



Secretos psicológicos del arte de la seducción

Rosa Tristán (elmundo.es, 13 de mayo de 2008).- Seducir. Embargar o cautivar el ánimo. Engañar con arte y maña. Atraer físicamente a alguien para obtener una relación sexual. El diccionario de la Real Academia se queda corto para explicar un arte que ha hecho Historia, con mayúsculas, y que aún trae de cabeza a los seres humanos.

La psicóloga Alejandra Vallejo-Nájera, de una estirpe de psiquiatras, entre otros su padre, Juan Antonio Vallejo-Nájera, escarba, en su libro *Psicología de la seducción* (Espasa), en los secretos psicológicos de la facilidad de algunos individuos para atraer el apoyo automático de la gente, analizando los diferentes temperamentos de las personas seductoras, buscando cuáles son sus fines o hasta dónde llega el miedo al rechazo.

“La seducción se relaciona con el éxito amoroso, pero no es solo eso. Seducimos cada vez que nos comunicamos y logramos que la persona de enfrente se sienta atraída por nosotros. En ello hay una carga genética, porque hay personas más extrovertidas, que lo tienen más fácil, y otras menos. Pero también influye cómo fueron las primeras relaciones con padres, amigos, profesores. Hasta los introvertidos aprenden técnicas para salir adelante. Pero también hay quien disfruta de la introversión, y muchos son artistas, creadores que generan gran originalidad”, argumenta la psicóloga.



Vallejo-Nájera explica nueve diferentes tipos de seductores, según la clasificación que hizo el estadounidense Robert Greene. Explica que la cuestión está en averiguar cuál es el nuestro: “Es importante descubrir qué es lo que nos hace más atractivos y para quién. Para seducir hay que hacer sentir valioso al que está enfrente, saber qué espera de la relación contigo, ya sea personal o laboral”.

Y reconoce que poner en práctica las técnicas adecuadas es cansado, porque “requiere prestar mucha atención al otro, satisfacer sus emociones, y en un mundo de prisas, como el actual, no solemos pararnos a escuchar. Es más, en función del temperamento (melancólico, colérico, flemático o sanguíneo) así se reaccionará”.

Por ello, aconseja evitar unir dos temperamentos iguales si se quiere triunfar en la relación. “Los pasivos necesitan la energía de los coléricos y nunca un flemático seducirá a otro, sería aburridísimo”, asegura.

Al margen de las tipologías, la psicóloga defiende que para seducir no hay que hablar mucho de sí mismo. “Ni siquiera los líderes lo hacen, suelen hablar de un bien común, de que tienen una visión, y nos hacen sentir importantes”, argumenta. De hecho, la seducción comienza desde la cuna, el momento en el que el bebé debe seducir a los padres para que le cuiden. Primero llorando, luego, con sonrisas.

En su libro incluye unos *tests* encaminados a descubrir qué tipo de personalidad es la que tenemos cada persona y, en función de cada una de ellas, cuál es la estrategia más acertada para seducir a terceros con éxito. Algunas de ellas son las siguientes:

- **Afrodita.** Desprende sensualidad, que ofrece a hombres serios, protectores. Desea seguridad y sentirse mimada. Su emotividad fluctúa entre la risa y el llanto. El seducido siente que se afianza su imagen de hombre sexualmente poderoso. Para seducirla se le debe ofrecer lealtad, seguridad y optimismo.
- **El vividor.** Busca aventuras y ofrece una pasión desbordante a mujeres un poco inseguras y maternales. Para ello, las agasaja con ardor. Es narcisista, pero con problemas de autoestima. Necesita admiración. Para conquistarlo hay que admirarlo y ayudarlo a encauzar sus emociones.
- **El rescatador.** Es el ángel que soluciona todos los problemas: ofrece ayuda y generosidad. Busca a personas caóticas, despistadas y con baja autoestima. Le motiva sentirse indispensable. Para seducirlo hay que ayudarlo a dedicarse tiempo a sí mismo.
- **El artista.** Creativo y romántico, busca personas sensibles a la belleza, a las que impacta con su genialidad. Quiere sentirse especial y, por ello, hay que respetar su idealismo, valorar su autenticidad.
- **El cautivador.** Alegre y de verbo ágil, es el rey de la empatía que busca personas rígidas y autoexigentes que precisan positivismo. Disfruta de la vida y para conquistarlo hay que evitar mostrarse infeliz y criticar a alguien.
- **El intelectual.** Ofrece sabiduría a cualquiera que quiera estímulos intelectuales. Es muy selectivo y da a entender que no necesita al otro. Para conquistarlo hay que respetar su espacio y soledad, y no abrumarlo con exigencias emocionales.
- **El encantador.** Es el oasis de la tranquilidad y la afabilidad, del apoyo y la falta de pretensión; sobre todo, con personas con problemas de estrés. El encantador no discute y alimenta la autoestima del contrario. Le motiva sentirse cómodo.
- **El líder.** Para ser líder y seductor hay que tener carisma. Ofrece protección y decisión a personas que necesitan sentirse integradas en un grupo. Para ello, muestra una gran seguridad y energía, motivado por el control y el dominio de su espacio y las personas que lo rodean. El seducido deja la responsabilidad en sus manos y debe evitar el engaño, algo que no soporta un líder.
- **El divo.** Es el estilo, el *glamour* sin esfuerzo aparente, con el que atrapa a personas abrumadas por la rutina. Se muestra etéreo, insinuante y distante. Busca la perfección. Para atraerlo, hay que animarlo a no tratarse con tanta dureza, hacerle disfrutar con pequeños placeres de la vida imperfecta.

Psicólogos británicos afirman que sonreír y mirar a los ojos son las claves de la seducción

Esta preferencia apenas varía si el rostro es hermoso o feo, si está alegre o enfadado

Eduardo Suárez (elmundo.es, 9 de noviembre de 2007).- Ni trapos ni potingues ni perfumes caros. Sonreír y mirar a los ojos son la receta infalible en el cortejo amoroso. Lo dice un ambicioso estudio de psicólogos dirigido a determinar qué es lo que hace que nos guste más un rostro que otro y hasta qué punto eso influye en nuestras preferencias sexuales.

Y parece que influye. Las conclusiones del estudio –llevado a cabo por científicos de las universidades escocesas de Stirling y Aberdeen– reflejan que es más probable que una persona nos parezca atractiva si sonríe y si nos mira a los ojos. No importa que sea más o menos agraciada. Estos dos factores se llevan la palma de la seducción.

El método del estudio es de una sencillez diáfana. Presentaba inicialmente a cientos de encuestados las imágenes de dos caras idénticas cuya única diferencia estribaba en la mirada. Una de ellas fija los ojos en la cámara; la otra, no. Las preferencias del público se decantaban claramente por la primera imagen.

Esto, que a primera vista puede parecer lógico, se volvía algo más sorprendente en el segundo hallazgo: si se pregunta cuál de los dos rostros es sexualmente más atractivo, la proporción de quienes eligen el primero se dispara. Es decir, cuando uno mira fijamente a los ojos de una persona está tocando consciente o inconscientemente una tecla de la atracción sexual.

Según el estudio, esta atracción visual es mayor entre personas de distinto sexo y son los hombres – y no las mujeres– quienes son más conscientes de ella. Lo que demuestran los científicos escoceses es que en general sentimos preferencia por una persona que nos mire a los ojos, y que esta preferencia apenas varía si el rostro es hermoso o feo, si está alegre o enfadado.

En este sentido, otra de las conclusiones del estudio es precisamente que las caras sonrientes nos atraen sexualmente más que las enojadas. “Las personas prefieren caras que les transmitan la impresión de que son importantes”, afirma Claire Conway, una de las autoras del estudio.

El propio documento añade: “El ritual del cortejo sexual es un recurso escaso que debería ser utilizado juiciosamente, y las preferencias por quienes miran a los ojos incrementan la probabilidad de dirigir ese recurso escaso hacia objetivos potenciales que es más probable que nos correspondan”. En cristiano, que la sonrisa es un letrero luminoso que guía a los seres humanos en el azaroso camino hacia la conquista.

“Desde luego, la sonrisa es una señal muy clara que te dice si una persona está interesada en ti o cree que está malgastando su tiempo al hablar contigo”, asegura Ruth Mace, de la Universidad de Londres, que “pero el estudio indica también el grado de atractivo que uno encuentra en una persona depende en parte de hasta qué punto uno crea que va a tener éxito con ella”.

Por debajo de la hojarasca más llamativa hay un objetivo en el estudio científicamente más importante: determinar si nuestras preferencias faciales son fruto o no de la evolución. Según los científicos escoceses, el atractivo sexual de un rostro de mirada fija y sonriente es muy difícil de justificar sin recurrir a Darwin. En ese caso, la sonrisa tendría una función psicosocial muy útil: ayudar a los seres humanos a escoger objetivos factibles para sus conquistas.

Mitos sobre la seducción femenina ¡Errores de principiantes!

Judit Pérez (nosotras.com).- Para convertirse en un auténtico seductor, hay ciertos temas que los hombres deben empezar a olvidar. Desterramos algunos mitos absurdos para ligarse a una mujer. Seducir es todo un arte que no todo el mundo domina. Los tiempos están cambiando: las mujeres ya no esperan a ser cortejadas y muchas toman la delantera a la hora de conquistar a un hombre. Sin embargo, ¿qué pasa con ellos? A continuación, desvelamos algunos mitos que muchos hombres aún creen y los toman como ciertos a la hora de seducir a una mujer. Y así les va a algunos. Por eso, desde Nosotras nos hemos propuesto ayudarles y desterramos esas falsas creencias que un día se generaron entorno a la seducción femenina.

Puede que los hombres guapos llamen más la atención. Pero, partiendo de la base de que la belleza es subjetiva, este mito cae por su propio peso. En ocasiones, la belleza extrema puede ser un arma de doble filo y lejos de llevar a las mujeres de calle, como se cree, puede llevar a la soledad, porque la imagen de perfección e inaccesibilidad genera miedo en la mujer, que puede no considerarse a la altura. Lo que hay que tener claro es que la mujer se deja seducir por hombres verdaderos que la valoren, la respeten y la quieran.

Es otro equívoco pensar que, para llevarse a la cama a una mujer, un hombre deber ser amable, estar siempre disponible, comprensivo... Con este comportamiento, se corre el riesgo de convertirse de posible amante a mejor amigo. Aunque muchas mujeres lo nieguen, los hombres con un punto de misterio, de rebeldía y ese lado imprevisible conquistan sin querer. El morbo que despiertan excitan mucho a las mujeres.

Ahora bien, no hay que confundir el ser romántico con el ser excesivamente servicial. Es falso. Las mujeres tienen la facilidad de poner etiquetas y, una vez catalogan a un hombre de amigo, poco queda por hacer. Así que el papel de consejero no es muy recomendable en el cortejo.

Es un error pensar que si un hombre no encaja con el prototipo que gusta a una mujer es imposible conquistarla. Es cierto que hay mujeres que tienden a sentirse atraídas por determinados tipos de personas, pero, tal como dice el refrán, el amor es ciego. Al final, todo consiste en saber escuchar y dar lo que la otra persona reclama aunque esta ni lo sepa. Creer en uno mismo es el mejor camino para seducir con éxito.

Es otra falsa idea que hay que erradicar. Los tiempos han cambiado y muchas mujeres disfrutan del sexo sin compromiso. Las mujeres también tienen sus fantasías sexuales con desconocidos. Cada persona es un mundo y hay que ser buen observador para no meter la pata. (16 de julio de 2011)



Errores femeninos para llamar la atención de un hombre

Judit Pérez (nosotras.com)- ¿Cuáles son tus tácticas para captar la atención masculina? Atenta a los errores más comunes de la mujer y ¡evítalos si puedes!

Aunque hay quien ha nacido con un sexto sentido para ligar, para la mayoría de personas conquistar a alguien no siempre resulta fácil. Razón por la cual se emplean técnicas con no muy buenos resultados para llamar la atención masculina.

Del mismo modo que para una mujer no es garantía de éxito que se acerquen los amigos del futuro pretendiente para presentarlos, hay muchos hombres a los que les espantan algunas actitudes femeninas para llamar su atención.

¿Cuáles son tus tácticas para convertirte en el centro de todas las miradas? Presta atención a las siguientes que presentamos y, si te sientes identificada con una, mejor que cambies.

Lo natural siempre es mejor que los artificios. Si eres de las que se pintan como una puerta para una cita, más vale que empieces a cambiar de *chip*. Recuerda que el maquillaje debe adaptarse a la franja horaria y, sobre todo, ser natural.

El pelo femenino puede ser uno de tus aliados a la hora de seducir. Sin embargo, el uso de extensiones y postizos que encima se notan jugarán en tu contra ¿Qué pensarías si tu chico se presenta con peluquín? Recuerda que, si te encantan las extensiones, no hace falta que prescindas de ellas, tan solo opta por las más naturales.

Si lo de poner voz infantil asusta, querer ser algo que no se es catapultada la despedida. Del mismo modo que una mujer huye del chico *fantasma*, los hombres buscan a mujeres auténticas. No te gastes todo tu sueldo en un bolso de firma para hacer ver que eres *cool*, no vayas a un restaurante y pidas lo más caro de la carta sin saber qué es, ni invites a tu cita a uno de los lugares más *chic* de la ciudad si pagar una copa va a ser un sacrificio para ti.

Si el exceso de maquillaje es un error, pasarse con el modelito es peor. Con el fin de resultar sexy ante la mirada de un hombre, hay mujeres que apuestan por prendas ultra cortas, ceñidas, escotadas... que enseñan más que tapan. La sensualidad radica en insinuar, así que ve pensando en renovar tu fondo de armario de las primeras citas si eres de este tipo de chicas.

Por alguna extraña razón, hay muchas mujeres que adoptan el papel de tonta para resultar más sensuales ¿Realmente creen que funciona? Este tipo de actitud resulta un tanto desagradable y, lejos de agradar, hace alejar al hombre. Ser una misma es la clave del éxito. (15 de julio de 2011)



Armas de seducción masiva

Deseamos fascinar con un gesto, con una palabra, caer bien irremediabilmente. Anhelamos provocar deseo, amor, admiración. En definitiva, seducir. ¿Pero cómo? La clave está en nosotros: en nuestras emociones y en nuestro cuerpo

Carmen Grasa (La Vanguardia, 10 de marzo de 2012).- No importan las circunstancias, ni el momento, ni el lugar. Cuando entran en una sala las miradas se levantan del suelo para posarse, sin remedio, en ellos. A su alrededor se crea un campo magnético que nos atrae, se convierten en el centro de atención. Caen bien irremediabilmente, en solo unos segundos. Sus **sonrisas**, sus saludos, sus palabras, esa elegancia al moverse, despacio, como si hubieran inventado el tiempo y amoldaran el espacio a sus necesidades, nos fascinan. Sin esfuerzo aparente conquistan voluntades. Quizá no sean bellos ni las medidas de sus cuerpos perfectas.

Quizá su belleza no responda a los modelos sociales más apreciados. Pero nos hipnotizan, despiertan en nosotros **emociones** que van del deseo a la admiración, del enamoramiento romántico a la pasión. Son seductores, seductoras, que deslumbran sutilmente, a hombres y mujeres, sin distinción de edad, ni de raza. Derrotan tus defensas para adueñarse de tu corazón, de tu mente. Y te dejas vencer, porque a su lado te sientes especial, casi tan maravilloso como ellos.

Afirman los expertos que esa capacidad de persuasión llevó en gran medida a Barack Obama a la Casa Blanca; hizo de Gandhi un líder indiscutible; convirtió a Picasso en un amante infatigable; levantó hasta los altares de la **inmortalidad** a Marilyn Monroe o a Greta Garbo; ha hecho de George Clooney un hombre adorado en todo el mundo; de Iñaki Gabilondo, un líder de opinión; de Antonio Banderas, un galán cautivador, y de JFK y su esposa, Jacqueline Kennedy, ideales.

En la actualidad, estos y otros muchos nombres son los abanderados de aquellos que reivindican la **seducción** como una de las herramientas imprescindibles para prosperar, siempre y cuando seamos capaces de eliminar de nuestro diccionario la implicación negativa que la ha acompañado en las últimas décadas. “La seducción en nuestra cultura tiene una connotación bastante negativa. La primera acepción de esta palabra nos habla de seducción como ‘engañar con arte y maña’. Además, hay mucha vinculación con la parte más sexual del término. Pero todo depende de dónde pongamos el foco.

Lo que está claro es que la seducción entendida como capacidad de influir en los otros se relaciona ahora con otro concepto, el del **liderazgo**, que culturalmente está muy bien valorado, y del liderazgo resonante, que es la capacidad para generar emociones positivas en los demás y canalizar la energía hacia un futuro inspirador”, expone la psicóloga Mar Molina, directora del Centro Europeo de Coaching Ejecutivo. ¿Acaso no nos han seducido así personalidades tan diversas como el entrenador del FC Barcelona Josep Guardiola, el empresario Steve Jobs, la escritora Susan Sontag o, recién estrenada la democracia, el ex presidente del gobierno Felipe González?

Eruditos de las emociones

A los grandes seductores de la historia, del presente y del futuro, “la seducción les nace desde dentro, no la piensan, fluye. Son espontáneos, encantadores, fascinantes, motivadores, atrayentes. Se sienten tan a gusto dentro de su piel que no están pendientes de lo que hacen ni de lo que dicen. Cuando estás ante un seductor natural sólo notas que no está haciendo ningún esfuerzo, que se divierte y disfruta. ¿La clave de su éxito? Te entusiasma con su propio entusiasmo, te hace sentir bien con su propio bienestar y disfrutas con esa persona porque aprecias que está disfrutando contigo”, describe Alberto Hidalgo, psicólogo y autor del libro *Psicología y seducción*.

Diversas teorías inciden en que se trata de personas con un alto nivel de inteligencia emocional (IE), lo que las conduce a conocer perfectamente sus propias emociones y a saber gestionarlas del modo más eficaz. Son virtuosos de la **empatía**, magos del control emocional, dominan los juegos del misterio, de la gentileza y la coquetería. Y esa sabiduría los hace desarrollar vastas habilidades sociales que desembocan en una capacidad asombrosa para reconocer los deseos y necesidades de los otros, sus inquietudes y turbaciones. “La seducción está íntimamente ligada al concepto de persuasión o capacidad para generar impacto e influencia en los otros. Un alto nivel de inteligencia emocional implica tener la competencia de influir en los otros y esto nos lleva a la propia definición de seducción”, incide Mar Molina.

Por donde pisan los seductores crecen la calidez, la pasión, la vehemencia en algunos casos, seguridad, confianza, **esperanza**, ánimo, buen humor, alegría. Contagian a cuantos están cerca y estos se dejan contaminar sin oponer resistencia. “El éxito del seductor natural permanece y se incrementa en el tiempo, pues tiene como clave su propio bienestar interno”, en palabras de Hidalgo, quien también describe al perfecto **seductor estratega**: “Sus acciones no parten del propio disfrute. Su

objetivo NO es compartir su bienestar contigo, sino conseguir resultados, un beso, una cita, sexo..., tratando de sentirse bien. Está pendiente de su forma de hablar, de su lenguaje, desarrolla técnicas de persuasión. En realidad, **trata de imitar a un seductor natural, pero sólo imita la parte externa de este, no se queda con su esencia.** Puede tener éxito con todos estos elementos, pero será con mucho esfuerzo y su efecto seductor irá cayendo en picado con el tiempo”. Y he aquí otra de las grandes cualidades de un seductor inteligente, **natural** y con mayúsculas: la generosidad. Es espléndido en los afectos, desprendido con la sensibilidad y despilfarra delicadeza. Un manirroto a la hora de invitarte al banquete de las emociones más positivas.

Un gesto, una palabra

Entre las armas que despliega un seductor, de modo inconsciente y natural, están su palabra y su cuerpo. Los seductores son grandes oradores. Dominan la voz, los silencios, la entonación. Saben dónde poner el acento y cuándo hacer una pausa. Valoran los susurros al oído, respiran pausadamente al hablar. Nunca mantienen un **tono** monocorde, porque se divierten hablando y varían la velocidad, usan metáforas, comparaciones, citas y anécdotas. La palabra es su aliada. Como lo es, también, su cuerpo cuando se vuelca en el juego de la seducción. Fascinar requiere lentitud, **suavidad**, una proximidad precisa, una fuerza medida, una mirada cautivadora, una sonrisa arrebatadora, un apretón de manos firme pero no amedrentador, un abrazo exquisito; en definitiva, un lenguaje no verbal poderoso. Diversas teorías apuntan que nos hacemos una imagen de otra persona en unos siete segundos, un tiempo mínimo en que los seductores son capaces de atrapar la atención, de despertar la admiración. Te caen bien de entrada, sin saber por qué. Con un solo **gesto**, logran que te sientas a gusto a su lado. Porque cuando hablamos de emociones, los especialistas coinciden en afirmar que el lenguaje no verbal es fundamental en la comunicación.

El antropólogo Albert Mehrabian, profesor emérito en UCLA (Universidad de California, Los Ángeles), ha dado nombre a la regla Mehrabian, según la cual cuando una persona nos habla desde la emoción, el mensaje que recibimos a través de sus **palabras** supone un 7% del total, por el tono de voz y otros detalles vocales percibimos un 38%, y el máximo contenido nos lo transmite su lenguaje corporal (55%). Una importancia que ya vislumbró Charles Darwin y que se empezó a estudiar en 1950. A pesar de que desde pequeños se nos enseña a controlar nuestros gestos, estos forman parte de la esencia de la seducción. Hasta tal punto que hay quienes afirman que cambiar unos por otros puede convertirte en un triunfador. Modificarlos

para transformarte en una persona **atractiva** no es fácil, porque la mayoría de nuestras reacciones son espontáneas. Y aunque sí es posible modificar los gestos más llamativos, se necesita algo más. “Al trabajar tanto en sus técnicas externas, y si se ha dedicado mucho tiempo a interpretar a un seductor natural, es cierto que un seductor estratega te puede deslumbrar en un primer momento, pero conforme pasa el tiempo notas que es artificial. Te das cuenta de que todo es postizo, que es una estrategia con la que trata de encubrir su falta de bienestar interno, algo que **al seductor natural no le falta; al contrario, va sobrado de alegría y riqueza emocional**”, apunta el psicólogo Alberto Hidalgo.

Seductores por naturaleza

Nacemos seductores. Así logramos que nos amamenten, por ejemplo. Sin embargo, nuestras capacidades para seducir pueden quedarse en fase embrionaria o aflorar a medida que pasan los años. Sólo depende de nosotros mismos. “Como ocurre en el desarrollo de cualquier característica del ser humano, se parte de unas capacidades innatas que, más adelante, crecen o evolucionan, en mayor o en menor medida. Crecerán tanto más cuanto más dedicación se invierta en la tarea en cuestión. **Pueden más el entusiasmo y el disfrute en hacer algo que la capacidad desde la que partas para hacer ese algo**”, observa Hidalgo.

Igualmente, los éxitos y los modelos a nuestro alcance influirán en el desarrollo de nuestras **habilidades**. Si las primeras piruetas persuasivas acaban en victoria, iremos mejorando nuestro arte de seducción. Si nos rodeamos de personas seductoras no sólo aprenderemos: ellas nos ayudarán a descubrir que en nuestro interior también se esconde un seductor. “Nacemos con una de las habilidades que componen la inteligencia emocional, la empatía emocional, y eso es posible gracias a nuestras neuronas espejo, que tienen la facultad de reflejar las emociones que sienten otros **cerebros**. La inteligencia emocional se desarrolla con la educación, con la experiencia. Sobre todo, aprendemos con modelos: un directivo manifestará mayor nivel de inteligencia emocional si su jefe es emocionalmente inteligente, por ejemplo. Además, un ser humano aprende a ser seductor en la medida en que a lo largo de su vida va obteniendo beneficios gracias a sus comportamientos seductores”, afirma Mar Molina, psicóloga.

Sin embargo, aprender a seducir no es un trabajo intelectual, no basta hincar los codos tarde tras tarde para aprender gestos, palabras, andares o frases, más o menos ingeniosas, con los que atraer la **atención** de la persona a la que amamos o del jefe que puede abrirnos el camino a un ascenso. Para aprender a seducir primero hay que aprender a deleitarse con

la vida. “**No hay nada más seductor que una persona feliz.** No seduce más el que más sabe de seducción, sino el que más se divierte y más **disfruta.** La mayor parte de las escuelas y libros de seducción tratan de enseñar a seducir de manera racional, ‘qué hacer, qué decir, qué técnicas usar’. Esta perspectiva es tremendamente perjudicial para la salud psicológica y emocional, pues lo que sucede es que los aprendices se convierten en **trabajadores del amor**, en obreros o estrategias del amor, en vez de en **amantes del amor**, personas emotivas, entusiastas, divertidas, como son los seductores naturales”, advierte Hidalgo.

El psicólogo Alberto Hidalgo, autor de *Psicología y seducción*, destaca que hay varias personalidades seductoras. “**Unos escogen aplicar principios universales de seducción** como el dominio, el misterio, lo escaso. Otros prefieren la afectividad, la generosidad, la alegría. Si comparamos la personalidad de James Bond, Don Juan de Marco y George Clooney, veremos que el primero es arrogante, irónico, presumido, insolente; el segundo, emotivo, tierno, apasionado, romántico, y el tercero, cercano, cordial, educado, afable. Y lo mismo ocurre con las seductoras. Greta Garbo era distante, misteriosa, seria. Marilyn Monroe era dulce, expresiva, inocente, alegre. Ambas muy seductoras, pero como la noche y el día”. Por ese motivo, Hidalgo ha establecido tres niveles de seducción en los que el seductor provoca diferentes emociones en los demás:

Nivel físico: “**Te despertará la pasión, el deseo sexual**”. En este horizonte encontraríamos personas como las actrices Marilyn Monroe, Ava Gardner, Scarlett Johansson o Adriana Ugarte; actores como Antonio Banderas, Daniel Craig, Sean Connery, José Coronado o Valentino; el torero Cayetano Rivera, y personajes de la historia, como Cleopatra.

Nivel afectivo: “**Llega a ti cercano, alegre, cariñoso, encantador, solidario. Despertará el enamoramiento**”. La cantante Ana Belén, el futbolista Xabi Alonso, George Clooney, Barack Obama, John F. Kennedy, Susan Sarandon o Josep Guardiola despliegan estas armas de seducción masiva.

Nivel intelectual: “**Un artista, por ejemplo, despertará en ti emociones de admiración e interés**”. El actor Johnny Depp, la actriz Greta Garbo, Picasso, María Callas, Iñaki Gabilondo, el presidente francés François Mitterrand, el español Felipe González, Gala Dalí, Coco Chanel, la actriz Marisa Paredes, Lord Byron, la escritora Susan Sontag o Steve Jobs son, o han sido, doctos y virtuosos seductores.



Las armas para cautivar sin la palabra

V.C. 05.11.2008

- La boca, la mirada... se consideran las principales bazas para gustar
- Los españoles valoramos la sonrisa como lo mejor del atractivo
- Intercalar sonrisas cálidas en la conversación transmite confianza

Casi el 70% de lo que comunicamos lo hacemos de forma no verbal, por lo que mantener una **buena imagen** es una ventaja. En un tiempo mínimo transmitimos infinidad de detalles de nosotros mismos con nuestro cuerpo sin emitir una palabra.

La boca, la mirada, las manos o el pelo son nuestras armas para cautivar sin hablar. Por ejemplo, intercalar sonrisas cálidas y francas en la conversación **transmite confianza**, alegría y buena disposición.

Además, los españoles valoramos la sonrisa como la parte del cuerpo con mayor repercusión en el **atractivo físico**.

Miren Larrazábal, presidenta de la [Federación Española de Sociedades de Sexología](#), da claves para mantener una sonrisa seductora:

1. Mantén los labios siempre hidratados, tus dientes blancos y tu aliento fresco.
2. Mientras hables, conserva tu boca despejada sin taparla con las manos o el brazo ya que muestra que quieres ocultar algo.
3. ¡Nunca enseñes las encías! Sonreír con la boca muy abierta y forzada es muy agresivo. Deja los labios entreabiertos y muestra tus dientes superiores con naturalidad.
4. Muérdete suavemente los labios inferiores si quieres coquetear, ya que resulta muy atractivo para la persona que tienes en frente.
5. Ladear la cabeza mientras sonríes aporta sensualidad a tus movimientos.
6. Sonríe también con los ojos sin miedo a arrugar el contorno.

7. Huye de sonrisas artificiales. La espontaneidad es una de las armas principales de las personas seductoras.
8. Transmite con tu sonrisa la energía positiva que llevas dentro y lo mucho que te aprecias.
9. Recuerda que una sonrisa es una invitación; el permiso para que se produzca mayor acercamiento.



SEXO EN VERANO: LEYES DE LA SEDUCCIÓN PARA ELLAS

El decálogo de una buena seductora

PILAR CRISTÓBAL 22.07.2008

- Pilar Cristóbal da las pautas para que una mujer seduzca a un hombre.
- La sexóloga aconseja sonreír pero no mantener demasiado la mirada.
- También sugiere abrir los ojos, mover las caderas y “sacar trasero”.

Los gestos son muy importantes. Estos consejos **te ayudarán a desarrollar tu potencial seductor.**

- Utiliza conscientemente el *eco postural*. ¿Qué es eso? Pues, se trata de un descubrimiento que nos dice que cuando encontramos a alguien que nos gusta inconscientemente **sincronizamos nuestros gestos con los suyos para hacernos más atractivos** porque nos gusta la gente que se nos parece. Así que imita los gestos de la persona que quieres seducir, eso sí, con toda la sensualidad que puedas.

- Abre bien los ojos. Con este gesto transmites interés y entusiasmo; **pero no mantengas demasiado la mirada**, puedes parecer descarada o agresiva.

- Sonríe. **Una amplia sonrisa desarma a cualquiera** es lo más atractivo que tenemos.

- Marca tu cintura. Sujétala con una mano, es **un gesto que a la mayoría nos resulta atractivo**, pero nunca con las dos manos porque se vuelve agresivo.

- Mueve las caderas. **No te limites a nadar con paso firme como las modelos**, contonéate. Tu trasero tendrá un movimiento hipnótico para quien lo mire.
- Saca trasero, con la columna muy recta. **Un culo respingón hace estragos.**
- Mucho cuidado con las faltas de atención. **Nada de mirar el reloj o cambiar de postura** constantemente, mirar a otro lado cuando te están hablando, balancearte o mover un pie de forma nerviosa.



La seducción y el sentido del humor

El sentido del humor es uno de los ingredientes más importantes no solo en el éxito con las mujeres, sino también en la vida en general. El ser humano está irremediamente atraído hacia todo lo que es cómico, gracioso y divertido, nada es más mágico que una buena carcajada, sobre todo cuando comprendemos la inteligencia que se esconde detrás del humorismo. No es por casualidad que en francés la palabra esprit (espíritu) se utiliza para expresar a la vez la inteligencia y el sentido del humor. El humorismo es una especie de arte y es una de las formas más altas de inteligencia humana. De hecho, los humanos son los únicos seres de esta tierra que son capaces de reír. Se trata de una experiencia exclusivamente humana. Y es una de las más excitantes.



El reír es sinónimo de alegría, de buen humor, pero sobre todo de felicidad. Cuando reímos nunca somos infelices aunque con una vida llena de problemas. Hacer reír es, pues, una forma de distribuir felicidad. ¿Y qué buscan más las mujeres en un hombre, sino la felicidad? Se dice que cuando hacemos reír a una mujer ya la tenemos la mitad conquistada. Se podría discutir sobre la validez de esta tesis, sin embargo no es tan infundada.

Este capítulo se dedica, pues, al sentido del humor y a todas sus implicaciones en la seducción. Antes de continuar, vamos a hacer una corta digresión sobre la naturaleza del reír, poniendo bien en claro todos sus matices.

La naturaleza del reír y los mecanismos de la comicidad.- Ante todo, hay que marcar la diferencia entre risa y reír. La risa es un reflejo, un movimiento de músculos causado sin intención por el sistema nervioso. La manifestación más básica de la risa es provocada por las cosquillas. El objetivo de la risa es -hablando fisiológicamente- de hacer mover el cuerpo, sacudiéndolo para causar la caída de lo que en el cuerpo causaba esta sensación. A este estadio, la risa es una experiencia que está en el límite de lo desagradable y en un nivel de reacción animal.

La risotada es una reacción instintiva y es gobernada por la parte más primitiva de nuestra mente. Como ya hemos dicho, el hombre es el único ser de esta tierra capaz de reír. Es verdad que la risa es propia también de los monos, pero ellos solo ríen por las

cosquillas o por el efecto del alcohol. En estos animales, la risa no es una emoción. Los humanos y los monos tienen mecanismos neuromusculares distintos. Solo los mecanismos humanos permiten la palabra y un grado de inteligencia bastante alto para que la estructura armónica de la risotada sea posible con toda la complejidad que conocemos.

Pero ¿cuáles son los mecanismos exactos de la comicidad? Existen varios, como el elemento de la sorpresa, la incongruencia, el absurdo, el ridículo, el juego de palabras, el doble sentido, el equívoco, la exageración, la mímica, la paradoja, la ironía, la circunstancia, la vulgaridad, la agresividad, el sexo, la contraposición de palabras asociadas con sentidos diferentes y hasta el cinismo, como la literatura ha ampliamente demostrado.

Existen también situaciones donde el reírse tiene un sentido solo en un contexto. Por ejemplo, un grupo de amigos, por el hecho mismo de estar juntos tienen más tendencia a reírse por eventos o situaciones que en sí no deberían tener características humorísticas, pero las tienen por las circunstancias del compartir. Claro, todo eso tiene validez solo para los que forman parte del grupo y no para los que están afuera de este contexto (si usted está sentado a una mesa y cerca hay un grupo de amigos que ríen ruidosamente, usted muy probablemente se molestará).

La risotada no tiene solamente un efecto benéfico ya que, aparte de proporcionar bienestar, libera las tensiones, aumenta las complicidades, disminuye las hostilidades y aumenta el deseo de compartir y de sentirse bien juntos. Es un poco como el orgasmo pero menos intenso, menos extenuante y más duradero.

Cada uno de nosotros tiene distintas actitudes frente a la risa. Esto depende sobre todo del propio nivel intelectual, de las disposiciones personales y del ambiente cultural donde uno ha crecido. Por ejemplo, las personas más sencillas ríen sobre todo por cualquier vulgaridad y son a menudo incapaces de coger el sentido de un número más amplio de estímulos humorísticos, como los chistes complejos o las paradojas.

La importancia del sentido del humor en la seducción.- Una de las habilidades más importantes que el seductor debería desarrollar -por arriba de su aspecto, de su peso, de su edad o de sus ingresos económicos, etcétera- es el sentido del humor. Si usted logra provocar la risa a una mujer, hacerla reír constantemente y hacerla sentirse bien a través de todo su cuerpo, ella lo adorará. Garantizado. La risa tiene también un efecto afrodisíaco sobre las mujeres y usted no tiene idea de cómo hace caer las inhibiciones. La idea mental de que el seductor debería siempre tener presente por cada contacto con alguna mujer es de ser presumido y divertido, impredecible, sin tregua. Uno de los sentidos del humor más exitosos consiste en decir cosas chistosas, pero con un tono de la voz y una expresión facial completamente serios, de estos humorismos que dejan en la duda, y al mismo tiempo dan a entender que se trata de una broma. Pero, para aprender realmente a ser divertido, no es suficiente tomar unos consejos. Es un arte que usted debe desarrollar en el pleno sentido de la palabra, no solo con la lectura, sino sobre todo con la práctica.

El decálogo del seductor

PILAR CRISTÓBAL 24.07.2008

- Pilar Cristóbal indica a los hombres cómo seducir a mujeres.
- Aconseja, por ejemplo, mostrar el trasero con cualquier excusa.
- La sexóloga explica que siempre se ha de estar “atento” al otro.

Ya he hablado del *eco postural* ese descubrimiento que nos revela que **las personas que se gustan tienden a acompasar sus movimientos**. Hazlo conscientemente, toma el vaso al mismo tiempo que ella o mueve la cabeza según veas que ella lo está haciendo, estos gestos son mensajes de aprobación y seguridad que le mandas a su inconsciente.

- Tócala con suavidad, para apartarle un pelo de la cara o para quitarle una motita del vestido. **Unos pequeños toques de segundos también son muy sugerentes**. No te mantengas en contacto más de tres segundos, puede sentir inundado en su espacio vital y levantar sus defensas. No te acerques a menos que su actitud te lo permita.

- No emplees movimientos *de cierre* como cruzar los brazos o las piernas. **Inclínate ligeramente hacia ella con todo el cuerpo**.

- Con cualquier excusa muéstrale tu trasero. Las mujeres aprecian mucho esa parte del cuerpo del hombre. **Si no lo tienes especialmente bonito no te preocupes** es la firmeza de tu paso lo que ella va a valorar, camina aplomando bien los pies en el suelo.

- Cuida los detalles, **ofrécele una copa o un pañuelo o lo que necesite** antes de que lo pida. Todo es cuestión de estar muy atento. Y atento tienes que estar a su conversación si expresa algún deseo o gusto recuérdalo y a la primera ocasión regálase.

El olor nos hace parecer más guapos



Laura Martínez, 30 de mayo de 2014.- Ligar es un arte que involucra los cinco sentidos y que va más allá de agradar a la vista. Las últimas investigaciones han constatado que el tono de voz estimula el deseo sexual, como también hacen determinadas fragancias; concretamente, la de la tarta de calabaza y lavanda en el caso los hombres, y la de los polvos de talco, en el de las mujeres.

En este sentido, la influencia de los olores en el cortejo humano era de sobra conocida, pero se creía vinculada a la evaluación emocional del cerebro. Un nuevo estudio ha demostrado que **un olor placentero modifica directamente la forma en que percibimos los rasgos faciales de otra persona**, de manera que la hacemos más atractiva a nuestros ojos.

Los productos perfumados se llevan empleando durante siglos para mejorar la apariencia personal y, en vista de los resultados de este trabajo, lo consiguen de forma literal. La investigación, publicada en la revista *PLoS ONE*, pone de manifiesto el potencial del aroma a la hora de alterar la percepción de la belleza facial. En el experimento, se pidió a 18 participantes adultos, dos tercios de los cuales eran mujeres, que evaluaran el atractivo y la edad de ocho rostros femeninos a través de la visualización de fotografías. De forma simultánea, los investigadores liberaron aceite de pescado y aceite de rosas, y comprobaron que **la agradabilidad del olor influyó directamente en la calificación del atractivo de los rostros, no así en la estimación de la edad.**

Según los autores, **el hallazgo demuestra que las gratificaciones olfativa y visual se integran en una misma evaluación emocional**, lo que apunta a que el procesamiento neuronal de ambas se produce en la misma región cerebral.