

LAS CLAVES DE LA SEDUCCIÓN

¿Qué debemos saber para ligar con éxito?

DAVID SÁNCHEZ TERUEL- PSICÓLOGO

¡Son tantos los elementos que se barajan en el arte de la seducción! La mirada, la sonrisa, la gracia natural, los gestos, el vestuario, la coquetería y el galanteo, el juego entre el pudor y el impudor... Sin embargo, la técnica del flirteo sigue siempre unas pautas precisas que son casi universales. En una investigación realizada, al respecto, por la antropóloga estadounidense Hellen Fisher sobre 62 comunidades distintas llegó a la conclusión de que personas de lugares tan diferentes como la selva del Amazonas, los cafés de París o las estepas de Manchuria flirtean con la misma gama de expresiones. La más fuerte e importante de ellas reside en la mirada, ya que el contacto visual actúa sobre un lugar primitivo de la conciencia humana que activa una de nuestras emociones básicas: aproximarse o retroceder. Por lo tanto, no son los genitales, el corazón o el cerebro los órganos de arranque de todo romance, sino los ojos. El Instituto Max Planck de Munich efectuó va-

etc.... evitando ser pesados/as si comprobamos que nuestro/a partenaire no está muy interesado/a. Simultáneamente hay que intercambiar señales no verbales de interés: mover la boca o los ojos de una determinada forma, mirar a los ojos del/a compañero/a (pero no durante un tiempo muy prolongado), sonreír frecuentemente y estar muy positivo/a a la hora de dar opiniones.

Dentro de los aspectos más importantes a la hora de tener más o menos éxito en las relaciones interpersonales encontremos los siguientes:

Atractivo Físico y Edad: Se ha comprobado que lo que realmente hace para el hombre que una mujer sea más atractiva o no, depende principalmente de la simetría en la cara, sinónimo de belleza y salud, así como de edad, sin embargo, en las mujeres al contrario de los hombres, la edad no juega un papel prioritario; los puntos clave residen en la habilidad verbal (principalmente el tono de voz, su madurez (principalmente para el

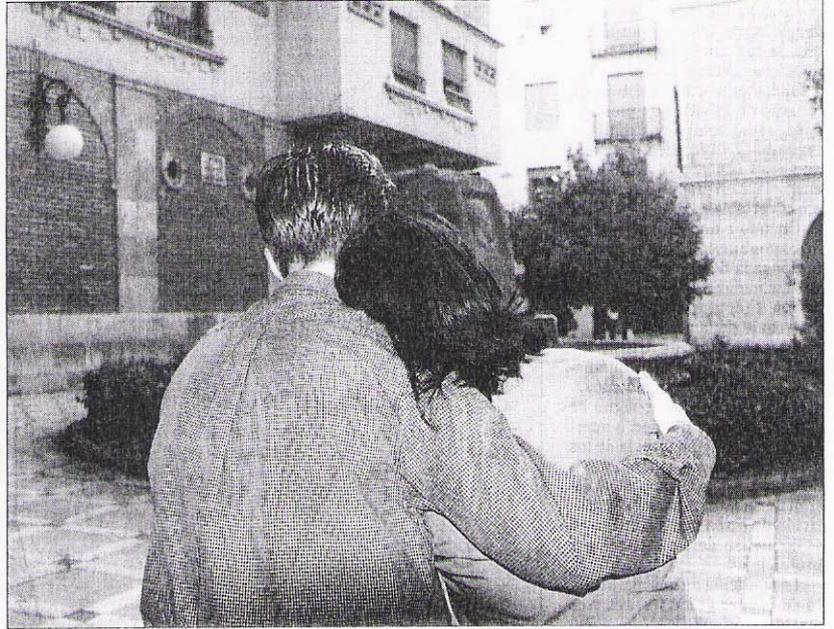
afrontamiento de situaciones problemáticas), su simpatía (que no es lo mismo que ser gracioso), su lealtad y el estatus social que representa.

En general, es indudable que presentar una apariencia agradable (esquema corporal, vestimenta, higiene, maquillaje, etc.) y ser físicamente atractivo/a constituye un importante «gancho»

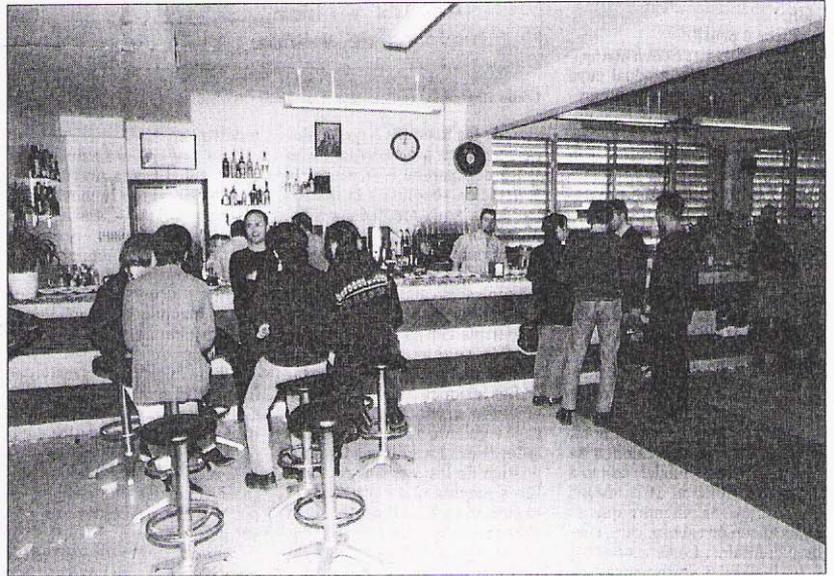
para atraer a los demás, pero a partir de ahí es preciso que la persona atractiva posea las habilidades necesarias para mantener aquellas relaciones que han conseguido entablar fácilmente. Si no lo hace perderá su posición de ventaja que ha conseguido entablar fácilmente. Si no lo hace perderá su posición de ventaja de la que parte, en beneficio de aquellas personas que poseen un mejor nivel de habilidad y competencia social, quienes, a la postre, acaban por ser consideradas mucho más atractivas.

Habilidades Conversacionales para la seducción:

Inicio: El inicio de la conversación requiere tomar algún tipo de iniciativa, realizando comentarios verbales como los siguientes: Saludar y hacer una autopresentación, realizar algún comentario sobre la situación o la actividad que se está llevando a cabo, hacer algún cumplido, realizar una invitación u ofrecerle algo, compartir alguna experiencia, opinión, o sentimiento (siempre y cuando supongamos que es el mismo que tiene él/ella).



J. C.



NUEVO JAEN

«Es indudable que presentar una apariencia agradable y ser físicamente atractivo constituye un importante «gancho» para atraer a los demás»

Es en esta fase cuando se prepara el ritual de la conquista: el hombre muestra su interés colocándose abiertamente delante de ella, mientras que la mujer indica estar interesada en el diálogo con gestos como tocarse el pelo, pasárselo por detrás de la oreja o mostrar el perfil de su pecho. Generalmente buscan alguna circunstancia común para comentar, por ejemplo una tercera persona que ambos conozcan u otro tipo de cuestiones intrascendentes. Iniciada la conversación, es fundamental presentarse e interesarse por aspectos que a la otra persona le interesen (da igual si a nosotros no), intercambiar expresiones de refuerzo y que denoten vitalidad y optimismo y, sobre todo, mostrar mucho interés por lo que la otra persona le gusta, desea o no, aficiones,

Mantenimiento: Conlleva al que las personas sean capaces de adoptar (de forma intercalada y en intervalos mínimos de tiempo) tanto el rol del que escucha como el del que habla. El escuchar no sólo consiste en comprender correctamente lo que dice la otra persona, sino también en demostrárselo: asentir con la cabeza, sonreír (cuando sea oportuno), mostrar expresión facial de atención, hacer preguntas, reforzar, parafrasear, evitar silencios inoportunos, etc... Las personas con mayores habilidades para ligar, al conversar tienden a tener más contacto ocular, sonríen con

mayor frecuencia, gesticulan y cambian más de postura, se manifiestan más afectuosos/as (por medio del rostro, mirada, tacto, etc...) Por el contrario, no tienen interrupciones, expresan opiniones negativas o revelaciones excesivamente íntimas, dejan que se produzcan largos silencios (entre 8 y 10 segundos) o hablan durante un tiempo excesivo o muy corto.

Finalización: Las personas que mantienen un mayor número de relaciones tienen a ser más hábiles a la hora de finalizar los encuentros, ya que si realmente tienen interés en volver a ver al otro, cierta tus conversaciones

planificando un encuentro futuro, esto es, concertando una próxima cita. Para conseguirlo sería recomendable que tuviera en cuenta las siguientes recomendaciones: expresa de forma explícita el deseo de quedar en más ocasiones, está atento/a si la otra persona también lo desea, planifica el encuentro (dar indicios sobre la actividad a realizar y proponer día, hora y lugar concretos).

Si el intento de quedar en un futuro es rechazado lleva preparada y sugiere alguna otra alternativa (otro día u otra actividad, etc.) y si aún así eres rechazado/a, simplemente no insistas.