

(1ª Parte)

# *Psicología y Seducción*

**"Principios Universales de Seducción"**

**El arte de despertar:**

**Deseo**

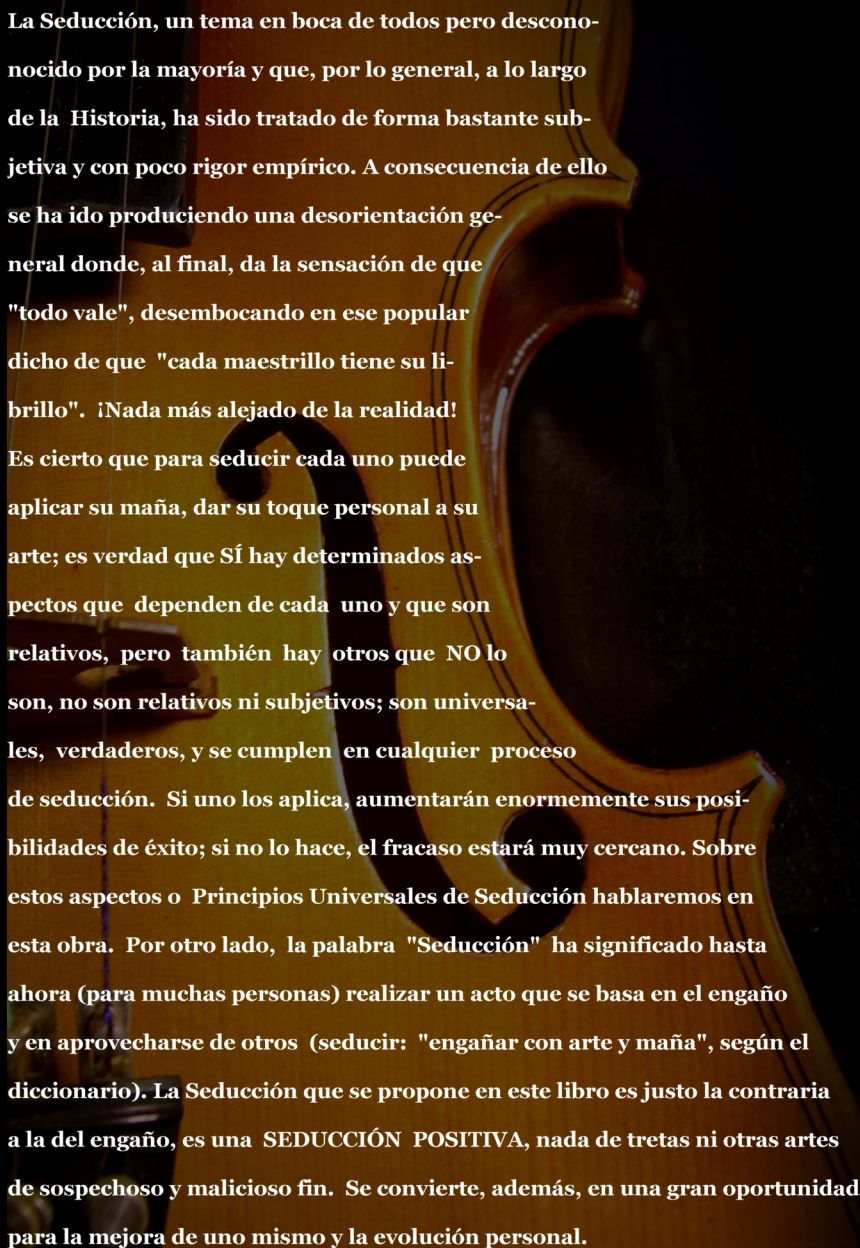
**Interés**

**Enamoramiento**

*El Violinista*

# Psicología y Seducción

El arte de despertar: Deseo, Interés, Enamoramiento



La Seducción, un tema en boca de todos pero desconocido por la mayoría y que, por lo general, a lo largo de la Historia, ha sido tratado de forma bastante subjetiva y con poco rigor empírico. A consecuencia de ello se ha ido produciendo una desorientación general donde, al final, da la sensación de que "todo vale", desembocando en ese popular dicho de que "cada maestrillo tiene su librillo". ¡Nada más alejado de la realidad! Es cierto que para seducir cada uno puede aplicar su maña, dar su toque personal a su arte; es verdad que SÍ hay determinados aspectos que dependen de cada uno y que son relativos, pero también hay otros que NO lo son, no son relativos ni subjetivos; son universales, verdaderos, y se cumplen en cualquier proceso de seducción. Si uno los aplica, aumentarán enormemente sus posibilidades de éxito; si no lo hace, el fracaso estará muy cercano. Sobre estos aspectos o Principios Universales de Seducción hablaremos en esta obra. Por otro lado, la palabra "Seducción" ha significado hasta ahora (para muchas personas) realizar un acto que se basa en el engaño y en aprovecharse de otros (seducir: "engañar con arte y maña", según el diccionario). La Seducción que se propone en este libro es justo la contraria a la del engaño, es una SEDUCCIÓN POSITIVA, nada de tretas ni otras artes de sospechoso y malicioso fin. Se convierte, además, en una gran oportunidad para la mejora de uno mismo y la evolución personal.

(1ª Parte)

# PSICOLOGÍA Y SEDUCCIÓN

**“Principios Universales de Seducción”**

**El arte de despertar:**

**Deseo**

**Interés**

**Enamoramiento**

**[www.psicologiayseduccion.com](http://www.psicologiayseduccion.com)**

*El Violinista*

Copyright © Alberto Hidalgo, 2007

Reservados todos los derechos.

RPI n°. 08/2007/670

*1ª edición, noviembre 2007*

Foto portada: Arquera

<http://www.psicologiayseducacion.com>

<http://artedeseducacion.wordpress.com>

Arte de Seducción. “El Violinista”

# Índice

<b>Agradecimientos</b> .....	7
<b>Prefacio. "El Violinista"</b> .....	11
<b>Introducción</b> .....	15
<b>1. Música de Seducción</b> .....	19
Naturaleza y seducción .....	19
¿Qué es la seducción? .....	22
Tú ganas, yo gano .....	24
Umbral de mínimos .....	25
Las cuerdas de tu violín .....	28
<b>2. Estructura de la Seducción</b> .....	35
Tipos de estructura .....	35
Fases de la seducción .....	40
Señales de Atención .....	43
Señales de Interés .....	44
Señales de Deseo .....	45
<b>3. Melodías de Seducción</b> .....	51
Lenguaje de NO seducción .....	51
"Melodías Desafinadas" .....	53

# Agradecimientos

Esta obra vio sus primeros pasos hace bastantes años..., en aquellos días en los que, muchos de mis amigos, se quedaban bastante sorprendidos cuando me observaban efectuando mis peculiares técnicas de seducción ante las chicas. Día a día, se divertían viendo cómo desplegaba mi juego de seducción y, cada vez más, me animaban a que expusiera por escrito todo aquello que mostraba y era capaz de realizar ante ellas. También me alentaron a que, más tarde, ¿por qué no?, me decidiera a publicar un libro sobre tan apasionante tema como es el de la seducción.

Me encantó la idea, acepté sus indicaciones y, poco a poco, comencé a tomar notas sobre mis experiencias en esta materia; sumé, a las mías, las de otros conocidos seductores cercanos (hombres y mujeres), los cuales me describían sus técnicas, sus reflexiones, sus puntos de vista, sus éxitos, etc. Todo ello lo anotaba de manera informal y desordenada en unos cuantos pequeños cuadernos que apilaba sobre unas estanterías de mi habitación. Esos conocimientos acumulados a lo largo de los años, unidos a los que proceden de mi antigua profesión de vendedor, como agente de seguros, y a los de la actual, psicólogo, han dado como resultado la culminación de este libro que espero sea de utilidad, y sirva para aprendizaje y entretenimiento de muchas personas.

Mi agradecimiento para todos aquéllos - amigos y amigas - que me infundieron el aliento necesario para dar aquel primer paso que me impulsó a escribir este libro; algunos - de ellos y de ellas - también fueron, y lo son, fuente de inspiración tanto en mi aprendizaje como en mi práctica de la seducción.

## **Prefacio. “El Violinista”**

*Soy un violinista..., dicen que un buen violinista, aunque no siempre fue así... Nací con un violín (mi físico) que no elegí, un violín vulgar y corriente, uno de tantos que puedes ver o encontrar en cualquier lugar. Habría escogido poseer uno más espectacular, admirable y sobresaliente, uno con tal esplendor que, al contemplarlo las chicas, se hubieran quedado maravilladas y enamoradas de él. Pero nada de eso ocurrió al principio.*

*Desde niño empecé a sentirme atraído por las chicas. Pronto inicié mis primeros intentos y acercamientos hacia ellas..., parecía algo sencillo, sólo tendría que dirigirme con mi violín a la chica que me atrajera, tocarle una melodía y que a ella le gustara, pero no fue tan fácil como pensaba.*

*La primera vez que probé con una chica, ella me ignoró antes de tocar, me miró con poco interés y se marchó, ni siquiera me dio opción a hacer sonar una sola melodía. En la segunda ocasión me ocurrió algo peor, la chica vio mi físico y se rió; en la tercera, de manera similar... me despreció, y en la cuarta..., la novena... Se repetía una y otra vez... veía a una chica que me atraía... me encaminaba con mi violín a tocar para ella... y apartaba su mirada hacia otro lado.*

*Empecé a sentirme inseguro, triste, desconsolado... cada vez tenía más miedo a ser rechazado y, las pocas veces que alguna chica atractiva me daba una oportunidad para interpretar alguna melodía, los nervios se apoderaban de mí y desafinaba terriblemente. De nuevo ignorado... Ya no sólo era mi físico, también era mi temerosa manera de interpretar, producto del miedo acumulado ante tanto rechazo.*

*Aun así, cuando recuperaba el valor, insistía con más chicas que me gustaban y, si alguna no huía directamente al ver mi aspecto físico y me permitía unos minutos para poder tocar, mis nervios me traicionaban y volvía a desafinar, ¡era horrible! Algunas chicas encantadoras*

# Introducción

[Nota: este manual de seducción **está dirigido a hombres y mujeres**; está escrito en género masculino sólo por comodidad a la hora de la redacción. Si eres mujer y estás leyendo este texto, sólo tienes que adaptar el lenguaje a tu condición femenina y se acomodará perfectamente a ti].

Querido lector, los contenidos que encontrarás en este libro, los puedes utilizar con dos fines muy distintos:

1) Para convertirte en un **gran seductor**, es decir, alguien que cuenta sus medallas por conquistas y hace alarde de sus victorias con las mujeres.

2) Para convertirte en **una persona de gran valor**; alguien deseado con enorme pasión por las mujeres.

Estos enfoques podrían parecer similares pero son totalmente diferentes. En el primero, tu afán es **tener** mujeres, en el segundo, **obsequiar** a las mujeres. En el primero te centras en lo que **tú deseas**; en el segundo, en lo que **las mujeres desean**. En el primero buscas enriquecerte mediante la **posesión** de mujeres; en el segundo, con el **agradecimiento** de las mujeres.

Tú decides la manera de utilizar esta obra, sin embargo mi intención es que la seducción represente para ti, sobre todo, **una oportunidad de crecimiento personal** y que eso te lleve a tu éxito en la seducción. Pretendo que te conviertas en un gran “regalador” para las mujeres, ofreciendo regalos, no tanto que deseen las mujeres sino que despierten su deseo. Intento que te transformes en un “transportador” de valores atractivos que habrás cultivado previamente en ti. Mi propósito es que aprendas a incrementar tu valía nutriéndote de valores deseables,



**desarrollando en ti elementos de atracción** que provocarán que los resultados que buscas vengan por sí mismos.

No he pretendido con este libro crear un modelo de seducción determinado sino, más bien, **un metamodelo**, es decir, un modelo de modelos de seducción, el cual te servirá para concebir el tuyo propio. No te voy a enseñar **“lo que”** debes hacer, **“el”** procedimiento o **“la”** manera, como si sólo existiera una sola forma de seducir y tuvieras que ejecutarla sin más; **hay cientos de posibilidades**. Lo que te planteo en este libro es justo lo contrario, que **con la ayuda y asesoría del mismo, construyas tu propio modelo de seducción**, no que intentes imitar a otros, ni tampoco a mí. Te ofrezco un **menú** de numerosas *Melodías de Seducción* para que tú elijas las que prefieras y crees tu propio estilo. Más tarde, incluso, producirás también tu propia *música*.

Este texto está escrito con el deseo de que todas las personas lo puedan entender, aprender y practicar; para ello, está narrado con toda intención en un lenguaje sencillo, pero no simple, técnico pero no complejo. He rehuido al máximo, a pesar de ser psicólogo, de la parte teórica de la seducción, evitando exponer complicadas teorías sobre los comportamientos de las personas (muchas no demostradas), y he reincidido principalmente en lo práctico, puesto que seducir es, ante todo, práctica, como comprobarás más adelante.

**Importante:** los principios de seducción extraídos en este libro son **universales** y aunque su utilización está enfocada a las relaciones, también se podrían usar para temas comerciales, negociación, publicidad, cine y cualquier acto en el que se pretenda “seducir” o influir en los demás. ¿Por qué estos principios son universales? Porque todos los seres humanos, como tales, estamos sometidos a ciertas leyes que nos son comunes y que la Ciencia, especialmente la Psicología, se ha encargado de

descubrir, analizar y evidenciar en el transcurso del tiempo a través de numerosos estudios experimentales. Los principios a los que me refiero proceden de extensas áreas del conocimiento humano como son:

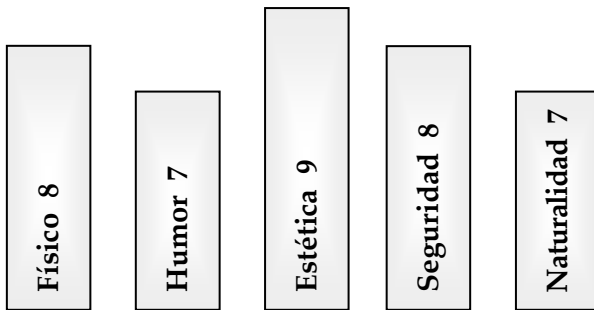
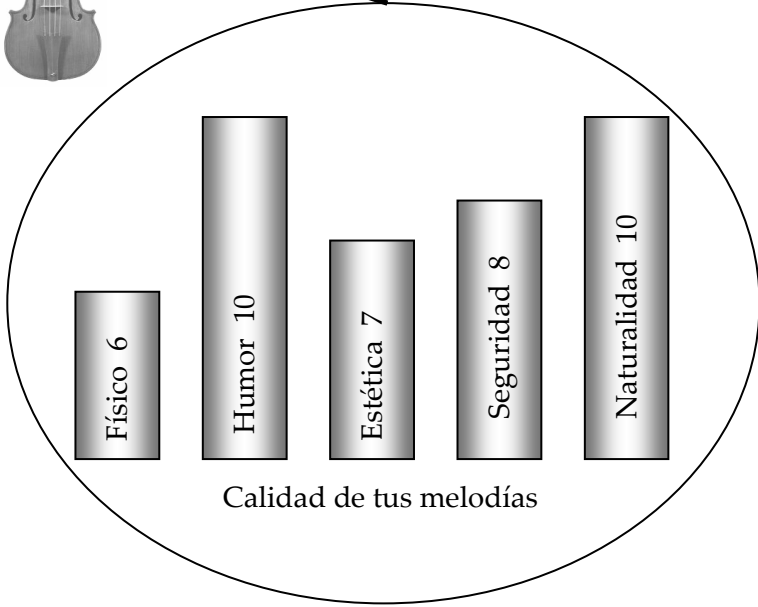
- **Psicología Básica** (Leyes de la Percepción y de la Gestalt).
- **Psicología Humanista** (Jerarquía de necesidades de Maslow).
- Técnicas psicológicas procedentes de la **Psicología Cognitivo-Conductual**.
- Técnicas psicológicas desarrolladas en las **Ventas**.
- **Psicología Social** (estudio de las relaciones interpersonales y comportamientos de las personas en los grupos sociales).
- Estrategias de **Marketing y Publicidad**.
- **PNL** (Programación Neurolingüística, a veces también llamada Psicología de la Excelencia).
- **Comprobación empírica en el campo de la seducción**.

Al basarme en principios universales, éstos sirven **tanto para hombres como para mujeres**. No cambian. Evidentemente hay diferencias entre hombres y mujeres; negar eso es tan absurdo como obviar la indiscutible realidad de que **cada persona es única y diferente a otra** (sea hombre o mujer), o que cada uno de nosotros tiene sus preferencias, gustos o valores muy diferentes a los de los demás.

Resulta particularmente atractivo e interesante estudiar las diferencias entre hombres y mujeres a la hora de seducir; de hecho es probable que en el próximo libro me dedique a ese cometido, aunque en éste he decidido hacer hincapié **en las similitudes**, y en ello he puesto todo mi empeño, en **descubrir y exponer lo que sí tenemos en común los seres humanos en cuanto a la Seducción**.



Figura 1



Escala de mínimos de la chica

# 2

## Estructura de la Seducción

### Tipos de estructura

Con mucha frecuencia, las personas que se inician en el aprendizaje de la seducción quieren saber qué pasos concretos deben dar para ir por el “buen camino”, para no extraviarse. Es lógico que se busque una estructura, una base en la que asentarse, pero ¿existe una sola estructura, una sola manera de efectuarlo? Si seducir es un arte, ¿tiene el arte estructura? Examinemos otros tipos de arte parecidos con el fin de comprobarlo.

¿Qué estructura tiene el arte de bailar en pareja? ¿Es mejor primero hacer una buena exhibición individual ante la chica? ¿Es preferible comenzar cogiéndola con seguridad y firmeza, o con delicadeza? ¿Es mejor presentar muchos giros espectaculares o un paso sencillo mirándole dulcemente a los ojos? Pueden existir muchas posibilidades pero, lo que sí es cierto es que, la única estructura que se mantiene fija en todo baile de pareja es: encuentro, contacto y baile (o ritmo) en común.

¿Qué estructura tiene el crear una obra de cine? ¿Es mejor comenzar con suspense o con humor? ¿Es más acertado iniciar con acción o con misterio? ¿Mejor la intriga o el romanticismo?

- **Brazos:** brazos distendidos, caídos. Si está con los brazos cruzados no hay comunicación fluida (puede que esté a la defensiva, que quiera protegerse porque no se siente cómoda, o que esté pensando en otra cosa ajena a lo que tú le ofreces).
- **Cabeza:** cuando le hablas asiente con la cabeza con señales sinceras de que te escucha.

## Señales de Deseo

Estas son las verdaderamente importantes en la seducción, pues una chica puede tener interés en ti, intelectual o afectivo, pero no desearte. Para seducir a alguien, las señales de Interés son necesarias pero no suficientes. Aunque hayas apreciado alguna señal del apartado anterior, sólo estarías en el 2º escalón (Interés), debes continuar hasta el 3º (Deseo). Cuantas más señales de las que te describo a continuación se manifiesten en la persona que quieres seducir, más seguro estarás de que le gustas y te desea; por tanto, más cerca de que le apetezca besarte. Estas son las señales de Deseo:

- **La mirada:** hace recorridos por todo tu rostro, no sólo te mira a los ojos, sino también a zonas como: labios, pelo, pómulos, etc. Cuanto más te mire a la boca, más probable es que le gustes. También si mira de vez en cuando a alguna parte de tu cuerpo como el pecho, hombros y nalgas (ésta última tendrá que ser cuando estés de espaldas, claro; como es lógico tendrá que confirmártelo alguien externo a ti; un amigo/a).

Aunque es difícil a veces de detectar, cuando le gustas a alguien le brillan más los ojos y las pupilas se le dilatan. Estate atento a esto, es posible detectarlo.

es elegir unos buenos *tonos*, usar unos *sonidos* adecuados para la seducción.

Bien, hablemos primero de lo que NO funciona, de lo que NO seduce. Sólo voy a reflejar algunos ejemplos sin extenderme demasiado, pues no pretendo hacerte un experto de lo negativo. Sólo **vas a ser consciente de por qué no seduces** o de por qué eres **visto como un amigo**. Después de este apartado, desarrollaré con todo tipo de detalles, lo que SÍ funciona, que es lo que nos interesa.

Piensa por un momento en qué estrategias serían las mejores para NO seducir a alguien, para que te rechace, para darle pena, para que te ignore... para que te vea como amigo. Seguramente son muchas de las que te describo a continuación; éstas son las más efectivas para NO seducir, son las *Melodías Desafinadas*.

## “Melodías Desafinadas”

Iré redactándolas en orden de más intensidad a menos, es decir, desde cosas que causan más rechazo, a otras que dejan, simplemente, indiferente, melodías neutrales o para crear amistad.

1. Oler mal (cuerpo, aliento, ropa).
2. Dientes sucios, mellados, picados.
3. Vestir mal, desaliñado (o la misma ropa de hace diez años).
4. Pelo no cuidado, sucio.
5. Ser grosero, mal educado, agresivo.
6. Alardear al viento de tus posesiones materiales: *Tengo tres coches, dos casas y sé cuatro idiomas*.

sin avisarla ni pedir permiso, me senté justo a su lado, mirando también hacia el horizonte, como si nos conociésemos de toda la vida...

Yo: *Hola, no te molestará que te acompañe aquí, sentado a tu lado, mientras miramos al mar, ¿verdad? He visto que tu amiga te ha abandonado completamente y yo no podía permitir que estuvieras sola (sonriente).*

Ella: *Ya te has sentado, ¿qué puedo decir? (con un gesto entre sonriente y estupefacta).*

Yo: *Podrías decir: "estoy encantada de que te sientes a mi lado, ¿cómo te llamas?" Prueba a decirlo, a ver qué tal resulta.*

Ella: *Mmm, bien, ¿cómo te llamas?*

Yo: *Me alegro de que me hagas esa pregunta que jamás me habría esperado; me llamo Alberto, ¿y tú?*

Ella: *Verónica.*

Yo: *Encantado de conocerte; no te doy dos besos porque soy muy tímido; seguro que ya te habrás dado cuenta.*

Ella: *Sí, ya veo ya..., se te ve muy tímido, sí.*

Yo: *Conocer a una chica en la playa es bastante normal. ¿Qué ocurre? ¿Nunca se te ha acercado ningún chico en una situación así?*

Ella: *Sí, lo han intentado muchos chicos, pero normalmente suelo cortar a los que me entran como tú. Has tenido suerte, me has caído bien.*

Yo: *Es normal que te caiga bien, estando aquí sentado a tu lado estoy evitando que se siente cualquier tipo molesto o desaprensivo, ¿lo has pensado? Soy un escudo protector para ti.*

Ella: *Sí, voy a tener que darte las gracias y todo.*

Yo: *No lo necesitas, tú también estás evitando que me entre cualquier desaprensiva. De hecho, me ocurre mucho, me quedo solo en la playa y, a los pocos minutos, ¡zas!, me entran un montón de chicas, ¡es horrible!*

Ella: *Sí, debe ser duro para ti.*

Yo: *Mira, por ahí viene tu amiga.*

Ella: *Es mi hermana.*

- Un buen ejemplo de este principio, usado en seducción, lo aprendí de la veterana película “Nueve semanas y media”. El protagonista quiere vendarle los ojos a la recién conquistada y le dice:

— *¿Puedo vendarte los ojos?* (se queda en silencio, la mira sonriente y seguro).

— *¿Y si no te dejo hacerlo?* —contesta ella algo temerosa y dubitativa.

—*Bueno, si quieres... puedo irme* —responde él sonriente.

(Como ves, le ofrece una alternativa peor, negocia con ella sutilmente).

—*No quiero que te vayas* —contesta ella.

Él, sin añadir ni una sola palabra más, se levanta sigiloso de la silla donde se encontraba sentado y se aproxima seguro para vendarle los ojos. Ella se excita enormemente con esa situación de dominio. (C, Cr)

## *Lo pasional*

¿Quién no tiene pasiones? Pasión por degustar un exquisito manjar, por saciar la sed con una refrescante bebida, pasión por acariciar un cuerpo desnudo, por el beso de la chica deseada, etc. Los apetitos, los instintos, las pasiones, los deseos, el sexo, etc., forman parte de nuestra naturaleza de manera substancial, a todos nos atrae lo pasional.

Un buen amigo, Javi, fue gogo de una discoteca durante unos cuantos años. Él siempre fue un tipo con un físico bastante normal. Es cierto que se mantenía en forma, iba al gimnasio, estaba fuerte, pero no destacaba demasiado en ese sentido. Eso sí,



que sufren y corto para los que aman (es muy probable que te respondan escribiendo algo como “mi tiempo es lento, corto, etc.”). (C)

- ¿Nos saludamos al estilo maorí? (una etnia del norte de Nueva Zelanda que se saludan uniendo los extremos de la nariz con el fin de respirar el mismo aire; afirman que así enlazan sus espíritus). (C, Cr)

## **Lo gratuito**

Una de las palabras que más se usa en el mundo de las ventas, es la palabra “Gratis”. Tal cosa llama nuestra atención, nuestro interés, por eso he ubicado esta melodía en lo Intelectual (también podría estar en lo Afectivo). Haz una prueba, sitúate con un amigo justo al lado de un grupo donde estén animadamente conversando, y dile a tu amigo en voz alta “¡No me digas! ¿Y dices que es gratis?”; si lo has entonado con una intensidad suficientemente fuerte, seguro que más de uno del grupo de la conversación pondrá el oído para conocer más de eso que dices que es gratis. A todas las personas nos gusta recibir cosas valiosas sin que nos exijan tener que dar nada a cambio; nos encantan los regalos, lo gratuito.

Esta melodía viene totalmente reflejada por el 2º *Mandamiento de la Seducción* (ver siguiente capítulo). Para no repetir contenidos te emplazo a que veas ese capítulo, donde encontrarás numerosos ejemplos sobre *lo gratuito*.

Usualmente, cuando un cliente se negaba a contratar mi póliza de seguros, intentaba rebatirle con argumentos psicológicos y especializadas técnicas de venta que había aprendido en varios cursos de alto nivel, pero si veía que seguía negándose, no insistía más, no me gustaba ser pesado, no era mi estilo. Un día me encontré con un cliente que ya tenía contratado un seguro de jubilación con otra compañía en la que le daban 120.000 euros al finalizar su contrato. Me llevé a mi casa una copia de su póliza e hice cálculos comparativos pagando la misma prima al mes, para comprobar, si trasladaba su póliza a mi compañía, cuánto dinero le garantizaba. Me llené de júbilo cuando comprobé que la cantidad era de 129.000 euros, así es, 9.000 euros más que en su compañía. Al darme cuenta de ese beneficio, inmediatamente le llamé con una seguridad arrebatadora, como jamás había sentido antes vendiendo, y le dije:

—*Tenemos que quedar para lo de tu póliza, tengo buenas noticias para ti...*—Incluso mi voz se modificó con un matiz que yo mismo desconocía.

Quedamos para el día siguiente. Cuando llegué allí, me encontraba pleno, entusiasmado. Le di la noticia de que saldría ganando si se cambiaba a nuestra compañía, pero él, de forma asombrosa para mí, seguía mostrándose bastante reticente al cambio. Yo estaba tan seguro de que él estaba perdiendo dinero, y que en mi compañía lo ganaba, que casi me enfadé con él; así que, con respeto, pero con gran firmeza, le dije:

—*Mira, tu dinero es tuyo, pero me fastidia mucho pensar que lo pierdas de una manera tan tonta* —. A él le cambió el gesto de su cara, se le abrieron literalmente los ojos, por fin se daba cuenta de la verdad, que él perdía en su, hasta entonces, compañía de seguros y que en la mía se beneficiaría, por lo que continué diciéndole: —*En tus manos está. Una sola firma tuya hoy vale 9.000*

- **Para el Cierre**, siempre es mucho mejor que la chica y tú estéis a solas en un lugar donde nadie os pueda molestar; todo se hace más fácil cuando no están delante sus amigas o conocidos. (Si eres chica puedes buscar cualquier excusa: *Vamos a aquella parte del pub, aquí hace demasiado frío*).

## Tus compañeros de seducción

Aunque habrá muchas ocasiones en las que seducirás a una chica completamente solo, también serán numerosas las veces en las que irás acompañado de uno o varios amigos que, probablemente, quieran también seducir a chicas. Si es ése el caso, lo ideal es que ellos estén al menos en el mismo nivel de conocimiento de seducción que tú, pues si no es así, más que favorecerte, te perjudicarán para seducir, sea conscientemente o no.

Cuando sois varios los que queréis seducir, es bueno acordar ciertas normas de actuación y convivencia. Cualquier acuerdo que adoptéis será bueno, pues habrá sido elegido de forma voluntaria y libre, aunque como es lógico, habrá algunos de dichos acuerdos que os proporcionarán mayores ventajas que otros. A continuación describo algunos de los acuerdos que se suelen realizar más habitualmente:

1. **Eligen ellas (“Uno para todos”)**: se escoge un grupo y éste es para todos, que gane el mejor. Cada uno de los chicos seduce lo mejor que sabe o puede con la chica del grupo que se lo permita. En ese sentido, libertad absoluta; al final digamos que ellas eligen a los chicos que más les gustan. La única regla es