sí misma sino en contraste con los otros. Esto se intensifica cuando vemos a alguien por primera vez. Vemos sus atributos físicos y los juzgamos en comparación con las personas que lo acompañan.

Se han hecho muchos estudios en éste campo, incluyendo algunos que confirman que los hombres que han estado viendo modelos en traje de baño encuentran a las otras mujeres —e incluso a sus esposas— menos atractivas.

De ahí uno de los mayores errores que cometemos. Antes de que alguien tenga la oportunidad de conocer tu verdadero ser y de ser influenciado por otras tácticas, lo primero que juzga de ti es tu belleza física. Así que pon la suerte de tu parte. Nunca, repito, nunca te muestres en compañía de personas más atractivas que tú (de tu mismo sexo) cuando quieras que alguien se interese en ti.

Cuando te encuentres por primera vez con la persona en la que estás interesado, trata también de no estar con personas terriblemente feas, de ambos sexos. Esto se debe a *la ley de la asociación*, que plantea que tendemos a ver *un* grupo como un todo y no a los individuos. Por lo tanto, repito, la mejor forma de acercamiento es estar solo o con una persona atractiva del sexo opuesto. Esto te dará la oportunidad de usar tus otras tácticas sin distracción.

(La razón por la que puedes estar con una persona atractiva del sexo opuesto es que la ley de la asociación prevalece sobre la ley del contraste cuando los miembros del grupo tienen más diferencias que similitudes. En otras palabras, tu atractivo se realza por esa persona porque los dos son vistos como "una unidad".)

5. Forma de caminar.

A menudo la juventud se considera un factor de la atracción física. Pero la buena noticia es que no tienes necesariamente que *verte* joven sino *tener un*

estilo juvenil. Incluso características tan aparentemente triviales como la postura y la forma de caminar juegan un papel importante en qué tan juvenil consideramos a alguien.

El estilo de caminar definitivamente influye en el atractivo físico. La gente reacciona más favorablemente ante aquellas personas cuyo estilo de andar es juvenil que ante los que parecen mayores, *independientemente del sexo o de la edad real* (Montepare y Zebrowitz-McArthur, 1998).

¿Qué es lo que determina una postura y porte juveniles?

La *flexibilidad*.

Observa a un niño pequeño y date cuenta de lo flexible que es en comparación con una persona mayor. El yoga o el tai chi, mejorarán mucho tu flexibilidad y producirán una gran diferencia en tu postura, tu forma de caminar y lo atractivo que te vean los demás.

Hay varias teorías populares sobre por qué nos sentimos atraídos por la juventud. La más aceptada dice que se debe a un instinto biológico heredado de nuestros ancestros. Las mujeres que tienen rasgos juveniles probablemente están en edad de reproducirse, lo cual es un estado deseable para los hombres. Los hombres jóvenes son percibidos como más viriles y considerados por las mujeres como buenos protectores y proveedores, tanto para ellas como para sus hijos.

6. Autoestima y atracción.

Esto va en dos sentidos.

A. Independientemente de tu belleza física, debes apreciarte lo suficiente para entender que te mereces lo mejor del mundo, y ese merecimiento no tiene que ver con tus títulos académicos o tu nivel social o económico, mucho menos con tu apariencia. Mereces lo mejor simplemente porque eres tú. Esto está claro para el universo, la pregunta es ¿Está claro para ti? Solo vas a recibir lo que mereces el día que decidas aceptar lo que es una verdad para el universo: Lo mejor de la vida es para ti. Es una simple cuestión de decisión: Decide aceptar lo que te mereces, eso es todo.

B. Ésta es una táctica que debes usar si tu belleza es limitada, puesto que te permitirá que te vean mucho más atractivo de lo que parecería en otras circunstancias.

Un estudio de Elaine Waltser Hatfield mostró que cuando una mujer conoce a un hombre, lo encontrará más atractivo si su autoestima ha sido herida recientemente, que si ésta no ha sido dañada (Walster Hatfield, 1965). Aunque tú no quieres hacer que alguien se sienta mal consigo mismo, si te das cuenta de que esa persona ha sido rechazada recientemente, debes saber que le parecerás más atractivo que si su autoestima estuviera en un punto alto.

Esta ley es la causante del «efecto despecho», por el que una persona se involucra rápidamente en una relación después de terminar otra, generalmente con alguien con quien no lo hubiera hecho en "condiciones normales".

Otra forma de llamar su atención es acercarte cuando esté con personas más atractivas que ella. Los estudios concluyen que cuando estamos con gente que creemos más atractiva que nosotros, tendemos a ser menos seguros de nosotros mismos y de nuestra apariencia. Insisto, cuando nuestra autoestima sufre, tendemos a ver a los demás más atractivos.

Así pues, cuando la persona no se sienta tan bien consigo misma, se amistoso y coqueto. Sin embargo te advierto que existe una ley de la naturaleza humana que establece que *queremos lo que no podemos tener y nos gusta más lo que nos cuesta trabajo*. Así que evita que esta ley te perjudique tratando de no ser demasiado obvio. Muéstrate interesado y atento, pero no en exceso. Este aspecto se tratará con más amplitud más adelante, cuando hablemos específicamente sobre las relaciones y la forma de tener siempre el control.

7. Gusto mutuo

Numerosos estudios han demostrado que cuando descubrimos que alguien que nos gusta nos encuentra atractivos, se despiertan sentimientos románticos en nosotros. No sólo nos gustan las personas a quienes gustamos sino que también nos sentimos más atraídos por ellas una vez que nos enteramos de que se sienten atraídas por nosotros. Esto se debe a que un aspecto fundamental de los sentimientos apasionados es la esperanza.

Si una persona no tiene ningún interés en nosotros podemos encontrarla atractiva, pero no *desarrollaremos una atracción y un deseo real e intenso*. La esperanza prepara el camino para sentimientos románticos más fuertes e intensos. Y descubrir que le gustamos a alguien nos da la esperanza de que sea posible una relación e intensifica nuestros sentimientos hacia él o ella.

6. Las feromonas ¿A qué huele el amor?

Uno de los últimos hallazgos en la química del amor son las feromonas o bisulfito de metilo. Son sustancias químicas inodoras que nuestro cuerpo produce y tienen como única misión afectar nuestro comportamiento sexual y atraer al sexo opuesto.

La investigación médica aporta pruebas de que los individuos con más secreción de feromonas poseen un atractivo más alto. La teoría más extendida nace de la similitud con el reino animal, donde el olor juega un papel clave en el cortejo de casi todas las especies animales.

Según estudios, existe un olor sexual, que emana de las axilas y la zona genital. Claro que el estado de ánimo de la persona influye determinadamente en el olor que se desprende. Cuando está predispuesto a la relación y en estado de excitación, el cuerpo tiene el código para comunicarlo al otro en forma de aroma.

Junto a las feromonas, otras sustancias menos estudiadas son las copulinas, sustancias odoríferas que las mujeres despiden de sus genitales días antes y después de su ovulación y que juega un papel muy importante en la atracción y el proceso de reproducción.

Obviamente (¿De qué otro modo podría ser en éste mundo capitalista en que vivimos?) este instinto ya pretende ser envasado gracias a los avances de la tecnología en la sintetización de las feromonas. La industria cosmética ya añade bisulfito de metilo en sus perfumes más caros.

Por si sí o por si no (La lógica y la nariz nos dicen que sí) es recomendable que te preocupes por los aromas que emites. Desde el aliento hasta el olor del suavizante de tu ropa se conjugan para dar una impresión sobre ti, y no hay nada más molesto que los malos aromas en las primeras citas. Un mal olor se lo perdonas a alguien que ya conoces y estimas, difícilmente a un prospecto primerizo. Tómalo en cuenta.

=====

Este informe está tomado del ebook:
“Principios Psicológicos de la Seducción”
Que forma parte del curso: Anatomía de la Seducción.

Atte.
Psic. Heriberto Cruz