

EL DON DE LA LABIA

26 CLAVES PARA HABLAR MÁS Y SEDUCIR
CON LA CONVERSACIÓN

DAVID BELMONTE

bravetys.com

© David Gracia Belmonte, 2023

© David Gracia Belmonte, 2023

David Belmonte

contacto@bravetys.com

bravetys.com

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de cubierta, puede ser reproducida, almacenada o transmitida de manera alguna ni por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación, en internet o de fotocopia, sin permiso previo del editor o del autor. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra sólo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra (www.conlicencia.com; 917021970/932720447)

Encuétranos en las redes:

Youtube: David Belmonte

Instagram / Facebook

@davidgbelmonte

@bravetys

Primera edición: Noviembre de 2021

Cuarta edición: Diciembre de 2022

Diseño de portada y maquetación: © David Gracia Belmonte

INDICE

Tú también puedes mejorar tu labia.....	10
NOTA IMPORTANTE	16
Genera emociones que seduzcan	17
Emociones que atraen.....	18
Observación	20
Charla trivial.....	20
Cualificación.....	22
Conexión emocional.....	22
Sexualización.....	24
Sé una montaña rusa emocional.....	27
Tira de los hilos conversacionales	31
Observa el contexto.....	35
Analiza los comportamientos.....	39
Usa los mapas mentales.....	47
Utiliza el poder de la influencia	51
Filosofía y conocimientos de la vida	51
Observación y conocimientos psicológicos	53
Comunicación y habilidades sociales.....	55
Fuentes de influencia.....	56
Habla sobre creencias y actitudes.....	59
Encuentra vínculos emocionales.....	63
Cuenta historias	67
Historias externas.....	67
Historias propias.....	69

Pregúntate por qué.....	71
Sé imprevisible	75
Explota tu picardía	83
Temas de conversación	88
Trabajo, estudios y aspiraciones.....	89
Viajes, ciudades o distintas culturas.....	90
Emociones.....	91
Aficiones y tiempo libre	92
Hablar del pasado	93
Enfrenta el miedo al rechazo	96
El funcionamiento del miedo a nivel social	98
El magnetismo que nace del miedo.....	100
Enfrenta el rechazo con humor	101
Enfrentar el rechazo con sexualización.....	106
Da el paso e inicia la conversación.....	110
Miedo a iniciar una conversación.....	110
Empezar con charla trivial.....	113
Cualificar para iniciar la conversación	116
Conexión emocional de inicio	119
Directo sexualizando.....	120
Comunica ofreciendo una imagen	122
Deja de pensar demasiado y fluye.....	126
El efecto de la ansiedad en la creatividad.....	126
Para que las palabras fluyan necesitamos fluir	127
Fluir a través de la apreciación	129
Mejora tu ingenio y sentido del humor	132
Humor absurdo	133
Exageración.....	135
Ironía.....	136
Utiliza palancas de apoyo	137
Deja de transmitir tus inseguridades.....	140

Ama tu vida tal y como es y transmítelo.....	141
Pon atención a tu lenguaje no verbal.....	144
Incorpora profundidad, precisión y tranquilidad a tus mensajes.....	145
Mirada seductora.....	146
Voz atractiva.....	147
Movimientos del cuerpo.....	148
Libera tu creatividad con el perdón.....	150
Evita responder con más reproches.....	151
Pedir perdón usando la seducción.....	152
Deshazte de las conductas inhibidas	154
Crear confusión.....	156
Una fiesta continua.....	158
Por encima de la locura.....	159
La perfección.....	160
La asertividad como potenciador creativo	162
Definición de asertividad.....	163
Asertividad vs agresividad / pasividad.....	164
Antítesis de la asertividad.....	167
Poesía, máxima expresión de arte	170
Efectos de la poesía según la ciencia.....	171
La poesía y su tremendo poder de seducción.....	175
Usando la poesía en la conversación.....	178
Seducirse hacia la aventura	182

SOBRE DAVID BELMONTE

David Belmonte (@davidgbelmonte) ha trabajado como coach desde el año 2012, impartiendo cursos de habilidades sociales, seducción, inteligencia emocional, meditación y PNL. Trabajando a su vez como publicista, asesor en la dirección comercial y formador en algunas de las empresas más grandes de España.

Es Graduado en Marketing por la Universidad de Murcia, Master en Inteligencia emocional y Mindfulness por la Universidad de Valencia, Experto en Creatividad por la Universidad San Jorge, y MBA.

En bravetys.com, escuela de comunicación, encontrarás sus cursos, libros y publicaciones sobre inteligencia emocional, comunicación creativa, estilo de vida y sexo, entre otros temas, así como sus relatos y poemas. Además, en su canal de YouTube, David Belmonte, encontrarás vídeos explicativos, así como sus exitosos audios de meditación guiada.

Otros libros publicados por el autor:

- Despierta belleza
- Vivimos en poesía
- Ligar por WhatsApp

Dedicado a todos aquellos que disfrutan cada día aprendiendo y practicando cosas nuevas.

Los entornos que demandan el desarrollo de nuestra creatividad han cambiado.

—DISPONGÁMONOS A SUPERAR EL DESAFÍO

INTRODUCCIÓN

Tú también puedes mejorar tu labia

¿Te ha pasado que estabas con alguien y era todo muy incómodo y la conversación no fluía nada? Seguro que recuerdas alguna cita así. ¿Dónde estaba el problema? Lo puedes adivinar, en que no tenéis una buena labia. Ahora, ¿se puede mejorar la labia?

Hace mucho tiempo que me hice esa misma pregunta en multitud de ocasiones. No contar con ese mágico *Don de la labia* desde mi gloriosa escape del útero materno me obligó a buscarlo sin descanso. Una y otra vez me frustraba al no encontrar las palabras adecuadas para conseguir el éxito en mis interacciones sociales. Algo que sin duda me desesperaba.

El problema se hizo más grande cuando a partir de los 13 años de edad mi sexualidad decidió entrar en ebullición. Sin previo aviso, la vida era seducir o morir. Eso y los granos.

En mi caso, no podía conformarme con ver pasar a esa gran cantidad de bellos rostros femeninos que me rodeaban y yo ahí,

sin articular palabra. Quería ser capaz de hacerlas reír, que se excitaran conmigo y sentir que era capaz de gustarles.

Así que no sé si por persistencia o ya por pesado, después de varios años de búsqueda, la labia se cansó de huir de garras. Dios mismo en persona bajó del cielo y me dijo David, aquí tienes: *Los mandamientos de la labia*. El creador se compadeció de mí y me reveló todas las respuestas.

Bueno... eso realmente no pasó y tampoco es que yo me crea el nuevo moisés, pero el caso es que sí. Se puede decir alto y rotundo. *¡Podemos mejorar nuestra labia!*

Para ello, durante esta obra nos concentraremos en aprender recursos que nos lleven a mejorar nuestras competencias emocionales. Buscaremos promover actitudes positivas ante la vida y el desarrollo de habilidades sociales que posibiliten unas mejores relaciones con los demás, contribuyendo al bienestar personal y social (Álvarez González, 2001).

Las habilidades sociales son una capacidad cognitiva que al precisar de la activación de la creatividad también se ven influenciadas por la motivación, las características personales y el contexto que rodea a cada persona (Cropley, 1999a).

Las metodologías que estimulan la creatividad pueden presentar distintos beneficios: apertura mental, flexibilidad, menor aversión al riesgo, mayor independencia de juicio, curiosidad y atracción hacia lo nuevo o mayor capacidad de afrontar situaciones novedosas, etc (Cropley, 1999). Las habilidades sociales han demostrado así servir como un factor de protección o de vulnerabilidad en el desarrollo de patologías, influyendo significativamente en la calidad de vida (Del Prette, & Del Prette, 2001).

Además, te puedo asegurar que, siguiendo la guía adecuada, es posible mejorarlas en mucho menos tiempo del que crees y, sobre todo, en mucho menos del me que llevó a mí.

En mi caso, empecé a estudiar Habilidades Sociales y Seducción por allá por el 2003, iniciando mi trayectoria como Coach en el año 2012. He conocido a miles de alumnos que han pasado de quedarse en blanco, hablar poco y hacerlo sosamente, a seducir con creatividad a chicas preciosas, incrementar sus círculos sociales o mejorar sus relaciones profesionales y familiares en apenas unas pocas semanas o meses.

Del mismo modo, también he entrenado a mujeres que querían revitalizar sus relaciones, encontrar a un nuevo hombre que las acompañara en su vida, hablar en público, recuperar a un ex o simplemente hacer amigos. Este don no hace distinción de sexos y no hay ninguna situación en la que no lo necesitemos.

No existe ningún ámbito de la vida que no pueda verse influenciado por la creatividad, aunque eso sí, esta requiere de unos conocimientos previos y habilidades específicas en el manejo de determinadas técnicas (Cropley, 1999b).

Hasta ahora el ámbito en el que se ha estudiado la creatividad con mayor profundidad es el académico, en el que se anima a los alumnos a asumir riesgos, valorar ideas y opiniones distintas a las propias, trabajar de forma autónoma, confiar en uno mismo, facilitar la toma de decisiones propias ante distintas opciones, aprender de los errores, etc. (Barraca & Artola, 2015; Sadeghi & Ofoghi, 2011, citados en Taja et al., 2015).

En este libro, aprenderás a usar la creatividad en tus habilidades sociales y de seducción de forma totalmente natural. Y como demuestra la ciencia, aplicando las teorías de la creatividad a las habilidades sociales, disfrutarás ensayando estas habilidades de la única forma que se puede hacer. **Asumiendo riesgos en tus conversaciones o discursos y aceptando la posibilidad del rechazo como una dificultad a superar que te llevará a divertirte. Descubriendo las soluciones a las problemáticas propias de las interacciones sociales.**

Durante estas páginas buscaremos alimentar tu creatividad emocional al producir respuestas adaptadas e inusuales (Barron, 1969), generando técnicas y diferentes modos de enfocar la realidad (Gervilla, 1992) y adoptando conductas originales capaces de producir modelos aceptados por la comunidad para resolver ciertas situaciones (Fernández Huerta, 1968).

Las herramientas que te proporcionará este libro han demostrado su eficacia en muchas áreas creativas y han sido puestas en práctica en materia de relaciones por miles de mis alumnos.

Dicho esto, la creatividad de *El Don de la Labia* se entrena y crece dependiendo del tiempo que se le dedique. Tanto que alguien como yo que no disponía de este don, a día de hoy casi siempre que conozco a gente nueva, una de las primeras cosas que me dicen es: *menuda labia tienes*.

Eso sí, para conseguirlo tendrás que adentrarte profundamente en las enseñanzas de este libro, llegando incluso a adoptar la meditación como un hábito casi imprescindible en tu vida. Porque por si no lo sabías, existen estudios que apuntan a que la meditación genera un incremento de los niveles de creatividad verbal en quienes la practican de forma continuada, mejorando sus niveles de flexibilidad, fluidez y originalidad (Justo, 2009).

Por tanto, antes de aventúrate a decir que estas enseñanzas no funcionan o que su aplicación en la vida real no es posible, asegúrate de darles la oportunidad y el tiempo de entrenamiento que se merecen. Te aseguro que los beneficios para tu vida serán muchos, casi más que con cualquier otra cosa que aprendas. Tanto para ligar, hacer amigos, establecer relaciones que te llevan a crear nuevos negocios, o cualquier cosa que se te ocurra que depende de tus interacciones con los demás.

En esta guía encontrarás muchas de las mejores claves para construir las bases necesarias para conseguirlo por tu propia cuenta. No obstante, si prefieres dar un impulso mayor con el

apoyo de contenido audiovisual, te invito a que entres en mi web: **bravetys.com**. Ahí encontrarás mis programas online con clases en vídeo y webinars en directo, así como a mis talleres presenciales y mentorías con estrategias personalizadas.

Igualmente, nos conozcamos o no en alguno de mis programas, espero que le cojas un gran cariño a este libro, porque información sobre seducción y habilidades sociales quizá allá mucha, pero expuesta desde una visión práctica, natural y a la vez científica desde el estudio de la creatividad, te aseguro que no abunda.

**Imagínate luchando por lo que quieres, viéndote alcanzar el éxito, guerreando, cayendo, levantándote y aprendiendo...
Y sé realista, no te lo pongas fácil. Póntelo difícil y mírate ardiendo. Aceptando cada desafío. Disfrutándolos. Así harás que cada día ames más tu vida. Aprenderás las habilidades que necesitas para crecer. Serás protagonista de la mejor serie que nunca podrás ver, tu vida real.**

@davidgbelmonte

¡Sigue mis publicaciones en Instagram!

NOTA IMPORTANTE

A lo largo de este libro encontrarás muchos ejemplos de conversación que se han puesto en práctica en la vida real. Lo ideal es que los leas detenidamente y reflexiones sobre ellos para que te sirvan de inspiración. Evita caer en la tentación de copiarlos.

Si copias frases o diálogos, lo normal será que no se adapten adecuadamente al contexto comunicativo y emocional de tus conversaciones y te perjudiquen más que te beneficien. Además, de esta forma la ciencia ha demostrado que no solo no entrenas tu propia creatividad, sino que acabarás por minar tu confianza y tus habilidades sociales al no desarrollar la improvisación.

Repito, úsalos para lo que son, para aprender de ellos e inspirarte, no para copiarlos. De esta forma te prometo que tu propia creatividad verbal irá creciendo poco a poco y conforme vayas practicando te comunicarás cada vez mejor.

CLAVE 1

Genera emociones que seduzcan

Las habilidades sociales son conductas aprendidas modificables y susceptibles de ser enseñadas de forma directa y sistemática (Lu et al., 2011). Al presentar conductas modificables, precisan de una flexibilidad cognitiva muy relacionada con la capacidad creativa y el pensamiento divergente, ya que este es definido como aquel proceso mental que genera ideas creativas para ofrecer diversas soluciones (Sternberg, 1987). Más adelante estudiaremos en qué consiste esto del pensamiento divergente.

Lo que sí debe quedarnos claro ya, es que debemos emocionar. Toda conducta motivada produce una reacción emocional y a su vez la emoción facilita la aparición de unas conductas motivadas y no otras (Fernández-Abascal, Jiménez & Martín, 2003).

La relación entre emoción y motivación se establece en dos sentidos: **intensidad de la reacción afectiva y dirección agrado-**

desagrado (Chóliz, 2005). La emoción facilita la ejecución de nuestras acciones al generar energía hacia la acción de la conducta motiva. Dirigen la conducta hacia el acercamiento o la evitación y pueden ser interpretadas de distintas formas generando comportamientos muy diferentes.

Lo más frecuente es que emociones de carácter hedónico positivo generen conductas de aproximación, siendo las emociones como la tristeza, la ansiedad o la vergüenza las que incentivan la evitación. Por lo tanto, al seducir a alguien lo atraemos principalmente por que le generamos emociones positivas. Así, la peor forma de intentar conquistar o reconquistar a una persona, es mediante la súplica, el reproche, las actitudes vengativas, la ira o el llanto.

Emociones que atraen

Todos los seres humanos respondemos a las mismas necesidades emocionales. Tanto si queremos ligar con un chico como con una chica que nos gusta, conectar más con los demás o hacer amistades, las emociones positivas a despertar son las mismas.

A menudo en mis andaduras por este mundo de la comunicación he conocido a mucha gente demasiado preocupada por lo estratégico. Por todos aquellos detalles sobre qué hacer o qué no que los llevan a hacer preguntas como estas: «¿Le invito a tomar algo o puedo parecer desesperado?». Sin embargo, se olvidan de lo más importante: *las emociones que generan*.

Esto en parte se debe a que cientos de libros, youtubers, tiktokers, o nuestros propios amigos, lanzan hipótesis hasta la extremaunción sobre qué debemos hacer o qué clase de hombres o mujeres tenemos que ser para gustar. Perdiéndose en la paja de acciones de menor importancia que apenas tienen influencia y que, sin embargo, crean un gran caos mental que incentiva la inseguridad.

Se generan multitud de disonancias cognitivas y contradicciones, ya que cada situación está cargada de matices que requieren de una gran flexibilidad para dar las respuestas creativas acertadas, en lugar de respuestas tipificadas que no encajan.

Lo que es absolutamente vital, casi como el respirar, es que la otra persona se sienta: **entretenida, valorada, comprendida, respetada, apoyada y excitada**. Estas son las necesidades emocionales que tenemos que cubrir. Si sabemos generar esa magia, todo lo que hagamos se verá envuelto por ella y el caos mental se disipará. Ya no te tendrás que preocupar de usar maquiavélicas estrategias de seducción que pocas veces dan resultado. Serán esas emociones que generas a través de tu labia lo que hará que los demás quieran estar contigo. Podrás ser natural y eso aún te hará más atractivo/a.

Para conseguirlo, desde hace más de 10 años vengo enseñando un modelo de comunicación emocional tanto en bravetys.com como en todos mis cursos y libros que ha demostrado su eficacia en miles de alumnos. *¡Echémosle un vistazo!*



Observación

La observación es el eje central de todo modelo de comunicación. Nos sirve de base para desarrollar el instinto, la creatividad verbal y percibir todos los detalles que envuelven el contexto comunicativo.

Por ejemplo, cuando vemos que un chico nos está mirando en el gimnasio y sentimos que le gustamos, ahí estamos observando. Lo mismo que ocurre cuando una chica se pone a bailar cerca de nosotros en un bar, como lanzándonos una invitación para que nos aventuremos a hablar con ella.

En otros contextos, la cara de un jefe enfadado que viene hacia nosotros también nos avisa de que algo va a reprocharnos. Lo que nos daría la pista de ponernos en guardia y despertar nuestro lado más asertivo para gestionar un posible conflicto.

La observación se usa para detectar el estado emocional, los intereses de las personas que tenemos delante y las señales que nos puedan estar mandando. Utilizándola a su vez para mantenernos en el momento presente y ser creativos a la hora de comunicarnos.

Todo esto lo veremos más adelante al estudiar los hilos conversacionales y los mapas mentales, así como cualquier otro recurso de este libro. Porque no lo olvides, la observación es la clave principal.

Un buen observador puede ser un gran comunicador, pero si estamos despistados y no nos enteramos de la película, siempre vamos a meter la pata. A veces, *hasta el fondo*.

Charla trivial

Dominar la charla trivial nos hace ser capaces de hablar sobre multitud de temas de conversación de una forma entretenida. Ese es su objetivo, entretener e informar. No genera ningún otro tipo de emoción y se ve alimentada por nuestra memoria. Creo que no hace falta decirlo, pero cuanto más sepas sobre diversos temas, más fácil te

resultará hacer amigos o conquistar a la mujer o al hombre que te guste.

No obstante, aunque la charla trivial no satisfaga ninguna necesidad más allá de la de entretenernos y comunicarnos, nos sirve de base para cautivar a los demás mientras vamos aplicando el resto de componentes de este modelo. Mostrándose vital en conversaciones dentro de parejas estables, donde la rutina del día a día puede llegar a aniquilarnos. Nada peor que pasar el resto de tu vida con un auténtico coñazo. *La peor muerte es la de aburrimiento.*

Por tanto, dentro de esta variable incluiremos el ser ingeniosos y contar con un buen sentido del humor, cubriendo la necesidad base de entretener, para que el resto de variables nos permitan su entrada.

Por otro lado, quiero dejar claro que solo dominando la charla trivial no se seduce. Podemos resultar agradables y simpáticos, pero para seducir necesitamos sentirnos a su vez valorados, comprendidos y satisfacer las necesidades de juego y sexo. *¡No lo olvides!*

Veámoslo todo con un ejemplo que se prolongará en los siguientes puntos de este modelo:

—¿A qué te dedicas en este complejo mundo lleno de contrastes?

—Pues soy arquitecto, ¡así que sí! Me va lo complejo y contrastar bien las cosas —responde con una amplia sonrisa. Risueño ante por mi rimbombante forma de preguntar.

—Yo soy pitonisa, aunque en mis ratos libres de 8 horas trabajo de otra cosa que todavía no pienso decirte.

—¿O sea que vas a descubrir todos mis secretos más oscuros no?

—Sí, estoy a punto de adivinarlos, pero aun así me haré la sorprendida, no te preocupes.

—Bien, yo haré como que me creo que los sabes y finges que te sorprendes. Me gusta que vayamos marcando las reglas del juego.

Cualificación

Mediante la cualificación vamos destacando rasgos atractivos de la otra persona a través de los elogios, al tiempo que hablamos de nosotros mismos. Su objetivo es cubrir las necesidades de sentirnos apreciados y valorados, emociones que a su vez intervienen en las otras variables del modelo. No obstante, las dividimos para entenderlo mejor y darles una dirección comunicativa concreta.

Continuando con el ejemplo anterior:

—Te pega arquitecto. No sé por qué había intuido que tenías una profesión creativa y compleja. Pareces una persona atenta, de esas a las que no se le escapa absolutamente nada.

—No andas desencaminada. De hecho, no se me ha escapado ni por asomo ese oscuro pelo largo y sedoso que tienes. Seguro que te han contratado alguna vez para hacer anuncios de champú —expone con humor mientras ella comienza a sonrojarse.

Como ves, la chica cualifica rasgos de la personalidad de él como la intuición, la creatividad o que le parece una persona observadora y atenta. Algo a lo que él responde cualificando su pelo, es decir, una parte de su físico. Por lo que, como podrás adivinar, podemos cualificar dos cosas: el físico y la personalidad.

Conexión emocional

Desde conquistar a un hombre o una mujer hasta establecer vínculos de amistad que sobrevivan a tres milenios sin verse, tenemos que aprender a comunicar emocionalmente para cubrir sus necesidades de *comprensión*, *aceptación* y *apoyo*. Insisto: no importa si es para

seducir, hacer amigos o mejorar tus relaciones actuales, estas necesidades siempre deben cubrirse. Dando unos porqués a la interacción que justifiquen esa unión.

Lo más frecuente es que conectemos mediante cosas en común, como pensamientos, experiencias y opiniones que podamos compartir. Incluso fantasear juntos sobre nuestros deseos y metas futuras puede generar una conexión más intensa entre amos.

No obstante, una de las formas más sencillas de conectar emocionalmente son las muestras de cariño. ¿Te suena el romanticismo? ¿Esos mensajes tan ñoños que nos mandamos al estar enamorándonos? Pues eso también genera conexión emocional.

Continuemos con el ejemplo para que veamos cómo se hace:

—No, de momento Pantene (conocida marca de champú) todavía no me ha llamado. Pero ya que lo mencionas, te diré que además de estar un poco loca, tengo una peluquería.

—Una emprendedora, ¡qué envidia! Ahora me dan ganas de darte un besito bien fuerte en uno de esos mofles tuyos —espeta con un claro gesto de sentirse enternecido en una muestra de cariño.

—Ufff, calla, que me vas a poner roja.

—¿Cómo un tomatito no?

—No pruebes a la suerte —responde riéndose.

—Yo sueño con montármelo por mi cuenta algún día. De momento estoy bien trabajando para una empresa, pero me gustaría formar la mía propia e idear mis propios proyectos.

—A mí al principio me costó mucho lanzarme. Pero bueno, es cuestión de animarse y ponerle muchas ganas. Si eres positivo y te centras en darlo todo para conseguir lo que quieres, es más difícil que no acabe llegando.

—Estoy totalmente de acuerdo, me encanta la pasión con la que me lo cuentas. De hecho, la valentía es uno de los valores más

importantes en mi vida. Aunque a veces tenga que imponérmela, intento que nunca me falte.

Un aspecto vital para que las conexiones emocionales se produzcan y las conversaciones fluyan, es mantenernos concentrados e implicados para que se promueva ese estado de flujo que nos absorbe (Delle Fave, Bassi y Massimini, 2009).

Para ello la apertura e interés tanto por el mundo exterior como por el interior pueden ser un factor importante a considerar, tal y como indican Costa y McCrae (2008), experimentando sentimientos y emociones de una manera más profunda e intensa. Algo que, aunque a muchos les pueda parecer una tontería, nos hace dejar huella en los demás y provoca el que nos traten con más cariño.

Más adelante hablaremos de cómo incrementar esta profundidad emocional gracias a la meditación, la poesía o la mejora de las capacidades emocionales con actitudes diversas. Ahora, vayamos a la variable estrella de la seducción: la sexualización.

Sexualización

Para seducir debemos saber cómo generar tensión sexual. Esta variable marca la diferencia final entre ligar o no hacerlo dentro del plano seductivo, y es la única que queda reservada en este modelo solo y exclusivamente para ese contexto. Eso sí, con matices, ya que la sexualización puede usarse también para jugar y bromear con amistades sin que por ello tengamos un fin sexual en mente.

Sin duda en mis años de experiencia impartiendo [cursos de seducción](#), esta es la habilidad que más le cuesta desarrollar a todos mis alumnos y probablemente la más importante para mantener una relación estable hoy en día. ¿Por qué? Porque cada vez damos más importancia al sexo, y si no sabemos excitar con nuestro lenguaje a

la persona que nos acompaña, el hastío de la monotonía puede llegar a hacerse muy, muy pesado.

Dicho de otra forma, marca la diferencia entre que la llama sexual en una pareja siga encendida o que se vaya apagando. Cubriendo las necesidades naturales de sexo y juego que todos tenemos.

Incorporemos la sexualización a nuestro ejemplo:

—Ah, ¿sí? ¿Y eres lo suficientemente valiente como para bailar conmigo? —pregunta ella mientras le mira a los ojos con gestos de niña malvada.

—Depende... ¿me prometes que no me vas a morder?

—No te lo puedo garantizar —repone con picardía.

—¡Entonces sí! Si a algo le temo es al aburrimiento. Aunque con tus labios de por medio, algo me dice que puedo ir sobre seguro —susurra él con un claro gesto insinuante justo antes de extender su mano para coger la suya e iniciar el prometido baile.

—¿Entonces mis posible malas intenciones no te asustan? —responde ella segundos después, acercándose a él mientras bailan.

—En ti no hay nada que no me asuste, ni tampoco nada que no me atraiga.

Las bases técnicas de la sexualización las encontramos en el lenguaje no verbal, sobre todo el tono de voz y los movimientos, de los que ya hablaremos. Entrando en juego otros dos aspectos a tener en cuenta como son el lenguaje verbal y los sentimientos.

En cuanto al lenguaje verbal, diferenciamos entre: insinuaciones y dobles sentidos, mensajes directos, hablar de sexo, sugerencias y narrativa erótica. Todo aquello que decimos para provocar. Mientras que en materia de sentimientos nos limitamos su transmisión. *Para entenderlo*: si alguien te excita, esa energía se transmite y puede hacer que esa otra persona también se excite. Sin eso, estás perdido.

CLAVE 2

Sé una montaña rusa emocional

Utilizando el modelo de comunicación que acabamos de explicar, veamos un ejemplo de lo que sería una conversación por chat donde, como explico en mi libro *Ligar por WhatsApp*, es más sencillo identificar los distintos elementos.

Lo importante es percatarnos de cómo en cualquier momento en el que utilizamos nuestra labia para ligar, estamos hablando con: charla trivial, cualificación, conexión emocional, sexualización o varias de estas variables al mismo tiempo.

La conclusión que quiero que saques es que tienes que ir continuamente variando de unas a otras. Seduciendo con conversaciones más dinámicas, imprevisibles y atractivas, gracias al poder de la labia. Irás así tocando unas y otras como si se trataran de las teclas de un piano. *¿Qué quiere decir esto?* Lo que quiere decir es que incluso podemos pulsarlas todas al mismo tiempo.

Si no me crees, imagínate hablando con una persona que te gusta en una terracita de verano, comentando una experiencia que ambos

habéis vivido de forma parecida (conexión emocional) y a su vez sintiéndooos profundamente atraídos por vuestras actitudes, expresiones, el físico de vuestros cuerpos o la sensualidad de vuestra voz.

Sí, lo has adivinado. Estás manteniendo una conversación que además de conectaros emocionalmente, os entretiene (charla trivial), os hace sentir os valorados (cualificación) y a su vez excitados (sexualización). *¿Ves lo fácil que es entenderlo así?*

Ejemplo de conversación para ligar

—Hola princesa de las rosas —le digo haciendo referencia a algo que le dije la noche anterior—. Espero que no te hayas olvidado de mí. Ayer disfruté mucho hablando contigo. No sé si más que ahora contemplando la foto que te has puesto, pero por ahí anda la cosa, jajaja. (Charla trivial + Conexión emocional + Sexualización, *por el comentario de la foto tan sexy que tenía puesta*)

—Hola señor seductor ;) Veo que no has tardado mucho en hablarme. Gracias por el piropo de la foto :p. (Chala trivial)

—Jajajaja. Si me gusta una chica, a ver si no voy a poder hablarle cuando me dé la realísima gana. (Chala trivial + Cualificación, comunicando rasgos en mi personalidad como la naturalidad)

—Pues sí es verdad. Eso, eso, con personalidad. (Charla trivial + Cualificación, al decirnos que tenemos personalidad)

—¿No esperarías menos de mí? (Charla trivial + Sexualización)

—No sé... todavía no sé de qué eres capaz (Sexualización)

—No creo que quieras saberlo todavía princesita. ¿No me vas a dar tregua nunca o solo me lo parece a mí? (Sexualización)

Observa las distintas formas de hablar...

—Te lo parece a ti :p. ¿Qué tal acabaste la noche? (Chala trivial)

—Tomándome un chocolate con churros en casa poco después de despedirme de ti, y poco antes de que las sábanas de mi cama reclamaran mi presencia. (Charla trivial)

—Oye, en ese caso tu noche acabó de manera muy dulce. (Charla trivial)

—Creo que tenemos conceptos muy diferentes de lo que es acabar una noche de manera dulce. (Sexualización al insinuar mediante un doble sentido que lo dulce sería haber acabado con sexo)

—¿Un chocolate no te es suficientemente dulce? (Charla trivial con un toque sexual)

—Depende. Quizá recogiénolo de encima de tu cuerpo me resulta lo suficientemente dulce. ¿Crees que eres capaz de endulzar aún más un buen chocolate? (Sexualización con mensaje directo)

—Eso ha sido toda una directa. Hasta el chocolate estaría de sobra. Me pasaría de dulce. (Sexualización)

—Me había percatado de que eras una chica inteligente, pero si además eres dulce, esto no puede más que ir cada vez a mejor. (Cualificación + Sexualización)

—Conmigo siempre van las cosas a mejor (Cualificación + Sexualización con humor arrogante)

—¿En todos los aspectos o sólo en el sexual? (Sexualización)

—En todos, en todos. Aunque para recibir cariño vas a tener que darme tú a mí primero, muñeco. (Sexualización + Conexión emocional al mencionar la necesidad de cariño)

—Sólo sé que no puedo olvidar esa sonrisa. Aunque la ternura de tu mirada suele colarse mucho en mis pensamientos también. (Cualificación + Conexión emocional)

—A mí también me está costando un poco sacarte de mi cabeza, aunque preveo que para mañana igual ya lo he conseguido. (Conexión emocional + Charla trivial con sentido del humor).

CLAVE 3

Tira de los hilos conversacionales

La técnica de los hilos conversacionales se basa en la observación de las palabras clave de una frase que nos pueden sugerir una o varias propuestas de respuesta. A partir esas palabras clave elegimos qué decir a continuación y qué rumbo emocional le damos a nuestras respuestas. Entendámoslo mejor con un ejemplo:

Detectando hilos conversacionales:

Estoy un poco harta de las exigencias de mi jefe.

Esta frase contiene nada menos que cinco hilos conversacionales. Veamos algunas posibles respuestas tirando de cada uno de ellos:

Estoy: Y también estás para mojar pan cuando sacas ese carácter rebelde (Cualificación + Sexualización).

- **Poco:** Para pocas bromas estoy yo que he salido de trabajar 2 horas tarde (Charla trivial).
- **Harta:** Es que cuando te llevan al límite es difícil no mandar a la mierda a más de uno. A mí también me pasa (Charla trivial + Conexión emocional).
- **Exigencias:** Lo mejor es tomárselo de forma positiva, a mí me gusta exigirme el máximo de mí mismo, aunque hay días y días. (Cualificación + Conexión emocional).
- **Jefe:** Necesitas hacer tú de jefa, yo me presto a que me mandes y cumplir todas tus exigencias este fin de semana. Todo lo que necesites para relajarnos jugando con el placer de nuestros cuerpos (Sexualización).

Mediante los hilos conversacionales continuamos la conversación en base a lo que estamos hablando, tan solo hay que tirar de esas palabras y dirigir la conversación hacia donde queramos mientras le damos uso a nuestro modelo de comunicación emocional.

El fallo que suelen cometer las personas menos elocuentes es que no prestan atención a estos hilos porque están más pendientes de sus pensamientos que en atender a lo que se está hablando. En psicología esto recibe el nombre de ensimismamiento, una actitud que nos hace desentendernos del exterior para concentrarnos en asuntos internos (ruido mental), perjudicando así nuestra atención.

De esta forma el ensimismamiento limita nuestra habilidad para la observación y provoca inseguridades que nos llevan a estar continuamente cambiando de tema, lo que repercute en que no podamos dar una continuidad natural a nuestras charlas.

Un ejemplo de ensimismamiento lo encontramos cuando estamos hablando con alguien y esa persona en lugar de contestarnos a lo que nos está diciendo, nos contesta hablando de otra cosa que no viene a cuento o directamente no sabe ni qué le acabamos de decir.

Esto, además de ser una falta de respeto, nos impide conectar emocionalmente, pues cómo vamos a sentirnos valorados,

aceptados y comprendidos si ni si quiera prestan atención a lo que decimos. La escucha activa es fundamental. Solo con ella ya se puede generar una conexión emocional pero si no prestamos toda nuestra atención a lo que nos están diciendo, la magia muere.

Ejemplo sin tirar de los hilos conversacionales:

- Estoy un poco harta de las exigencias de mi jefe.
- ¿Te gusta viajar? Estoy pensando en organizar un viaje por ahí.
- No me vendría mal a mi uno para desconectar.
- No paro de trabajar últimamente.

Toma nota y observa cómo en este ejemplo no prestamos atención a lo que nos acaba de decir la otra persona. Seguramente se sienta agobiada por la situación con su jefe y nosotros solo le decimos algo que nos viene a la mente que no tiene nada que ver. Por tanto, no tiramos de los hilos.

En las siguientes líneas la cosa no mejora, ya que al mencionarnos que le vendría bien desconectar, volvemos a ir a lo nuestro hablando solo de nosotros. Esto visto así puede parecer obvio, pero en mi experiencia profesional, lo veo todos los días en muchos clientes. No lo tomes como algo baladí. He visto a gente inteligente y de mucho éxito cagarla soberanamente con esto.

¡Dale su importancia!

Ejemplo tirando de los hilos conversacionales:

- Estoy un poco harta de las exigencias de mi jefe.
- Deberíamos juntarlo con el mío y soltarnos en el pacífico atados en un bote a la deriva, con un par de plátanos y un botellín de agua a compartir.
- Jajaja, ¿eso es un poco extremo no?

- Para personas como nosotros que podemos con lo que nos pidan sí, pero por fantasear en un momento de cabreo no se pierde nada.
- Yo preferiría fantasear con cosas en las que mi jefe no aparezca.
- ¿Aparecería yo siendo placentemente exigente contigo?
- No, en esta fantasía la exigente sería yo.
- ¿Bueno y qué es lo que ha sucedido?

En este caso hemos observado bien la frase y hemos tirado de varios de sus hilos a lo largo de la conversación. Bromeamos utilizando la exageración y la absurdidad al tirar del hilo *estar hartos*, contestando con una broma a partir de ese sentimiento. Continuamos respondiendo a la pregunta, tirando del hilo de si es algo *un poco extremo*, lo que aprovechamos para cualificarnos mutuamente como personas que pueden con todo lo que nos pidan. Seguidamente, sexualizamos haciendo una insinuación sacando el hilo de la *fantasía*, del que la otra persona tira sexualizando de una forma más directa mediante un doble sentido que inspira a hablar de sexo. Y para terminar, nos interesamos por lo que le ha pasado, mostrando que nos importa y que si quiere contárnoslo estamos listos para escuchar.

De esta forma conseguimos que la conversación fluya con naturalidad de un tema a otro, evitando a su vez uno de los errores más frecuentes en los que se suele caer cuando no seguimos los hilos conversacionales, el “modo encuesta”.

El *modo encuesta* es el nombre que le damos a ese tipo de conversaciones en las que, por sentirnos inseguros y no saber de qué hablar, no paramos de hacer preguntas una detrás de otra.

Para evitar este error debemos profundizar en los temas e ir hablando de nosotros. Abrirnos a expresar nuestras opiniones y dejar que, a través de los hilos conversacionales, la charla siga su curso mientras aplicamos nuestro modelo de comunicación y las herramientas que hacen que sea una conversación dinámica.

CLAVE 4

Observa el contexto

El contexto es el conjunto de circunstancias que se producen alrededor de un hecho. Si nos encontramos con alguien en un bar, el contexto es todo lo que envuelve ese encuentro: la decoración, la gente y lo que hace, los camareros, etc. Así, si a un camarero se le cae una copa y tú has estado atento o atenta al contexto, podrás utilizar la exageración como recurso humorístico para decir algo como:

—¿Estamos seguros aquí? Parece que los camareros no han desayunado bien hoy. No quiero parecer cobarde, pero esa copa ha andado cerca.

Otro ejemplo, esta vez en un contexto totalmente diferente:

—Ese coche que acaba de pasar me recuerda al que tenía mi padre cuando era niño. Recuerdo que me subía a sus pies y me hacía creer que conducía. Vaya cara de tontito se me ponía, y qué ilusionado me sentía.

Aquí en lugar de hacer humor, aprovechamos el contexto para crear una conexión emocional en base a una experiencia pasada. Teniendo las experiencias de la infancia un gran impacto emocional. *¡Qué bonicos éramos por aquel entonces!* Para ello, un truco es usar los mapas mentales que estudiaremos dentro de poco y que son el recurso más potente para mejorar tu labia. Tan solo tendrás que coger un palabra o estímulo, como *el coche que acaba de pasar*, y buscar una relación, en este caso con algo vivido en tu infancia.

En cuanto a la comunicación por WhatsApp o cualquier otra red social, el problema es que a menos que seamos adivinos o tengamos un dron espía que siga al otro por las esquinas, observar el contexto nos va a aportar poco. ¡Aunque cuidado! No solo se trata de observar lo que ocurre a nuestro alrededor.

—Estoy muy animada, al fin he aprobado las oposiciones.

—¡Bendito sea Dios! Bueno, mejor dicho, ¡bendita tú!

—Jajaja, gracias. Lo mío me ha costado.

—Pues habrá que celebrarlo. Yo llevo tiempo deseando bailar una conga con alguien, y creo que la ocasión puede merecerlo.

—¿Una conga? ¡Anda ya! No chulees.

—Vale, me has pillado. En realidad, quería ver como la bailabas tú. Seguro que con ese aprobado tu cuerpo todavía sabe contonearse aún más sexymente.

—Eso ya lo traía yo de serie. Mi sensualidad en mis movimientos es independiente y está fuera de toda duda.

En este caso el contexto es emocional. Tras decirnos que está de buen ánimo, nos subimos al carro del humor e intervenimos con una conversación de bromita aquí, bromilla allá.

Si nos dijera que acaba de suspender y que no sabe en qué hoyo meter el cráneo, la respuesta sería bien distinta.

—Estoy fatal, otra vez he vuelto a suspender.

—¿No me digas? Pufff, si es que hay mucha competencia. Es un embudo donde pasa uno, pero se tiran cien. Es complicado.

—Ya, pero me fastidia igualmente.

—Bueno, yo intentaría no darle demasiadas vueltas. A más vueltas más mareo y peor te sientes. A seguir yendo a por todas y la próxima seguro que te sale mucho mejor.

—Pues sí, no me queda otra.

Esto que puede resultar tan obvio y que responde a lo que conocemos como *rapport* o sincronía psicológica, algunos lo pasan por alto como si les llamara la compañía telefónica y les colgaran el teléfono. Cuelgan el auricular de las emociones que siente la otra persona y se van por otros derroteros. No cometas ese error.

Usa siempre la empatía e imagina cómo se estará sintiendo la otra persona e identifica cada emoción. En este ejemplo, la frustración. Eso te dará las claves que necesitas para conocer su contexto emocional. A partir de ahí, adapta tu mensaje a ese contexto. Aunque sea un contexto negativo, como cuando suspendemos un examen. Que la otra persona sienta que te importa, pero sin dramatizar.

A partir de ahí, poco a poco podrás ir desviando la conversación hacia planos más hedónicos, pero lo principal es hacerlo desde la conexión. Generas *rapport*, y como si cogieras de la mano a la otra persona, te la vas llevando hacia sentimientos más positivos.

CLAVE 5

Analiza los comportamientos

Sin duda la otra persona o personas con las que estamos conversando, son una gran fuente de información para dar cuerda a nuestra labia, pero no nos quedemos solo en lo externo. También podemos fijarnos en nosotros mismos. Como en este ejemplo de humor arrogante: «Encima de sincero, ¡fíjate lo bien que visto! Si es que soy un partidazo». Lo importante es observar esta información.

Por un lado, atendemos a la información externa:

Texto: Lo que la otra persona dice, prestando atención a sus respuestas, a lo que decimos y a los hilos conversacionales.

Contexto: Cualquier aspecto externo o circunstancia que nos rodea que pueda influenciar la interacción y en la interpretación que se haga de lo que estamos comunicando.

Persona: Percepciones que tengamos de su estado emocional y de su forma de ser, de pensar o de comportarse: actitudes, creencias, valores, filosofía de vida, físico, forma de vestir, expresiones, etc.

Por otro, tenemos la información interna:

Nuestro estado emocional: Cómo nos sentimos en cada momento y cómo nuestros sentimientos y emociones inmediatas influyen nuestro comportamiento.

Lo que nos apetece: Hacia qué tipo de experiencias y estilos comunicativos nos sentimos más atraídos en ese momento.

Lo que esa otra persona nos provoca: Lo que sentimos al relacionarnos con ella y las sensaciones que nos transmite en ese instante en particular.

De esta forma, nos centraremos principalmente en 5 bloques de información:

- Formas de vivir y actuar
- Pensamientos, creencias, actitudes e ideas
- Estilo a la hora de vestir
- Gestos y movimientos
- Emociones y sentimientos

La información que obtengamos de la otra persona hará que adaptemos nuestro mensaje a ella. ¿Le hablamos igual a un amigo que a nuestra madre? ¿No verdad? ¿Y a una chica o un chico que te gusta de uno que no? Seguro que tampoco.

Nuestra mente tiene sus estrategias naturales y según sea la información que obtengamos sobre qué funciona mejor con cada persona, tendemos a adaptarnos en base a los condicionamientos sociales. Un ejemplo lo encontramos en el lenguaje sexual.

En mi experiencia con alumnos y en mis propias conversaciones con chicas, a algunas de ellas si no sexualizas mediante insinuaciones, dobles sentidos o conversaciones picantes, literalmente estás muerto. No las excitas y no te escuchan. Sin embargo, hay otras chicas que si lo haces, consideran que las estás tratando como a unas “guarras” o unas “chicas fáciles” y te mandan a paseo.

Analizar el comportamiento de la otra persona e ir adaptándose a sus gustos y necesidades cambiantes es imprescindible, porque no existe una comunicación ideal para cualquier momento.

En mi experiencia en “las comunidades de seducción” al empezar a estudiar con 13 años a tantos autores distintos, llegó un momento sobre los 23 años en que en estas comunidades me llamaban con el nombre del *seductor camaleónico*. ¿Por qué? Porque según con qué chica hablara, mi estilo se adaptaba a ella. A sus gustos y necesidades del momento, pero a su vez, sin perder de vista lo que a mí me apetecía hacer. Eso me daba muchísimo dinamismo y hacía que me divirtiera como un enano. Siempre buscaba hacer cosas distintas pero adaptadas a la otra persona y maravillarme viendo las reacciones emocionales que provocaba. Era un juego increíble.

Además, esta actitud te permite conectar con personas muy diversas y no solo con las en un principio cuadrarían con una rígida forma de ser y de pensar. Lo que te acaba aportando una gran profundidad y riqueza emocional a través del poder de la empatía.

Veamos un ejemplo práctico:

Si estás intentado seducir a un/a chico/a y detectas que a esa persona le gusta ir despacio y que haya romanticismo entre los dos para crear una conexión, tu comunicación debería ser más emocional. Por el contrario, si es una persona que has conocido una noche e intuyes que lo único que busca es sexo, tu comunicación deberá ser más sexual y provocativa. Eso en teoría, pero es que me ha pasado que con chicas que en un principio solo buscaban sexo, al gustarles han ido

más allá buscando a su vez una conexión emocional y la posibilidad de algo más, lo que hace que la conversación de un giro.

Recuerda: emociones, necesidades y gustos cambiantes.

Parece lo más obvio del mundo, pero a veces se pasa por alto e influye en todo tipo de contextos. Si esa persona con la que hablamos es una amiga del trabajo que está pasando por un mal momento, tendremos más cuidado de no ofenderla y le haremos menos bromitas, ¿no? Pues sí, en teoría. Sin embargo, esos condicionamientos a menudo se nos olvidan, tanto los actuales como los pasados...

Por otro lado, la pega de todo esto está en la generalización. Volviendo al ejemplo anterior, hay quienes piensan que una chica o un chico de fiesta solo busca sexo. O que en una discoteca, no se puede tener conversaciones emocionales. Nada más lejos de la realidad. El contexto puede hacer que nos planteemos algunas hipótesis, pero es nuestra observación e instinto, atendiendo a las respuestas que recibimos, los que debe guiarnos y determinar cómo actuar.

En mi libro *Despierta belleza* dedicamos toda una parte del libro a aprender a leer comportamiento humano y en mis cursos online no cesamos en hacer menciones y dar ejemplos para alimentar nuestro instinto. Para que seas consciente de su utilidad, veamos un ejemplo de conversación analizado de los 100 que aparecen en *Despierta belleza*.

Esta historia se produce en un [Summer Camp](#) que impartí en el verano de 2015. Estaba con 7 alumnos en la zona de aparcamiento de Maná San Javier, una conocida discoteca de verano donde está permitido hacer botellón.

Como la noche era larga, decidimos bebernos un par de copas antes de entrar y ver si conocíamos a algunas chicas por el parking. Sin embargo, casi sin darnos cuenta, pasamos de estar en mi coche a estar casi todos apoyados en el coche que había al lado. Algo que, claro está, no sentó nada bien a su más que atractiva dueña...

YO ME HABRÍA PUESTO IGUAL QUE TÚ

—¿Qué coño hacéis en mi coche? —aparece gritando con furia una chica al llegar—. ¿De qué vais? Como me lo hayáis rayado o algo os vais a enterar.

Pese a su rabia escasamente contenida, su rostro es angelical y no hay duda de que se ha engalanado para lo que es una mágica noche de verano donde corresponde ir seximente vestida. Haciendo gala de un provocador e insinuante escote que perfila perfectamente sus curvas en el canon 90, 60, 90. En ese momento, uno de los chicos se alza dispuesto a calmar los ánimos con la misma fortuna que un gorrión atado en una jaula.

—Perdona, no hace falta que te pongas así. No le hemos hecho nada.

Pese a ir dispuesto a poner paz, comete el fatídico error de juzgar el comportamiento de una persona llena de ira. *En qué estaría pensando...*

—Me da igual, chaval. ¡Yo no me pongo de ninguna manera! Sois vosotros los que estáis donde no debéis.

—Entiendo que te fastidie, pero es una falta de educación venir aquí a gritarnos. Ni que hubiésemos cometido un crimen —argumenta de nuevo mi compinche metiendo la pata hasta horizontes inexplorados.

Cuando estamos enfadados, por más que la acusación que nos lancen sea verídica al 100%, vamos a defendernos con uñas, dientes y a pisotones si es necesario. Las argumentaciones sin calma siempre sobran. Lo que hace falta es entendimiento.

—¡Ahhhhhhhhhh! —grita ella estallando por la frustración.

Lo aprovecho para introducirme en la partida.

—Perdona, ¿puedes repetir ese chillido? Me ha parecido super melódico.

—¿Cómo dices? —susurra ella totalmente desconcertada.

—No sé, me ha gustado —respondo con inocencia—. ¿Has dado clases de canto o eres cantante o algo así? Ya me gustaría a mi dar gritos tan encantadores —continúo diciendo mientras me voy acercando a ella.

La miro sonriente y con buen ánimo. Con un tono cómplice y sin juicios.

—Macho, no te pilló —resopla algo más tranquila en su descoloque.

—Bueno, ahora en serio. Yo soy el chico del coche de al lado. Nos hemos puesto a beber en mi maletero y lo que pasa... estábamos hablando y sin querer nos hemos desviado hacia tu coche. Te pido disculpas. Si yo hubiese llegado a mi coche y me lo hubiese encontrado con un montón de tíos desconocidos apoyados en él, seguramente me habría puesto igual que tú.

En cuanto pronuncio ese “me habría puesto igual que tú”, percibo cómo ahora sí su rostro se relaja por completo. Haciéndole ver a plena luz que la entiendo.

Ella ya sabe que ese comportamiento no es digno de la madre Teresa de Calcuta. Lo percibe en sus infiernos, no hace falta reprochárselo.

—Ya, bueno... Menos mal que tú eres más razonable. Porque tu amigo casi me saca de quicio —espeto mientras a mí me empieza a dar la risa.

—Sí, veo que contigo también lo consigue. Ahora, déjame decirte una cosa. Si eres capaz de defender así a tu coche, que no deja

de ser un objeto, no me quiero ni imaginar cómo lo harás cuando alguien se meta con tu novio. ¡Que sepas que ahora mismo le tengo mucha envidia!

—Muchas gracias, aunque la verdad es no... no tengo novio — susurra visiblemente nerviosa y cautivada.

—Pues si no tienes novio, ¿entenderás que quiera conocerte verdad? A ver, déjame que te vea bien —le digo cogiéndola de sus manos hacia arriba mientras contemplo su cuerpo con un gesto divertido que la hace sonreír—. Sí, sin duda alguna ahora lo tengo claro. Dame dos besos, anda.

Y así continuamos hablando durante largos minutos que se convirtieron en decenas de ellos hasta que sus amigas le suplicaron reanudar su marcha. No sin antes ofrecerme su número de teléfono y un más que cálido abrazo.



Lo más gracioso de esta historia es que no solo mis alumnos siguieron apoyados en su coche, sino que yo mismo terminé apoyándome en él mientras hablaba con ella. En realidad, la ofensa en sí era totalmente irrelevante, más en un automóvil que ya acumulaba varios años de travesía. Lo importante era que alguien la sacara del infierno de rabia y odio que estaba sintiendo esa noche. Que alguien la invitara a entrar de nuevo en sus cielos. Y eso hice, ofrecerle que volviera a despertar la belleza que sabía que llevaba dentro. Entendí su comportamiento, empaticé con ella y la atraje hacia mi mundo lleno de alegría y de color. *Eso es seducción.*

Repasemos la jugada:

1. Bromeamos y acto seguido pedimos perdón para rebajar defensas y seriedad, exponiendo una actitud natural y encantadora.

2. Empatizamos y conectamos emocionalmente, haciéndola sentir comprendida al decirle que nos habríamos puesto igual que ella.

3. Cualificamos al decirle que es una chica protectora de sus posesiones, algo que nos gusta y nos hace tenerle envidia a su novio.

4. Sexualizamos la conversación al echarle un vistazo juguetón a su cuerpo poniendo gesto de que nos resulta muy atractiva.

Espero que este ejemplo te inspire y te anime a seguir mejorando tu labia, pues a mí personalmente, me ha sacado más de un apuro y encima he acabado ligando en el proceso. *¡Es el don entre los dones!*

Usa los mapas mentales

El origen del recurso de los mapas mentales se le otorga a Buzan (1966), quien expone la existencia del pensamiento irradiante, un tipo de pensamiento asociativo que se genera desde un punto central.

La técnica se basa en generar percepciones multidireccionales que se pueden representar como una esfera central de donde se producen innumerables enlaces de información a través de palabras, frases, sensaciones, recuerdos, etc. De esta forma se produce un estallido de nodos de datos que reflejan la estructura de las redes neuronales que conforman el cerebro humano. Por tanto, el recurso de los mapas mentales consigue maximizar la capacidad intelectual y potenciar la creatividad de quienes lo usan.

Este recurso puede utilizarse como parte de un entrenamiento en habilidades sociales relacionadas con el humor o la creatividad comunicativa en general. La idea radicaría en encontrar múltiples soluciones divergentes que nos lleven a generar planteamientos originales en la combinación de las palabras.

Veamos un sencillo ejercicio para mejorar la labia observando comportamientos y cualidades usando asociaciones a través de los mapas mentales, creando asociaciones de palabras que nos sirvan para ir relacionándolas entre sí.

Hace unos días un alumno me preguntaba qué le podía decir a una chica que quería conocer en una red social de ligue (Tinder), según los datos que ella había puesto en su descripción.

Encontramos datos como los siguientes:

Traductora / Mama de Rex (emoticono de un perro) / Ambición (emoticono de un cohete) / Empatía / Activa...

Algunas frases que se nos ocurrieron fueron:

- Veo que tú también te sientes mami de tu perro, algo que tenemos en común. Mi hijo se llama Goofy.
- Siendo traductora a ver si eres capaz de traducirme a mí y acabamos desconcertándonos mutuamente. Para bien claro...
- ¿Lo de la ambición y el cohete es porque también aspiras a ser astronauta? ¿No? Pues yo creo que el traje te quedaría bastante sexy, un poco complejo y lento de quitar para mi gusto, pero claro, no se puede pedir todo.

Finalmente, tras realizar este ejercicio de crear frases usando los mapas mentales en base a las palabras clave de su descripción, quedamos en mandarle lo siguiente:

—Debo decir que entre esa sincera mirada y la sonrisa pícaro de tus fotos me siento tentado a conocerte. Quizá seas capaz de traducirme o acabemos los dos desconcertados, quién sabe...

Tras enviarlo, la chica contestó de buena gana y animada. Lo mejor es que mi alumno ya contaba con muchas posibles respuestas preparadas para continuar la conversación. Y es que cuando se domina la herramienta de los mapas mentales uno tiene que acabar eligiendo sobre qué hablar porque los temas fluyen sin parar.

Eso sí, para realizar asociaciones que generen una comunicación más creativa, la información que seamos capaces de absorber será crucial para poder realizar dichas asociaciones en base a ella.

Respecto a esto, Justo (2009) defiende que la meditación genera una sensibilización introspectiva y perceptual al incrementar la toma de consciencia, aumentando la sincronización interhemisférica característica de los estados de creatividad, ya que la persona que medita llega a percibir detalles cada vez más sutiles del flujo de conciencia y de los procesos mentales.

Por tal motivo, podríamos determinar que la meditación nos vuelve más capaces de absorber la información de nuestros procesos internos, así como de aquello que nos rodea.

Esta mayor sensibilidad hacia la captura de la información su-
mada a la capacidad de la meditación para ayudarnos a despejar
nuestra mente y focalizar nuestra atención, incrementaría la creati-
vidad verbal y con esta la potenciación de las habilidades sociales.

Veamos un ejemplo. Imaginemos que estás hablando con un chico y tras charlar un rato con él sientes que su confiada forma de mirarte te hace sentir nerviosa. Por tanto, a través de esa sensibilidad introspectiva de ti misma, eres más capaz de crear asociaciones que puedes comunicar dejándote llevar por esa energía. Además, identificas las emociones usando el modelo de comunicación emocional.

—No es justo que me mires de esa forma, ¿lo sabes no? —insinúa con un gesto acusador. (Charla trivial y Sexualización)

—¿Me podrías decir cómo te estoy mirando? (Charla trivial)

—No lo sé, creo que es esa confianza y seguridad (Cualificación) la que me hace sentir un poco nerviosa e indefensa —espeta con una voz coqueta y pensativa.

—Creo que me pones más nervioso tú a mí con ese vestido (sexualización) —contesta él provocando una pequeña carcajada.

—¿Solo por mi vestido?

—Sí, solo por eso. Esa sonrisa traviesa no tiene nada que ver. Aunque ahora que lo pienso, creo que sin ese vestido puesto la cosa solo iría a peor (Sexualización).

—¿Sabes? Me gusta que no te cortes a la hora de decir lo que piensas (Cualificación). Creo que tomaré buena nota de ello.

—¿No irás a proponerme algo pecaminoso? (Sexualización)

—Tú solo ándate con ojo (Charla trivial).

En este ejemplo asociamos ese sentimiento de nerviosismo con el deseo sexual que la otra persona nos suscita. Los mapas mentales que se derivan a través del sentimiento de nerviosismo nos llevan a jugar con nuestra comunicación. Se asocia el nerviosismo generado con la confianza y seguridad de él, y el cuerpo físico y los gestos de ella. Conversaciones que a algunos puede resultarles complicado llevarlas a cabo, pero que, a través de los mapas mentales, potenciados estos con la meditación, surgen muy naturales.

En cualquier caso, medites o no, te aconsejo que practiques esta técnica y la vayas aplicando desde hoy, porque es sin duda la herramienta que más labia te va a aportar. En mis formaciones siempre nos divertimos mucho entrenándola y los alumnos acaban obteniendo excelentes resultados.

Para aprender más sobre ella, en [*Habilidad Sociales & Seducción Máster*](#) tienes una clase en vídeo donde te la explico con mucho más detalle y con ejemplos de series y películas. Además, me gustaría ofrecerte un descuento extra por estar leyendo este libro. Tan solo tendrás que aplicar este cupón: MASLABIA

CLAVE 7

Utiliza el poder de la influencia

La labia es como un huerto. Cuanto más la influenciemos con distintos estímulos de información y más la ponemos en práctica, más frutos nos da. Para ello vamos a ver distintas fuentes de influencia partiendo de 3 bloques de información.

Filosofía y conocimientos de la vida

Intereses, sueños, actitudes y todo aquello en lo que creemos y en lo que no. Todo eso determina el sello que dejamos en lo que decimos, ayudándonos a hablar de nosotros mismos a la vez que influimos en los demás con nuestra forma de pensar.

Como los grandes superhéroes, hablar de valores y creencias en nuestros mensajes nos ayudan a conectar con los otros y ampliar nuestras conversaciones. Algo que hace más atractivo nuestro mensaje al proyectar, por ejemplo, creencias valientes.

Por tanto, tener claro quiénes somos y estar al día de descubrir todo lo que hay en lo más profundo de nosotros mismos, será vital. Siempre que seamos positivos, claro. Aunque a veces incluso un toque oscuro y misterioso también en tremendamente seductor.

Del mismo modo, cuanto más sabios seamos y más cosas sepamos, más conocimientos interesantes podemos compartir con los demás. *¡Así de sencillo!* De hecho, la curiosidad es un rasgo vital en la persona creativa, viéndose arrastra hacia un deseo de querer descubrir el mundo, tolerando la ambigüedad que se genera antes del alumbramiento creativo. Presentando un estilo cognitivo caracterizado por romper los patrones habituales de pensamiento, persistencia ante la frustración, y de no estar expectante a la aprobación social, lo que le permite asumir mayores riesgos (Amabile, 1996).

Veamos un ejemplo hablando de nuestros valores y creencias:

—¿Cómo es que decidiste dejar el periodismo para hacerte Guardia Civil? Me resulta curioso.

—Pues la verdad es que, pese a que me gustó mucho el periodismo y me llevé muchas experiencias de vida, de alguna forma el proteger y servir siempre me había atraído. Sentir que estoy ahí para las personas, en primera línea.

—Bueno, cualquier trabajo está ahí para las personas, siendo periodista informabas, que también es muy útil.

—Sí, es cierto, y yo siempre he pensado que hay que ver el lado bueno de cualquier trabajo, lo que aporta. Su esencia. Sin embargo, me di cuenta de que tenía un deseo muy fuerte de hacer sentir protegidos a los demás. El tener que echarle huevos y ser valiente para mí mismo y los otros. Eso me hace sentirme muy vivo.

—Eso me gusta, se ve que tienes arrojo. Aunque tampoco es que estéis siempre de tiroteos, también ponéis alguna que otra multa, ¿eso es algo que me consta! Ja, ja, ja.

—Sí, de hecho, tu cara de curiosidad y esa sonrisa de *tengo algo entre manos y no es rezar un rosario*, merecen una pequeña multa.

—No creo que te atrevas a multarme, aún no.

—Los límites de velocidad no van conmigo, así que no me tienes. Si tengo que poner las sirenas y arrancarte un beso no voy a cortarme.

Observación y conocimientos psicológicos

Como ya sabes, conocer los patrones psicológicos del comportamiento humano es uno de los aspectos que más eficacia aporta a nuestra comunicación. Nos permiten adaptar nuestros mensajes a las necesidades, intereses, actitudes, estados emocionales, etc, de cualquier persona o audiencia a la queramos cautivar.

Así, si por ejemplo un hombre nos ataca reprochándonos algo, sabremos entender mejor qué le ha llevado a ofenderse. Una información vital a tener en cuenta para adaptar lo próximo que le digamos a esos motivos.

Por eso uno de los factores más importantes para hablar más y mejor es estar bien atentos a lo que estamos escuchando y diciendo. *¡Para enterarse de la película hay que observar cómo halcones!*

Del mismo modo, cuanto más sepamos sobre temas como la inteligencia emocional y gestión de las emociones, mejor. Los temas emocionales son de gran interés conversacional, no hay más que ver para todo lo que da la prensa rosa, en cuyos programas no se cesa de analizar el comportamiento emocional del famoso de turno.

Saber hablar de cómo nos sentimos y cómo pueden sentirse los demás da para muchas líneas de texto. Algo para lo cual no podemos olvidar el gran valor que tiene la empatía.

La persona empática es capaz de ver el mundo a través de los ojos de cualquier persona, sentir lo que siente y extraer la información de sus emociones e intereses. Así puede dar su opinión incluso sobre

temas que no controla, porque sale de las fronteras de su propio yo he imagina qué ha podido vivir o sentir el otro.

Veamos un ejemplo de conversación sobre aspectos psicológicos y sociales al hablar de relaciones liberales.

—¿Qué opinas de las relaciones liberales? Yo no entiendo cómo la gente puede compartir a su pareja, yo me volvería loco.

—Es otra mentalidad en la que el amor no está condicionado a la exclusividad. Los liberales creen que se puede sentir amor y pasión sexual hacia otras muchas personas al margen de la pareja, y llegan a ese acuerdo.

—Joder, pues yo me moriría de celos si veo a mi pareja con otro.

—Ya, yo la verdad es que no lo sé. No me considero muy celosa pero tampoco sé si me pondría en esa situación. Aunque, por otro lado, tiene que ser liberador el poder hacer lo que quieras con el consentimiento del otro y sentir que no tienes barreras.

—Sí, la verdad es que por ese lado está bien. Sobre todo, el no necesitar ocultar nada y poder hablar de forma sincera.

—¿Tú nunca te has sentido atraído hacia otra persona pese a que tuvieras pareja?

—Yo, Santa Claus y hasta los renos. Eso está claro, pero si quiero a mi pareja no me sale engañarla.

—Pues ahí está el tema, que los liberales no se engañan. Pueden compartir lo aprendido en todo tipo de experiencias y seguir abiertos a esa pasión de la aventura que siempre nos da vidilla.

En esta conversación apreciamos cierto conocimiento sobre las relaciones liberales de uno de los conversadores. Por eso aprender de todo un poco es importante, más si son temas de actualidad en los que nuestras emociones entran en juego. No es una cuestión de tener ciertos ideales y no otros, sino de tener una visión amplia y flexible de la vida y entender lo que mueve a las personas.

Comunicación y habilidades sociales

La comunicación es la cara visible de los dos puntos anteriores. Es decir, la habilidad técnica. La parte funcional que da forma a todo lo que decimos. Y muchas veces, importa más el cómo que el qué.

Por ejemplo, si sabemos comunicar emocionalmente y tenemos esa habilidad bien entrenada, conseguiremos que las personas sepan que entendemos lo que sienten y haremos que entiendan lo que sentimos nosotros, lo que nos lleva a conectar emocionalmente.

Veamos un ejemplo de mi libro *Despierta belleza*:

—Acabo de terminar la carrera de ADE, aunque ahora mismo estoy trabajando en Massimo Dutti. Pero vamos, que es temporal... Hasta que encuentre algo de lo mío —me dice visiblemente avergonzada por trabajar en una tienda de ropa. ¡Como si hubiese que esconderse por eso!

—Bueno, pero eso está muy bien. Tienes 23 años, eres muy joven todavía. Yo trabajé en Zara cuando estuve en Liverpool estudiando inglés y me encantó la experiencia. ¿Te gusta el mundo de la moda?

—Sí, en realidad no estoy nada mal. La moda me encanta y ahora mismo soy casi como la encargada, asumiendo responsabilidades.

—Pues si te gusta la moda y acabas la carrera de ADE, es posible que puedas ascender a puestos de oficina. Te lo digo porque yo estudié Grado en Marketing y sé de buena tinta que a las grandes empresas les encanta contratar para sus puestos de dirección a gente que ha trabajado antes en sus establecimientos. Sobre todo, por el conocimiento de los intereses de los clientes que poseen, cosa que alguien de fuera no les puede aportar.

—¡Vaya! No lo había pensado...

Mientras habla en su cara empieza a apreciarse otra luz. Transmite más alegría y relajación. Como si le hubiesen quitado un peso de encima y se sintiera muchísimo más valorada que antes.

—Yo creo que deberías estar orgullosa. Trabajas en un sector que te gusta y que te da la posibilidad de desempeñar tu vocación, estás pagándote la carrera tú sola, y para colmo tienes un brillo en los ojos precioso —añado sin bajarme del barco de la emocionalidad.

A partir de ahí su comportamiento no vuelve a ser el mismo. Su belleza interior desembarca en un cariño y entrega que nos va acercando cada vez más. Incluso cuando su amiga viene a intentar llevársela a otra parte, naufraga en una rotunda negativa. Hemos conectado emocionalmente. Se siente aceptada, valorada y apreciada, y esa es una sensación increíble.

Una sensación que nos acerca a nuestros corazones.



Otra forma de comunicar emocionalmente sería utilizar el humor, ayudándonos este a mantener mejor la atención de los demás gracias a ser más entretenidos.

Fuentes de influencia

Una vez entendidos estos 3 puntos clave para el desarrollo de nuestra labia, veamos las fuentes de influencia que nos inspirarán y nos darán los conocimientos que necesitamos para mejorarla:

- Leer sobre temas filosóficos y psicológicos para cultivar nuestras ideas y pensamientos.
- Escuchar música con buenas letras, principalmente poéticas, concentrándonos en el texto y sus combinaciones.
- Ver monólogos de humor para modelar la forma de comunicar de los humoristas y cultivar una actitud más divertida. Pudiendo desarrollar mediante su influencia distintos tipos de humor: absurdidad, exageración, ironía, entre otros.

- Leer poesía o novelas de autores que acostumbren a jugar frecuentemente con el léxico en su forma de escribir.
- Leer novelas eróticas si pretendemos adoptar un lenguaje más insinuante con la utilización de dobles sentidos y otros recursos que nos ayudan a sexualizar las conversaciones.
- Escribir o realizar ejercicios creativos para mejorar nuestras capacidades para combinar palabras y expresarnos de una forma original y atractiva.
- Ver charlas o conferencias que inspiren tus habilidades de comunicación de cara a saber expresarte mejor.
- Ver series de televisión y observar la forma en la que hablan los personajes más carismáticos.

Si cumples todos estos hábitos, irremediablemente tendrás más labia. Aunque no quieras, te estarás inspirando cada día.

Habla sobre creencias y actitudes

Las creencias forman el conjunto de nuestros principios ideológicos y suelen (o más bien deben) ser acordes a nuestros actos. Por eso cada vez que comunicamos unas creencias estamos diciendo cómo nos relacionamos con el mundo.

Eso es tremendamente interesante cuando estamos conociendo a alguien, añadiría que incluso en cualquier conversación, aunque nos conozcamos de casi toda la vida. Y eso es porque nos encanta hablar de cómo creemos que somos y vemos el mundo.

—Yo creo que el mundo sería mucho mejor si todos sus habitantes tuviesen la suerte de despertar cada mañana al lado de esa sonrisa —musito con guasa tras mi última broma.

—Bueno, ese es un remedio algo complicado. Tendrás que buscar otra cosa si quieres cambiar el mundo.

—¡Cambiar el mundo es fácil! Tan solo es cuestión de cambiar cómo lo miramos nosotros. Somos nosotros mismos quienes

forjamos aquello que vemos ahí afuera. Por eso somos los herreros de lo que sentimos y vivimos.

—Opino igual que tú. Hay mucha gente que solo mira hacia afuera. Buscando a ver qué puede cambiar para ser feliz, cuando lo que nos hace infelices es cómo miramos lo que estamos viendo.

—Eso es. La cuestión es si miramos con ojos de belleza o si lo hacemos con las gafas de la amargura. Es la percepción de la realidad la que nos hace formarla en nuestras bellezas cabecitas.

—Me gusta hablar de esto contigo, se nota que eres un chico muy profundo. Eres interesante.

—Profundo e interesante sería ese despertar mañanero con tu sonrisa. Seguro que, si eso no cambiara el mundo, por lo menos al mío le daría un buen empujón.

Nuestras creencias, ideas, intereses o actitud forman nuestra personalidad y le dicen a los demás cómo somos en realidad. Por lo que te invito a que hagas introspección y empieces a hablar de lo que más atractivo te hace; utilizándolo para gestionar situaciones simplemente hablando de ti.

Veamos ahora algunas reflexiones de las que podríamos hablar en una conversación haciendo referencia a cómo somos.

—Personalmente no me importa cómo deberían o no deberían ser las cosas. Intento que mi vida no esté dominada por las imposiciones sociales. Todas nuestras percepciones de lo correcto o lo incorrecto están distorsionadas. En mi opinión, solo necesitamos libertad y visualizar un cielo cargado de estrellas para que vivamos a través de ese yo espontáneo que es realmente invencible y creativo. Y mientras nos sintamos así, todo lo demás es secundario...

Frases como estas transmiten un cierto misticismo escondido entre lo profundo de nuestro lado más espiritual. Incentivan la libertad y la ruptura de los juicios (los deberías o no deberías), transmitiendo un mensaje positivo de independencia. Siempre has de preguntarte qué transmite lo que estás diciendo e infundir mensajes que inspiren y motiven. Aunque rompan con la forma de pensar del otro.

—Me gusta sentir que cada momento es nuevo y que no soy más que la energía que pongo en cada cosa que hago. No me importa lo que otros opinen. Ni siquiera tiendo a generarme opiniones sobre mí mismo. No busco ser perfecto ni pretendo darle a nadie una imagen que no es real. No lo sé, pero de alguna forma desde que pienso así, he sentido como si la vida me abriera las puertas hacia todas las aventuras que propone.

Mediante mensajes como este incentivamos a la otra persona a dejar atrás su pasado para concentrarse en lo que tiene delante: nosotros. Algo crucial para seducir a personas que han tenido relaciones pasadas en las que han sufrido o que arrastran ciertos sentimientos de culpabilidad y problemas procedentes de un pasado que nos les permite fluir.

—Si algo no me gusta, intento que me guste. Por más recelo que le tengamos a las cosas que desconocemos o no se nos den bien, si intentamos mirar hacia su lado bello, lo acabamos descubriendo. Y a su vez descubrimos partes nuevas de nosotros mismos. Todo esconde una gran belleza y puede ser considerado como arte, solo hay que focalizarse en encontrarla para que nuestra mente nos permita deslumbrarnos con ella.

Es importante que cuando hablemos de nosotros mismos utilicemos frases que contagien una visión entusiasta hacia a la vida, pero

a la vez realista. Mostrándonos conscientes de sus dificultades o de lo que no nos gusta, pues es de lo que el resto más carece.

Todos sentimos una gran motivación hacia aquello que nos apasiona, pero *¿solemos encontrar personas que contagien de esa pasión hacia lo que incluso a priori no nos gusta o nos hace sufrir?*

Casi todos hemos vivido circunstancias de las que sin duda podéis acabar hablando. Como, por ejemplo, que esa otra persona te acabe contando cómo el deporte no le gustaba nada, pero un día se apuntó al gimnasio para perder unos cuantos kilos y ahora le encanta. Los cambios son un gran tema de conversación.

—Creo firmemente que el cielo está aquí junto a nosotros. En todos esos momentos en lo que nos proporcionamos sentimientos agradables y nos olvidamos de estar continuamente enfrenándonos a los demás.

Transmitir la idea de que siempre vamos a estar dispuestos a aportar buenas sensaciones, alejándonos de patrones psicológicos tóxicos, es muy útil para seducir. Teniendo en cuenta que vivimos en una sociedad bastante conflictiva, te verán más como una posible pareja futura si observan que eres capaz de gestionar tus emociones a favor de una relación sana y satisfactoria. Incluso sabiendo tragarte tu ego y dejarlo de lado. Aunque no afecta solo a las relaciones de pareja, también influye en lo laboral. Nadie quiere a un trabajador que vaya por ahí todo el día amargado quejándose de su mala suerte y jodiendo al resto del personal.

CLAVE 9

Encuentra vínculos emocionales

No podemos enamorar a alguien si no sabemos encontrar vínculos emocionales que nos unan bajo un aura de romanticismo. Necesitamos hablar de nuestras visiones, de la finalidad de todo aquello que hacemos y deseamos conseguir. De lo que nos hace únicos.

Al hablar de nuestras metas y objetivos tenemos que mirar un poco más hacia el fondo y encontrar aquello que las justifique a nivel filosófico y emocional. Algo que nos llevaría a poder narrar experiencias propias que nos hayan llevado a pensar así, obteniendo además una información muy valiosa para saber cómo elogiar aquello que la otra persona más valora de sí misma.

Veamos un ejemplo:

—Quise sacarme la carrera de Marketing porque en el fondo sentía que podía aportar mucho a este mundo. Siempre me ha encantado la psicología, la poesía y todo lo referente al mundo del desarrollo

personal. De alguna forma buscaba la manera de motivar a los demás a que también lo hicieran, y para eso quería saber vender.

—¡Qué interesante! Y bueno... ¿ahora que estás haciendo?

—Pues de momento lo estoy cumpliendo. He escrito algunos libros y tengo mi propio proyecto donde ofrezco cursos y material gratuito que veo que consiguen ayudar a mucha gente.

—Se nota mucho que vives lo que cuentas. A mí me pasa algo parecido. No a tan gran escala ni profesionalmente, pero sí con mis amigas y familiares. Me gusta sentir que la gente se siente apoyada cuando está conmigo y que puedo aportarles algo.

—Sí, de eso me he dado cuenta. Transmites una energía muy bonita, como que eres alguien con quien se puede contar.

—Gracias. De alguna forma pienso que si estamos aquí es para disfrutar nuestras vidas. Aquí y ahora. Y haga lo que haga intento tenerlo siempre presente y transmitirlo a los demás.

Sigamos viendo algunos fragmentos de texto como hemos hecho en el capítulo anterior que nos lleven a reflexionar sobre nosotros.

—Yo prefiero que sea el ahora, el momento presente, lo que nos lleve a hacer lo que nuestros sentimientos nos pidan. Me da igual conocer a alguien desde hace una hora que desde hace 6 meses. Lo importante es que me sienta conectado a esa persona, y eso es lo que siento ahora mismo contigo.

Este tipo de frases son muy útiles cuando la otra persona está empeñada en postergar las cosas. Por ejemplo, cuando le proponemos ir a nuestra casa, pero nos dice que es demasiado pronto. Ya que, si de verdad le hemos gustado, la mejor forma de motivarla a que se deje llevar es hablarle de nuestra pasión por vivir ese ahora sin miramientos y hasta las últimas consecuencias.

De este modo la motivamos a que ella quiera hacerlo también. Le damos más importancia a lo que se está sintiendo y a lo que el cuerpo

y nuestras almas nos piden, que a las circunstancias externas que engloban la interacción o a las posibles consecuencias del mañana.

—Me pone un poco nervioso hablar contigo. Siento como si tuviese que encontrar una fórmula lo suficientemente precisa como para conocerte sin equivocarme, pero a su vez, sintiendo que serán nuestras equivocaciones las que más nos unan.

Aquí buscamos transmitir un contraste poético entre esa cuerda que nos empuja a buscar la perfección y el hecho de evitar las equivocarnos, para posteriormente ofrecer el mensaje de que amamos esos sentimientos. Hacen que sentimos una realidad más intensa dentro de su propia imperfección.

Para estos mensajes es positivo que se aprecie un cierto nerviosismo contenido que transmita esa vulnerabilidad que provoca que el momento se vuelva tan especial. Buscamos dejar de ser perfectos para provocar una inhibición que nos lleva a lanzarnos en pos de nuestros deseos.

—Mientras me sigas mirando con esa profundidad y continúes haciéndome vibrar así, no necesito que ocurra nada más.

Aplicar condicionales es otro recurso muy productivo para crear frases creativas y emocionales. En este ejemplo el condicional es *mientras*, a partir del cual arrancamos la labia para comunicarle lo que estamos sintiendo. Así le damos más poder a esos sentimientos que a lo que vaya o no a pasar entre los dos.

Esto es ideal para liberar a la otra persona de presiones como respuesta a las típicas frases y sus derivados que nos dicen que no va a pasar nada:

Yo no me acuesto con un chico la primera noche.

Necesito tiempo para confiar en alguien y no me gusta liarme con una persona a las primeras de cambio.

Etc, etc, etc.

—Me gusta que tengamos nuestras diferencias. Siempre he pensado que de alguien igual que tú no se puede aprender nada, incluso te puedes aburrir. Pero contigo siento que siempre vamos a aportarnos algo.

Si nos concentramos en encontrar la utilidad de cualquier cosa, la acabamos hallando. Hay que bajar el volumen de los impedimentos y concentrarnos en los que pueda unirnos, ¿verdad?

Para saber más, te invito a ver una clase más en abierto de mi curso *Habilidad Sociales & Seducción Máster*: [El origen para crear fuertes conexiones.](#)

Cuenta historias

Contar historias suele despertar el interés de los demás. Reconócelo, eres tan curioso como un gato, y a menos que la persona que tienes delante no te interese, estarás deseando escuchar sus más preciados cuentos personales. Y si esconden algún aprendizaje, mejor todavía.

Historias externas

Las historias externas son aquellas que hemos aprendido de fuera. Piensa en el cura que cuenta una parábola de la vida de Jesús o en el empresario que habla de la vida de Steve Jobs en una conferencia. Usan estas historias para dar credibilidad a las enseñanzas que buscan promover. Más aún cuando son historias en las que aparece un personaje de gran relevancia, lo cual persuade y refuerza los argumentos que queremos defender. Veamos un ejemplo de este tipo de historias en una conversación:

—Me dijo que era una egoísta cuando ni si quiera me conoce.
¿Quién se habrá creído esa?

—Hay mucha gente que juzga a la ligera. Por cualquier motivo les caemos mal de entrada, y sin conocernos comienzan a denigrarnos.

—Si, a mi es que eso me da una rabia que no puedo...

—A mi antes también me pasaba mucho. Ahora me da un poco más igual. De hecho, me gusta recordar una historia que leí sobre Buda. Esta historia cuenta que una vez estuvo dando una charla, y uno de los asistentes al que no le gustó lo que dijo, se levantó y le escupió en la cara.

—¿No jodas? ¿Y qué hizo Buda?

—Dicen que se sacó un pañuelo del bolsillo, se limpió el escupitajo, y sin inmutarse ni alterarse lo más mínimo, cómo si no le hubiese escupido le contestó: «¿Tienes algo más que decir?».

—Jajaja, ¡qué crack Buda!

—Jajaja, claro, después de aquello a aquel hombre la gente le preguntaba que cómo había hecho eso. Le decían que se le había ido la cabeza, ¡cómo podía haber escupido a Buda! Y el hombre, lleno de arrepentimiento, fue al día siguiente a buscarlo y se arrodilló a sus pies pidiéndole perdón.

—Madre mía, yo le hubiese dicho: de perdón nada, la próxima vez te lo piensas y ahora te aguantas con tu culpa marinero, jajaja.

—Jajaja, no hubiese estado mal.

—¿Bueno, pero entonces qué contestó?

—Buda le contestó: «levántate, no tengo nada que perdonar. La persona que ayer me escupió no está aquí. Yo no la veo por ninguna parte. Y la persona que ayer fue escupida tampoco existe. Así que vete tranquilo».

—Qué raro, ¿y esa respuesta?

—Para Buda lo más importante es el momento presente. Para el todo está cambiando continuamente, y lo que fuimos en el pasado ya no lo somos ahora. Estamos en movimiento constante. La persona que le escupió se arrepintió, aprendió de la experiencia, y esa experiencia pudo cambiarle. Para Buda somos este momento. De ahí su

respuesta. Por eso yo cada día intento que no me afecten los insultos o las opiniones negativa de los demás. Reaccionar negativamente sería darles poder sobre mí y generarme una ira que no me beneficiaría en nada. Eso y levantarme renovado con cada amanecer.

—Que guay. A mí me costaría mucho ser así. A ver si tú me enseñas jajaja. Me gusta que me cuentes estas historias, se nota que eres un chico culto.

Esto es precisamente lo bueno de contar historias, que nos mostramos como personas cultas que basan sus creencias y comportamientos sobre enseñanzas sólidas.

¿De dónde podemos sacar historias como estas? Pues sencillamente de cualquier sitio en el que se encuentren: libros, artículos, documentales, televisión, YouTube... La clave es estar atento a las historias que nos inundan día a día y encontrar una relación de utilidad, emoción o aprendizaje práctica hacia nuestras vidas.

Por otro lado, también podemos contar historias externas que no esconden aprendizaje y usarlas para entretener. Un ejemplo reciente de esto lo viví hace poco con mi amigo Jero al contarme una escena de la serie de televisión *The Office*, en la que uno de los personajes simulaba un incendio. Puedes buscarla en YouTube.

Historias propias

Si contar una historia externa es interesante, imagínate una propia. Y es que contar nuestras propias experiencias de vida ayuda a que nos conozcan muchísimo mejor. Mejor incluso que si les cantamos cómo somos: «yo soy inteligente la, la, la, ¡perspicaz y extrovertido hasta la saciedad!». Nunca hay que decir cómo somos, en todo caso como nos consideramos a nosotros mismos, pero es mucho mejor que lo averigüen.

—De niño me encantaba Extremoduro. No tendría más de 5 años que ya me sabía la canción de “So Payaso” de memora.

—Jajaja, a mí también me encantan. Las letras son la leche.

—Sí, opino lo mismo. Recuerdo que mi hermano mayor me ponía delante de sus amigos y me hacía cantarla en la piscina. Yo con 5 años, negro como el tizón de lo moreno que estaba, cantando y bailando a un grupo de adolescentes de unos 16 la canción de so payaso. Madre mía, anda que no se reirían jajaja.

—Jajaja, yo pagaría por verlo. Un niño guapo y negruzco apreciando la buena música sin ningún tipo de vergüenza.

—Sí, el color negro lo he perdido pero seguro que reconocerías mi enternecedora e irresistible sonrisa. Eso es indudable.

—Jajaja, venga ya estás flipando chaval. ¡No alardees!

—No es alardear, es libertad de expresión sincera y honesta. Y puestos a ser sinceros, no me vendría nada mal verte bailar a ti mientras cantas.

—Pues te aviso de que bailar no es mi fuerte.

—Yo te enseño a bailar y a cantar sin vergüenza, llevo desde los 5 años practicando.

En una de las frases de este diálogo la otra persona nos dice: “yo pagaría por verlo”. Eso es lo que hay que buscar, que se queden con las ganas de haber visto lo que nosotros hemos vivido. De esa forma van a imaginarnos en esas situaciones, lo que les ayudará a imaginar cómo somos y les acercarán a conectar con nosotros

Pregúntate por qué

¿Por qué? ¿Te lo has preguntado alguna vez?

Por ejemplo: ¿Por qué hace lo que haces? ¿Qué te llevó ahí?

Algunas veces le hago estas preguntas a algunos de mis clientes y me contestan: pues estudié ingeniería porque tenía mucha salida y siempre se me han dado bien los números. *Típica respuesta.*

¡No podemos ser tan dejados! Esa respuesta está bien si no queremos hablar en profundidad con alguien, pero si buscamos un diálogo que realmente nos permita conocernos, tenemos que ir más allá.

Como si fuésemos una empresa, tenemos que hablar de lo referente a nuestra misión, visión y valores. Ya hemos ido haciendo referencia a ello. Es decir, ¿por qué hacemos lo que hacemos? ¿Por qué hemos estudiado o no x materia? ¿Cuáles son nuestros objetivos a corto, medio y largo plazo?

¡Necesitas sacarte un master sobre ti mismo!

—¿Psicología? ¿No me digas? A mí me encanta la psicología. No lo suelo decir mucho porque no demasiada gente entiende de

estos temas, pero soy un apasionado del mundo espiritual y la mente humana.

—¿Sí? ¿Cómo es eso?

—Desde niño mi padre me lo inculcó. El sentir el ahora, respirar la naturaleza... todo lo que es percibir nuestra esencia interior, reflexionar, escribir sobre la vida. Siempre es algo que me ha acompañado. ¿Por qué estudiaste psicología?

—Pues me pasó un poco como a ti. En mi caso, mi madre siempre me daba muy buenos consejos sobre las emociones y demás, y bueno, eso acabé haciendo yo también con mis amigas y reflexionando conmigo misma. Me di cuenta de que me apasionaba y de que podía pasar horas hablando de lo locos que estamos todos jaja.

Otra forma de usar el por qué es incentivándonos a habar con más detalle. En mis talleres suelo “putear” mucho a mis alumnos y alumnas con esto, ya que suelen decir frases como: me parece un chico muy atractivo. Y ahí lo dejan, sin saber qué más decir. Por eso les pregunto, ¿sí? ¿Por qué? Piensa en qué cualidades personales o físicas te gustan o crea una respuesta coqueta para sustentarlo.

Puedes decirle a un chico que te parece muy atractivo, pero eso no le va a llamar tanto la atención como el *por qué*:

—Me parece muy atractivo, se te ve seguro de ti mismo, como si nada del mundo te asustara. Además, esa mirada profunda me vuelve un poco loca.

Puedes hacer el siguiente ejercicio, decir algo de ti y luego preguntarte por qué. Si estudiaste informática, pregúntate por qué:

—Estudí informática. Soy muy dado a los quebraderos de cabeza y a las líneas de código indescifrables. De esas igualitas a las que puedo ver a través de tus ojos.

Puedes crear muchísimas frases y respuestas solo preguntándote por qué mientras utilizas los recursos que estamos estudiando, pero si nunca te lo preguntas, acabarás volviéndote loco/a buscando temas de los que hablar cuando los tenías justo delante de ti.

Sé imprevisible

Siempre lo mismo cansa. Si nosotros mismos nos aburrimos, no nos incentivamos a ser creativos. Por eso hay que tener varios ases en la manga y ser personas imprevisibles y dispuestas a asumir riesgos.

De hecho, esta es una de las virtudes de las personas creativas, la aceptación de los riesgos en su búsqueda de dar un salto mental (Barron y Harrington, 1981; Kashdan y Fincham, 2002; Sternberg y Lubart, 1993). Esto las hace vivir en mayor armonía con sus emociones y mostrarse más flexible a las emociones de los demás.

Habrán momentos en lo que tengamos que mostrarnos serios e incluso inyectar algo de peligrosidad y misterio en la interacción para hacerla más excitante. En otros lanzaremos bromas imprevistas, sonrisas pícaras o miradas indiscretas. Y quizá en otro momento mantendremos conversaciones muy emocionales.

Recuerdo una chica por la que me sentí verdaderamente excitado en una de mis intensas noches de fiesta. Hace ya algunos años, sin embargo, cuando algo deja huella, es difícil borrarla.

Nos encontrábamos en un pub y tras llevar a cabo mi más bello y seductor baile lingüístico, comenzamos el baile físico. Y lo que

pasa... acabamos besándonos. Hasta aquí todo normal, lo verdaderamente interesante comenzó cuando empezamos a liarnos, y tengo que reconocer que la culpable de todo fue ella.

Empezó a comportarse como una chiquilla. Primero me besaba efusivamente para acto seguido escapar como si estuviera huyendo para que yo la siguiera. Cuando la agarraba y la acercaba a mí, me miraba con deseo, me apartaba sus labios y me volvía a mirar con deseo para luego abalanzarse sobre mí o susurrarme algún comentario seductor al oído y comenzar a huir de nuevo.

Y así siguió la cosa, con un juego imprevisible donde sin saber cómo iba a proceder a continuación, ambos nos fuimos excitando cada vez más. Era una mezcla de excitación y distensión. Provocación y huida. Me volvió loco.

No tardé mucho en contagiarme con el juego seductor de esta chica y probar como, irremediabilmente, en otras chicas funcionaba a las mil maravillas como forma de crear tensión sexual.

Sin embargo, imprevisible no debe confundirse con inestable (emocionalmente hablando) o ser engorrosos como cuando proponemos realizar cosas que requieren un elevado esfuerzo.

De igual modo, hay personas muy racionales o con la autoestima baja a las que les cuesta el juego. Las sacas de su seriedad y piensan que lo que estás es jugando con ellas o faltándoles al respeto.

A algunos les es complicado desembarazarse de la seriedad que quizá su ambiente laboral les impone y fomenta. Con esa clase de personas, paciencia. Si se ofenden en algún momento o no les gustamos, recuperando nuestra seriedad (eso sí, sin enfadarse y manteniendo el buen humor) para aclarar la situación y ponernos a su nivel emocional. Tras generar esa sincronía psicológica (rapport), podemos volver poco a poco a proponer el juego que la arrastrará a querer divertirse. Entenderá que lo que le ofendió era un acto de juego, no de ofensa, y querrá salir a la cancha a marcar sus goles.

Todos llevamos un niño dentro que está deseando salir a jugar un rato, y más si es un juego seductor con provocación sexual.

Para practicar la imprevisibilidad, empieza poco a poco. Realizando cosas excitantes a las que no estás habituado, pero con las que te sientes cómodo. A partir de ahí, ve subiendo el listón probando con propuestas más arriesgadas.

Si piensas que la timidez te cohibe, puedes escuchar gratis mis meditaciones guiadas en MP3 en mi canal de YouTube (David Belmonte). La meditación te puede ayudar muchísimo. Roma no se construyó en un día, pero si persistes, ya sea conociendo personas nuevas o con tu pareja si la tienes, acabarás viendo el mágico brillo en los ojos del que quiere devorarte.

Tenlo siempre presente. Desarrollar la labia es un acto creativo, y como todo acto creativo necesita de rasgos personales como la autodisciplina, persistencia, independencia, tolerancia a la ambigüedad, inconformismo, automotivación... (Amabile, 1996). Solo si desistes fracasas, tienes que lanzarte a practicar.

Por otro lado, el ingenio siempre tiene algo de inesperado. Alejémonos de dar respuestas puramente racionales a lo que se nos está preguntando. Ofrezcamos un mensaje a intuir o descifrar, o finalicemos este con algo absurdo y contrario a lo que veníamos diciendo.

Un gran maestro del contraste fue Groucho Marx, en cuyas películas y programas de televisión podemos ver muchos ejemplos de contraste bastante inspiradores.

En la última entrevista que le hicieron, tras gastarle distintas bromas al entrevistador, éste le preguntó si creía en la vida después de la muerte. A lo que Groucho respondió: *He tenido serias dudas sobre la vida antes de la muerte.*

El mensaje racional a descifrar podría ser que mucha gente no disfruta de la vida. Groucho destaca esa preocupación por lo que pueda haber después cuando no están viviendo plenamente hoy. No obstante, en un programa de comedia, el actor es capaz de dejar caer su mensaje sin perder el marco humorístico que se adapta a ese contexto gracias a ofrecer una repuesta inesperada.

Un recurso que a mí me ayuda muchísimo a potenciar las respuestas inesperadas con mi humor es inventarme cosas y exponerlas, aunque no sean ciertas, para acto seguido reconocer que me las he inventado. Me divierte una barbaridad y casi nadie lo utiliza.

—Su discurso me pareció magistral, una pena que lo echara todo a perder por tener la bragueta abierta.

—¿Tenía la bragueta abierta? Yo no me di cuenta de eso.

—No lo sé, tampoco le presté ninguna atención.

Esa disposición a decir lo primero que nos venga sabiendo que acto seguido podemos retractarnos, rompe muchas barreras del humor, ya que no nos obliga a decir solo lo que es correcto y cierto, sino que nos predispone a imaginar.

Otra forma muy sencilla de buscar el contraste es decir algo que no vamos a hacer para acto seguido hacerlo.

—¿Qué haces?

—Pues haciendo la maleta

—Te diría que me hicieras sitio en la maleta, pero soy más de ir juntitos de la mano y lamentablemente el trabajo tampoco me permitiría esa escapadita.

Sobra decir que así las conversaciones son mucho más estimulantes. Así que adelante, empieza a buscar los contrastes. Para inspirarnos, te dejo con un pequeño relato de una conversación que mantuve con una chica en una de mis mágicas noches de verano.

Tras unas cuantas canciones remember que trajeron sin cuidado al público, la música rock comenzó a hacer vibrar los cuerpos. ¿Rock? ¿Una discoteca al aire libre a rebosar? ¿Cuerpos y más y

cuerpos y más sudor? Yo mismo empecé a saltar y a mover los brazos cantando como si algún jodido ser celestial con ganas de fiesta hubiese bajado a poseerme.

Hasta que de repente, allí estaba ella. Morena, con sus baqueros azules ajustados y su top blanco. Dejando al aire su cintura y dejándome a mi sin aliento.

No pude evitar echarle unas cuantas miradas mientras mi concentración se volvía cada vez más esquiva a olvidarse de ella.

Sin duda algo especial tenía.

Ya la había visto en la barra unos minutos antes. *Típica chica espectacular esperando seria su oportunidad para pedir*. Como despreciando al mundo por si acaso este no se había enterado de que no había sido creado a su nivel.

Navegando por la confusión que me generaban sus curvas y ese precioso rostro que bien podría hipotecar los pensamientos de cualquiera, no cesé en mirarla.

En ese momento, saltando como una loca desatada, su libertad era realmente desgarradora. No parecía retraída como esas chicas que saltan y cantan mientras atienden a los deseos que despiertan. No es que no se diera cuenta de lo que le rodeaba. Se daba cuenta de todo. Tanto que me sacó la lengua en uno de sus saltos al percatarse de que por más que lo luchara, no dejaría de mirarla. Algo que por supuesto, aproveché para dar rienda suelta a una conversación.

—Transmites mucha alegría, ¿lo sabías? —susurro aproximándome a ella aprovechando el cambio de canción.

—No estoy muy segura de eso —espeto mostrando una sonrisa—. Normalmente me dicen que no soy muy agradable.

—¿Qué no eres muy agradable?

—Sí, en plan de que soy un poco borde.

—Mmmm, pero ¿borde en plan cañera mala? ¿Como la típica abogada cabrona? Porque eso sin duda tiene sus cosas positivas —insinúo dejando patente un atisbo de mi intención sexual.

—No lo sé, es posible —continúa riéndose—. En mi pueblo al parecer dicen que tengo muy mala imagen.

—Pues a mí me recuerdas a ese tipo de personas que, al juntarte con ellas, todo deja de importar y lo único que te apetece es... No sé cómo decirlo. Saltar, bailar... Lo que sea menos pensar.

—A lo mejor quizá sea por eso que tenga mala imagen —susurra riéndose esta vez.

Al reflexionar pienso en la pena que me da la gente que no mira más allá de las apariencias. Por mi parte, me he creído un chulo en algunas ocasiones y así me han juzgado muchos para descubrir que, cuanto más me han juzgado, más me ha resbalado.

He llegado incluso a sonreír orgulloso, como afirmando: *sí, así es este gilipollas del que pierdes tu preciado tiempo hablando*. Por eso me identifico con otros de apariencia con imagen superficial, chulesca, golfos y putas cuyas cabezas parecen pensar únicamente en sí mismos y en el placer. Siempre he creído que hay algo más. Debe de haberlo. Tiene que ser así por fuerza.

Aun cuando en la mayoría de chulos y divinas, su personalidad final tras conocerlos se ajuste a los completos gilipollas que ya parecían, sigo atraído por ese misterio. Sigo pensando que debe de haber ese algo más. Y cuando ese algo más acaba sucediendo, sientes que una parte de ti explota.

—Es curioso cómo se juzga en los pueblos, chismorreando cualquier cosa sin tener ni idea. Aunque si te soy sincero, yo no juzgo a nadie negativamente. Y eso, pese a ser de pueblo. Paso de amargarme la vida con esas gaitas. Prefiero centrarme en apreciar lo que se presenta delante con la libertad que se me presenta.

—La gente tiende a meterse mucho donde no le llaman, como tú ahora. Aunque quizá si te haya llamado —bromea coqueta.

Conforme pasa la conversación me voy quedando cada vez más absorto con la naturalidad de sus expresiones. Sin que parezca que haya bebido mucho, consigue dotar de encanto a todas sus palabras.

Como si las pincelara suavemente dibujando con su voz una obra inacabada. Desenfreno, infantilismo y serenidad, todo a la vez.

—Me llama la atención descubrir qué demonios llevas tatuado en el abdomen —le digo riéndome—. Viendo esos trazos curvados me gustaría saber qué me puedo encontrar más arriba.

—Es un escarabajo —susurra sensualmente levantando su top para dejarme ver el tatuaje.

Efectivamente, es un escarabajo, pero no uno cualquiera. Es uno que se acerca nada sutilmente a unos pechos muy bien realizados.

—¿Llevas muchos no? En el brazo me ha parecido verte otro.

Aprovecho para cogerla de la mano para poder verlo. No percibiendo ningún nerviosismo por tocarla, todo lo contrario. Parece encontrarse realmente cómoda pese a que, conforme vamos hablando, nuestros cuerpos se mantienen a una distancia muy alejada de lo políticamente correcto. De hecho, frecuentemente percibo como al hablarme, sin estar la música demasiado fuerte, es ella la que se acerca a mí para susurrarme sus palabras. Rozando mi cuello con su rostro.

—Este me encanta, como puedes ver es una cobra egipcia saliendo de unas rosas. Simboliza la muerte de Cleopatra.

—Te pega que te guste Cleopatra, tienes un tono de voz muy sexy y ella fue famosa por ser una gran seductora gracias a eso y a sus grandes habilidades para crear momentos espectaculares, siendo la amante de grandes gobernantes como Julio Cesar.

—Sí, ¡me encanta! Y es que encima Cleopatra era fea.

—Ya, eso tenía oído yo también. Aunque siendo sinceros, es evidente que ese no es un rasgo que compartas con ella. Por cierto, ¿de qué pueblo me habías dicho que eras?

—No te lo he dicho, soy de Guardamar.

—Anda, allí estuve yo hace poco en una quedada de Crossfit.

—Coño, eso fue hace dos semanas, ¿no? ¿Tú también haces Crossfit?

—Sí, llevo haciéndolo desde septiembre.

—Pues fíjate podríamos habernos visto allí, has estado en mi box. Yo ese día no fui, estaba agotada.

—No pasa nada. Importa más que estés bien descansada esta misma noche. ¿Sabes por qué? —susurro rasgando mi voz.

—Me hago una idea de tus intenciones —ser ríe—. Pero eso no quita que no quiera escuchártelo decir.

—Básicamente quiero que me mires como cuando te miras en un espejo, y te sientes guapa, porque yo te devuelvo lo que veo. Desquiciándonos el uno al otro porque aquí no hay normas ni nada que pudiera estar escrito.

Desquiciaría tu vida si la pusieras demasiado cerca de mí.

Explota tu picardía

La picardía tiene el poder de bajar nuestras defensas. Nos ayuda a mejorar el sentido del humor, desviando nuestra mente desde nuestros problemas hacia esa desconcertante magia de lo imprevisible.

Para mí, pícaro por naturaleza en muchos momentos, esta cualidad es toda una habilidad social en sí misma de la que he sacado mucho petróleo. Más que la OPEP.

Veamos lo útil que es analizando uno de los 100 ejemplos de conversación de mi libro *Despierta belleza*:

—Intuyo que en cuanto termines de quitarte esa chaqueta me va a encantar como te queda el vestidito que llevas debajo —susurro con una sonrisa acompañando el gesto de quitarse el abrigo.

Es morena, de rostro angelical y aparentemente curtida en los juegos de la piratería sexual. Siento como sus ojos verdes me fulminan. Me arrastran en espiral por su interior perfectamente adornado con la turgencia de un pecho contenido, pero bien insinuado.

—No es un vestido lo que llevo debajo, es una camiseta —susurra agradable, pero a su vez, manteniendo distancias. Coqueta y fría al mismo tiempo.

—Tienes toda la razón del mundo. ¿Te gusta el ajedrez? —acometo esta vez con una pregunta absurda. Señalando el estampado de sus pantalones en cuadros blancos y negros—. Considero que esos pantalones que llevas, que por cierto te quedan muy bien, son perfectos para esa clase de juego.

Fíjate como esa inocencia, humor y desenfado mediante un par de comentarios desconcertantes, acompañados de un lenguaje encantador, despiertan la atención de la otra personal. Esta es una historia real en la que mi actitud de niño con ganas de juego hizo precisamente eso, que la chica se viese atraída por el misterio de una propuesta comunicativa inusual en la que no sabes por donde te va a salir el tipejo que tienes en frente. Continuemos...

Dentro siento que me la quiero comer enterita. Y si yo lo siento, sé que ella va a pensar suciamente ante cualquier chorrada que le diga.

—Sí, bueno... Aunque yo no soy muy buena jugando al ajedrez —contesta riéndose ante mi confusa insinuación.

—No te voy a mentir. El ajedrez tampoco es mi juego favorito. La miro pensando: Tú eres mi juego favorito.

—¡Ah!, ¿y qué clase de juego te gusta?

—Principalmente aquellos que transcurren dentro del dormitorio —espeto sin miramientos con un mensaje directo mientras penetro en el mundo de sus curvas.

Sin quitarle ojo de encima, contemplo como su dulce rostro empieza a dibujar una mezcla infinita de asombro, risa y encanto natural. Yo permanezco impassible ante un silencio que anhela saber más.

—Veo que eres un chico bastante directo.

—La culpa es solo tuya. Me perviertes con todo tu cuerpo. Con esos bellos gestos que me piden saber más. Yo aquí solo soy intérprete y víctima...

—¿Víctima? Pero si has sido tú el que ha venido a hablar conmigo.

—Claro, si te quitas la chaqueta tan insinuantemente, ¿qué quieres? ¿Que deje a ese cuerpecito espléndido que tienes sin mi agradable compañía? ¡Eso sí que de ninguna manera! —expongo con teatralidad.

Me encanta verla sonreír y disfrutar de esta conversación. Su cara comienza a reflejar un asombro cada vez mayor. La creatividad de mi comunicación y mis continuas insinuaciones sexuales nos atrapan en la curiosidad. Me lo estoy pasando en grande, y a partir de ahí lo que venga después, sea lo que sea, me vale como bueno.

—¡Oye! ¡Que yo soy buena chica! —musita mostrándose más coqueta y enternecedora—. Una sencilla y tierna profesora desamparada.

—¡Anda! Si en el fondo eres una princesita

—Hombre... tú qué te has creído —continúa sonriente.

—Bueno, pues llegados a este punto creo que va siendo hora de presentarnos y de que me expliques cómo es que quisiste hacerte profesora.

Las respuestas con picardía que hacen uso del humor absurdo y exagerado consiguen liberarnos por algunos momentos del pensamiento de la lógica y la razón. Nos ayudan a soltar el estrés y a sentirnos mejor, haciendo que le demos menos importancia a los problemas del día a día y ofreciendo un extenso margen de pista a que el poder de la seducción despegue.

Aplicando esta fórmula a cuando estamos conociendo a alguien, usar respuestas pícaras como echarle la culpa de nuestros actos son francamente útiles. Trivializamos las situaciones objeto del estrés y nos sumergimos en el disfrute del momento presente, en el juego.

El efecto que provoca la picardía es el de sacarnos de nuestra seriedad rutinaria e hipnotizarnos por la incertidumbre de las respuestas inesperadas. El humor aquí es básico. La diferencia con el humor convencional es que la picardía se ve envuelta dentro de un marco sexual mediante el uso de insinuaciones.

Si el amor es lo que hace rodar el mundo, sin duda el humor lo conserva sobre su eje.

Edwin B. Gilroy

Temas de conversación

Existen muchísimos temas de conversación de los que podemos hablar. La problemática a la que muchos se enfrentan es a no saber entrelazarlos entre sí o abordarlos de forma escueta y aburrida.

Para solucionarlo vamos a ver algunos de los temas más frecuentes al mismo tiempo que exponemos las claves más importantes para que nuestras conversaciones sean más interesantes y excitantes.

Si te interesa profundizar más, en [*Habilidad Sociales & Seducción Máster*](#) encontrarás muchos más temas analizados a detalle en el apartado de temas de conversación con diversos errores que debemos evitar y consejos a seguir. Puedes echar un vistazo en abierto al de [hacer deporte](#) para aprender a proyectar tus actitudes y creencias en tus temas de conversación.

Trabajo, estudios y aspiraciones

Lo queramos o no aquello a lo que nos dedicamos es un tema de conversación que siempre va a copar el inicio de muchas de nuestras conversaciones.

—¿A qué te dedicas?

—Pues yo me encargo de ponerle los zapatos a todo lo que más se mueve. Coches, camiones, autobuses... Sin mí no llegarían a ninguna parte ni te podrías comprar vestiditos en el Zara.

—Los zapatos que son, ¿los neumáticos no?

—Exactamente. Empecé hace algunos años en un taller y ahí seguimos, trabajando y estudiando para ver de montar el mío propio en unos años.

—Veo que tienes espíritu emprender.

—Pues sí, yo considero que tenemos que ser felices con lo que tenemos, pero me gusta aspirar a más y sentirme motivado por conseguirlo. ¿Tú también eres emprendedora?

1. Muéstrate entusiasta y ambicioso

A todos nos gusta soñar y vernos crecer en cualquier área de nuestras vidas. Hay que evitar hablar de lo que nos molesta con una actitud fastidiosa, ya que de esa forma podríamos generar rechazo.

Al mostrar desilusión la contagias, no solo hacia aquello a lo que hagas o te estés dedicando, sino también a la hora de que otros quieran conocerte. Por eso es bueno hablar con pasión y mostrar que tenemos un objetivo por delante con aspiraciones más altas.

Esas aspiraciones no se limitan a lo monetario o al mundo de los negocios. Un profesor puede tener la aspiración de motivar y hacer que sus alumnos aprendan cada día mejor, y eso es algo de lo que debería hablar.

Viajes, ciudades o distintas culturas

Los viajes están llenos de vivencias de las que podemos hablar, así como de conocimientos de distintas culturas, ciudades o formas de ser de las personas que allí viven. Por lo que es un tema que suele dar mucho juego.

—Se te ve un chico inteligente, seguro que eres de esos que ha dado media vuelta al mundo descubriendo cosillas.

—Ja, ja. Media vuelta al mundo no, pero algunos viajes sí he hecho. No lo voy a negar.

—¿Cuál ha sido tu favorito?

—Pues creo que uno que realicé a la India con un amigo. Estuvimos dos semanas allí en plan aventura sin haber planificado nada.

—A veces las cosas salen mejor improvisadas.

—Claro, a mí me gusta esa sensación de no saber lo que me voy a encontrar. Luego te sorprende todo mucho más.

—Opino igual, aunque la India es una cultura muy distinta, ¿no? No sé si me iría allí sin saber nada...

—La verdad es que son muy diferentes a como somos aquí. Te cuento...

2. Utiliza las suposiciones

Preguntar directamente para sacar un tema de conversación a veces resulta algo forzado: ¿A qué te dedicas? ¿Tes gusta viajar? ¿Qué películas te gustan? Etc, etc, etc. Para darle solución a esto podemos recurrir al ingenio y utilizar las suposiciones. Así lo hemos hecho en nuestro ejemplo de conversación anterior para sacar el tema de los viajes:

- Se te ve un chico inteligente, seguro que eres de esos que ha dado media vuelta al mundo descubriendo cosillas.

Veamos dos ejemplos más para sacar el tema del trabajo y del cine.

- No se te escapa una, tú debes ser ingeniero aeroespacial o controlador aéreo o algo por el estilo.
- Tienes tu corazoncito sí, no me extrañaría que tu película favorita fuese un estrellado romántico de los que siempre acaban bien.

Emociones

Las emociones son uno de los mejores temas de conversación de cara a conectar emocionalmente, ya que a menudo nos descubren que hemos sentido lo mismo en situaciones distintas.

Por otro lado, solemos recordar las experiencias que más nos han marcado a lo largo de nuestras vidas por la intensidad de sus emociones. Si te digo que recuerdes algunas experiencias en las que sentiste miedo, seguro que llegarán algunas a tu mente. También si habláramos de frustraciones, sentimientos de culpabilidad, alegría, amor, motivación, etc.

—Tengo que estudiar porque esta asignatura la he suspendido ya varias veces. No sé qué hacer con ella, pufff.

—A mí me pasó lo mismo algunas veces en mi etapa universitaria. Recuerdo una a la que me presenté como 5 veces, hasta que una vez mi padre me cogió y me dijo: “ve a por ella a reventar. No pienses en tonterías, cabréate y dalo todo. Revienta el examen”.

—¿Y qué tal? ¿Te funcionó?

—Un 8 que saqué ja, ja. Me puse ACDC en el coche a todo volumen y llegué allí convencido de que iba a aprobar.

—Pues mira como yo soy un poquito rockera, lo mismo te copia la estrategia.

—De verdad que funciona. De hecho, de cara a presentar el TFG hice lo mismo y saqué la nota más alta de la promoción. Yo pienso que, si le pones garra a las cosas y te motivas, das más de ti y los conocimientos salen, aunque estés nervioso.

3. Empatiza con la otra persona y motívala

Hazle ver al otro que tú has vivido lo mismo y no lo juzgas. No saltes a darle un consejo que sea simplemente complaciente: “bueno seguro que esta vez apruebas, ya lo verás”. En lugar de eso, recurre a tus experiencias y háblale de ellas. Inspira a la otra persona con tu forma de liderarte y las soluciones que la vida te ha enseñado para enfrentar los desafíos. Presta atención a las emociones de los demás, en lo que puedan estar sintiendo, y haz introspección:

- ¿Cómo me he sentido yo en situaciones similares?
- ¿Cuándo me enfrenté a algo parecido, qué hice?
- ¿Qué he leído o visto que recomienden hacer en esos casos?

Hazte preguntas cómo esas y ellas te guiarán para alargar cualquier conversación. Además, ten siempre presente que las emociones son muy importantes. Si estás delante de una persona que se siente culpable por algo, tú puedes ser un apoyo para ayudarla a liberarse de esa culpabilidad si juegas bien tus cartas. Y eso seduce, seduce mucho.

Aficiones y tiempo libre

Dentro de la categoría de aficiones y tiempo libre tenemos un poco de todo. Deporte, cine, arte, música, literatura, baile...

—Me encanta el deporte, sobre todo el Surf.

—¿El Surf? ¡Vaya! Ya decía yo que tenías pinta de aventurera.

—Bueno, tampoco es para tanto...

—No sé, yo la verdad es que nunca he hecho Surf, pero pienso que debe ser algo así como flotar sobre las emociones, ¿no? Se os ve encima de la tabla y parece que todo lo demás se olvida.

—¡Siiiiii! Justamente me pasa eso. Es como que pase lo que pase, cuando estoy encima de la tabla todo se queda atrás y nada importa salvo ese momento.

—Es apasionante el efecto del deporte. Yo voy al gimnasio 3 veces por semana y me gusta mucho jugar al fútbol con los amigos. Me pasa lo que dices, parece que todo se queda atrás...

4. Hazla sentir mediante la imaginación

¿No tienes la sensación de que esta conversación se podría alargar durante horas? Claro que sí, y eso es porque cuando hablamos de lo que algo nos hace sentir, como una afición, la conversación sobre ese tema se vuelve más detallada y sentimental.

La otra persona podrá imaginarnos practicando esa actividad, siendo muy útil para extraer la información que alimenta nuestra labia. Observando a esa otra persona mientras nos cuenta lo bien que se lo pasa en sus clases de salsa, por ejemplo. Al verla de forma imaginada, se nos pueden ocurrir muchas cosas. Más que si estamos pensando en qué decir después, algo que elevaría la ansiedad y nos haría caer en el uso de respuestas tipificadas.

Hablar del pasado

Nuestro pasado aporta mucha información sobre nuestras vidas y a su vez nos da la oportunidad de recordar muchas historias que contar. Ya lo vimos en el tema de las emociones, estudiando cómo un

sentimiento o emoción nos ayuda a viajar a ese pasado para recordarlo y poder hablar del tema.

—Seguro que de niño eras de esos que quería ser astronauta o bombero.

—Que va, yo soy más de visitar una playa paradisiaca que un trozo de roca frío por ahí perdido. Y más de incendiar fuegos que de apagarlos.

—Vamos que hace tiempo que perdiste por completo el rumbo, ¿no?

—Ja, ja. Algo así. Pero ya que preguntas, de niño quería ser mecánico. Me encantaban los coches, sabía los nombres de todos los modelos e iba en el coche diciéndole a mis padres cómo se llamaba cada uno de ellos.

—Qué bueno, los niños son la leche. Se ilusionan con nada.

—Bueno, yo sigo siendo la leche eh.

—Ja, ja. No lo pongo en duda, aunque ya lo iremos viendo. Ahora dime, porqué te apartaste del camino de la mecánica.

—Creo que mi deseo de niño era arreglar cosas o hacerlas que funcionaran mejor. Por eso el camino de la psicología que acabó atrayendo más.

—¿Tienes ese instinto protector de héroe que quiere salvar vivas?

—Puede ser, aunque mi instinto protector va mucho más allá de salvar vidas viéndote a ti con ese vestido. Pero no nos desviemos, te toca. ¿Tú que querías ser de niña?

5. Analiza cómo el pasado te ha traído aquí

Es muy divertido estudiar cómo nuestros intereses y motivaciones pasadas nos han llevado a lo que somos hoy. Quizá sea uno de los temas más importantes a la hora de conocer a alguien y seducirlo. Nos entusiasma hablar de nosotros mismos, revivir escenas coquetas de la infancia, o valorar el esfuerzo que nos ha llevado a crecer.

Bien, sin duda hay muchos temas de lo que podemos hablar. No obstante, las claves para alargarlos y hacer que sean entretenidos siempre son las mismas, sea cual sea el tema. Solo espero que este libro te esté ayudando a alcanzar esa meta. Si es así, quiero invitarte a dejar un comentario en Amazon, Google Play Books o en la página de Trustpilot de Bravetys para valorar todo el trabajo que hacemos día a día.

Te lo agradeceré hasta el día en que me muera, siempre que no viva eternamente, claro. En ese caso ya veremos...

Enfrenta el miedo al rechazo

El miedo es una emoción “fundamental”, inevitable y necesaria (André, 2005). Como señala Nardone (2003): *Sin una dosis de miedo no se sobrevive, puesto que esta es la reacción que nos alerta de los peligros reales y nos permite afrontar tales situaciones después de haberlas reconocido como peligrosas.*

El efecto del miedo sobre el cuerpo es el de una mayor estimulación energética, incrementando el flujo sanguíneo cerebral y muscular, produciendo una mayor resistencia al dolor y acelerando las funciones psíquicas hacia la acción que hace al individuo reaccionar al peligro (Rodríguez, 2004).

No obstante, pese a que la evolución nos haya preparado a sentir miedos adaptativos y ante determinadas situaciones el miedo presente grandes beneficios, en el ámbito de las habilidades sociales los perjuicios del miedo al rechazo resultan evidentes: actitudes de evitación, fobia social, dificultades para expresar nuestra opinión libremente, problemas para hablar en público, inhibiciones al relacionarnos con los demás, anulación de las capacidades creativas, etc.

Según Bedoya Dorado, C. & Velásquez Fernández, A. (2014) las reacciones fisiológicas generadas por el miedo, principalmente centradas a nivel cerebral, anulan la creatividad y la innovación, retrasando y bloqueando los impulsos eléctricos entre las neuronas y haciendo que seamos menos creativos (Jericó, 2006). Al prestar atención al objeto generador de miedo y prepararse para la amenaza, se generan ideas en función de la amenaza (André, 2005; Goleman, 2009; Jericó, 2006; Marina, 2006), lo que para Scarnati (1998) provoca que la mente tenga dificultades en concentrarse y hace que seguir el pensamiento racional sea imposible

Lo que yo pretendo hacer en mis formaciones, recurriendo a veces a técnicas como la Hipnosis y la PNL, es transformar ese miedo tal y como lo hacen las personas creativas en cualquiera de sus áreas de especialización. Buscando dotarlo de un nuevo sentido artístico que lo transforme en un incentivo más que en un obstáculo. Así en lugar de evitarlo, empezamos a aceptarlo, apreciarlo y jugarlo.

Para conseguirlo vamos a trabajar en hacer algunos cambios perceptivos. Lo primero que quiero que hagas ahora es que busques en tu mente la palabra *rechazo*. ¿La tienes? Bien, pues ahora sustitúyela por la frase *El juego del rechazo*. Uno que para mí que me sumerjo en la escritura de estas líneas, quizá sea el juego más divertido con el que me haya encontrado jamás.

¿Estás preparado para conocerlo?

Respondiendo a un rechazo con humor:

—Hola, ¿Qué tal?

—¿Tú que vienes a ligar? (Respuesta con energía negativa / Rechazo)

—Joder... Tienes mejor olfato que los perros de la policía.

—¡Ja, ja, ja!

—Y por lo que veo tu sonrisa tampoco tiene nada que envidiarle a tu olfato ni a esos cánidos policiales.

—No suelo enseñar demasiado mi sonrisa a desconocidos. Soy más de enseñar los dientes. ¡Así que más te vale andar con ojo!

—Sí, ya me había dado cuenta. Cada día me gustas más...

—Creo que acabas de conocerme, pero vamos, me lo tomaré como un cumplido. Soy Mónica.

—¡Yo soy David!

El funcionamiento del miedo a nivel social

Tenemos que saber que el miedo no siempre se presenta con un carácter objetivo, este puede ser real o imaginario, sujeto a una interpretación subjetiva dependiente de cada individuo, de su percepción y de sus creencias y recursos (Bedoya Dorado, C. & Velásquez Fernández, A., 2014). Es decir, será subjetivamente interpretado de acuerdo con la historia personal y social de cada persona (André, 2005; Freud, 1970; Marina, 2006; Rodríguez, 2004).

En mi caso, siendo el miedo al rechazo algo que antes me paralizaba, conforme lo fui enfrentando mientras entrenaba mis habilidades sociales, fui cambiando su interpretación.

En mi época universitaria entre los 20 y los 24 años, en la que pasé muchas noches saliendo a ligar e iniciando conversaciones con chicas hasta 4 días a la semana, me ocurrió algo muy curioso...

Conforme iba estudiando y practicando mis habilidades sociales, llegó un momento en el que ligar me empezaba a resultar muy sencillo. Daba igual si me rechazaban o no, lo acababa gestionando hasta el punto de que había noches que siempre me decían que sí. Aunque al principio al iniciar la conversación me rechazaran.

Esto hizo que el reto y la excitación que sentía a la hora de seducir disminuyeran. Ligar empezó a ser muy fácil y se perdía gran parte de su emoción. *¿Qué fue lo que hice?*

Empecé a asumir riesgos mucho mayores. Por un lado, para que me rechazaran y comprobar si era capaz de gestionar esos rechazos

que yo mismo había provocado, y por otro para enfrentarme a situaciones completamente nuevas y fuera de lo común.

—Chicas, ¿de qué estáis hablando? —pregunto apareciendo de la nada con total descaro y sin conocerlas de nada.

—Pues... Estábamos hablando de unas cosas del trabajo —contestan algo desconcertadas sin entender mi intromisión.

—Eso es una puta mierda. Vamos a hablar de sexo tántrico.

En la experiencia de este texto empecé a hablarle a esas chicas de lo que era el sexo tántrico. Ni corto ni perezoso, sin si quiera saber sus nombres. Ellas quedaron totalmente desarmadas, y aunque no me rechazaron, pues acabé acostándome esa misma noche con una de ellas, los riesgos que asumía eran constantes.

En un momento dado, cuando la chica con la que acabé pasando esa noche fue al baño, me dijo que la esperara, a lo que yo le dije que estuviese tranquila que no me movería. Y no me moví, pero cuando volvió estaba hablando con otras 4 chicas, a lo que al volver y verme golfeando con ellas le dije: *menos mal que has vuelto, la espera se me ha hecho eterna.*

Por supuesto, no quiero que pienses que si ligaba era solo por expresiones impetuosas y arriesgadas de carácter sexual. Estas contrastaban con mi profundidad emocional, mis conocimientos espirituales, mi ambición por el trabajo y la consecución de mis sueños, así como conexiones emocionales a través de vivencias comunes y muchas cosas más.

Volviendo al tema que nos atañe ahora, lo que entendí durante esos años es que no existe rechazo para el que se siente feliz por dentro y cuenta con las habilidades que le hagan ser carismático. Su actitud y energía positiva se contagia, apagando las energías negativas de los demás, y pudiendo hacer y decir casi lo que quiera.

El magnetismo y la emoción que transmites son tan altos que rompes con las estructuras racionales de las personas que tienes delante. No obstante, esto no te lo vas a esperar:

A mi juicio, ese magnetismo despierta a través del miedo.

El magnetismo que nace del miedo

Como defiende Nardone (2009), la ansiedad que se materializa a través del miedo, en términos puramente fisiológicos, sigue una curva por la que, hasta un cierto punto, nos vuelve mucho más eficaces, y es cuando supera ese umbral cuando nos vuelve incapaces. Por lo tanto, la regulación emocional que llevemos a cabo determinará en gran parte si el miedo y los efectos de la ansiedad que este provoca benefician o no a nuestra capacidad creativa.

Dicho de otra forma, sentir miedo al perseguir algo que nos motiva, como la conquista de alguien que nos gusta, puede beneficiarnos si hacemos una correcta gestión de ese miedo. De hecho, esto he podido evidenciarlo cientos de veces.

En esas noches de ligue, al hablar con chicas que no me motivaban, mis habilidades sociales eran mucho menores que cuando esas chicas me gustaban y sí sentía miedo. Esa ansiedad que podía mantener bajo control me despertaba. Aunque la cosa no acaba ahí.

No podemos olvidar el efecto de las neuronas espejo. Al sentirte un poco nervioso hablando con alguien que te gusta esos nerviosos que se asocian al deseo también se transmiten, creando así una sincronía psicológica en la que ese deseo sexual se contagia.

Piénsalo, ¿cómo son las escenas de seducción más idílicas que has visto en las novelas? Si has leído alguna novela erótica, donde esos sentimientos se van narrando, los personajes sienten esa ansiedad del deseo. Sienten inseguridades, pero eso hace que se conecten aún más porque ambos las sienten dando lugar a una sincronía psicológica aún mayor. Lo mismo que ocurre en cualquier reality

televisivo de conquista, donde una de las expresiones más comunes es la de decirle a la otra persona: *me pones muy nervioso*.

Proyectar una seguridad extremadamente desbordante al hablar con alguien que se siente inseguro al charlar contigo, en mi experiencia no ayuda demasiado. Por lo que ser sensitivos y dejarse cautivar por esa ansiedad ayuda a que el proceso seductivo sea realmente especial. Nos hace sentirnos vulnerables el uno para el otro, creando una especie de magia que nos conecta.

Si no me crees, imagínate a dos inteligencias artificiales ligándose entre sí. Como si dos robots sin sentimientos se conocieran e intentaran seducirse con frases aprendidas. No sé a ti, pero a mí me parecería francamente ridículo. El morbo necesita del miedo.

Enfrenta el rechazo con humor

Una vez hemos entendido que el miedo no es nuestro enemigo, el siguiente paso es ganar los recursos necesarios para enfrentarlo.

Para empezar, hay que aceptar que un primer rechazo cuando ni siquiera nos conocen no es más que un rechazo a nuestra primera imagen. Una imagen que cambia notablemente cuando empezamos a generar emociones positivas en la otra persona mediante el sentido del humor y otras formas de comunicación emocional. Demostrando que ese rechazo no nos desmoraliza y que somos capaces de jugarlo con alegría y altas dosis de diversión. Lo que sin duda es una señal de confianza y alta autoestima que atrae por sí sola.

Dentro del rechazo influyen muchas variables y por eso es vital que sepamos ser personas empáticas y que dominemos la comunicación asertiva. De esta forma, contando con las habilidades necesarias para comprender y dar respuesta a la persona que nos rechaza, aceptando cualquiera de sus motivos, podemos obtener la audacia necesaria para responder adecuadamente y gestionar nuestras emociones de forma que nos potencien en lugar de cohibirnos.

Veámoslo en otro ejemplo de conversación extraído de los 100 que aparecen en mi libro *Despierta belleza*.

No pareces mala musa con la que inspirarse

—¡Vete de aquí! —espeta seria ante el mero hecho de acercarme a hablar con ella.

El pub está muy concurrido y seguro que más de un chico aburrido, y más de algún borracho también, ha venido a probar suerte con poco atino. Era de esperar. Es parte de la jungla, y a mí no me asustan los desafíos.

¡Los amos!

—¿Puedes repetir ese “vete de aquí”, por favor? Me ha resultado muy sexy el ímpetu que le has puesto. Ha sonado hasta poético. Me atrevería a decir que incluso un poco melódico.

Respondo con mordiente ironía mientras aprecio un precioso gesto de descoloque en su rostro. Está claro que no esperaba una respuesta así y su desagradable seriedad se transforma en unas primeras risas contenidas.

—¡No, con una vez es suficiente! Si estás sordo no es culpa mía —responde esta vez más coqueta y jugadora.

Sin dejar de dar caña, como a mí me gusta.

—Me vuelvo un poco sordo ante los vestidos rojos y el tuyo se ha llevado el premio a la sordera del año. Aunque no le quitemos reconocimiento a la percha...

—¿Y qué premio se supone que es ese? —contesta esta vez con una risa más desahogada.

—Pues aparte de quedarme sordo, había pensado en regalar una oreja de oro gigante, pero se me salía de presupuesto. Así que pensé... ¿acaso no soy lo suficientemente encantador como para ser suficiente premio?

—Pues no sé yo, creo que está la cosa justita...

—Es la segunda vez que me acusan de falta de encanto. La primera fue un mono en un zoo que me escupió. No sé por qué lo hizo, pero llevo ya 10 años preparando mi venganza.

—¿Eso significa que también tienes pensado vengarte de mí? —insinúa ella con vertiginosa sensualidad.

—Es posible. Soy un fiel amante de las venganzas creativas y, sin duda, no pareces mala musa con la que inspirarse.

Los dos empezamos a reírnos de nuevo y la confianza se dispara como un cohete a toda prisa. Mi ingenio comienza a despertar su belleza y entre broma y broma empezamos a forjar nuestra historia juntos.

Una historia de las buenas. De las que merece la pena recordar.



No pierdas de vista tu objetivo. Cuando sentimos que la otra persona agrede a nuestro “yo”, tenemos que ser capaces de gestionar nuestras emociones adecuadamente y preguntarnos: *¿Qué voy a ganar con mi respuesta? ¿Estaré más cerca de mi objetivo o más lejos después de lo que voy a decir?*

Hay chicos que me han venido diciendo que las chicas les han rechazado con dureza y que las han puesto en su sitio. Ante un ataque de ellas, han respondido con un ataque. Bien diciéndole tontearías como el típico “tú te lo pierdes” o reprochando e insultando.

Mi pregunta de después ha sido:

¿Eso te ha servido para que la atraigas más y podáis avanzar?

¿Estás más cerca tener una relación con ella o de vivir una aventura juntos?

Obviamente, la respuesta es siempre un alto y rotundo: NO.

En estos casos el ego nos hace trampa y nos pone la zancadilla haciendo que el juego termine y solo quede resentimiento. GAME

OVER. Estás fuera. A contárselo a mamá y eso que la pobre ya no nos aguanta más.

¡Ojo! No digo que no puedas “mandar a la mierda” a alguien cuando de verdad se lo merezca, la libertad está por encima de todo. Pero seamos inteligentes y no perdamos de vista nuestra meta.

En un entorno de seducción, ofenderse y responder con un ataque es la mejor forma de no pillar ni las migajas. Pero es que hoy en día suele aplicarse a todo. Día a día lo veo en el mundo de los negocios.

Ofenderse no aporta nada, lo que es efectivo es comunicar con asertividad y carácter cuando es necesario, incluso llegando a infundir miedo, transmitiendo que sabemos mantener la calma.

Por eso es tan importante aprender a responder a un rechazo con sentido de humor. Aunque te rechacen con dureza, en lugar de responder con un ataque, lo harás con ingenio y carisma.

Así demuestras actitudes de una personalidad atractiva que realmente sí te acercarán a conseguir lo que quieres. Un bálsamo capaz de inyectar una buena dosis de magia seductora en el ambiente que revierta la situación.

En los caminos de la seducción, el rechazo es muy habitual. Más en entornos de fiesta donde la competencia es elevada y hay muchos estímulos que nos distraen. No obstante, estos rechazos han de ser tomados como una oportunidad para seducir y desmarcarnos del resto, tal y como vimos en el ejemplo de conversación anterior.

No podemos olvidar que puede llegar a darse un juego muy divertido en el que habitualmente la chica es la que emite rechazos y el chico responde a ellos con ingenio. Aunque también se pueden invertir los roles que responden a este tópico.

En realidad, cada interacción es un mundo diferente con jardines de distintos colores. No hay estructura fija, incluso en las interacciones homosexuales el juego sigue siendo el mismo. No importa el momento ni la situación, ya que incluso dentro del matrimonio se producen rechazos que podemos gestionar cambiando el estado

anímico de nuestra pareja. Lo importante es la actitud y nuestra predisposición a responder de forma creativa.

Fue el cura quién lo dijo

—Hola, ¿qué tal ha ido el trabajo hoy?

—Muy bien, creo que finalmente sí me van a ascender.

—Pues yo creo que hay que celebrarlo esta noche con fuegos artificiales altamente cargados de ímpetu sexual —propongo saltarán mientras me acerco a darle un beso—.

—Estoy muy cansada. Creo que va a tener que ser otro día —susurra.

Se me revuelve el estómago, pero no me desanimo. Me acerco para recolocar algunos de los mechones de pelo rubio que caen sobre su frente.

Me entusiasmo a mí mismo a empezar a bromear con el sonido de mis gaitas.

—Insisto. El cura dijo en el altar que teníamos que proporcionarnos amor y sexo todos los días. No me gustaría que ese señor, los testigos y Dios se enfadaran con nosotros por no cumplir nuestra promesa.

—¿Seguro que el cura dijo lo del sexo? —pregunta retumbando en una pequeña carcajada—. ¿No te lo estarás inventando?

—¡Jamás se me ocurriría! ¡Cito al cura palabra por palabra! ¡Y con buena letra! Que no se diga...

Finalmente, tras mis bromas y unas posteriores insinuaciones, los fuegos artificiales acaban saltando...

Si te insultan, sonríe. Y tranquilo, porque no quedarás como un tonto, sino todo lo contrario. Como alguien con una alta autoestima que no depende de la aprobación de los demás para sentirse orgulloso en su propia piel. Alguien que mira a cada momento de la vida como si se tratara de la más grande de las fiestas.

David Belmonte

Enfrentar el rechazo con sexualización

¿Me está rechazando porque no le provoqué sexualmente?

Esa es una pregunta que deberíamos hacernos siempre ante una negativa, ya que la ausencia de esa llama sexual que se enciende con la sexualización, suele ser uno de los principales motivos de rechazo cuando hablamos de seducción. Dicho en palabras llanas: *eres muy simpático, pero no me pones nada*.

Así, si el motivo de que nos estén rechazando es que no transmitimos tensión sexual a la otra persona, un cambio en nuestro comportamiento que provoque el despertar de su instinto sexual podría acabar siendo la mejor solución.

Nos mostraremos de esta forma como personas más sensuales y atractivas. De tal modo que la opinión de ella (o de él) pueda cambiar de no querer nada más, a desearlo absolutamente todo.

Veámoslo con un ejemplo:

—Es el cumpleaños de una de mis amigas, creo que debería volver con ellas —expone ella al ver que la conversación empieza a aburrirle y la llama no se enciende.

—Estoy seguro de que consiguen apañárselas bien sin ti. Creo que tú y yo solos nos hacemos más falta. De hecho, podríamos ser nuestro regalo de cumpleaños —contesta él dando una dirección más sexual y jugadora a la conversación.

—Un poco precipitado —espetea abriendo una sonrisa—. Para mi cumpleaños todavía faltan varios meses.

—Para el mío también, pero sería una gran muestra de generosidad que no nos priváramos de hacernos unos regalos anticipados.

—¿Qué clase de regalos?

—Pues, para empezar, que me sigas mirando así —susurro acercándome a su oído y deteniéndome a olerla—. Aunque no sé si me gusta más tu mirada o tu olor. Ambos regalos me gustan...

Situaciones de este tipo he vivido muchas. Ten en cuenta que independiente de que puedas gustar físicamente a alguien, si no vas dando una dirección sexual a la conversación y esa persona empieza a aburrirse, es muy probable que salga corriendo.

Por eso hemos hablado tanto del dinamismo y presentado un modelo en el que cubrimos todas las necesidades emocionales, para no despistarnos e ir saltando de un estilo de comunicación a otro.

Por otro lado, gestionar un rechazo no depende solo de lo que decimos, sino de lo que generamos y proyectamos con nuestros actos y de nuestro lenguaje no verbal. Eso es importante hasta el punto que he conocido multitud de alumnos que teniendo una labia decente y habiendo impartido ya cursos de seducción con otras escuelas, al no transmitir nada con su lenguaje no verbal tampoco conseguían ligar. Por lo que dentro de una correcta gestión del rechazo, el lenguaje no verbal es tan importante como lo que decimos.

Veamos un ejemplo:

—Eres muy jovencito para mí —me dice reticente tras conocer mi edad.

Eso no me detiene. Me acerco a ella. Sé que le gusto y esa no es excusa suficiente. Nuestros cuerpos se rozan y acaricio su cintura con mis manos.

—No te preocupes. Podemos ser solo amigos. Tú pones la experiencia y yo la energía juvenil —le susurro al oído mientras acto seguido la atraigo lentamente hacia mi cuerpo para besarla.

Por último, no hace falta decir que nos pueden rechazar por muchos motivos y en multitud de situaciones. En mis cursos exponemos muchas de ellas y una de mis favoritas siempre es la de rechazar una propuesta de sexo. Es decir, ese no que nos espetan cuando le proponemos a alguien de ir a casa o a un hotel.

En este caso el motivo principal de que la otra persona nos rechace será que considere que todavía es muy pronto. Puede que necesite más confianza o se sienta insegura o tímida. Es aquí donde tenemos que provocar que esas dudas se disipen.

Debemos dejar a un lado el temor a que nos digan que no y mostrarnos fieles a nuestros instintos. A lo que él o ella nos provoca, y a cómo necesitamos liberarnos de esa tensión con el natural y bello acto sexual que tanto apreciamos.

Dicho de otra forma, si sentimos temor y nuestras palabras vibran inspiradas por ese miedo, transmitiremos esa misma inseguridad en ella. Si, por el contrario, alimentamos más esa energía sexual que ambos sentimos, será esa energía la que destruya cualquier reparo.

—Puffff, no puedo más —espeto visiblemente excitado tras nuestro último beso. Ya estoy cansado de luces y ruidos de discoteca. La quiero solo a ella—. Vivo aquí cerca. Me gustaría disfrutar de estos labios donde no haya nadie más que yo para mirarte.

—¿Ahora a tu casa? Es muy pronto, no hace ni dos horas que nos conocemos.

—Soy consciente de ello —susurro mirándola fijamente a los ojos como si consiguiera ver su alma más traviesa a través de ellos.

—Yo no me acuesto nunca con un chico la primera noche.

—No te preocupes. No voy a proponerte nada que no sienta que deseas tanto o más que yo. Además, estoy seguro de que, si tan segura estás de esa convicción, podemos mantener una conversación agradable sin que llegue a ocurrir nada más.

—¡Ja, ja, ja! Eso no vale. Sabes muy bien que lo último que haríamos sería hablar.

—Entonces, si los dos tenemos tan claro lo bien que lo podemos pasar, ¿por qué impedirlo? —la animo terminando mi pregunta fundiéndome con ella en un pronunciado beso.

Noto su cuerpo acicalarse de éxtasis contra el mío. Los dos nos deseamos, y eso puede romper cualquier barrera.

—Bueno, ¿en tu casa tienes alcohol?

—Por supuesto. Tengo para que elijas lo que prefieras. Ginebra, Ron, Whisky... Y estos labios.

—¡Ja, ja! Vale, subimos a tomarnos la última y a hablar un rato para seguir conociéndonos. De lo otro que estás pensando olvídate.

—Trato hecho.

Y obviamente, ninguno de los dos se olvida...

Da el paso e inicia la conversación

Ahora que hemos aprendido a usar el modelo de comunicación y hemos visto cómo podemos enfrentar un rechazo para salir airosos de la situación, vayamos a lo que para muchos es lo más complicado de todo: *Dar el paso e iniciar la conversación*.

No obstante, antes de empezar a darte ejemplos específicos, profundizaremos un poco más en el tema del miedo al rechazo para que consigas detectarlo y las próximas veces que quieras hablar con alguien, que este no te resulte un impedimento tan grande.

Miedo a iniciar una conversación

Cuando pretendemos hacer uso de nuevas prácticas en un proceso de entrenamiento en habilidades sociales tan importante es el entrenamiento de las mismas como adoptar una visión flexible que acabe con las disonancias que las cohíben y enturbian.

El miedo a iniciar una conversación es una clara muestra de ello. Hablar elocuentemente y de gestionar con asertividad y buen humor un posible rechazo es algo que se puede desarrollar, no obstante, difícilmente se puede superar ese pánico si no se es flexible. Así lo

he constado en muchas personas que pese a tener excelentes habilidades sociales, se mostraban incapaces de afrontar el miedo a esos primeros minutos.

En un caso me encontré con un chico que, al presentarle distintas respuestas creativas al enfrentar un rechazo de que *una chica se mostrara borde con él*, argumentaba que, tras hablarle negativamente, aunque la chica se mostrara simpática posteriormente, ya no quería saber nada sobre ella. En sus propias palabras, la encasillaba como una *gilipollas* que ya no merecía su afecto.

Tras esa respuesta le pregunté: **si tú no estás dispuesto a ser flexible con los demás y entender sus comportamientos, aunque te resulten erráticos o no te gusten, ¿cómo pretendes superar tu miedo a iniciar una conversación?** ¿No crees que ese pánico lo sientes precisamente porque tú juzgas duramente a los otros y por tanto temes que lo hagan contigo? ¿No es posible que tu miedo a errar se vea potenciado por tu falta de flexibilidad a la hora de entender los comportamientos de los demás? Y si es así, ¿cómo vas a ser valiente creando semejante muro delante de ti?

Juzgar negativamente a los demás provoca un efecto paralizante sobre nuestra creatividad y capacidad de flujo, ya que incrementa nuestro temor de sentirnos jugados por ellos. El resultado se traduce en una menor naturalidad, espontaneidad, originalidad y capacidad de juego. Le acabamos dando demasiada importancia a lo que piensen de nosotros porque somos nosotros los primeros en sacar la lupa para buscar sus defectos y los nuestros.

Para solucionar esto, la meditación también puede ayudarnos. El Mindfulness nos prepara para llevar la propia atención a las experiencias que se están experimentando en el momento presente, aceptándolas sin juzgar (Kabat-Zinn, 1990). Siendo cada pensamiento, sentimiento o sensación que aparece en el campo atencional reconocido y aceptado tal como es (Bishop et al. , 2004).

Aceptar a los demás tal y como son, entiendo sus comportamientos de forma empática y sin reproches, produce un efecto

bidireccional. Incentiva que nos aceptemos también a nosotros mismos tal y como somos pese a que nuestros comportamientos no hayan sido los mejores. Algo que nos libera de muchas de las barreras del miedo.

Esto hace que nuestras posibilidades de iniciar una conversación con éxito pese a que sentimos un poco de ansiedad aumenten de forma drástica. Por un lado, solemos darnos cuenta en seguida de las personas que son naturales y no están pendientes de juzgarnos, lo que nos hace abrirnos a ellas más rápidamente. Recuerda que la conexión emocional se produce a sentirnos comprendidos. Y por otro, tu confianza sube cuando dejas de juzgar, porque si las cosas no te salen bien, no empiezas a lincharte a ti mismo en tu cabeza. Simplemente lo aceptas, aprendes y sigues tu camino sin mayor drama.

De esta forma, como defiende R. Vázquez-Dextre (2016), haciendo uso de la aceptación y la suspensión de juicio nos vemos menos incentivados a incurrir en conductas desadaptativas en un intento de evitar experiencias displacenteras, como las que sentimos cuando nos rechazan, en la medida de que estas sean ocasionales y limitadas en el tiempo.

Más adelante seguiremos viendo más beneficios del uso de la meditación o el Mindfulness en materia de habilidades sociales y seducción. Lo que sí me gustaría es que entiendas por qué insisto tanto con esto. Personalmente cuando tengo que prepararme para poner al máximo mis habilidades sociales lo primero que hago es meditar.

El efecto que provoca en mí y en mis altas habilidades sociales es el de dejarme llevar sin ningún reparo. Me veo en discotecas en las que inicio conversaciones sin si quiera proponérmelo. Sin más, me veo hablando y conociendo a gente desconocida, tanto mujeres atractivas como hombres con los que simplemente socializo y bromeo. Lo mismo me ha pasado en eventos empresariales, en los que acabo haciendo amistades sin el más mínimo esfuerzo.

Una vez cuantas con las habilidades, vivir el ahora es lo que hace que no te frenes, y para eso hay que meditar. Punto.

Empezar con charla trivial

La charla trivial es la forma ideal de empezar casi cualquier conversación dentro de un contexto social que no sea seductivo. La forma de hacerlo es observar a nuestro alrededor y aprovechar las circunstancias que nos rodean. Comentar alguna cosa que destaque, sea cual sea, aunque no sea especialmente llamativa.

Personalmente donde más suelo usar esta forma de iniciar una conversación es en el gimnasio, tanto con personas que ya conozco como con otras que he acabado conociendo gracias a estos comentarios. Por ejemplo, el otro día estaba entrenando al lado de una chica que no conocía y aprovechando que nuestras miradas se cruzaron le dije:

—Hoy vas a tope ehh, no descansas ni un segundo.

—Puff, no te creas —responde animada—. Hoy me han puesto 4 vacunas y no estoy muy allá.

—¿4 vacunas? Con eso te habrán hecho casi inmortal, ¿no?

—Casi, casi —musita riéndose por la broma—. Aunque llevo el brazo que casi no lo puedo mover, hoy toca solo día de piernas.

—¿Y cómo es que te han puesto tantas vacunas?

—Es que me voy a África. Yo soy enfermera y voy a ir un par de semanas de voluntariado.

A partir de aquí, fue pan comido. En situaciones como esta, una vez hemos iniciado la conversación y la hemos mantenido durante un par de minutos, ya que en el gimnasio las interacciones son breves (hay que entrenar), podemos ir retomando el hilo de la conversación una por donde nos habíamos quedado.

Por ejemplo, a esta misma chica la volví a ver a los dos días. En esta segunda ocasión, al pasar por la lado ella misma se dispuso a saludarme, por lo que le dije:

—¡Buenas! ¿Aún no te han secuestrado los africanos?

—¿Qué tal? No, aún no, hasta dentro de un mes y medio o así no me voy.

—Qué envidia me dais los de la salud, tengo un amigo médico que no para de viajar a convenciones por todos lados.

—Bueno, los médicos sí viajan más. Las enfermeras nos movemos bastante menos —contesta sonriente, animada y visiblemente nerviosa—. ¿Tú a que te dedicas?

A partir de aquí, una vez retomada la conversación, pudimos profundizar en conocernos más el uno al otro y ahora siempre que nos vemos nos saludamos y charlamos un ratito. Algo que, a decir verdad, hago con bastantes personas de mi gimnasio, tanto chicos como chicas, y que dichos sea paso, me ha dado para tener algunas citas bastante interesantes y para correrme alguna aventurilla.

Para que veas el poder de iniciar una conversación simplemente con algo trivial. Y es que a la mayoría de la gente le gusta hablar y conocer gente nueva, pero les cuesta tanto dar ese primer paso, que casi parece que no sea así. Pero cuando lo das tú, a veces te sorprendes, porque te reciben mucho mejor de lo que esperabas.

Veamos algunos ejemplos más:

—Hola chicas. Veréis, esta noche hemos salido mi amigo y yo solos y después de contarnos nuestras últimas batallitas, hemos pensado en que nos gustaría conocer gente. Y cómo vosotras nos habéis parecido gente. Aquí estamos. Yo soy David.

—Con esos zapatos hay que llevar cuidado contigo. Ni el ministro de interior se libra de un buen pisotón si se pasa de la raya.

—Perdona, pero odio con toda mi alma ir solo en el tren sin hablar con nadie. Me aburre soberanamente. ¿Te importa si me siento aquí y hablamos 10 minutos?

En ejemplos como este usamos una limitación temporal. Este es un recurso muy famoso. Consiste en decir que solo estaremos ahí durante unos minutos, para que así, si la cosa no termina de ir bien, tengamos una excusa para largarnos. *Así de simple.*

Terminemos este apartado con otro ejemplo de conversación:

—Si llego a saber que vestido así no ibas a mirarme en toda la noche, casi que me hubiese puesto otra cosa —bromeo iniciando la conversación con una chica rubia de preciosos ojos grandes.

—¡Ja, ja! Hombre, no vas mal vestido.

—¿Apasionada de la moda como yo?

—Soy una mujer, ¿qué te puedo decir? Es imposible que no nos guste el arte del vestir.

—¡Ja, ja! Te aseguro que he visto de todo. Sin embargo, en tu caso te creo al 100%. Seguramente la elegancia no te la roba ni un asaltador de bancos de esos de las películas del oeste.

—Según el momento, en realidad a mí me gusta vestir más casual e incluso rockero...

—Pues como fiel amante del rock, puedo asegurarte que me encantaría ver esa sonrisa tan dulce que tienes con un look bien cañero. El constaste tiene que ser bastante excitante —insinúo con gracia echando un vistazo rápido a su cuerpo mientras se sonroja.

—No me creo que te guste el rock, ¿cuál es tu grupo favorito?

Cualificar para iniciar la conversación

Cuando hablamos de iniciar una conversación cualificando solemos referirnos a elogiar a una persona por algo que nos ha llamado la atención de ella. Pudiendo utilizarse incluso para empezar conversación con grupos, como por ejemplo diciendo: «Me encanta la complicidad que transmitís. Sois cinco y estoy casi seguro de que solo con miraros ya sabéis lo que estáis pensando unas y otras. Sobre todo, tú y tú. Debéis ser amigas desde párvulos»

La clave para que cualificar funcione radica en observar e identificar adecuadamente alguna cualidad o rasgo que realmente llame la atención y lanzarse a comunicarlo sin pensárselo dos veces. Pudiendo esta forma de entrar generar un gran impacto emocional si conseguimos valorar algo que la otra persona considere especial de ella misma o que no le hayan dicho nunca.

Personalmente, es de las que más utilizo en discotecas, en las que acostumbro a darme un paseo y cuando veo a alguna chica que me gusta, simplemente le comento algo que me haya gustado de ella.

—Esto está lleno de chicas envidiosas, lesbianas, o chicas que te quieren copiar. ¿Te habías dado cuenta? —le digo a la chica que tengo al lado pillándola un poco de improviso.

—No, no sé muy bien a que te refieres.

—Básicamente me refiero a que eres el centro de sus miradas. Aunque yo las entiendo perfectamente. Esta noche pareces la diosa Afrodita reencarnada.

—Jajaja, que exagerado. Tampoco es para tanto —espeta con una agradable sonrisa.

—Yo creo que sí. Aunque la diosa Afrodita era más fría. Tú me inspiras mucha más dulzura pese a que tengáis estilos parecidos — los dos nos reímos ante mi humor absurdo.

—¿Es que conociste a la diosa Afrodita? —pregunta ella entrando en el juego mientras continúa riéndome las bromas.

—No en persona. Únicamente me la imaginé, pero creo que tú has superado a mi propia imaginación. Lo cual o dice mucho de ti, o poco de mi imaginación.

—Mmmm, no sé qué decirte. Imaginación para venir a hablar conmigo no te ha faltado.

—Créeme que tampoco me está faltando mientras hablo contigo y veo ese brillo en tus ojos tan atractivo.

—Ah, ¿sí? ¿Y qué estas imaginando?

—Nada que una diosa Afrodita como tú no esté acostumbrada a generar en un chico, supongo. Quizá más tarde te lo cuente, de momento dame dos besos que ya toca. ¡Soy David!

Ten en cuenta que elogiar es una de las formas de empezar una conversación más utilizadas y casi se da por hecho nuestro interés. Algo nos ha gustado de esa persona y por eso hemos ido a hablar con ella, porque nos atrae. Esto en sí no tiene nada de malo. Somos directos, decimos lo que nos gusta y queremos, y vamos a por ello. Lo que transmite tensión sexual y genera un cierto nerviosismo muy bonito cuando ya de entrada les gustamos.

Sin embargo, podemos cometer el error de elogiar demasiado o con convencionalismos y caer así en la adulación. Es importante ser creativos y precisos, o la otra persona puede pensar que le estamos regalando los oídos únicamente porque queremos seducirla y no porque realmente se sienta especial junto a nosotros. O peor aún, puede pensar que tiene totalmente ganado nuestro interés. Lo que haría que la atracción cayera en picado.

Para evitar ese error, debemos mostrarnos abiertos a conocer verdaderamente a la otra persona e ir elogiando únicamente cuando esté verdaderamente justificado. Mostrándonos a su vez exigentes y seguros. Estamos ahí para conocernos. Para saber si podemos gustarnos, pero que nos gusten un par de cosas, no significa que estemos

dispuestos a largarnos con ella a un palacio de cristal y tener 4 maravillosos hijos cuanto antes. Ni siquiera que vayamos a tener sexo. Tenemos que seducirnos. ¡Los dos!

Veamos otro ejemplo para no equivocarnos:

—Me encanta tu forma de mirar. Esa intensidad y profundidad. Es como si tus ojos me arrastraran hacia ti.

—Seguro que eso se lo dices a todas.

—¡Ja, ja! Bueno, quizá no tantas veces como las que tu hayas podido decir esa frase. ¿Una chica convencional? —pregunto con un poco de humor dándole unos aires más intensos al juego.

—Ya te gustaría averiguarlo.

—Por eso estoy aquí. Para ver si podemos gustarnos con nuestros convencionalismos y con nuestras cositas únicas. Igual nos casamos o nos hacemos los peores enemigos del mundo. Cualquier cosa es posible —espeto mientras me río.

—No creo que hacer enemigos sea una buena idea.

—No, estoy de acuerdo en que no es el mejor plan para un sábado por la noche. No obstante, un buen enemigo siempre motiva a uno a superarse. Fíjate en las películas de superhéroes.

—¿Qué eres de esos a los que le gusta superarse y ver el lado positivo de todo?

—Pues desde luego que si consigo ligar contigo superarme me superaba. Porque vamos, no me lo estás poniendo nada fácil —insinúo airadamente al tiempo que los dos nos echamos a reír.

En conversaciones como estas las bases están plantadas. Hay interés, pero mezclado con humor y desapego. La otra persona pasa de pensar que la estamos adulando, a que estamos flirteando juntos. El juego ha empezado, y vamos a divertirnos.

Conexión emocional de inicio

La comunicación emocional o romántica busca generar vínculos con la otra persona. Algo así como encontrar pruebas en el universo que nos digan que estábamos predestinados a encontrarnos. Un estilo que puede ser muy útil para iniciar una conversación cuando de entrada, ya percibimos un interés elevado de la otra persona. Es decir, si hay miradas entre los dos y estáis ya un poco nerviosos.

Dentro ejemplo:

—Hola, estoy un poco nervioso, pero si no venía a intentar conocerte estoy seguro de que me iba a arrepentir el resto de mi vida — espeta él terminando con una amplia sonrisa.

—¡Qué exagerado!

—Bueno, si no el resto de mi vida al menos esta noche seguro.

—Ja, ja. Ya te he visto que me estabas mirando.

—Sí, te tenía un poco vigilada. Pero no sé, ha sido verte y sentir como el resto del mundo se desvanecía. Quizá suene algo cursi, pero así lo he sentido. ¿Cómo te llamas?

El gran atractivo de esta forma de empezar la conversación reside en la honestidad. En no esconder nuestras intenciones y en mostrarnos tal y como nos sentimos en ese momento. Es la forma de abrir que menos rechazos duros acarrea. Nos cuesta *mandar a la mierda* a alguien que se abre a nosotros y muestra sus intenciones con un aire embriagado de cariño y romance.

Eso sí, iniciar conversaciones de esta forma implica el riesgo de parecer enamorado o que nos confundan con el típico plasta, por lo que hay que saber combinarlo bien con una buena charla trivial y ciertas dosis de sexualización. Cariño sí, ¡desesperación no!

Por otro lado, iniciar la conversación de este modo solo funciona cuando se hace de forma genuina y honesta. Si le decimos que

estamos nerviosos cuando en realidad tenemos la confianza por las nubes o nos ha visto hablar ya con dos o tres chicas delante de ella, no va a colar. Invirtiéndose el efecto que queríamos producir y garantizándonos un rechazo difícil de resolver si siente que lo decimos por decir y que no es cierto. *Las mentiras se pagan caras.*

Directo sexualizando

Mediante la sexualización empezamos a comunicar sexo con nuestros gestos y palabras. Al empezar una conversación sexualizamos sobre todo con nuestro lenguaje no verbal. Con pequeñas insinuaciones que suenen a sexo, silencios prolongados y una comunicación pausada. Aunque el repertorio puede ser mucho más amplio.

Ejemplo de apertura sexualizando

—¿Es posible que sepas lo atractiva que me resultas ahora mismo?

—susurro al aproximarme a ella a corta distancia.

—No te cortas un pelo, ¿verdad?

—Reconozco que soy culpable —le digo mientras me mantengo mirándola detenidamente—. Desde que te he visto lo que menos me ha apetecido es cortarme un pelo. Los necesito todos para intentar seducirte.

—Mmmm, pues conmigo lo vas a tener difícil —espetea tímidamente sin apartar su mirada de mí.

—Es una lástima, porque es mirar tus labios y no sé por qué, pero me pongo bastante impaciente.

En estos casos, al hacer una apertura directa con un tono insinuidor, lo más frecuente es que busquemos un contacto visual previo. Es decir, que utilicemos este tipo de aperturas con personas que de

entrada sabemos que físicamente ya les hemos gustado. Aunque también puedes arriesgar y soltarlas de improviso.

De hecho, hace unos días una chica lo hizo conmigo. Me encontraba en un pub con un amigo y de repente, casi sin darme cuenta, una chica me dijo con tono insinuador y muy directo: “No me mires así”. A lo que yo le seguí la conversación con el mismo tono sexual diciéndole: “te miro exactamente igual que me miras tú a mí”.

Tengo que reconocer que la chica era mona, pero lo que más me llamó la atención fue su arrojo y desparpajo. La naturalidad que transmitía tanto en sus expresiones como en su forma de bailar posterior. Por lo que, si tu instinto te invita a jugártela yendo directo o directa al grano, mi consejo es que no te cortes.

Eso sí, cuenta siempre con un plan B. Si ves que la otra persona no es receptiva a la sexualización nada más empezar, cambia de rumbo. Sigue hablando de cosas triviales, pide disculpas si le has molestado al ser así de directo e intenta que el barco se mantenga a flote. Como puedas y si es posible con mucho humor. Ya habrá tiempo de volver a sexualizar si la interacción avanza.

Comunica ofreciendo una imagen

Guilford (1967) distinguió entre el *pensamiento convergente* que, basado en la lógica, busca una solución que pueda comprobarse como correcta o falsa; y el *pensamiento divergente* que procesa ocurrencias, fantasías e intuiciones, suscitando la curiosidad, la asunción de riesgos, la experimentación, la flexibilidad mental, el pensamiento metafórico y el sentido artístico.

De esta forma el *pensamiento divergente* nos ayuda a generar ideas creativas mediante la exploración de muchas posibles soluciones. Ya hemos mencionado el concepto de “dar una imagen”, pero en esta ocasión vamos a reforzarlo otorgándole un sentido más poético o metafórico que enriquezca nuestra forma de hablar.

Shakespeare Dijo: Hay para mí más peligro en tus ojos que en afrontar veinte espadas desnudas.

En esta frase vemos un claro ejemplo de cómo dar una imagen a un sentimiento. El pensamiento divergente nos guía a buscar respuestas en diferentes direcciones que se encuentran en asociaciones que se encuentran en asociaciones que se encuentran en asociaciones alejadas de las respuestas esperadas y se presentan como originales.

Nos pueden decir que tenemos una mirada muy sensual o potente, pero, ¿y si nos dijeran, con un tono sexual, que hay más peligro en ella que en afrontar veinte espadas desnudas? Seguramente nos sentiríamos mucho más conmovidos. Además, fíjate en el componente poético. No dice veinte espadas desenvainadas, utiliza la palabra *desnudas*. Lo que le da fuerza poética y sexualidad.

Así, la creatividad requiere de utilizar constantemente la imaginación y relacionar conceptos con sentimientos. Todo puede llegar a relacionarse si utilizamos el pensamiento divergente. Llegando a ofrecer respuestas que la lógica racional no permite al estar limitada a las posibilidades de lo conocido.

¿Cuál es el camino más rápido para ir a Roma?

Una respuesta sin pensamiento divergente: ir al Aeropuerto más cercano y coger un billete, el avión es el transporte más rápido.

Respuestas mediante el pensamiento divergente serían: ir campo a través, subiendo de copiloto a la nube de Son Goku, o en una máquina de teletransporte, (eso sí, cuidado de no comer lentejas antes que remueve un poco).

En este ejemplo de pensamiento divergente nos inventamos respuestas que se nos ocurren al tomar la palabra transporte y crear asociaciones con los mapas mentales. Ofrecemos una imagen.

Por ejemplo, a Zeus, el dios griego, lo relacionamos con poder. Si alguien nos está contando una experiencia de superación y fuerza, una respuesta podría ser: “Creo que si bajara Zeus de ahí arriba de su nube a pelearse contigo, lo apostaría todo por ti. Se nota que eres

una persona llena de fuerza”. O utilizando la misma referencia a los dioses griegos por el lado de la belleza, se podría añadir: “Igualmente si dicen de hacer un concurso de belleza, estoy seguro de que Afrodita contra esos labios no tendría nada que hacer”.

La idea de este enfoque creativo no es encontrar la imagen perfecta, sino una que venga a nuestra mente rápidamente y nos encaje con lo que queremos decir.

Frente a la lógica racional al pensamiento divergente se le achaca falta de rigor y exhaustividad, pero como indica Guilford, la lógica impone una gran cantidad de restricciones que la creatividad no presenta. Yendo la creatividad más allá de lo conocido y consiguiendo escapar de las representaciones cerradas.

Igualmente, para evitar este problema de falta de rigor, podemos matizar lo que queremos decir haciendo uso de la creatividad. Apoyándonos en el lenguaje racional, y a la inversa, transformar el lenguaje racional en creativo. *Veamos un ejercicio.*

Prueba a escribir algunas frases comunes y racionales como esta:

Me haces sentir muy bien cuando estoy contigo.

Acto seguido, la transformaríamos en una nueva que aporte una imagen acorde a unos sentimientos. **Por ejemplo:** cuando estoy contigo es como si todos mis problemas se evaporaran y solo existiéramos nosotros dos.

La clave de este ejercicio no es dejar de comunicar con el mensaje racional. No pasa nada por hablar de una forma común que sea entendible. La idea es que en determinados momentos seamos capaces de profundizar en los sentimientos para hacerlos más visuales e impactantes, enriqueciendo nuestra comunicación en su conjunto.

Por otro lado, el orden de los factores no altera el producto.

Podríamos usar ese lenguaje racional al principio: me haces sentir muy bien, al hablar contigo es como si el resto del mundo se evaporara. O invertirlo, para dar la imagen al principio y dejar el mensaje racional para el final: Al hablar contigo es como si el resto del mundo se evaporara, me haces sentir muy bien.

Si te interesa aprender a hacerlo inspirándote con ejemplo de series, películas y cómicos, este tema lo explico con más detalle en mi curso online sobre habilidades sociales y emocionales [Habilidades Sociales & Seducción Máster](#) en bravetys.com.

Recuerda usar el cupón MASLABIA para obtener un 10% de descuento extra por ser lector de este libro. Así, con lo que te ahorras, este libro te habrá salido gratis. *¿A que mola?*

Deja de pensar demasiado y fluye

Paradójicamente, pensar demasiado en cómo afrontar aquello que nos genera miedo, como el miedo a quedarnos en blanco, es lo que acaba provocando que sea ese nuestro trágico destino.

Esto se debe a que, al buscar la aceptación de los demás y darle un gran peso a las opiniones que puedan tener de nosotros, medimos meticulosamente aquello que decimos y sus posibles repercusiones. Generando una gran ansiedad que cohibe nuestra creatividad verbal.

Para solucionarlo, vamos a estudiar el efecto de la ansiedad sobre la creatividad para posteriormente adoptar medidas que eleven nuestra labia de una forma natural y desinhibida.

El efecto de la ansiedad en la creatividad

La creatividad verbal y gráfica presenta una correlación negativa con la ansiedad (Garaigordobil y Pérez, 2002). El efecto de la

ansiedad sobre la atención, la memoria de trabajo y la memoria a largo plazo (Fales et al., 2008; Tohill y Holyoak, 2000), obstaculiza el correcto desempeño de las habilidades sociales provocando bloqueos o respuestas pobres y tipificadas ausentes de creatividad.

Así, tal y como estas investigaciones defienden, la ansiedad disminuye la eficiencia en el pensamiento de las personas creativas dificultando la producción de conexiones distintas (Mumford y Gustafson, 1988). Se presenta una disminución de la amplitud atencional a nivel perceptual, evitando el procesamiento y elección de una gran cantidad de estímulos (Ansbury y Hill, 2003). Algo que es fundamental para hacer uso de técnicas de comunicación como los mapas mentales o los hilos conversacionales ya estudiados.

No obstante, no todos los estudios identifican la relación entre la ansiedad y la creatividad como algo negativo, también se muestran como una fuente de motivación hacia el esfuerzo y la resolución de tareas (Jones, Hanton, y Swain, 1994) o la adopción de metas que orientan al logro (Elliot y McGregor, 1999).

Este es el tipo de ansiedad que mencionábamos al hablar del miedo al rechazo. Una ansiedad que cuando dispones de los recursos y habilidades sociales adecuadas, lo que hace es elevar tu atención, energía y creatividad. De ahí que en mi experiencia personal al hablar con chicas que realmente me gustaban seducía mejor y mi labia era muy superior que cuando una chica no me motivaba.

La motivación hace que los recursos adoptados den el máximo de sí cuando la ansiedad está bajo el umbral de control, pese a que esta siga presente. Pero, ¿cómo podemos transformar esa ansiedad que nos paraliza y nos hace quedarnos en blanco en una que aumenta nuestra creatividad?

Para que las palabras fluyan necesitamos fluir

Sabemos que los pensamientos recurrentes generados al poner la atención en los estímulos que provocan ansiedad, consumen los

recursos de nuestra mente disminuyendo el foco de atención que necesita el proceso creativo. Por tanto, la solución está en cambiar ese foco de atención desde los pensamientos hacia otros estímulos que nos mantengan anclados al momento presente.

No podemos estar pensando en mil cosas, cómo en qué pensarían de nosotros si dijéramos esto o aquello, o en darle vueltas a una reahíla de pensamientos inseguros (seguro que tiene novio, voy molestarla, se van a reír de mí, me van a criticar, no le gusto, etc). Perderíamos el foco de atención.

Para fomentar el uso de la observación, la práctica de la meditación o el Mindfulness nos servirá de gran ayuda para vivir en el ahora y prestar atención al momento presente. Mejorando así nuestra creatividad y disolviendo los miedos y ansiedades que surgen de nuestras expectativas y deseos futuros.

En mi libro *Despierta belleza* comento este hecho desarrollando la siguiente metáfora: *¿podrías escribir un bello poema en un papel completamente lleno a rebosar? No, ¿verdad? Pues tampoco puedes decir nada elocuente si tu mente está llena de pensamientos inseguros.*

Del mismo modo, puede ser especialmente catastrófico el intentar hablar más a través de frases aprendidas. Eso te focaliza a estar buscando respuestas en tu memoria, lo cual no te ayuda a salir de la prisión de tu mente. Buscando a su vez la forma de encajarlas en lo que estás hablando aún a la fuerza y con calzador, lo que hace que no se muestren naturales ni atractivas, e incluso resulten ridículas por decirlas en momentos en los que no vienen a cuento.

Los conocidos como “métodos de seducción” también limitan nuestra creatividad a una estructura y patrones determinados a seguir. Nos hacen estar pensando continuamente en cómo llevar a cabo el método, paso a paso. Algo que, si bien es útil al principio, a la larga nos impide ser creativos en lo que decimos y hacemos. Cohíbe la labia natural que necesita de la fluidez mental de una mayor libertad. Teniendo la mente despejada y enfocada en observar.

En lugar de usar métodos de guion, tendrás que poner la atención en la observación y en cubrir las necesidades que hemos estudiado. Observando hilos conversacionales, buscando relaciones a través de los mapas mentales, fijándote en la persona que tienes delante para cualificarla, hablar de ti mismo al observar tu propia vida, etc.

La solución principal está en poner tu mente a funcionar en la práctica de estos recursos para que se concentre en comunicar de forma natural y creativa, en lugar de colapsarse con pensamientos estratégicos o en la búsqueda de la frase perfecta.

Fluir a través de la apreciación

La filosofía reinante en las corrientes meditativas nos invita a cambiar nuestra actitud egoísta y posesiva por una actitud de aceptación y apreciación. Esa aceptación de los pensamientos y emociones, ya sean positivos o negativos, y sin deseo de querer cambiarlos o modificarlos, favorece la flexibilidad psicológica (Hayes, Luoma, Bond, Masuda & Lillis, 2006) que la creatividad requiere.

¿Cómo disfrutarías algo que sólo te pueden ofrecer una vez en la vida? Así se acaban viendo las cosas cuando se vive el presente. Volviéndonos más capaces de concentrarnos en lo bello que vivimos y olvidarnos de expectativas futuras o miedos pasados.

Tal y como hacen los grandes artistas, podemos tener la capacidad de enamorarnos todos los días y embarcar las emociones de las otras personas hacia el rumbo de un presente más mágico y romántico. Sacar al resurgir de sus cenizas al más ilustre poeta que llevamos dentro.

Solteros o en pareja, podemos maravillarnos solo con ver a la otra persona y sentir una intensa apreciación por ella. Sentarnos a su lado, besarla, olerla, abrazarla, mimarla... con nuestra mente en segundo plano, quizá declarándose en huelga.... Y por mi experiencia personal, la de muchos de mis alumnos, y muchos de los estudios

recientes sobre el Mindfulness, ese dejarse absorber por el presente nos hace entrar en un estado de creatividad. Algo que como podrás adivinar, mejora muchísimo nuestra labia. Si no te lo crees, piensa en cómo te sientes cuando te sientes cómodo/a con alguien en un estado de gran alegría y entusiasmo donde todo fluye. ¿Lo tienes? Pues bien, la meditación es un gran potenciar de esos estados.

El amor no es repetición. Cada acto de amor es un ciclo en sí mismo, una órbita cerrada en su propio ritual. Es, cómo podría explicarte, un puño de vida.

Mario Benedetti

Desconecta pues de tus pensamientos y siente la energía de la otra persona. Déjate arrastrar por la belleza de sus formas físicas y de pensamiento. La meditación llevada a la seducción y al sexo. O, mejor dicho... la seducción y el sexo se vuelven una meditación.

El problema de muchos chicos y chicas es que en lugar de centrarse en apreciar a la otra persona y en sentirse cautivados por ella a la par que la seducen, viven preocupados por gustar. Por mostrar que “tienen valor”. Disparando así los miedos e inseguridades que parten del deseo que sienten de poseer el interés de la otra persona. Por desgracia, así su creatividad natural muere sin remedio.

Cuando dejas todo eso a un lado y entras en un estado meditativo de “no mente” provocado por esa conexión que te genera la otra persona, es cuando la seducción y el sexo transcurren completamente naturales y sin pensar. Nos volvemos únicos. Eso que dicen de que podemos ser atractivos siendo nosotros mismos, entonces empieza a tomar algo de sentido...

Por otro lado, todo esto no es aplicable únicamente a la seducción o a las relaciones de pareja. Esa actitud cariñosa se acaba desplegando hacia todo el mundo: jefes, compañeros de trabajo, amigos

del gimnasio, familiares... El resultado es una mejora en las habilidades sociales y en la confianza en cualquier ámbito. Conectamos y fluimos más, así de simple.

Si no sabes meditar, puedes entrar en [Meditation Power](#) para tener acceso a una guía y a todas mis meditaciones guiadas, o escuchar las que tengo en mi canal de YouTube: [David Belmonte](#). Te recomiendo empezar con los audios de meditación guiada *Seducción Ahora* y *Personalidad Atractiva*, disponibles ambos en YouTube.

Quizá al principio te cueste un poco o te parezca raro, pero si le das una oportunidad a la meditación, revolucionará tu vida. Te lo garantizo yo, y la ciencia me respalda.

Mejora tu ingenio y sentido del humor

El sentido del humor es el rey de las habilidades sociales. Nos hace divertarnos y nos desinhibe, ayudándonos a dejar de darle tanta importancia a los problemas de la vida. Siendo así un tremendo fortalecedor de la autoestima que nos lleva a vivir con más confianza y seguridad, pese a los vaivenes de la vida.

A su vez, el humor nos ayuda a mantener la atención de las personas con las que hablamos, ya que a todos nos gusta reírnos y no queremos perdernos ese momento en el que una broma estalla. Si no, acuérdate de ese profesor que en sus clases siempre tenía alguna guardada con la que todos se descojonaban.

En mi libro *Despierta belleza* y en mis formaciones online hablamos de forma muy extendida sobre cómo mejorar el sentido del humor con la utilización del modelo que verás a continuación.

Debido al carácter sintetizado en claves sencillas y al grano que he querido plasmar en esta obra, no entraremos a desarrollarlo en profundidad. No obstante, haremos un pequeño resumen para que puedas captar su esencia y empices a mejorar tu humor desde ya.

En este modelo tenemos 7 estilos de humor, siendo el más sencillo y frecuente de todos ellos el de la exageración. A esto añadimos 8 verbos que nos ayudan a darle dirección a esos 7 estilos utilizándolos como técnicas o palancas. Dicho lo cual, estas técnicas pueden llegar a multiplicarse. De hecho, en *Habilidades Sociales & Seducción Máster* vemos nada menos que 18 y ya tengo en mente algunas nuevas para ampliar, por lo que, si nos quedamos con la idea y nos lanzamos a ser creativos, las posibilidades son infinitas. Tú mismo podrás ampliar tu propio repertorio.



Humor absurdo

La absurdidad o humor absurdo consiste en hacer una combinación entre ironía y exageración relacionando lo que nos han dicho con algo completamente diferente a lo que podemos asociarlo. ¡Recuerda los mapas mentales!

Para hacer un pequeño cambio de tercio y no hablar tanto de seducción, te diré que puedes utilizarlo incluso en el trabajo. De hecho, curiosamente los mejores jefes y compañeros de trabajo que he tenido, han hecho uso de *El don de la labia* en lo laboral con un humor desgarrador.

Para mí ha sido de las cosas que más lejos me ha llevado en todos mis trabajos, ya que lo más importante en los negocios es establecer lazos personales con jefes, compañeros, proveedores y clientes.

Vamos algunos ejemplos reales que usé hace poco.

Un cliente de una de mis empresas me mandó este mensaje de WhatsApp:

—¿Qué dices bonito? ¿Principios de qué semana?

Con su mensaje me echaba en cara de forma amistosa que el pedido iba con retraso. Yo le había dicho que lo recibiría a principios de semana, pero estábamos a viernes y la fábrica todavía no lo había entregado.

Esto fue lo que le contesté:

—De la de que resucitó Cristo allá por semana santa, supongo. Habrá que llamar a fábrica a ver que ha pasado.

—Estamos apañados si nos tiene que salvar cristo. Mira a ver...
Jajaja

—Sí, porque a buda mejor no le implicamos. Ese pasa de todo.

—Jajaja.

—Ya me han confirmado que para el lunes lo tienes todo allí.

—Perfecto, gracias David.

Nunca olvides esto. En el trabajo pasamos la mayor parte del tiempo y de por sí ya es un ambiente lo suficientemente serio. Necesitamos de algunas bromas en nuestro trato con los demás para hacernos el día más llevadero.

El sentido del humor, acompañado de una actitud responsable en la que damos respuesta a los problemas y nos comportamos con profesionalidad, es para mí, un arma imprescindible para que puedas llegar lo más lejos posible como profesional.

No importa a que te dediques, seguro que te relacionas con los demás y si en cada una de tus relaciones transmites una actitud divertida a la par que profesional, siempre saldrás ganando.

Ahhhh, y que no se te escape esto: si te acostumbras a divertirte en el trabajo con tu forma de hablar, eso se contagiara a otros ámbitos de tu vida. No necesitarás cambiar el chip cuando sales una noche o si estás pasando la tarde con la pareja. El buen rollo siempre irá contigo vayas donde vayas.

Volviendo al ejemplo, en este caso usamos los 3 estilos principales de arriba del modelo. Usamos la exageración al hacer mención, irónicamente, a que el pedido llegará en semana santa (fecha para la que faltaban unos 6 meses). Pero lo que más destaca es la mención que hace mi cliente al tirar del hilo Cristo, insinuando que como nos tenga que salvar él apañados vamos. Ahí está el humor absurdo, al que yo sigo dando aún más cuerda mencionando que no debemos implicar a buda porque ese pasa de todo.

Exageración

La exageración es el estilo de humor más fácil de usar y el más frecuente. Lo encontrarás contantemente en cualquier monólogo que veas o en las bromas de tus amigos. Consiste en sobredimensionar o llevar al límite la descripción de un hecho, de un objeto o de los personajes; provocando así el ridículo.

Con otra clienta, indicándole que recibiría la mercancía ese mismo día que me llamó, me decía:

—Es que si no me llegan hoy...

—Si no te llegan hoy me matas. Me mandas a un sicario o algo que se encargue de mí.

—Jajaja, cuál es tu dirección a donde te lo tengo que mandar.

—No te lo digo.

—Jajajajaja

Aquí imaginamos algo extremo que pueda hacer ante una situación que evidentemente no merece tanto desahogo. El truco está ahí, en imaginar auténticas barbaridades que no encajen en el contexto comunicativo de lo que estamos contando.

Por ejemplo, si tu pareja te gasta una pequeña broma con la intención de picarte, podrías decir:

—Deberían darte el premio novel a la graciosa del año. No sé que pintan allí todos esos matemáticos e ingenieros. Está claro que tú lo mereces más.

En este caso, como en el ejemplo que hacemos mención a Cristo, volveríamos a encontrarnos ante una combinación de exageración, absurdidad e ironía. Pasemos a estudiar al tercero en discordia.

Ironía

La ironía es considerada una figura retórica que consiste en decir lo contrario de lo que se da a entender con un tono y gesticulación que insinúen esa interpretación contraria. Su objetivo es jugar con los contrastes y la imprevisibilidad.

Un ejemplo que me encanta es uno que utilicé una vez para gestionar un rechazo con una chica que conocí en Elche. Siempre me acordaré de lo divertida que acabó siendo esa conversación.

—¡Hola!, ¿qué tal?

—¡Vete de aquí imbécil!

—Nunca hubiese pensado que me conocieras tan bien. La verdad es que comencé a ser imbécil allá por el año 1990 —expongo expresivamente mientras su rostro empieza a emitir una mirada desconcertada—. Sí, cuando los países desarrollados se vieron afectados por la crisis económica y financiera. Aquella originada por el estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón, ¡ya sabes! —sigo añadiendo con compostura de cómico cabroncete.

—¿De dónde has salido tú? —pregunta entre lindas carcajadas.

—No hablemos todavía de mi pasado. Primero los nombres, me gusta saber a quién me dirijo cuando hablo...

En este ejemplo usamos la ironía al mismo tiempo que nos reímos de nosotros mismos, lo cual es en sí una sexual de inteligencia y otro de los estilos de humor más utilizados.

Sigamos a continuación explicando uno de los verbos de este modelo que utilizamos como técnica de humor, *encerrar*.

Utiliza palancas de apoyo

“Dadme un punto de apoyo y moveré la tierra” dijo el griego al descubrir que una palanca imaginaria y sin límite de medida, apoyada en un punto, podría mover cualquier peso por enorme que este fuera.

Nuestra mente, al igual que cualquier objeto, también puede moverse mediante el uso de palancas que nos sirvan para apoyarnos.

Los puntos de apoyo de cara a mejorar la labia serán cualquier técnica, verbo, expresión o frase hecha que nos sirvan de referencia para continuar nuestras conversaciones o dirigirlas hacia una finalidad concreta.

En el caso de que esa finalidad sea la de seducir o jugar, si utilizáramos la técnica de “Encerrar hacia lo que te interesa”, nos encontraríamos con ejemplos como este:

—O seguimos pasando el uno del otro fingiendo como que no nos gustamos hasta que uno de los dos se lance a las vías de un tren en marcha, o te digo que me llamo David y tú me dices que te llamas...

Esta sería una forma de utilizar esta técnica de humor de cara a iniciar una conversación. Encerrando a la otra persona hacia la opción de que nos diga su nombre y nos conozcamos. Cómo ejercicio, continuemos alargando la conversación anterior utilizando más de estas palancas.

—Jaja, me llamo Maika. Lo de lanzarse a un Tren es un poco extremo, ¿no crees?

—Nada es extremo si la recompensa es merecedora del riesgo. Los crossfiteros no nos detenemos ante nada. (mostrarse imparable)

—Yo soy más de Yoga, Pilates y cositas así más relajadas (jugar a la contra).

—Vamos que nos complementamos a la perfección, tú me traes paz y conexión al cuerpo y al universo y yo apporto la buena energía espartana (buscar la complementación).

—La combinación es un poco peligrosa, si seguimos por este camino te vas a acabar quemando y puede que te tengas que retirar un tiempo del crossfit (amenazar).

—La verdad es que se ha quedado una noche muy buena, y eso que decían que iba a refrescar... (Esquivar haciéndose el tonto)

—Ja, ja, ja. Así me gusta que si no te interesa el tema saques otro totalmente insustancial. Como un buen cobardica (provocar, insultar coqueto).

Como ves, son muchísimas las orientaciones que podemos darle a cada frase dentro de una conversación. Descubrir las, practicarlas e interiorizarlas hará que se naturalicen y salgan solas.

CLAVE 20

Deja de transmitir tus inseguridades

Mejorando tu autoestima también conseguirás hablar más y mejor. La confianza y seguridad en uno mismo es crucial. Tenemos que desembarazarnos de esos temores naturales a qué piensen los demás de nosotros, aceptándonos tal y como somos. Así te darás la libertad que necesitas para hablar sin sabotearte desde el pensamiento.

Uno de los síntomas de contar con una baja autoestima es la predisposición que tenemos hacia propagar o esconder nuestros complejos e inseguridades. Algo que genera dudas tanto de una forma como de otra. Por un lado, si los propagamos, se nos ve inseguros de todas, todas. Por el otro, si intentamos esconderlos, en algunas situaciones podemos vernos forzados y transmitir precisamente eso, que estamos escondiéndolos.

El otro día un alumno me mandaba un pantallazo de Tinder preguntándome si lo estaba haciendo bien con una chica. Al mencionar

a qué se dedicaban, él le dijo que era agricultor y ella le respondió que trabaja como funcionaria de justicia. Esto fue lo que hablaron:

—Yo soy funcionaria de justicia.

—Yo ni el bachillerato terminé. Tengo un poco de complejo con eso. Pude haber estudiado, pero ya es demasiado tarde y me aportaría poco. Bueno leer de vez en cuando está bien. ¿Tú quedarías con un chico que no tiene estudios?

—Claro que sí, no me fijo solo en eso.

En el texto se observa claramente la inseguridad de mi alumno al contar su complejo de no tener una profesión profesional con estudios. De hecho, uno de los principales motivos de su baja autoestima es el gran autosabotaje que se aflige por no haber tenido más éxito laboral y formación. Lo cual destruye su estado de ánimo provocando que sus relaciones sentimentales también fracasen.

Mientras sigo trabajando con él para crear una autoestima de hierro o cualquier otro material más duro, veamos algunas claves para prevenir esta conducta.

Ama tu vida tal y como es y transmítelo

Una de las actitudes que más seducen a los demás y que más carismáticos nos hacen es la de amar nuestra vida y lanzarnos a saborearla hacia todos los frentes. Las personas con una personalidad arrolladora cuentan con este ingrediente de alguna u otra forma.

No importan las inseguridades o complejos que tengamos, los aceptamos. Nos mostramos ambiciosos para superarlos y si no se pueden superar o no estamos dispuestos a realizar el esfuerzo que el cambio implica, seguimos con ellos procurando aceptarlos, porque la vida es mucho más.

La seducción consiste en generar emociones positivas y solo se pueden generar si las sentimos. No podemos esperar a que venga otra persona a darnos la felicidad porque si no somos alegres, difícilmente atraeremos a otros a nuestra causa.

Uno de los planteamientos que le hice a mi alumno fue que pensara en lo siguiente: *¿A quién buscarías como pareja?*

Opción A: Un empresario que tiene éxito y dinero, pero que por otra parte no te transmite estrés. Apenas tiene tiempo para estar contigo, te valora poco y sexualmente es poco excitante. No podéis hablar de tus cosas porque él está casi siempre en su mundo...

Opción B: Un agricultor que se gana la vida con un sueldo promedio o bajo, sin estudios, pero que transmite unas intensas ganas de vivir, te valora y seduce, te hace sentir deseada, habla de cualquier tema, conecta contigo con una gran sensibilidad...

Aquí utilizamos la técnica A o B, puedes verla explicada en abierto en esta clase: [A o B / Dirígete hacia lo que quieres conseguir](#). *De Habilidades Sociales & Seducción Máster.*

Después de hacer esta reflexión, lo que le terminé preguntando a mi alumno es: *¿Crees que puedes ser esa persona?* Ese agricultor que ama su vida, transmite pasión, sueños, sensibilidad, deseo y un intenso afán de seducción. Si puedes ser ese agricultor, te elegirán por encima de muchos otros con estudios. Eres tú el que más importancia da a sus complejos, no el resto.

Ahora vamos a lo más importante, el cómo. ¿Cuál es la actitud de una persona que atrae con su naturalidad y encanto?

El objetivo principal es contagiar ese estado de alegría de forma que el chico o la chica se sienta muy a gusto contigo. Convirtiéndote en la estrella del espectáculo, haciendo a esa otra persona adicta a ti y a las emociones que le haces sentir.

En primer lugar, deberás sentirte alegre y con actitud de juego. Transmitiendo felicidad, diversión, aventura... Contagiando dichas emociones a través de las neuronas espejo.

¿Qué pasa si el planeta tierra se descuelga del sistema solar y se va hacer puñetas? ¿Qué pasa si la situación es adversa? Pues sencillamente destacarás todavía más. Puedes escuchar sus problemas y preocupaciones, prestar oído a sus quejas, pero podrás cambiar esta situación negativa mediante tu encanto y buen rollo. Proporcionándole placer de una forma desenfadada.

Simplemente, se trata de ser optimista. La gente por lo general suele ser negativa, aunque intenten aparentar lo contrario, y eso hace que encontrar una persona cuyo optimismo sea contagioso y poco convencional, además de duradero y sólido en la adversidad, se convierta en un tesoro que nadie quiere dejar escapar.

Por ello, si ante situaciones adversas, en lugar de quejarte o de maldecir a la madre que parió a Zipi y Zape exhibes un exterior sereno y mantienes el buen humor, evitarás emociones alteradoras que pongan a la defensiva a la otra persona.

La naturalidad de un chico o chica que seduce con encanto es una naturalidad inocente. El transmitir cierta inocencia es muy efectivo en las seductoras, pero también lo es para los chicos.

Seduce con la naturalidad, encanto y el optimismo de los amantes de las sensaciones. Sonrisas, miradas, gestos y palabras que acarician son tus armas. No hay mejor remedio para las inseguridades que amarse a uno mismo y transmitir ese mismo amor a los demás.

Pon atención a tu lenguaje no verbal

Te lo diré así: *si ni a ti mismo te gusta escucharte, no esperes hablar mucho*. El tono de voz es uno de los aspectos más importantes de la comunicación. Da igual lo creativo que seas, si no te expresas con una voz que haga que el mensaje llegue e impacte, no captarás la atención de los demás y al no sentirte escuchado tendrás tendencia a reprimirte y no hablar.

Un ejercicio que siempre hago con los alumnos que asisten a mis cursos es el de leer poesía en voz alta. Siempre les mando ese ejercicio como deberes para casa, entrenándoles a ganar profundidad, aportando emotividad al mensaje y aprendiendo a hacer pausas.

Tenemos que fijarnos como en cualquier serie de televisión los actores hacen enfatizaciones precisas cuando hablan. Ponen una entonación distinta a cada palabra. A veces de forma apenas perceptible, pero lo hacen. Lo mismo hacen periodistas, locutores, cómicos, o cantantes. Si fuese de otro modo, nos aburrirían. Como ejemplo, busca al doctor Mario Alonso Puig en YouTube. Su contenido tiene

una grandísima calidad, pero es la forma de transmitirlo con su voz lo que más te atrapa. Es eso lo que llena conferencias. En marketing se dice que el contenido es el Rey, pero si el medio que lo transmite no lo hace adecuadamente, será un Rey sin reino.

Incorpora profundidad, precisión y tranquilidad a tus mensajes

En aquellos que menos ligam me he encontrado siempre un mismo patrón: tonos de voz monótonos, agudos o faltos de vitalidad. Expresiones a la hora de mover los brazos y su cuerpo demasiado rígidas y agresivas que transmiten ansiedad, o todo lo contrario. Parece que van arrastrándose como paños muertos, como un soldado escuálido y abatido tras perder 10.000 batallas. Y claro, *así no hay manera*.

El cuerpo se comunica con nuestra mente de tal forma que, si andamos con seguridad y confianza, esas dos cualidades se transmiten a nuestro estado emocional. Lo mismo si hablamos con claridad y fuerza.

Mi consejo es que te visualices a ti mismo desde fuera y proyectes una forma de moverte que te guste. Fíjate en actores de cine e intenta caminar erguido, proyectando seguridad. Y si no, haz como hice yo, trabaja en profundamente en mejorar tu autoestima.

Así ganarás la seguridad y confianza necesarias para que automáticamente tu lenguaje no verbal se vuelva más seductor al tiempo que ganas atractivo por dentro.

Siempre estamos comunicando pese a que no digamos ni una sola palabra. Nuestro cuerpo habla por nosotros y a veces lo hace por los codos. Bla, bla, bla. Aunque no te des cuenta, no deja de cotorrear. Pero dentro de todos los aspectos que engloban nuestro lenguaje no verbal, sin duda los más importantes son: la mirada, el tono de voz y las posiciones y movimientos de nuestro cuerpo.

Mirada seductora

Hay miradas y voces sensuales, cariñosas, pícaras. Algunas esconden un instinto juguetón y divertido, otras uno más sexual. Y como ya hemos indicado, tanto nuestra mirada como el resto de nuestro lenguaje no verbal cuentan con una comunicación bidireccional con nuestras emociones y sentimientos. Se influyen entre sí.

Tus sentimientos mandan cartas, telegramas e incluso palomas mensajeras a tu cuerpo. Si te sientes sexual y poderoso, ese instinto alimenta una mirada potente e inquisidora. Si ese instinto sexual es más tímido, harás gala de una mirada más nerviosa que a todas luces transmitirá ciertos destellos románticos.

Una mirada seductora es aquella que se adapta al sentimiento compartido entre esa otra persona y tú. ¿Por qué? Porque es una mirada que se sincroniza. Los cuerpos hablan y se acarician entre sí sin tocarse ni articular palabra alguna cuando conseguimos generar una conexión intensa con la otra persona. En psicología lo llamen neuronas espejo. Lo que sentimos lo transmitimos. No es un invento poético, está respaldado por la ciencia.

Uno de los efectos del embelesamiento se produce cuando no podemos evitar mirar a esa persona que nos gusta con cierto nerviosismo inocente. Generando sonrisas tontas entre ambos. Siendo muy útiles también las miradas que contemplan las partes del cuerpo más sexuales de la persona que deseamos durante apenas unos segundos, para acabar mirando fijamente a sus ojos.

Voz atractiva

Una voz seductora es una voz que siente la intensidad de sus vibraciones en sus cuerdas vocales. Ese fuego te quemará con su inseguridad, te hará arder con la pasión de la excitación, o te incendiará con la brisa del romance.

Las voces atractivas se alejan de lo lineal y lo comercial. Son precisas, pero nada monótonas. Pueden resquebrajarse por momentos e ir subiendo y bajando los tonos de voz como si retumbaran hipnóticas en nuestros oídos. Hablando más despacio cuando se busca generar tensión sexual mediante insinuaciones y dobles sentidos, y subiendo su volumen y velocidad al hablar con sentido del humor. Llegando incluso a hacer imitaciones con variaciones distintas en el tono al igual que hacen muchos cómicos y conferencistas.

Es importante fundir con tu voz lo que cada palabra inspira. Arrastrar no es arrastrar, es arraaastrar. La propia palabra te arrastra. Se puede decir con timidez o con confianza. El atractivo natural de la seducción está en vivir lo que se dice. No es más potente la seducción del que comunica con gran control, como el comercial que nos intenta vender alguna cosa, sino la que es más auténtica.

En mis cursos de habilidades sociales solemos hacer algunos ejercicios para mejorar la expresividad y el tono de voz. No obstante, el más importante lo puedes hacer tú mismo. Ya lo hemos mencionado, se llama lectura en voz alta.

Eso sí, no leas rápido como si te persiguiera la muerte y tuvieras de darle esquinazo. Tienes que disfrutar de cada palabra, dejar espacios en blanco, enfatizar e ir jugando con distintos tonos.

Si te notas muy perdido, busca algún vídeo en YouTube o podcasts que te gusten e intenta ir repitiendo lo que dicen como si fueses un loro. Hazlo con distintos oradores e irás viendo como tu voz se va cargando de distintas expresiones, matices y tonos que te ayudarán a forjar tonos cada vez más ricos, más capaces de captar la atención de los demás e incrementar su confianza en ti.

Al mismo tiempo, para practicar un tono de voz sexual, puedes leer poesía imaginando que se la estás recitando a una persona que te gusta en escenas seductivas o en los preámbulos del sexo. La imaginación te pondrá en contexto y créeme, no será perder el tiempo. Tras practicar ejercicios como este, la mente crea nuevos mapas a seguir y nos acabamos sorprendiendo usándolos en nuestra vida real casi sin esfuerzo. Sin necesidad de practicarlos activamente. Como si quedaran grabados en el subconsciente.

Movimientos del cuerpo

Tenemos que poner especial atención a nuestras manos y a nuestra postura. Apostando por situar nuestras manos a la altura de nuestra cintura o estómago y elevarlas como máximo a la altura del pecho cuando estamos hablando con normalidad. Siempre adaptando sus movimientos a la velocidad y ritmo de nuestra voz.

Un error muy frecuente en las personas que hablan mucho con las manos es que, al elevarlas demasiado, pueden despistar a la otra persona de lo más importante: mirarse a los ojos. Además, puede resultar un poco amenazante y lo mismo que ocurre al esconderlas detrás de nuestro cuerpo o cruzando los brazos transmitiendo una postura cerrada.

Por otro lado, la espalda ha de estar siempre recta y evitar los picoteos de pollo al inclinarnos para hablar. Si nos encontramos en discotecas con el volumen de la música alto, es mejor subir el tono de voz sin gritar o acercarnos a su oído aproximándonos con todo nuestro cuerpo. *Son claves sencillas, pero marcan la diferencia.*

Libera tu creatividad con el perdón

¿Quieres conocer una de las palabras más poderosas del mundo?
Aquí la tienes: ***Perdona.***

¿¿¿¿Cómo???? ¿Reconocer que somos los culpables?

Así es. Me explico.

Cuando surge un problema una de las cosas que más frustración nos genera y que más nos cabrea es no encontrar al culpable o que la otra persona no reconozca su parte de culpabilidad.

Sin embargo, y aquí está el truco, una vez lo reconocemos, el otro se calma y empieza a escuchar nuestras propuestas con mayor atención. Sus mecanismos de defensa bajan, ¿para qué seguir atacando?

Imagínate que estás discutiendo con tu pareja porque ayer saliste a cenar con unos amigos y cuando quiso llamarte a las 12 de la noche, tú no contestabas.

Horror!!! Te quedaste sin batería en el smartphone.

Entonces llegas a casa y te encuentras con el pastel. Una mujer preocupada y cabreada con ganas de darte una buena.

¿Qué haces? Pues, para empezar, *te recomiendo que NO digas esto:*

—¿Dónde coño estabas? Te he estado llamando y me aparecía apagado.

—Me he quedado sin batería en el móvil, no es para tanto. Yo cuando estás con tus amigas no estoy dándote follón viendo a ver qué haces o no haces o a qué hora llegas.

—Claro, porque te importa una mierda. Ahora si se queda una aquí preocupada... pues que le den. Me has dicho que solo salías a cenar, son las 4 de la mañana y llevo desde las 12 angustiada.

—No hace falta ponerse así, qué quieres que haga si se me ha olvidado cargar el móvil.

Evita responder con más reproches

Este tipo de conversación podría alargarse hasta la extremaunción generando más y más conflicto. ¿Por qué? Porque está basada en el reproche.

Su lógica es la siguiente: me reprochas algo (que no he dado señales de vida) y yo me defiendo con otro reproche (yo no te doy el coñazo cuando tú estás con tus amigas).

De esta forma los ánimos se van crispando y acaban llegando más y más reproches. Algo que por si no tuviste oportunidad de preguntárselo a Einstein, Nikola Tesla o alguno de estos genios, ya te digo yo que no te ayuda a tener una relación nada sana. Ni emocional ni sexualmente.

Pedir perdón usando la seducción

Veamos ahora cómo un perdón puede ser la mar de seductor:

—¿Dónde coño estabas? Te he estado llamando y me aparecía apagado. (Nos atacan con una actitud de reproche)

—Perdona. Se me ha olvidado poner el móvil a cargar antes de salir y cuando me he querido dar cuenta llevaba un buen rato apagado. (Pedimos perdón de entrada para ir bajando las defensas)

—Ahhh, que bonito, entonces aquí tiene que estar una preocupada. (Volvemos a recibir un reproche pues la alteración emocional de la otra persona sigue alta)

—No era mi intención. Tendría que haber intentado llamarte desde el móvil de algún amigo, pero pensaba que estarías ya dormida y tampoco quería molestarte. Al final se nos ha hecho más tarde de la cuenta y no tenía ni idea de que estabas tan preocupada. (Ofrecemos razonamientos sólidos que justifican nuestra equivocación para generar empatía)

—¿Pues me podrías haber mandado un WhatsApp o algo no? (La otra persona sigue con una actitud de reproche, pero se va calmando y ofreciendo soluciones)

—Sí, creo que las copas no me han agudizado demasiado el ingenio. Si vuelve a pasar te mando 20 WhatsApp. Ahora, que sepas que cuando te preocupas así por mi estás super sexy. Lleva cuidado que nunca es tarde si la dicha es buena —respondemos finalmente con un tono más insinuante y sexual.

Aceptamos la solución propuesta y utilizamos el sentido del humor y la seducción para dar el conflicto por resuelto y cambiar a un estado emocional mucho más positivo.

—Jajaja, sí claro. Ahora aún encima de todo querrás mojar. (Nuestra pareja se ríe y entra en el juego de ese estado emocional más positivo).

—Pues oye, no sería mal recibimiento para el novio pródigo que ha sido reencontrado. ¿Hay que celebrar la vuelta a casa sano y salvo no? (Seguimos ahondando en el buen humor y la seducción para calmar las defensas de una vez por todas).

—¡Anda acuéstate! Ya me pensaré si mañana te libras tan fácilmente de esta o no.

Como ves, pedir perdón y reconocer nuestros errores puede llevarnos a adoptar actitudes mucho más atractivas y seductoras que las de defender nuestro orgullo devolviendo los reproches que nos mandan. Para ganarse *El Don de la Labia* es fundamental, ya que siempre cometeremos equivocaciones y es importante saber cómo darles respuesta para no acabar siendo personas reprimidas que temen equivocarse y por eso no asumen riesgos.

Situaciones como estas las he vivido cientos de veces. En conversaciones con chicas que he estado conociendo, parejas, con amigos o familiares, e incluso en el ámbito profesional.

¿Qué nos impide poder dar respuestas como estas? Te lo diré:

Principalmente, **la falta de recursos.**

Csikszentmihalyi (1998) indica en sus estudios que una persona entra en estado de flujo cuando tiene la sensación de que sus habilidades son adecuadas para enfrentarse a los desafíos.

Lo que la mayoría de alumnos me dicen en mis cursos cuando les pongo ejemplos así, es que a ellos no se les ocurren ese tipo de respuestas. Y eso, querido amigo o amiga, es un claro síntoma de falta de recursos. Por eso estás leyendo este libro y ahora cuentas con programas como *Habilidades Sociales & Seducción Máster*, donde te los voy desvelando todos.

Deshazte de las conductas inhibidas

La inhibición conductual (IC) es una variable temperamental que genera timidez, retraimiento, evitación social, inquietud o malestar social, además de miedo ante personas, objetos y/o situaciones desconocidas (García-Coll, Kagan y Reznick, 1984).

Este tipo de inhibiciones solemos generarlas a través de condicionamientos derivados de experiencias pasadas, y son el obstáculo principal de cara a poner en práctica nuevos recursos en materia de habilidades sociales.

Los ejemplos de inhibición pueden ser muchos. Uno de los que ya hemos hablado lo encontraríamos en el miedo a iniciar una conversación, pudiendo haberse fortalecido porque al hacerlo en el pasado nos hayamos sentido rechazados.

Otro ejemplo con el que me suelo encontrar mucho es con el miedo al compromiso tras haber experimentado previamente una relación tóxica. En este caso su miedo le invita a pensar que la mayoría de las relaciones son así, o al menos para él así se ha demostrado.

Por lo que la persona se muestra recelosa o incapaz de iniciar nuevas relaciones sentimentales.

De esta forma, el miedo estimula conductas como la evitación y el aislamiento de las que se es perfectamente consciente, y de otras asociadas como son la irritabilidad, llanto, ira, agresividad, gritos, un foco reducido perceptivo y cognitivo en las amenazas percibidas, pérdida de control y juicios pesimistas sobre los riesgos y los resultados futuros (Frijda, 1986; Izard, 1993; Rachman, 1990).

La generación de esas conductas de evitación son en parte lo que llevó a Deming (1982) a determinar que el miedo inhibe el crecimiento profesional y aniquila la creatividad y la innovación, generando incapacidad en la mente y el espíritu. Los talentos se reducen y se pierde capacidad de reflexión y motivación.

En mi experiencia con alumnos he combatido estas inhibiciones desde muchos frentes, utilizando desde la Terapia Breve Estratégica, la hipnosis, la PNL o la psicología cognitiva. Ten en cuenta que a menudo cada persona responde a estímulos diferentes, pues el origen del foco del problema puede ser muy diverso e interfieren las experiencias y creencias adoptadas por cada persona. Por tanto, a menudo el asesoramiento de un profesional es imprescindible para acabar rompiendo ciertos límites que parecen infranqueables.

Lo que sí vamos a hacer, tras comprender lo que son las conductas inhibidas, es estudiar algunas creencias y recursos que nos ayuden a romperlas en materia de comunicación, tal y como venimos haciendo durante todo este libro. Y para ello, vamos a estudiar las citas de uno de los artistas más extravagantes que ha dado la humanidad, Salvador Dalí. Alguien que lo último que era, es una persona inhibida. En gran parte por su forma de pensar.

Crear confusión

En la siguiente cita Salvador Dalí nos hace conscientes de que aquello que causa confusión, tiene más impacto que aquello que esperamos. Lo contradictorio crea vida porque ha de ser descifrado.

Tienes que crear confusión de forma sistemática, así se libera la creatividad. Todo lo que es contradictorio crea vida.

Salvador Dalí

Cuando estamos seduciendo a alguien, quizá nos pidan “tener las cosas claras”. Es algo que se suele decir mucho, y algo importante para que una relación funcione. Aunque hay que llevar cuidado. Plenas garantías, significa pleno aburrimiento. Es la confusión lo que genera un misterio que nos atrapa a la comunicación.

Un maestro de la confusión era el personaje de Groucho Marx con su desternillante sentido del humor absurdo. *No sabemos si nos adora o nos odia, si le gustamos o se ríe de nosotros.* Esa confusión nos hace pensar. Estar en la mente del receptor del mensaje.

Por eso a la hora de conquistar a alguien suele ser muy efectiva. *Nos hace estar ahí, férreos en sus mentes.* Hacer que descifren nuestros mensajes y que piensen en lo que realmente queremos decir y sentimos sin que nuestras intenciones queden del todo claras.

Ese deseo de generar confusión nos invita a buscar los contrastes de aquello que decimos, lo que nos saca de las inhibiciones del pensamiento racional e incentiva que juguemos con las palabras.

Veamos un ejemplo de cómo aplicarlo en una conversación que mantenemos con la pareja:

—Anda que sí, no me has llamado en todo el día.

—Tú sabes que estoy completamente enamorado de ti. Por eso me gusta tenerte lejos. Cuanto más lejos mejor. Si estuvieses más cerca no podría contenerme y el amor me saturaría la mente.

—¿No has probado a pedir cita en un psiquiátrico? Seguramente no tengas arreglo, pero por probar...

—Me echaron de uno hace poco. Ni si quiera me devolvieron el cepillo de dientes.

—Pues lleva cuidado no te salgan caries, sería un defecto más a sumar a tu lista.

—No te preocupes, ya tomé cartas en el asunto. Amo mucho mi dentadura. No tanto como a ti, pero al menos está siempre conmigo. Tú ya apenas vienes a visitarme.

—Pero si me has dicho que cuanto más lejos mejor.

—Deja de inventarte cosas, sabes perfectamente que yo nunca he dicho eso. ¿Cómo hacerlo con esos bonitos ojos verdes?

Personalmente he tenido muchas conversaciones como estas y uso este recurso de la confusión bastante a menudo. Lo tengo interiorizado y me divierte solemnemente usarlo. Aunque sí, reconozco que no es fácil. Lo importante es que a medida que hagas que *El don de la labia* crezca, vayas usando más recursos que hagan que tus conductas inhibidas acaben por destruirse. Es cuestión de tomárselo con calma, persistir e ir llevándolo todo a la práctica.

Una fiesta continua

Dentro de esta cita se recoge la actitud más importante que podemos tener para provocar comportamientos creativos espontáneos.

Creo que la vida debe ser una fiesta continua.

Salvador Dalí

Cuando disfrutamos y nos lo pasamos bien, tenemos respuestas más ingeniosas. Nos sentimos más en el aquí y el ahora. No pensamos antes de hablar y el resultado es que hablamos con más encanto y a menudo incluso con mayor persuasión. *¿Por qué mayor persuasión?* Porque el receptor del mensaje siente que las palabras que decimos no son el resultado de una estrategia. De esa forma, al no sentirse que pretendamos manipularla, la otra persona se relaja más y se deja persuadir con mayor facilidad.

En una escena de la serie *Californication*, una de las que analizamos en nuestro curso online *Desarrolla tu ingenio y sentido del humor*, vemos al personaje Hank Moody haciendo gala de un ingenio dominado por esta actitud de pensar:

La vida es una fiesta, no me la tomo demasiado en serio. Por eso digo lo que me sale en el momento.

En esa escena de la serie, Hank se encuentra con unos agentes y productores para crear una película sobre su último libro, cuando la actriz enseña sus pechos en una demostración de que son estupendos para enseñar en pantalla. Insistiendo en que Hank debería escribir el guión de la película porque le encanta el libro. Algo a lo que Hank, en una muestra de que se está divirtiendo, usa el humor arrogante para decir: “No solo tiene unas tetas estupendas, sino que además demuestra tener un gusto literario espléndido”.

Apunta esto. Hank podría haberse limitado a mencionar su buen gusto literario, lanzándose un elogio así mismo, pero añade el comentario de los pechos como introducción en una muestra de que se divierte y no se corta a la hora de decir lo que piensa.

Esto ayuda a establecer relaciones más fluidas en nuestras conversaciones, aunque claro, antes debemos superar nuestros miedos, entre otros el miedo a meter la pata con comentarios desafortunados.

Por encima de la locura

Lo que aprecio de esta cita de Salvador Dalí, relacionándola con mi experiencia como creativo, es que mi capacidad para crear ha sido mayor cuanto más loco me he sentido. Aún sin por ello sentirme fuera de control sobre mi propia locura.

El genio tiene que pasar por encima de la locura y la locura por encima del genio.

Salvador Dalí

Relacionándolo con el arte de la poesía, hay momentos de ebullición en los que casi todo lo que te viene a la mente son auténticas locuras. Parece que flotas sobre la realidad y ves las cosas como realmente son, pero a su vez estas son ilusorias e irreales.

Dentro del torbellino, el genio (la técnica, el conocimiento, el estilo, etc.), decide darle forma artística a lo que el loco le susurra. Combatiendo genio y locura constantemente entre darse o quitarse cuerda hacia arriba o hacia abajo.

Visto de forma práctica, partiendo de técnicas de asociación o mapas mentales, podemos imaginar algo loco en relación a un tema del que estemos hablando.

Por ejemplo, ¿qué sería una locura en relación al mal año que pasamos por culpa del covid y la guerra de Ucrania? Imaginemos una conversación informal:

—La verdad es que ahora mismo las cosas están fatal. Entre el Covid y la Guerra... No sé qué será lo próximo.

—Yo lo tengo claro, los extraterrestres.

—Jajajaja, pues no me extrañaría

—Yo ya estoy negociando un tratado con ellos. Hay que ir anticipándose a estas cosas o sino luego llegan las madres mías.

—¿Y qué les has dicho si se puede saber?

—Nada importante. Tan solo que si nos invaden, se lleven a todos los políticos y me dejen a mí al mando que yo arreglo esto. Cuestión de confianza les he dicho y de momento está colando. ¡Saluda a tu próximo Rey!

—Jajaja, serás idiota.

La perfección

En esta cita Salvador Dalí nos ofrece una ironía sobre el perfeccionismo, un rasgo bastante paradójico.

No temas a la perfección, nunca la alcanzarás.

Salvador Dalí

Por un lado, tenemos a los perfeccionistas que actúan de forma creativa, los Steve Jobs.

Por otro, los que actúan con muy poca creatividad porque lo quieren hacer tan perfecto y con tanta información que no arriesgan y no innovan. Muchos acaban siendo el prototipo del profesor

universitario y se casan con la información, pero no con la acción. O peor aún, postergan tanto las cosas pensando en que las harán cuando tengan los conocimientos y habilidades que realmente necesitan, sucumben al miedo y nunca llegan a la práctica.

Y por último, están los que piensan tanto en hacerlo perfecto que directamente no lo hacen. *A exceso de análisis, parálisis*. Si no lo hago perfecto, mejor no lo hago. Aquí suelen caer las personas vagas que generan grandes sueños irrealizables, pero acaban por agobiarse o no encontrar la motivación. Les falta el compromiso necesario, por lo que abandonan o se olvidan antes si quiera de profundizar en el estudio de la materia. Algo que le pasa a mucha gente que pretende mejorar sus habilidades sociales y de seducción. Se imaginan lo estupendo que sería si fuesen más carismáticos y habladores, pero en cuanto ven que requiere trabajo, se excusan y se rinden. De ahí la importancia de seguir una estrategia con un coach, como el que contrata a un entrenador personal durante unos meses. Alguien que te ayude y motive a crecer de forma constante y perseverante.

En cualquier caso, la perfección no es alcanzable. Lo que sí podemos alcanzar son ciertos momentos perfectos, pero a menudo estos llegan sin ser buscados. Simplemente aparecen, eso sí, como dijera Pablo Picasso, *más nos vale que si la inspiración nos llega que esta nos pille trabajando*. O dicho de otra forma, para ganar necesitamos estar en el campo de batalla.

El camino a seguir está en alejarnos de las expectativas de perfección y codificar las emociones mediante la curiosidad, el amor por la experimentación, la pasión por el riesgo, la motivación, el coraje intelectual, la flexibilidad, el pensamiento metafórico, la relajación, la estética y la apertura a nuevas ideas. Estos serían los requisitos para la creatividad y la genialidad (Montañés, 2009), esenciales en el desarrollo creativo de las habilidades sociales.

La asertividad como potenciador creativo

La asertividad es una habilidad que toma una gran relevancia en nuestras relaciones sociales, ya que las personas incapaces de defenderse son más fácilmente susceptibles de ser objetivo de acoso (Niedl, 1995) o suelen quedarse calladas por temor cometer algún error del que no sepan salir airoso.

Estas conductas introvertidas suelen achacarse a la falta de recursos de afrontamiento y autoeficacia, carencia en habilidades para la gestión del conflicto, la ansiedad social o la baja autoestima (Einarsen et al., 1994). Aunque cuando hablamos de falta de asertividad, no solo hablamos de conductas pasivas en las que no defendemos nuestros intereses, también puede ocurrir todo lo contrario. Que defendamos nuestras ideas con agresividad, aun cuando esto posteriormente nos genere malos resultados, aleje a las personas con las que nos relacionamos o nos haga caer en las garras de la frustración.

De esta forma las investigaciones defienden que las personas con menos habilidades sociales son más vulnerables a este tipo de situaciones (Matthiesen y Einarsen, 2001). Presentando a las víctimas de

acoso como personas menos asertivas y con mayores niveles de neuroticismo y ansiedad (Coyne, Seigne y Randall, 2000).

Un rasgo que define a estas personas es que son cognitivamente poco flexibles y presentan una visión poco realista de sus propias habilidades y recursos (Brodsky, 1976). Lo opuesto a las personas creativas, cuya amplia flexibilidad y visión optimista del mundo son las características que más las definen.

Las personas creativas se sienten estimuladas por el descubrimiento al que les lleva el afrontamiento de distintas situaciones, lo que también entra en contraste con las víctimas de acoso, perfiles de personalidad con formas de afrontamiento evitativas y de negación (Hogh y Dofradottir, 2001; Mathiesen y Einarsen, 2001). La pobre autoimagen de las víctimas de acoso y sus altos niveles de ansiedad ante situaciones sociales (Einarsen et al., 1994), son también un rasgo en contraposición al de las personas creativas, más teniendo en cuenta la influencia que presenta la ansiedad sobre la creatividad.

De esta forma, la formación en asertividad se presentaría como un medio para potenciar la creatividad en el manejo de las habilidades sociales, llevándonos a sentirnos más seguros y bajar los niveles de ansiedad al reducir la incertidumbre sobre qué hacer en el caso de enfrentarnos a situaciones conflictivas. Mejorando a su vez la autoimagen y experimentando resultados positivos gracias a la toma de soluciones activas en lugar de optar por la inhibición.

Definición de asertividad

La asertividad es una habilidad de comunicación que nos ayuda defender nuestros derechos, expresar las opiniones y realizar sugerencias de forma honesta, evitando conductas agresivas o pasivas, y respetando tanto las propias opiniones como las de los demás. Mostrándose como una habilidad imprescindible para negociar, comprendernos y gestionar cualquier conflicto o desacuerdo.

Además, las conductas asertivas implican estas características:

- Ser justos y evitar atacar a los demás o juzgarlos.
- Comprender que no existen las verdades absolutas y valorar las opiniones ajenas pese a defender las propias.
- Saber hacernos de respetar sin necesidad de atacar o provocar grandes alteraciones y elevación del tono de voz.
- Consigue calmar emociones derivadas de la ira y el rencor gracias a que nos permite mostrarnos serenos y ayudarnos a combatir la ansiedad.
- Busca la mejor opción para que todos salgan ganando y se encuentren las soluciones más adaptativas posibles.
- Fortalece la empatía, siendo estas dos habilidades imprescindibles la una para la otra.
- Apunta y propone soluciones evitando la crítica despectiva.
- Es educada, pidiendo las cosas por favor, dando las gracias y sin temor a pedir perdón.

Asertividad vs agresividad / pasividad

Para estudiar la diferencia entre asertividad, agresividad y pasividad vamos a hacerlo analizando una situación muy concreta, como sería la de qué responder cuando alguien nos cancela una cita.

Ante esta situación muchas personas reaccionan con agresividad, creyendo en la firme intención de hacerse de respetar. Sin embargo, al mostrar actitudes resentidas no generamos un sentimiento seductor. Generamos emociones negativas no hedónicas que lo más probable es que echen a perder toda la conexión que hayamos podido generar previamente. Esto, que a algunos les puede dar igual, a quienes apostamos por dar respuestas adaptativas con una actitud asertiva, no nos cuadra. Ya que lo que miramos es a los beneficios que

podemos conseguir con nuestras conductas, más que a la satisfacción de nuestro orgullo, pues no necesitamos ese refuerzo para mantener la confianza al alza. Lo que nos motiva es hacer uso del comportamiento más inteligente posible y que más beneficios nos pueda dar en términos emocionales.

Observa estas respuestas con el **estilo agresivo**:

—No me parece bien que ahora me vengas diciendo que no puedes cuando ya habíamos quedado.

—Tú te lo pierdes, si no quieres que nos veamos ya no hace falta que me hables más.

—Cuando yo me comprometo con alguien mantengo mi compromiso, así solo me demuestras que no eres una persona seria.

—Ya te vale, si no querías quedar no haberme dicho que sí.

Por el contrario, el **estilo pasivo** a lo que nos invitaría es a no decir nada o simplemente asentir. Como cuando se cuela alguien en la cola del supermercado y prefieres callarte para no generar un problema. Y esto puede ser muy perjudicial, pues está demostrado que no reaccionar y guardarnos dentro el resentimiento es incluso más perjudicial para la salud que darle salida con agresividad.

Principalmente las respuestas pasivas suelen sonar así:

—Vale, no pasa nada. Lo que tú quieras.

¿Cómo serían entonces las respuestas asertivas? Serían respuestas que no juzgan ni hacen sentir culpable a la otra persona, pero que a su vez pretender satisfacer la defensa de nuestros intereses.

—Pues tenemos dos opciones. O buscamos cómo podemos hacerlo para poder tener esa cita hoy, o marcamos ya un día para vernos que ni los cuerpos de seguridad del estado puedan impedirnoslo.

—No te preocupes, aprovecharé para adelantar un trabajo que tenía pendiente. Eso sí, ya puedes ir pensando en otra fecha.

—Vaya, qué pena. Estaba deseando verte penetrarme con esos ojitos grandes y marrones. Ya me lo compensarás, no te preocupes.

—Estás castigada, cuando al fin consiga verte te aseguro que me las vas a pagar.

—Tranquila, justo me habían llamado de la Nasa que tienen un problema y necesitan de mi inestimable inteligencia. No saben hacer nada sin mí, en otro momento será.

Este tipo de respuestas nos hacen ver como personas más carismáticas, empáticas y asertivas. Invencibles a la hora de no perder nunca nuestro buen sentido del humor. Rasgos que corresponden a un personalidad atractiva y que pueden ayudarnos a que esa cita finalmente se acabe materializando.

En definitiva, aprovechamos ese rechazo para ganar puntos.

Ahora, ¿y si vuelve a repetirse lo mismo y nos rechazan una segunda cita?

En ese caso la asertividad nos invitaría a incrementar la seriedad del tono, dando a entender que si las cosas siguen así, nos van a perder: “No quiero que te sienta mal, pero esta es la segunda vez que quedamos y lo cancelas. Si no estás interesada no pasa, no me voy a ofender ni te voy a presionar. Quedamos así como amigos y ya está”.

Con este tipo de respuestas estamos siendo asertivos al no juzgarla negativamente y mostrándonos predispuestos a respetar sus intereses. Transmitimos que no estamos desesperados por conseguir eso que queremos y que, si al final no se produce, no pasa nada. Es más, nos mostramos predispuestos a que las cosas puedan acabar ahí. Lo que genera un sentimiento de miedo a la pérdida que le puede poner las pilas de cara a que, si hay una próxima oportunidad, tengamos muchas más garantías que de esa cita se produzca.

Antítesis de la asertividad

¿Es conveniente pues no comunicar nunca de forma agresiva o pasiva? Por desgracia, lo cierto es que no.

La comunicación asertiva es el pilar de una comunicación efectiva, pero no siempre funciona. Algo que saben muy bien los educadores y directores de equipo de trabajo. Ante cierto tipo de comportamientos y situaciones, imponer un cierto grado de autoridad y firmeza es imprescindible.

Esto no ha de confundirse con ser maleducado o utilizar palabras mal sonantes. Una postura firme y amenazante, pero a su vez serena, es más creíble que una en la que nos alteramos demasiado. Esto se debe a que el otro puede pensar que lo que decimos es fruto de un calentón, esperando a que se nos pase sin darle la importancia que realmente tiene. Dicho de otra forma, es más creíble cuando perciben que somos conscientes de lo que decimos y que no respondemos únicamente al enfado que estamos experimentando.

En cuanto a la pasividad, hay muchas situaciones en las que deberemos usarla. Sobre todo, con gente que creamos que no va a entrar en razones. Si se nos cuela alguien en el supermercado con cara de drogadicto cabreado y un machete asomando de su pantalón, yo al menos le dejaría colarse sin ningún remilgo. O ante personas que

están cargadas de ira y que se nota visiblemente que solo buscan pelea, prefiero ser pasivo y alejarme. Con mucha honra.

Como ya indicaba Chóliz (2005), incluso la represión de las emociones tiene una función social, conteniéndolas o canalizándolas de forma adaptativa para adaptarse al entorno social, evitando alterar las relaciones sociales y afectar a la estructura y funcionamiento de grupo o sistema de organización social.

Visto de forma adaptativa, la pasividad ante determinadas situaciones nos ayuda a no perder el tiempo. A veces, el pellejo.

Poesía, máxima expresión de arte

Las personas más seductoras de la historia no solo seducían a sus víctimas. Como ellas mismas relatan, la gran potencia de su seducción residía en su capacidad para dejarse enamorar por ellas.

Giacomo Casanova, como buen poeta y filósofo que era, conseguía hacer sentir deseadas y admiradas a las mujeres con su don de palabra, pero primero se enamoraba él profundamente de ellas. Puede que ese amor fuese temporal, un efecto de la pasión ante el deleite de un estímulo novedoso, pero pese a eso, durante el tiempo que duraba esa conquista, sus sentimientos eran sinceros.

Así lo viven los poetas, alcanzando a sentir una profundidad fuera de lo común, demostrando un conocimiento de la psicología humana que supera a los niveles de consciencia racional para sumergirse en la comprensión de los sentimientos más ambiguos.

De ahí que el afán seductor de los poetas sea tan reconocido y casi inextinguible. Como se suele decir, *el lenguaje poético es el rey de los sentimientos*. El poeta encuentra en la comunicación seductora un vínculo de conocimiento para su arte, transportándose a la experimentación de emociones que solo a través de una potente sugestión, creada con la belleza de las palabras, puede ser posible.

Yo no seduzco. Me rindo.

Albert Camus

Efectos de la poesía según la ciencia

La poesía, dentro de la cual incluimos la prosa, nos invita a hacer buen uso del poder de la palabra para elevar la consciencia y educar las emociones de una forma flexible y creativa que no caiga fácilmente en las categorizaciones y el lanzamiento indiscriminado de juicios precipitados que nos deriven a caer en una visión de túnel.

Es de sobra conocido en el campo de la inteligencia emocional que necesitamos saber identificar nuestras emociones y ponerles nombre. Creando una despersonalización, como si las observáramos desde fuera. Así lo fomentan las teorías del Mindfulness al invitarnos a observar nuestros pensamientos sin jugarse ni identificarse.

No obstante, las limitaciones del lenguaje no siempre lo ponen fácil. Aquellos que no tienen entrenada esa creatividad verbal que les haga no solo poner nombre a sus emociones, sino identificar los sentimientos asociados a ellas, cuentan con menos consciencia emocional. Definida esta como la capacidad para tomar conciencia de las propias emociones y de las emociones de los demás, incluyendo la habilidad para captar el clima emocional de un contexto determinado (Bisquerra y Pérez, 2007).

La lírica que vemos en los textos poéticos sirve de lugar de encuentro con la sensibilidad, potenciando su comprensión y asimilación lectora, así como el disfrute estético y el propio estímulo creativo (Gomez Martín, 2002).

El rico conocimiento expuesto en el lenguaje poético, ya sea a través de poemas, novelas, textos filosóficos, canciones, discursos, u otras formas de arte que se expliquen a través del lenguaje, hace que la capacidad reflexiva alcance nuevos horizontes hacia un mayor entendimiento de nuestras emociones. Expuesto de una forma más poética que refuerce la teoría:

*“El arte, lejos de ser forjador de sombras y fantasmas,
es la revelación de la verdad más pura,
es la manifestación de lo absoluto”*

María Zambrano (2001)

Necesitamos de herramientas que nos ayuden a desarrollar una imagen capaz de describir los sentimientos, algo que sí puede fomentar la poesía al ser la dominadora por excelencia del lenguaje emocional más rico, ayudando a obtener un mayor dominio del vocabulario emocional (Bisquerra, 2003).

No solo los oradores han de hacer uso del lenguaje creativo mediante metáforas, tropos o historias para cautivar a sus audiencias, cualquier persona puede usar ese lenguaje para gestionar sus emociones con mayor consciencia. Tal y como lo expresa Raquel Zaldívar Sansuán (2014): *“La poesía despliega por excelencia las conjugaciones del lenguaje que más artísticamente tratan de identificar los sentimientos y emociones”*.

Por otro lado, hay que remarcar que todo aquello que nos ayuda a tener un mayor entendimiento y comprensión de las propias emociones también nos vuelve más capaces de comprender a nuestros semejantes, dotándonos esto de una mayor empatía. De esta forma, en palabras de Gómez Martín, (2002): *“Acercarse a la poesía es entrar en el corazón del ser humano, conocer su sensibilidad. La poesía permite avivar nuestros propios latidos emocionales, despertarlos, incluso creativamente, al calor de aquella”*.

En otras palabras, nos volvemos más hábiles para captar las emociones de los demás y a su vez más sensitivos a ellas si entramos en ese estado de flujo y atención plena que provoca la escucha activa. El lenguaje poético entra en contacto con el receptor de su mensaje creando una comunicación (Núñez, 1992), se crea una sincronía mutua que quizá hubiese sido inalcanzable con un lenguaje de menor riqueza emocional.

Por este motivo, la influencia de la poesía sobre el desarrollo de las habilidades sociales y emocionales es sumamente beneficioso. Más si cabe cuando se presenta un terreno emocional en el que paseamos al amparo de la indescifrable y cuyos misterios escapan de la comprensión de nuestra parte más racional y calculadora. Siendo una comprensión emocional subjetiva por su lado poético la que podría calmar la ansiedad y llevarnos a la aceptación de situaciones que escapan de nuestra comprensión.

Este mayor entendimiento de lo subjetivo nos llevaría a adoptar soluciones adaptativas que serían difíciles de alcanzar mediante un procesamiento cognitivo lineal y puramente racional.

Por otro lado, habría que considerar el efecto del lenguaje poético sobre la percepción de las propias vivencias emocionales. El lenguaje poético trata de resaltar la belleza e intensidad de los sentimientos, derivándose en una mayor adaptación de las emociones positivas sobre las negativas, lo que supondría mayor afectividad positiva y mayor creatividad (Fredrickson, 2009).

Como explica Nardone (2009), las dificultades que enfrentamos, con independencia de su gravedad, dependen sobre todo del significado que les atribuimos. Tal y como defiende el reputado psicólogo italiano, de la ilusión no se sale, y la lógica del autoengaño nos lleva a construir constantemente la realidad sobre la base de nuestros autoengaños. Siendo el autoengaño considerado por el autor como un don natural que nos protege de las cosas que nos dañan; siempre y cuando no se abuse del mismo.

De esta forma, lo que antes podía sentirse como una emoción negativa generada por una mala experiencia de vida, puede adoptar un nuevo significado con mayor belleza a través de la poesía. Así solemos apreciarlo muchas veces en la música. Sobre todo, en esas canciones que narran una situación que hemos vivenciado.

Con autoengaño o sin el, podemos dejar de asumir que una experiencia es puramente negativa, basándonos únicamente en los hechos y los resultados, para adoptar significados más positivos, apreciando la belleza de la intensidad emocional a la que nos avocan los textos poéticos.

En su escrito *Ion* (401 a.C) Platón ya apela al entusiasmo como fuerza que, fundada sobre la inspiración (conexión con lo celeste y divino), convierte a poetas y filósofos en entusiasmados, en seres poseídos por lo divino, que generaban poesía o saber poético (Galligos, 2011).

Así, el «sistema perceptivo-reactivo», que indica la modalidad redundante a través de la cual un determinado individuo percibe y, en consecuencia, reacciona a la propia relación consigo mismo, con los demás y con el mundo (Watzlawick, Weakland, 1978; Nardone, Watzlawick, 1990; Nardone, 1991), podría verse influenciada por este cambio perceptivo. Algo en lo que no solo podemos incluir a la poesía, sino también a las distintas corrientes espirituales o filosóficas que nos hagan entender las cosas con mayor amplitud.

De este modo, el planteamiento de Palfai y Salovey (1993), asume que la afectividad positiva está asociada a un procesamiento más creativo y heurístico, mientras que la afectividad negativa estaría relacionada con un procesamiento más exhaustivo. Siendo el primero más adaptativo que el segundo si este es capaz de ayudarnos a regular las emociones y los niveles de ansiedad hasta un punto óptimo en el que la creatividad se vea potenciada.

Aristóteles afirma que la forma está en el alma del artista, pero que necesita del conocimiento de la técnica para hacerse patente. Filósofos como Píndaro o Teócrito defendían que el poeta se

transporta de forma temporal al mundo de la verdad o comprensión divina, y que es esta visión la que lo obliga a crear.

Atribuyeron así la facultad de crear principalmente a poetas y filósofos, limitándose el resto de artistas a descubrir y aplicar las técnicas de sus respectivas disciplinas.

La poesía y su tremendo poder de seducción

Antes de empezar te diré como fui a caer en las garras de la poesía. Todo empezó leyendo algunos libros de OSHO. Este no paraba de mencionar una y otra vez la gran espiritualidad de los poetas, haciéndolos ver, como ya indicaba Platón, como seres poseídos por lo divino. Así que allá que fui a una librería y me encontré ojeando un libro que reunía toda la obra de Luis García Montero.

Al principio, la verdad es que no me llamó mucho la atención, pero quise darle una oportunidad. En aquel momento estaba empeñado en tragarme cualquier cosa que me hiciera crecer y a su vez, ligar mejor. La efusividad sexual de los 20 años...

De esa forma, casi sin esperarlo, empecé a ver como mis conversaciones iban ganando muchísima riqueza lingüística. Sentí como mi sentido del humor mejoraba, mi sensibilidad para percibir las emociones de ellas se incrementaba, y comencé a comunicar con mayor profundidad y la creatividad verbal de la prosa.

No es que fuera por ahí diciendo cursiladas poéticas en plan “tus ojos son como dos luceros” ni nada de eso. Simplemente las palabras salían más fluidas, usaba más metáforas y me sentía que conectaba con más facilidad con todo el mundo.

Básicamente sufrí todos esos efectos que la ciencia ha demostrado que la poesía produce, lo que más tarde me llevó incluso a escribirle a las chicas poemas como este:

SAQUEMOS JUNTOS LAS LLAVES DEL MUNDO

Oh, la, y en blanco y negro pintas las fotografías
de lo que jamás tuvimos.

Tan solo un baile, breve y torpe por un momento.

Espero no pisarte, *pienso*.

Pero si piensas, pisas. Y puedes acabar pisando freno
cuando algo en ti solo quería acelerar.

Y bailamos entre los escombros del Titanic,
entre los que se postulan a ser los más guays
y entre quienes buscan la mejor enseña para su Instagram.

Golpeamos a varios, pero es que cuesta.

Cuesta concentrarse cuando tu cuerpo es una invitación,
Adán y Eva bailando alrededor del árbol prohibido de un dios,
golpeando tus caderas más en mi mente que en tus huesos.

Una mente demasiado cansada para amar.

Solo una caricia, por favor,
la que empieza con el sentir de nuestras manos,
un gesto calculado rebotando entre las luces
de un escurridizo Cupido acobardado.

Pero no hay sorpresa,
yo ya sabía que su flecha no aparecería.
Y nos perderíamos un beso caminando entrecortado,
un mordisco en tu hombro tatuado,
pétalos en mi boca que estremecen los sentidos,
humo de cachimba flotando liberado.

Sentir sin pensar,
 valiente sin mirar adelante o atrás,
 pétalos rojos que cruzan las curvas de tus pechos
 y que caen en luna junto a tu cintura.

Mírame con tus ojos de avispa y agujijonea hasta que duela,
 manda un beso al aire
 que yo mandaré a todo un ejército a buscarlo.

Napoleona de Davides, ahora y más ahora,
 pues no hay más ninguna otra cosa,
 conviértete en mi acelerador,
 lléname de tu independencia rebelde,
 haz que mis manos te recorran con firmeza,
 y que de la lámpara de Aladino
 saquemos juntos las llaves del mundo.



Este fue uno de los primeros poemas que le escribí a una chica que me gustó con la que apenas estuve bailando durante un rato y con la que no surgió nada más que un intercambio de instagrams. El poema narra ese pequeño instante que vivimos juntos. Poema que le envié, y al que ella contestó no solo muy animada, sino que no tardó más que unos minutos en proponerme una cita.

Desde entonces, escribí algunos más a las chicas que más me inspiraban y el resultado siempre fue el mismo. Algo que me sorprendió, ya que después leer tantísimos libros de seducción desde los 13 años, ninguno de ellos mencionó la poesía en ningún momento. Solo en *El Arte de la Seducción* de Robert Greene se podía dar a entender este efecto, ya que muchos de los grandes seductores que analiza, como Lord Byron o D'Annunzio, eran poetas y a la vez filósofos. Los reyes de la palabra y también así de la seducción.

Usando la poesía en la conversación

Uno de los recursos más empleados en la poesía es el tropo, llevándonos este a la sustitución de una expresión por otra cuyo sentido es figurado. Se trata de un término propio de la retórica. En este sentido, el tropo es el cambio de dirección de una expresión que se desvía de su contenido original para adoptar otro similar pero expresado de forma distinta.

Por ejemplo, podrías decir que en la vida siempre hay momentos para ser feliz, o expresarlo mediante un tropo como el que utilizó Pablo Neruda: *Me está esperando en todas partes la primavera*.

—Me encanta tu mirada.

—¿Qué es lo que tanto te gusta de ella?

—No lo sé, pero hay un mundo escondido ahí dentro.

En este ejemplo usamos un tropo para expresar lo que sentimos a través de la mirada de la otra persona. Podríamos haber dicho que es muy profunda, pero como puedes adivinar, el impacto habría sido mucho menor. También podríamos haber dicho que su mirada nos transmite mucho deseo, o decir que es *como si nos arrastrara de los pelos para no separarnos ni un centímetro de su piel*.

Como ves, la poesía respalda la clave antes visa de “dar una imagen” a lo que decimos. Nos hace visualizar los sentimientos con metáforas. Algo que, usándose con maestría, crea un efecto mágico.

Veamos para terminar un pequeño extracto de conversación en el que usemos la poesía para dar un toque más excitante y creativo.

—Bueno, me considero una chica bastante profunda y a su vez, complicada. No sé si te interesaría entrar en mi mundo.

—¿Crees que me voy a asustar porque me digas eso?

—Mmm, más bien creo que para ti que te intenten asustar es una señal para pisar el acelerador más al fondo (Tropo).

—Dalo por supuesto. No soy de los que se frenan cuando veo algo que deseo —susurra manteniendo la mirada en sus ojos.

—¿Y qué deseas? A parte de mí, lo cual me está quedando claro —espetea con gesto natural y desenfado—. ¿A qué te dedicas?

—Pues me dedico a traer la paz y el amor a este mundo (Tropo) —responde con una guasa.

—Ya claro, y yo a embaucar a la pobre gente a caer en las tinieblas del infierno (Tropo).

—A mí me tienes ahí ahora mismo, tan solo tengo que mirar esos labios carnosos para darme cuenta de lo jodido que estoy (Tropo).

—Al final vas a resultar tú el bueno y yo la mala. Manda huevos.

—Hombre, yo soy el coach de inteligencia emocional. Como te he dicho, pongo paz entre las personas.

—Ahh, ahora me encaja todo. Pues que sepas que estás hablando con una orgullosa directora de recursos humanos.

—Vamos, que también controlas de psicología, ¿verdad?

—Sí, creo que en esa área no me vas a engañar.

—Bueno, yo soy más de engañar con caricias que con palabras. Muchas veces la piel responde mejor que la cabeza.

—Eso lo defiendo, a veces lo único que una quiere es no pensar —contesta estampándole un decidido y espontáneo beso.

—Me gusta esta clase de no pensamiento —susurra pegado a sus labios—. ¿Siempre eres tan natural?

—¿Podemos ser siempre naturales? —pregunta ella retomando la conversación.

—No, no lo creo. De hecho, yo paso gran parte del día teniendo que analizar muchas situaciones de clientes, leyendo, estudiando, etc. Te metes en un desierto racional del que luego cuesta salir.

—A todos nos sucede. ¿Para eso están estos momentos no?

—¿Cuáles? ¿Estos? —bromea como quitándole importancia.

—Sí, estos. Ahora no te hagas el longui —ambos se ríen.

—La verdad es que está siendo un momento muy bonito. Como si todo estuviese bien y nada tuviese que cambiar. Me pones nervioso y me tranquilizas, todo al mismo tiempo.

—Bueno, tanto como que nada tenga que cambiar, tampoco. Los pies me matan ahora mismo —improvisa riéndose.

—Eso lo podemos remediar ahora mismo. Vente y nos sentamos allí afuera que estaremos más tranquilos.

De esta forma podemos ir usando la poesía en la conversación sin que resulte engorrosa. Dentro de una conversación larga, algunas reflexiones o frases de mayor carácter poético muy de vez en cuando ya producen ese efecto seductor de vernos como personas profundas y de elevada consciencia emocional.

No es necesario tener conversaciones excesivamente poéticas o espirituales. Si nos pasamos de frenada, puede resultar raro o empalagoso, sobre todo si lo forzamos y no queda del todo natural. Por tanto, mi consejo es que no te obsesiones con esto. Simplemente haz lo que hice yo. Lee un poco de poesía de vez en cuando y combínalo con la meditación. Hazlo con pausas en las que vas cerrando los ojos e intenta sumergirte en la profundidad de los poemas que más te gustan, justo al acabar de leerlos, durante solo un instante.

Puedes empezar a probar con mi libro *Vivimos en poesía* y de ahí pasar a leer a otros autores como Marwan, Luis García Montero, Fernando Pessoa, o cualquier otro que te guste. ¡*No te arrepentirás!*

Seducirse hacia la aventura

El instinto seductor transmite una filosofía valiente basada en el disfrute de momento presente. No has de hablarle al miedo, has de seducir hacia la aventura, ya que cuanto más hablamos de un miedo más poder le damos. Es la luz la que ha de sacarnos de la oscuridad de nuestros temores.

Una vez un alumno me comentaba que una mujer con la que había pasado una noche muy agradable, estando ya en su cama, sintió que no se sentía del todo cómoda. Al preguntarle qué le pasaba, ella le contestó que tenía miedo de apegarse, ya que cuando se acostaba con alguien solía encariñarse mucho de esa persona.

Mi alumno le dijo que no pasaba nada y que si no estaba cómoda no tenían por qué hacer nada. *Y eso es lo que ocurrió.* Nada. Al poco tiempo se la volvió a encontrar y el final feliz tampoco se produjo. Todo lo contrario, en esa ocasión ni si quiera accedió a ir a su hotel.

Pongámonos en situación. En este caso una relación no era viable, ya que ella viajaba mucho y apenas podrían verse, por lo que solo el sexo pasajero era una opción. Nada más era viable.

Ante la pregunta de mi alumno sobre qué habría hecho yo en esa situación, le dije: *yo me habría seducido a mí mismo y a ella hacia la aventura. La habría intentado liberar de sus miedos, soltar sus inseguridades y a su vez hacerlo yo con las mías.*

Estos son algunos de los argumentos que podemos proponer en situaciones como esta.

—Es que cuando me acuesto con alguien suelo apegarme a esa persona y cogerle cariño.

—A mí también me ocurre, me resulta imposible olvidar a alguien a quien me entrego y con quien he sentido un momento mágico.

—Claro, eso es lo que pasa.

—Sí, ¿pero sabes una cosa? Tampoco quiero que sea de otra forma. Me gusta esa añoranza, significa que he sentido algo único con alguien especial. Le tengo más miedo a vivir reprimido y a no disfrutar de los momentos que la vida me regala.

—¿Y luego no sufres echando de menos a esa persona?

—No, porque ese cariño lo llevo conmigo. Esa cercanía que siento contigo ahora ya forma parte de mí y ya nunca te olvidaré. No quiero vivir encadenado al miedo. No quiero sentirme esclavo, inhibido, huyendo. Quiero este momento y lo que me lleve al siguiente y si acaso no surgiera nada más entre nosotros que creemos un bello recuerdo de lo que hemos experimentado siendo nosotros mismos.

Fíjate como en esta conversación, en ningún momento le decimos a la otra persona lo que tiene que hacer. Decimos lo que queremos nosotros. Nos seducimos a nosotros mismos hacia la aventura y de esa forma la invitamos a que nos siga. Evitemos decirle lo que debería hacer o caer en la tentación de darle consejos. Tan solo

tenemos que hablar de lo que queremos. Así evitamos despertar las resistencias que se levantan cuando alguien siente que lo estamos intentado convencer.

A su vez, tenemos que detectar las objeciones emocionales que la otra persona tiene. Es decir, el por qué no hace lo que le proponemos por sus implicaciones emocionales para que, de esa forma, podamos darle una respuesta que la motive a tomar un camino más aventurero. Lo que incentivará nuestros propios deseos de aventura, que contagiaremos con las neuronas espejo, y reducirá nuestros miedos a vivir esa experiencia.

Sigamos con la conversación:

—Es que luego me siento culpable.

—Si no te apetece está bien, pero yo nunca me sentiría culpable de hacer algo que me apetece. Si es bueno y es legítimo, ¿Quién va a atreverse a señalarme?

—Me cuesta mucho no sentirme así.

—Todos tenemos cadenas y yo no voy a ser el que te pida que seas como yo quisiera que fueras, únicamente estaré encantadísimo de verte romperlas si así lo decides.

Dicen que Nietzsche tenía un lema colgado en la pared: *Vive peligrosamente*. Alguien le preguntó por qué ese lema, a lo que este contestó: Es un recordatorio, porque mi miedo es terrible.

Nuestros miedos son terribles, necesitamos recordatorios. Necesitamos de una actitud seductora que nos sugiera a través de sus palabras a experimentar el momento con total intensidad y rediseñar sus repercusiones hacia el despertar de la belleza.

Si te imaginas echando de menos a una persona, llorando de forma dolorosa, ese es el mapa que le das a tu mente y tu autoestima se ve abocada a su destrucción. Si te imaginas añorando esos momentos con agradecimiento y belleza, te llenas de esos sentimientos

y no es la angustia lo que te invade, sino una sensación de crecimiento y conexión con el todo. Eso inspirará tus palabras, tu propia sugestión y lo que transmites a las personas con las que te relaciones.

Esto no solo se aplica al ámbito de las relaciones amorosas, también lo utilizamos con los amigos, en el trabajo y muchos de los que más ponen en práctica esa ley son los políticos.

Muchas veces nos sería imposible seguir motivados y dispuestos a tirar del carro si no encontráramos esas palabras mágicas que nos animan tanto a nosotros mismos como a los demás. Así que, cuando te encuentres ante un obstáculo, en lugar del tomar el camino fácil de la respuesta respetuosa o ese aún peor de la respuesta que exige, presiona o muestra frustración, apuesta por ese otro camino que se dirige hacia la aventura.

Y hasta aquí hemos llegado. Si quieres ayudarme a seguir desarrollando más contenidos como este e ir ampliando este libro, recuerda valorarlo y dejar una reseña en Amazon o en Google Play Books. Ya vamos por la 4 edición, habiéndose ampliado desde 80 páginas en la primera a 200 en esta cuarta.

Además, si deseas profundizar más en esta filosofía y aprender nuevas herramientas con miles de ejemplo y extractos de películas, series y otras actuaciones televisivas, recuerda que tienes mi curso [*Habilidades Sociales & Seducción Máster*](#). Puedes usar el cupón de descuento MASLABIA por haber leído este libro.

Si te animas a entrar, nos vemos en los webinars en directo en los que vas a hablar directamente conmigo y a seguir un entrenamiento que ha dado resultado a miles de alumnos. ¡Espero que tengas apuntadas tus dudas! Las resolveremos todas.

Hasta la próxima.

Cuando sientas esas emociones que la otra persona inspira en tu interior no las escondas. No intentes parecer algo que no estás sintiendo. Es muy poco atractivo esconderse en la falsedad.

Es mejor ser sincero y mostrarse nervioso y auténtico, que mostrar tu inseguridad con gestos escondidos que a todas luces vemos que son forzados. Fíjate en el cine. En esas escenas en las que ambos se gustan, están nerviosos y no saben qué va a ocurrir.

Sé valiente para exponerte a esas escenas en tu vida. La mayoría de personas que no las siente no es porque no sean buenos seductores, sino porque no dejan salir a su seductor interior. No se dejan llevar con la confianza del amor hacia lo imprevisible y alguien no se puede enamorar de algo que no transmite lo que está viviendo.

@davidgbelmonte

NO TE PIERDAS NADA

Muchas gracias por acompañarme en esta cuarta edición de *El don de la labia*. Lo he escrito con toda la humildad del mundo y el deseo de que pueda ayudar a muchas personas a mejorar sus conversaciones y lanzarse valientemente a vivir una vida más estimulante y enriquecedora.

Nos vemos en bravetys.com, donde estás invitado a [suscribirte](#) para informarte gratis de los nuevos artículos en el blog, consejos, y otras novedades como vídeos en YouTube, meditaciones, cursos o entrevistas.

También puedes seguirme en mis redes para estar al tanto de todo.

Instagram, Facebook y YouTube:

@davidgbelmonte @bravetys

BIBLIOGRAFIA

- Amabile, T. (1996). *Creativity in context*. Boulder CO: West view Press
- Amabile, T.M. (1983). *The social psychology of creativity*. New York: Springer-Verlag.
- Amabile, T.M. (1983). *The social psychology of creativity*. New York: Springer-Verlag.
- André, C. (2005). *Psicología del miedo: temores, angustias y fobias*. Barcelona: Kairós.
- Ansburg, P. I., y Hill, K. (2003). Creative and analytic thinkers differ in their use of attentional resources. *Personality and Individual Differences*, 34, 1141-1152.
- Bar-On, R. (1997). *The Bar-On Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A Test of Emotional Intelligence*. Toronto, Canada: Multi-Health Systems.
- Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: insights from the Emotional Quotient Inventory. In R. Bar-On, y J. D. A. Parker (Eds.). *The Handbook of Emotional Intelligence* (pp. 363–388). San Francisco: Jossey-Bass.
- Bar-On, R. (2006). The Bar-On Model of emotional-social intelligence. (ESI). *Psicothema*, 18, 13- 25.
- Barraca, J. & Artola, T. (2015). La creatividad: el reto de su medida y desarrollo. *Padres y Maestros*, 362, 48-53.
- Barron, F. (1969). *Creativity and personal freedom*. New York: Van Nostrand.
- Barron, F., & Harrington, D. M. (1981). Creativity, intelligence and personality. *Annual Review of Psychology*, 32, 439-476.

- Belmonte, (2013). *Inteligencia Emocional y Creatividad. Factores predictores del rendimiento académico.*
- Bensenville, IL: Scholastic Testing Service.
- Bishop S, Lau M, Shapiro S, et al. Mindfulness: a proposed operational definition. *ClinPsycholSciPract.* 2004; 11 (3): 230-41.
- Bisquerra y Pérez (2007). *Las competencias emocionales.* Educación XXI, 10, 61-82.
- Bisquerra, R. (2003). *Educación emocional y competencias básicas para la vida.* Revista de Investigación Educativa (RIE), 21, 1, 7-43.
- Bisquerra, R. y Pérez Escoda, N. (2007). *Las competencias emocionales.* UNED Educación XX1, 10, 61-82
- Brodsky, C. M. (1976). *The Harassed Worker.* Lexington, MA: D.C. Heath
- Buzan, T. (1996) *El libro de los mapas mentales.* España: Editorial Urano.
- Byron, K., y Khazanchi, S. (2011). *A meta-analytic investigation of the relationship of state and trait anxiety to performance on figural and verbal creative tasks.* Personality and Social Psychology Bulletin, 37, 269-283.
- Byron, K., y Khazanchi, S. (2011). *A meta-analytic investigation of the relationship of state and trait anxiety to performance on figural and verbal creative tasks.* Personality and Social Psychology Bulletin, 37, 269-283.
- Byron, K., y Khazanchi, S. (2011). *A meta-analytic investigation of the relationship of state and trait anxiety to performance on figural and verbal creative tasks.* Personality and Social Psychology Bulletin, 37, 269-283.
- Camps, V. (2011). *El gobierno de las emociones.* Barcelona: Herder. Capítulo 3. Madrid: Compañía Bibliográfica Española.

- Chóliz, M. (2005): Psicología de la emoción: el proceso emocional
- Chóliz, M. (2005): Psicología de la emoción: el proceso emocional.
- Clemente Franco Justo. (2009). Efectos de un programa de meditación sobre los niveles de creatividad verbal sobre un grupo de alumnos/as de bachillerato. *Suma Psicológica*, Vol. 16 No 2
- Costa y McCrae (2008). The five-factor theory of personality.
- Coyne, Seigne y Randall (2000). Predicting workplace victim status from personality.
- Cropley. (1999) Through the Looking Glass: Inside the World of Creativity Research.(Ed.), *Handbook of Intelligence* (pp. 396-420). New York: Cambridge. (Eds.), *The regulation of emotion*. Mahwah, NJ: Erlbaum. Adaptación humana. Madrid: Ramón Areces.
- Creatividad. En *Creatividad Aplicada. Una Apuesta de futuro*. Tomo I. Madrid: Dykinson.
- Csikszentmihalyi, M. (1990). *Flow*. New York: Harper Collins Publishers.
- Csikszentmihalyi, M. (1998/2006). *Creatividad. El Fluir y La Psicología del Descubrimiento y La Invención*. Barcelona: Paidós.
- Csikszentmihalyi, M. (1999). Implications of a Systems perspective for the study of creativity. En R. Sternberg, (Edit.) *Handbook of Creativity*. Cambridge: University Press.
- Csikszentmihalyi, M. (2003). *Fluir. Una psicología de la felicidad*. (9a ed.) Barcelona: Kairós.
- Del Prette ZAP y Del Prette A (2001). *Inventário de Habilidades Sociais (IHS-Del-Prette-Del-Prette): Manual de*

aplicação, apuração e interpretação. São Paulo: Casa do Psicólogo.

- Delle Fave, Bassi y Massimini (2009). Psychological Selection and Optimal Experience across Cultures.
- Deming, E. (1982). Out of the crisis. Massachusetts: The W. Edwards Deming Institute. Educación, Cultura y Deporte.
- Einarsen, S. (2000). Harassment and bullying at work: A review of the Scandinavian approach. *Aggression and Violent Behaviour*, 5(4), 379-401.
- Einarsen, S., Hoel, H., Zapf, D., y Cooper, C.L. (2003). The concept of bullying at work: The European tradition. En S. Einarsen, H. Hoel, D. Zapf y C.L. Cooper (Eds.): *Bullying and emotional abuse in the workplace. International perspectives in research and practice*. London: Taylor and Francis.
- Einarsen, S., y Hauge, L.J. (2006). Antecedentes y consecuencias del acoso psicológico en el trabajo: una revisión de la literatura. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 22(3), 251-274.
- Einarsen, S., y Mikkelsen, E.G. (2003). Individual effects of exposure to bullying at work. En S. Einarsen, H. Hoel, D. Zapf y C.L. Cooper (Eds.): *Bullying and emotional abuse in the workplace. International perspectives in research and practice*. London: Taylor and Francis.
- Einarsen, S., y Raknes, B.I. (1997). Harassment at work and victimization of men. *Violence and Victims*, 12, 247-263.
- Einarsen, S., y Skogstad, A. (1996). Bullying at work: Epidemiological findings in public and private organizations. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(2), 185-201.

- Einarsen, Ståle and Raknes, Bjørn and Matthiesen (1994). Bullying and harassment at work and their relationships to work environment quality: An exploratory study. *European Journal of Work and Organizational Psychology*.
- Elliot, A. J., y McGregor, H. A. (1999). Test anxiety and the hierarchical model of approach and avoidance achievement motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 628-644.
- española. 1977. *La naturaleza de la inteligencia humana*. Buenos Aires: Paidós).
- Fales, C. L., Barch, D. M., Burgess, G. C., Schaefer, A., Mennin, D. S., Gray, J. R., y Braver, T. S. (2008). Anxiety and cognitive efficiency: Differential modulation of transient and sustained neural activity during a working memory task. *Cognitive, Affective, y Neuroscience*, 8, 239-253.
- Fernández Huerta, J. (1968). ¿Cómo desarrollar la originalidad y la inventiva del alumno durante la escolaridad? En *Didáctica*. Volumen 2 de la Enciclopedia Tiempo y Educación.
- Fernández-Abascal, E. G., Jiménez, M. P. & Martín, M. D. (2003). *Emoción y Motivación*. La
- Fredrickson, B. (2009). *Positivity: Groundbreaking research reveals how to embrace the hidden strength of positive emotions, overcome negativity, and thrive*. Crown Publishers/Random House.
- Frijda, N. H. (1986). *The emotions*. New York: Cambridge University Press.
- Fuster, J. M. (2002). Frontal lobe and cognitive development. *Journal of Educational Psychology*, 66, 67-82.

- Gallegos, E. G. (2011). Tensiones entre poesía y razón en Platón. *Inspiración, posesión y demencia divina*. Tiempo, 62-65.
- Garaigordobil, M., y Pérez, J. I. (2002). Análisis predictivo y correlacional de la creatividad gráfica y verbal con otros rasgos de la personalidad infantil. *Revista de Psicología General y Aplicada*, 55, 373-390.
- Gardner, H. (1983). *Frames of mind: The theory of multiples intelligences*. New York: Basic.
- Gervilla, A. & Prado, R. C. (2003). *Modelos, Técnicas y Actividades para el desarrollo de la*
- Goleman, D. (2009). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- Gómez Martín, F. (2002). *Didáctica de la poesía en la Educación secundaria*.
- Guilford, J.P. (1950). Creativity. *American Psychologist*, 5, 444-454.
- Guilford, J.P. (1967a). *The Nature of Human Intelligence*. New York: McGraw-Hill. (Traducción
- Guilford, J.P. (1983). Transformation: Abilities or functions. *Journal Creative Behavior*, 17, 75-86 May, R. The nature of creativity. In H. H. Anderson (Ed.), *Creativity and its cultivation*. New York: Harper. 55-68.
- Hayes S. Acceptance and commitment therapy, relational frame theory, and the third wave of behavioral and cognitive therapies. *Cogn Behav Pract*. 2004;35:58-66.
- House, J. S., Landis, K. R. & Umberson D. (1988). Social relationships and health. *Science*, 241, nº 4865, 540-545.
- Ibáñez, J. (2011a). Tema 19. La medición de la inteligencia. Una evidencia nada científica. Máster.
- Izard, C. E. (1989). The structure and functions of emotions: Implications for cognition, motivation, and

- personality. En I. S. Cohen (ed.), *The G. Stanley Hall Lecture series* (Vol. 9, pp. 39-73). Washington, DC: American Psychological Association.
- Jericó, P. (2006). *No Miedo. En la empresa y en la vida.* Barcelona: Alienta Editorial.
 - Jones, G., Hanton, S., y Swain, A. B. J. (1994). Intensity and interpretation of anxiety symptoms in elite and non-elite sports performers. *Personality and Individual Differences*, 17, 657-663.
 - Kabat-Zinn J. Mindfulness-based intervention in context: Past, present and future. *Clin Psychol Sci Pract.* 2003; 10:144-56.
 - Khatena, J., & Torrance, E. P. (1976). *Khatena-Torrance Creative Perception Inventory.*
 - Kris E. (1952) *Psychoanalytic Explorations in Art.* New York: International Universities Press
 - Lopes, P.N., Salovey, P., Cote, S., & Beers, M. (2005). Emotion regulation abilities and the quality of social interaction. *Emotion*, 5, 113-118. Madrid: Instituto superior de formación del profesorado. Ministerio de
 - Mandler, G. (1984). *Mind and body: Psychology of emotions and stress.* New York: Norton.
 - María Zambrano, *Filosofía y poesía* (2001: 78)
 - Mayer, J., Salovey, P. & Caruso, D. (2000). Models of emotional intelligence. En R.J. Sternberg
 - Montañés, P. (2009). Neuropsicología de la creatividad. *Avances en psiquiatría biológica*, 10, 10-26.
 - Mumford, M. D., y Gustafson, S. B. (1988). Creativity syndrome: Integration, application, and innovation. *Psychological Bulletin*, 103, 27-43.
 - Nardone (2003). *Surcar el mar sin que el cielo lo sepa.* Barcelona: Herder.

- Neuropsicología Infantil y del Desarrollo (2ª edición). Universidad Pablo de Olavide (Sevilla).
- Niedl, (1995). The nature and causes of bullying at work.
- Núñez, L. Bisquerra, R. González, J Y Gutiérrez, C. (2006). Emociones y educación: una perspectiva pedagógica. En Asensio, J.M, García, J, Núñez, L, Larrosa, J. (coords.) La vida emocional. Las emociones y la formación de la identidad humana. Madrid: Ariel Núñez, R. (1992). La poesía. Madrid: Síntesis
- Palfai, T.P. y Salovey, P. (1993). The influence of depressed and elated mood on deductive and inductive reasoning. *Imagination, Cognition and Personality*, 13, 57-71.
- Platón (401 a.C). Ion
- Prado, R.C. (2003). Creatividad grupal. En *Creatividad aplicada. Una apuesta de futuro. Tomo I*. Madrid: Editorial Dykinson.
- R. Vásquez-Dextre. (2016). *Mindfulness: Conceptos generales, psicoterapia y aplicaciones clínicas*.
- Reeve, J. (1994). *Motivación y emoción*. Madrid: Mc Graw Hill
- Ribot, T. (1900). The nature of creative imagination. *International Quartely*, 1, 648-675; 2, 1-25. Ferrándiz, C., Hernández, D., Bermejo, R., Ferrando, M. & Sáinz, M. (2012) Social and Emotional Intelligence in Childhood and Adolescence: Spanish Validation of a Measurement Instrument. *Revista de Psicodidáctica*, 17 (2), 309-338.
- Rodríguez, A. (2004). *El miedo, el motor de la historia individual y colectiva*. Madrid: Eurotheo, Universidad Complutense de Madrid.
- Sansuán (2014). *El desarrollo de la conciencia emocional en la adolescencia a través de la poesía*.

- Scarnati, J. T. (1998). Beyond technical competence: Fear - banish the beast. *Leadership & Organization Development Journal*, 19(7), 362-365.
- Schmidt-Wilk, J., Alexander, C. N. & Swanson, G. C. (1996). Developing consciousness in organizations: The transcendental meditation program in business. *Journal of Business and Psychology*, 10(4), 492-444.
- Shackman, A. J., Sarinopoulos, I., Maxwell, J. S., Pizzagalli, D. A., Lavric, A., y Davidson, R. J. (2006). Anxiety selectively disrupts vosuospatial working memory. *Emotion*, 6, 40-61.
- Stemmler, G. (2004). Physiological processes during emotion. In P. Phillippot & R. S. Feldman

