

SE DUCTIVA MENTE



Libro Virtual sobre el complejo
Arte y Ciencia de Seducción

INTRODUCCIÓN

De forma inconsciente usted ya conocía la ciencia de la seducción. La ha visto en el cine, TV, publicidad, a sus amigos, la ha estado respirando toda su vida, ha sentido su poder. Cuando acabe de leer este breve libro, habrá mejorado sensiblemente sus conocimientos sobre esta apasionante faceta de su vida. Y como sabrá de qué forma aplicarlos, cada vez que lo utilice, será un mejor seductor o seductora. Se va a convertir en un/a artista de la seducción, ya que es un arte. Arte al alcance de cualquiera, pues no importa su presencia física, nivel social o apariencia.

LA SEDUCCION ES UN JUEGO DE LA MENTE. Así que juegue con su mente... y con la de los demás. Aquí tiene las reglas, disfrute con los conocimientos que a partir de ahora va a explotar:

- Reglas para seducir
- Trucos de seducción para ellos y para ellas
- Gestos de coquetería y lenguaje corporal
- Trucos de comunicación verbal
- Autocontrol
- Actuar como un cortesano
- Cómo influir en las personas

DE LA SEDUCCIÓN

La seducción es lo que sustrae al discurso su sentido y lo aparta de su verdad.

Engañar, dar a la mentira apariencia de verdad. Persuadir, obligar, embargar, cautivar. Seducir. Demasiadas connotaciones negativas para una palabra. ¿Qué es seducir?

Todo, en nuestra sociedad, gira en torno al deseo, si no sexual, relacionado directamente con la necesidad de autosatisfacción. Vivimos rodeados de seductores. Todo está organizado desde la perspectiva de la seducción. La publicidad es seducción, la literatura, la arquitectura, la naturaleza. Los hombres son seductores por naturaleza, la necesitan. Los políticos acceden al poder gracias a ella. Y, desde el poder, la siguen utilizando con medios más eficaces.

Sentido del humor

Desconfía del monje y del guerrero que nunca se ríen: se toman a sí mismo demasiado en serio.
PROVERBIO JAPONÉS

Haga reír, el humor es un buen lubricante social. Ríase de sí mismo. Nunca reírse de ninguna persona, pueden pensar que al sacar defectos del prójimo con tanta facilidad, en otra ocasión se reirá usted de su actual interlocutor.

Si no es usted chistoso o gracioso, mejor no intente pasar por un humorista. Tener sentido del humor implica una cierta deportividad, pero no quiere decir que es usted un humorista profesional. De todas maneras, si algún chiste o comentario sabe que ha funcionado alguna vez, puede seguir funcionando. Conviene observar después la reacción. Si ha sido fría, se acabaron los chistes.

El sentido del humor es una actitud ante la vida, no es ser gracioso, aunque a veces puede coincidir.

Autoconfianza

Con todos los grandes embusteros se produce un hecho digno de notar al que deben su poder. En el acto concreto del engaño se ven poseídos por una fe en sí mismos: es esto lo que llama la atención de una forma tan milagrosa y tan poderosa a la gente que les rodea. F. NIETZSCHE.

Mantenga un aire de seguridad y autosuficiencia, como si controlará el mundo. Si empieza algo con la moral de acabarlo mal o no acabarlo, seguramente lo cumplirá. Estas profecías no fallan.

Si está un poco escaso de estas cualidades, hay una forma muy sencilla de ir entrenándose. Juegue a juegos de cartas que impliquen jugar de "farol". Cuando alcance ese hábito, piense que la seducción es otro juego.

Autocontrol

Un hombre razonablemente enamorado puede actuar como un loco, pero no debería ni puede actuar como un idiota M. DE LA ROCHEFOUCAULD

Este punto es muy importante. Durante todo el libro se insiste en este tema y aquí no podía ser menos. En la seducción queremos que la otra persona (o grupos de personas) hagan lo que nosotros queramos, y que además lo hagan encantados.

De mala manera podemos controlar a los demás si nos controlamos a nosotros mismos. La seducción con las personas es como tener un pez en la mano: si apretamos poco se escapa, si hacemos demasiada fuerza, el pez se escurre.

Hacer ofertas que no se puedan rechazar

El nombre más bonito para cualquier persona es su nombre de pila. DALE CARNEGIE

Nunca le dé a nadie la oportunidad de decir que no. Inconscientemente hará que siempre le responda que sí. Vaya haciendo las propuestas poco a poco, de forma que no las pueda rechazar, tal como se explica en el capítulo 4.

Ocultar el juego

Lo malo del amor es que muchos lo confunden con la gastritis y, cuando se han curado de la indisposición, se encuentran con que se han casado. El verdadero amor sólo se presenta una vez en la vida... y luego ya no hay quien se lo quite de encima GROUCHO MARX

No enseñar todas las cartas de la baraja de una sola vez. Todos sabemos cuando nos están seduciendo, pero no nos gusta que nos lo digan claramente: pierde el encanto.

Suspense

Mostar al principio algo de indiferencia, pero hacerse notar (nadie ama lo que ignora).

Hacerse indispensable

Hacerse indispensable. Más se saca de la dependencia que de la cortesía; el satisfecho vuelve inmediatamente la espalda a la fuente. La primera lección de la experiencia debe ser entretenerla,

pero no satisfacerla; así se conserva la dependencia que los demás tienen; incluso la del Rey.
BALTASAR GRACIAN

Hacerse indispensable y luego quitar de golpe todo el interés, cuando menos lo esperen. Tras eso, aplicar paulatinamente la regla anterior.

No hay que hacer que puedan valerse sin usted. La mejor forma es crear una relación de dependencia. Deben depender de usted, por lo menos de forma emocional. Cuando lo conseguimos, todo el mundo hace voluntariamente lo que nosotros queremos.

Deshacerse de usted será un desastre para la otra persona: tiene que verlo claro y sentirlo de forma diáfana. Si conoce secretos de la otra persona que sólo usted sabe, es también indispensable. Insinúe esto de vez en cuando para que no lo olvide.

CONTINUA en el libro EL GRAN JUEGO en

<http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

Puede ampliar información en EL ARTE DE LA SEDUCCION en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/seducir.htm>

TRUCOS PARA ELLOS

La teoría de la plancha.

Tienes una plancha delante de ti y no sabes si quema o no. ¿Que es lo que haces para saber si esta te puede hacer un quemazo? Primero la tocas muy rápidamente, tienes una primera impresión, pero no es suficiente parece que no quema... la tocas un instante mas que el anterior y te retiras para ver si esta vez te has quemado. Si te fijas, cada vez estarás unas décimas de segundo mas en contacto con la plancha hasta constatar que no hay peligro: Esta fría y se puede tocar.

Este mismo símil puede ser aplicado con la tías, intrusiones y retiradas viendo la respuesta que obtienes en cada momento. No se puede entrar a todo trapo irrumpiendo arrasadoramente sin saber si los pasos que vas dando en cada momento tienen una respuesta positiva. Un ejemplo a mi entender erróneo de esto sería: "Hola me parece una chica estupenda me gustaría, invitarte a un chupito y a lo que tu quieras... a propósito... ¿Como te llamas?". Lo anterior se ha hecho sin tantear, ni si quieres sabes el nombre y ya irrumpes a saco y con un retintín de doble sentido erótico. Mas despacio, hay que ir mas despacio, tanteando el terreno y retirándose unos instantes o minutos. Ello te hace deseable y te aleja del arquetipo del pesado. Si obtienes una respuesta positiva no te lances con toda la artillería de golpe. Hazla esperar, tomate tranquilamente un trago o ves un momento a ver si encuentras a tus amigos que están por aquí. Es importante el dar a entender que uno tiene muchos amigos, tiene que ser una palabra muy pronunciada, esto para una chica le da confianza, ..."no tiene que ser mal chico si tiene muchos amigos...". Pero no dejemos el tema...

La teoría de la plancha también se puede aplicar en el contacto físico, una persona que sabe tocar lo justo en el momento adecuado irradia una calidez y un afecto muy agradable para una mujer. Aprovecha un momento en la conversación (porque se liga hablando, no lo olvidemos) para tocarla en el brazo, como si la cogieras. A la vez que la

tocas mírala a los ojos, no tiene que ser mucho tiempo ya que puede hacerse muy incomodo. Retírate y estudia su reacción. ¿Crees que le ha gustado? Espera y sigue con lo mismo mas adelante. ¿Notas rechazo?. Retírate, ya sabes donde esta la "frontera". Estate por tu zona y evita hacer mas "incursiones" por el momento. Como en la plancha, si vemos que no hay peligro y somos bien aceptados se puede ir subiendo el nivel tanto de contacto físico como de conversación. En este ultimo podremos tocar temas mas íntimos.

Ahora que parece que todo va bien, chico, desaparece un rato. Ya se que esto no viene a cuento: "¿como voy a desaparecer un rato si estoy hablando súper bien con ella?". La teoría de la plancha es un elemento fractal y así como es en lo pequeño es en lo grande. Vete al lavabo, o a ver si han venido tus colegas, concéntrate en la canción tan guapa que han puesto ahora y síguela en silencio (puede parecer desconcertante, ya lo se, pero funciona) o a pedirte algo en la barra, o deja de prestarle atención unos instantes. Observa su reacción y vuelve con ella si la situación se vuelve un poco tensa o demasiado desconcertante para ella. Pero retírate, eso te da valor y a ella le das tiempo para pensar y reubicarse; además le das la oportunidad de que te vea el culo cuando te vas de espaldas... Si al regreso te esta esperando tienes 1000 puntos.

Cuidado con las distancias

Cuidado con las distancias de seguridad, todas las personas tenemos un perímetro alrededor nuestro que consideramos nuestro espacio vital y en el cual nos sentimos incómodos cuando alguien se acerca demasiado, es nuestra distancia de seguridad. Hay personas que cuando se acercan a hablar con alguien se aproximan demasiado y resultan incomodas si la otra persona tiene una distancia de seguridad mas grande que esta. Estúdiate en esto, si tienes una distancia de seguridad muy corta y te diriges a una chica en "tu" distancia puedes ser rechazado, no te acerques mucho si no te conoce, le preservas su espacio vital y no resultas una amenaza.

El teléfono, lo importante es el teléfono

Has tenido una conversación estupenda y es simpática e inteligente.¿Como te despedes? - "Hasta luego ya nos veremos..." Hay miles de posibilidades que no la vuelvas a ver en la vida, chaval. Volverás mil veces al mismo sitio a ver si esta y no la encontrarás. Si tienes su teléfono la tienes localizada. Quizás nada seguro de momento, pero la consecución del teléfono debe de ser el fin glorioso de una noche de seducción. Si tienes su teléfono tienes una victoria en ciernes, es mejor esto que... CONTINUA en EL ARTE DE LA SEDUCCION (2) en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/seduccion2.htm>

TRUCOS PARA ELLAS

Estos secretos y trucos probablemente los hayas visto en acción toda tu vida. Hasta es probable que los hayas utilizado en algún momento, con o sin intención. Las mujeres, solo por el hecho de ser mujeres, encantan a los hombres (y algunas veces a otras mujeres). Aprende a utilizar tus atributos naturales y tu condición de mujer, para que te aproveche lo mejor.

Ligoteo fácil, fácil...

¿Por qué la vida es tan injusta? Unas seducen casi sin proponérselo y otras tienen que recurrir a las estrategias más insospechadas para ligarse a ese chico que les hace palpar. Tanto si eres de las primeras como de las segundas no te va a hacer ningún mal ojear estas sugerencias. Si las pones en práctica y sales sola del local de moda, será porque tú lo has decidido. Seducir es un arte complicadísimo. Y, como en la mayoría de disciplinas artísticas, puedes confiar en ese don natural que la madre naturaleza puso en algunas personas. Pero si no te sientes privilegiada por ese duende, geniecillo de la seducción, no desesperes. Numerosos artistas han rechazado las musas y han confiado en las técnicas que se aprenden practicando. Te proponemos unas sencillísimas sugerencias para ligar. Claro que aquí sólo sentamos algunas bases teóricas, la práctica (que es lo fundamental) es cosa tuya.

Ligar es sinónimo de divertirse. Entra en los bares musicales, en las discotecas o en cualquiera de los sitios en los que quieras ligar con una amplísima y sincera sonrisa. Adéntrate en la noche despejando cualquier indicio de tristeza o melancolía. Proclamar a los cuatro vientos tus penas y tus angustias puede frenar al hombre más motivado.

Hay algunos temas tabúes en la primera conversación con un desconocido: el sexo y el dinero. Aunque pueda parecer contradictorio, evidenciar que lo que buscas es una aventura inmediata puede llegar a romper el embrujo del momento. Puedes jugar al equívoco y ser esquiva con el tema. Respecto al dinero, es imposible seducir a un hombre presumiendo de tu fantástica situación laboral y económica o lamentándote de tu escasa fortuna.

Tienes que dar pistas e indicios. Si acudes a un local con un grupito de amigas, hablas y bailas sólo con ellas, todo el mundo pensará que no estás interesada en conocer gente nueva. No se trata de que te quedes desamparada en la barra del bar, sino de que de vez en cuando dejes claro que, aunque no estás sola, buscas compañía.

Explora el local y detente cuando encuentres a una posible presa. Empieza ahora el juego de miraditas, sonrisas, bailes y contoneos sensuales.

Y si no surte efecto... ¿qué haces esperando que él dé el paso? ¿Y si es un tímido sin remedio? Pónselo fácil. Acércate y háblale. Si intuyes que está un pelín impresionado por tu atrevimiento, no seas demasiado brusca. ¡Puedes asustarlo!

Dos es el número ideal para ligar. Lo mejor es acudir al local de moda con una amiga: dos chicas solas en mitad de la noche ya es un buen reclamo.

No desesperes, no te obsesiones y sé selectiva. ¡Vale! Has salido esta noche para ligarte un hombre impresionante y no estás teniendo demasiado éxito. ¡No pasa nada! Ensayo y error: este es el argumento de la mayoría de experimentos científicos y, en el ligoteo también debe aplicarse. Hoy lo pruebas y falla, pero... ¿vas a rendirte? ¿Y si tu día de suerte es mañana?

No confundas el ligue de una noche con el amor de tu vida. Este es el consejo que debe rematar tu noche de pasión. Si empezaste una historia como una aventura, lo más probable es que termine así. ¡No te engañes!

De flor en flor...

Como las laboriosas abejas viajas de flor en flor en busca del más exquisito néctar... No te vas a conformar con el sabor de esa primera flor porque... ¡quién te dice que no hay mieles más sabrosas! ¡Cuidado! Si te lanzas a la vida disoluta y a la pasión sin freno, debes tener en cuenta ciertas precauciones porque... tarde o temprano, los excesos quizá te pasen factura.

CONTINUA en SEDUCCION FEMENINA en
<http://www.personal.able.es/cm.perez/seducionfemenina.htm>

GESTOS DE COQUETERÍA

Las mujeres reconocen enseguida las señales del cortejo, así como todos los gestos, pero los hombres son mucho menos perceptivos y a menudo son totalmente ciegos al lenguaje gestual.

El éxito de algunas personas en encuentros sexuales con el sexo opuesto, está en relación directa con la capacidad para enviar las señales del cortejo y para reconocerlas cuando deben recibirse. Con frecuencia nos preguntamos: ¿Qué gestos y movimientos del cuerpo usan las personas para comunicar su deseo de tener una relación?

Ahora haré una lista de las señales utilizadas por los dos sexos para atraer a posibles amantes. Dedicaré más espacio a las señales femeninas que a las masculinas. Ello se debe a que las mujeres tienen muchas más señales que los hombres. Antes debo decir que el doctor Albert Scheflen descubrió que cuando una persona se encuentra en compañía de alguien del sexo opuesto, tiene lugar ciertos cambios fisiológicos: el tono muscular aumenta como preparándose para un posible encuentro sexual, las bolsas alrededor del rostro y de los ojos disminuyen, la flojedad del cuerpo también disminuye, el pecho se proyecta hacia adelante, el estómago se entra de forma automática y desaparece la postura agachada. El cuerpo adopta una posición erecta y la persona en cuestión parece haber rejuvenecido de forma evidente.

Gestos masculinos de coquetería

Por lo que se refiere a los rituales del cortejo, en la mayoría de los hombres son tan efectivos como alguien que está mirando el río y tratando de pescar golpeando al pez en la cabeza con un palo. Las mujeres tienen más recursos y habilidades para la pesca que los que cualquier hombre pueda llegar a adquirir.

Como los machos de todas las especies, el hombre se comporta con coquetería cuando se acerca una mujer: se llevará una mano a la garganta para arreglarse la corbata. Si no usa corbata, puede que alise el cuello de la camisa, se quite alguna mota de polvo imaginaria del hombro, o se arregle los gemelos, la camisa, la chaqueta o cualquier otra prenda. También es posible que se pase una mano por el cabello.

El despliegue sexual más agresivo es adoptar la postura con los pulgares en el cinturón, que destaca la zona genital. También puede girar el cuerpo hacia la mujer y desplazar un pie hacia ella, emplear la mirada íntima y sostener la mirada durante una fracción de segundo más de lo normal. Si realmente está interesado, se le dilatarán las pupilas. Con frecuencia adoptará la postura de las manos en las caderas para destacar su dimensión física y demostrar que está listo para entrar en acción. Si está sentado o apoyado

contra una pared, puede ocurrir que abra las piernas o las estire para destacar la región genital.

Señales y gestos femeninos de coquetería

Las mujeres usan algunos de los gestos de coquetería de los hombres, como tocarse el cabello, alisar la ropa, colocar una mano, o ambas, en las caderas, dirigir el cuerpo y un pie hacia el hombre, las largas miradas íntimas y un intenso contacto visual. Otras señales que usan las mujeres son: cruzar y descruzar las piernas con lentitud frente al hombre, acariciándose suavemente los muslos: indican así el deseo de ser tocadas. A menudo se acompaña este gesto hablando en voz baja o grave.

También pueden adoptar la postura con los pulgares en el cinturón que, aunque es un gesto agresivo masculino, es empleado también por las mujeres con su típica gracia femenina: la posición de un solo pulgar en el cinturón, o saliendo de un bolso o de un bolsillo. La excitación les dilata las pupilas y les enciende las mejillas.

Sacudir la cabeza

Se sacude la cabeza para echar el pelo hacia atrás o apartarlo de la cara. Hasta las mujeres con el pelo corto usan este gesto.

Exhibir las muñecas

La mujer interesada en un hombre exhibirá, poco a poco, la piel suave y lisa de las muñecas al compañero en potencia. Hace muchísimo tiempo que se considera la zona de la muñeca como una de las más eróticas del cuerpo. Las palmas también se exhiben al hombre mientras se habla. Para las mujeres que fuman, resulta muy fácil hacer el gesto seductor de exhibir la muñeca y la palma... CONTINUA en el libro EL GRAN JUEGO en <http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

TRUCOS DE COMUNICACIÓN VERBAL

La técnica de la diseminación tonal

La base de la eficacia de los medios de comunicación modernos es crear lenguaje dinámico dentro de un lenguaje, uno que nos comunica a cada uno de nosotros a un nivel inferior de nuestro conocimiento consciente, que llega al mecanismo desconocido de la inconsciencia humana.

Póngase en pie e imagine que tiene delante de usted a dos personas, una de su altura, ligeramente desplazada a la izquierda (la llamaremos señor A) y la otra algo más baja de unos treinta centímetros en su lado derecho (la llamaremos señor B).

Puede leer el siguiente fragmento tanto en VOZ alta como mentalmente, pero en cualquier caso utilizando la siguiente técnica. Cuando lea las palabras escritas con caracteres normales imagine que está hablando mientras mira a los ojos del señor A y empleando un tono de voz normal, claro y seguro: en cambio, cuando lea una palabra o una frase realizada en negrita, vuélvase y agache ligeramente la cabeza de forma que pueda "mirar" al señor B;

haga que su voz sufra una ligera disminución de volumen y adquiera un tono más profundo y cálido (la diferencia no debe ser abismal, pero será como si esas palabras fueran pronunciadas con mayor atención e interés). ¡Utilice toda su capacidad de imaginación visual, pero sobre todo AUDITIVA y haga un buen trabajo!

La situación es la siguiente. Está hablando con una persona para vosotros muy importante, por quien siente un gran afecto; está enamorado de ella, pero no es menos cierto que no ha conseguido comunicárselo nunca porque no tiene la seguridad de verse correspondido. Elija, por tanto, el seguir la técnica de la diseminación tonal en este discurso, para tratar (tal es el objetivo) de hacer "abrirse" a la persona y sobre todo de hacer comprender su interés al inconsciente del interlocutor / interlocutora.

No me detengo en el hecho de que es fundamental utilizar todas las técnicas aprendidas hasta este momento al mismo tiempo, y que usar solamente una difícilmente podría dar buenos resultados.

Una última cosa antes de empezar. Encontrará las frases y las ideas expresadas en este monólogo muy obvias, pero tenga en cuenta que no tiene más que un fin didáctico; cuando haya aprendido la técnica, puede utilizarla para hablar del argumento que prefiera, desde la política a la botánica, desde la filosofía a la cocina, utilizando su estilo personal y la terminología que ya le es conocida.

*"Que paseo más bonito, hemos elegido el día adecuado para venir a este parque; de vez en cuando conviene dejarse ir (pausa), descansar un poco distrayéndose. Aquí no vienen nunca muchas personas. Me gusta (pausa) la naturaleza, pero también tú pareces feliz de estar aquí; recuerdo la última vez que dimos un paseo **juntos**: acababa de dejar de llover, pero **nos lo pasamos bien igualmente** aunque el suelo estaba todo lleno de charcos ¡y nos pusimos perdidos los zapatos! Si tuviera que cargar las "pilas" o fuera un artista en busca de inspiración, creo que éste sería el lugar adecuado para cargarse (pausa) de una invisible energía regeneradora. ¿Qué te parece si **fuéramos juntos** (pausa) hasta lo alto de ese cerro? ¡Desde allí debe de haber una vista maravillosa! ¡Vamos, apretemos el paso!"*

Tratemos de comprender la dinámica del ejercicio. Si no lo ha intuido ya, las dos personas representan respectivamente la mente racional y la mente inconsciente de la misma persona; las hemos separado para poner más de realce esta diferencia. No en vano le he aconsejado que considere al señor B menos alto, porque, variando la dirección del rostro hacia abajo, no hará otra cosa que reforzar METAFORICAMENTE el uso del tono de voz más bajo.

El hemisferio izquierdo del interlocutor estará atento al sentido de lo que se dice; recuerde que está especializado justamente en esto, y tenga presente que, por tanto, el hemisferio derecho permanecerá sin excesivas defensas, presto a escuchar lo que usted quiera comunicarle.

El lenguaje que acaba de emplear para hablar a la parte inconsciente de la persona, las palabras en negrita, tiene por consiguiente características que lo distinguen claramente del lenguaje dirigido al hemisferio izquierdo. Veamos mejor este punto.

CONTINUA en el libro EL GRAN JUEGO en

<http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

ALGUNAS IDEAS IRRACIONALES QUE IMPIDEN EL AUTOCONTROL EN LA SEDUCCIÓN.

Hay muchas ideas irracionales o pensamientos distorsionados en nuestra sociedad que impiden el autocontrol emocional y logran que nuestra vida no sea plena, que la disfrutemos con alegría. Los sentimientos no son simples emociones que nos suceden, sino que son reacciones que elegimos tener. Si somos dueños de nuestras emociones, si las controlamos, no tendremos que escoger reacciones de autoderrota. Algunas de esas ideas irracionales o pensamientos distorsionados, son:

Falta de autovaloración

Fácil es ver los fallos de los demás, pero los propios fallos son difíciles de ver. Uno aventaja, como la paja, los fallos de los demás, pero esconde los propios como el cazador se esconde a sí mismo. DHAMMAPADA

Es común que, como mucha gente en esta sociedad, se haya crecido con la idea de que está mal amarse a sí mismo, que eso es **egoísmo**. Pero el amor a los demás está relacionado con el amor que nos tenemos a nosotros mismos. El amor es una palabra que tiene tantas definiciones como personas hablaron de él.

La definición que por el momento más me gusta es la de DYER: *"Amor es la capacidad y la buena disposición para permitir que los seres queridos sean lo que ellos elijan para sí mismos, sin insistir en que hagan lo que a ti te satisficiera o te gustase"*

Hay muy pocas personas que pueden aplicarse esta definición a sí mismos. Cuando haya reconocido lo que usted vale y lo bueno que es, no tendrá necesidad de que los demás apoyen y refuercen su valor ajustando su conducta a sus instrucciones. Logra amarse a usted mismo y es capaz de amar a los demás y de hacer cosas por los otros al poder dar y hacer cosas para sí mismo. Entonces no tendrá problemas para amar o dar, no lo hará porque espera retribuciones o gratitud sino por el verdadero placer que se siente al ser generoso y amante.

Hay que destruir los pensamientos irracionales de que se tiene un solo concepto de sí mismo y que este es positivo o negativo siempre. Puede ser que no le guste cómo se ha portado en algún momento, pero eso nada tiene que ver con su autovaloración. Vale por sólo el hecho de existir, de ser un ser humano. Tiene un valor dado ajeno a sus logros. Es tan absurdo hacer que lo que usted vale dependa de algún logro externo, como lo es hacer que dependa de la opinión de otra persona. El resultado final de cualquier actividad o empresa que realice no determinará de ninguna manera su valor como persona.

Falta de aceptación del cuerpo

Es imposible ser feliz sin también ser sabio, honorable y honesto, y es imposible ser sabio, honorable y honesto sin también ser feliz. La felicidad es tan dependiente de la práctica de la sabiduría, el honor y la honestidad que ser negligente con sólo uno de estos valores conducirá irremediablemente a problemas y lamentaciones en la vida. EPICURO

No es que tenga buen o mal cuerpo, usted es su cuerpo. El que no le guste significa que no se acepta a sí mismo como ser humano. Si los rasgos físicos que le desagradan pueden ser modificados, haga que cambiarlos sea una de sus metas. Las partes que desaprueban y no se pueden cambiar pueden ser vistas con una óptica diferente. No se tiene porqué aceptar la definición de la sociedad respecto a la belleza. No deje que los demás le dicten lo que es atractivo para usted. Rechace las comparaciones y las opiniones de los demás, importa sólo lo que para nosotros es válido. Vemos exactamente lo que escogemos ver, incluso en los espejos.

Seguridad en cuanto a garantías externas

Si te conoces a ti mismo y conoces a tu enemigo, todos tus combates se medirán por victorias.
SUN TZU

Esta seguridad es otra idea irracional ya que mientras vivamos en esta tierra y si el sistema sigue siendo el mismo nunca podremos tener esa seguridad. Y aunque no fuera una idea irracional, sería una fea manera de vivir ya que la seguridad elimina la excitación, la emoción y el crecimiento. Pero hay una seguridad que sí vale la pena buscar y es la seguridad interior que les brinda el tener confianza en sí mismo y en su capacidad de solucionar cualquier problema que se le presente.

Dependencia psicológica

Quien conquista la pasión, no vuelve a ser derrotado. DHAMMAPADA

Lo racional es ser independiente psicológicamente, o sea ser uno mismo, viviendo y escogiendo los comportamientos que elige y desea. El depender de alguien psicológicamente, significa que esa relación no implica una elección, sino que es un vínculo en el cual se siente obligados a hacer o ser algo que no quiere. Si lo que desea es ese tipo de relaciones, entonces no es malo, pero si la necesita o se siente obligado a tenerla y luego le molesta, entonces quiere decir que está actuando irracionalmente. La independencia psicológica implica: no necesitar a los demás, no digo no desear a los demás, sino: NO NECESITARLOS. Usted es responsable de sus propias emociones y las demás personas de las suyas. Nadie puede controlar sus sentimientos salvo uno mismo.

CONTINUA en el libro EL GRAN JUEGO en

<http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

SOBRE ACTUAR COMO UN CORTESANO

Trata con quien siempre puedas aprender. El trato debe ser una escuela de conocimiento, y la conversación una enseñanza. Frecuenta la compañía de las personas con inteligencia. Complementa lo útil del aprendizaje con lo mundano de la conversación. Aprende a razonar, a penetrar en los secretos del alma humana, y más en asuntos en los que puedes decidir el éxito o el fracaso. No serás entendido si no sabes entender. Las verdades que más te importan siempre las oírás a medias, tú sabrás comprenderlas. No prestes mas atención a las cosas más agradables que a las desagradables, atiéndelas con el mismo trato. Debes ser una persona agradable y de amable conversación. Usarás una galante y gustosa erudición, saber práctico de todas las cosas corrientes, más inclinado a lo

gustoso y elevado que a lo vulgar. Ten una buena reserva de frases ingeniosas y comportamientos corteses y aprende a emplearlos en el momento recuadro. Te valdrá más la habilidad en el trato social que todos los conocimientos teóricos.

Conoce las insinuaciones, usa y abusa de ellas, pues nada se pierde con su continuo empleo. Es la forma más sutil del trato humano y a la vez la más eficaz. Las emplearás para ver de qué están hechas las personas, y de forma más disimulada y penetrante para inclinar voluntades a tu favor. Con la insinuación dices todo y no dices nada, Así, de nada te podrán acusar y todo lo podrás decir. Cuando emplees esta forma de comunicarte, sabes que estás diciendo dos o más cosas a la vez: una es la que se oye y otra la que se debe entender. Asegúrate que con lo que dices has puesto en la mente del que escucha una semilla que hará germinar la idea que en el fondo quieres instalar: su imaginación y el tiempo se encargarán de hacerla crecer. Riega la primera insinuación con otras que la refuercen, emplea el doble lenguaje. Al igual que insinúas, usarás evasivas. Es tu recurso en situaciones difíciles. Empleadas con acierto y elegancia, saldrás de muchos contratiempos. Evita con una sonrisa y una evasiva el entrar en situaciones comprometidas. Otras veces debes no darte por enterado; si no lo has oído, es como si no se hubiera dicho. Usa, pero no abuses, de las segundas intenciones. Evita mostrarlas y darlas a entender. Encubre cualquier artificio, pues es sospechoso, y más las segundas intenciones, pues son odiosas. El engaño es muy frecuente, por lo tanto, evita la confianza y aumenta el recelo, pero sin que se note. El recelo distancia e invita a la venganza, causando males inesperados.

Muchas veces tendrás que emplear la palabra no. Nunca más la uses, hay otras formas de hablar que ofenden y duelen menos al que escucha. Aprende a saber negar. No debes conceder todo lo que te pidan, ni a todos aquellos que te pidan. Tanto te importa saber negar como saber conceder. Guarda las formas, ya que más se estima una cortés negación que un sí sin gracia, porque un no disfrazado satisface más que un sí a secas. Cambia de conversación para decir que no, es una forma cortés de endulzar lo inevitable. Deja siempre algunos restos de esperanza para que haga más llevadera la decepción de la negativa. La cortesía será tu magia, con ella fascinarás a todo el mundo. Actúa primero y después emplea las palabras corteses.

La cortesía que debe presidir tus actuaciones cotidianas, guarda el respeto y comprensión hacia todos, nunca ofendas a nadie con tus palabras. En una sociedad que aprecia en demasía las formas y en poco valora el fondo, serás en extremo cuidadoso con tus formas y maneras. De poco te pueden valer grandes hechos si los echas a perder por descortesía; en el mejor de los casos, empañarán tu triunfo. Sé educado, poco cuesta y mucho ganas, aumenta el prestigio y abre puertas. Si en verdad eres galante y cortés, fascinarás a las gentes y con poco esfuerzo recogerás muchos beneficios. Lo que en un ambiente se considera cortesía, en otros puede parecer debilidad. Serás cuidadoso y la adaptarás a cada entorno o lugar. La palabra cortesía proviene de la Corte, siempre que puedas y debas actúa como un cortesano. Evita la exageración y hablar con superlativos, para no faltar a la verdad y no dañar tu propia reputación. Las exageraciones dan indicio de poco conocimiento y gusto. Usa la alabanza, pues despierta la curiosidad y excita el deseo. No tengas prejuicios contra nadie, incluso antes de conocer sus supuestas cualidades. Debes corregir esa inclinación, pues creas una imagen en tu mente que no coincide con la realidad, actitud que es muy peligrosa y nada razonable. Guarda siempre la compostura, nunca la pierdas. Es la parte visible del control de uno mismo. En público, compórtate siempre como si estuvieras ante un personaje muy distinguido. Debes ser tan dueño de ti mismo que ni en la mayor prosperidad ni en la mayor adversidad nadie pueda criticarte por haber perdido la compostura.

CONTINUA en el libro EL ARTE DE LA VENTAJA en

<http://virtualibro.com/libro.php?ID=22>

CÓMO INFLUIR EN LAS PERSONAS

REGLA 1. No critique, no condene ni se queje. La crítica es inútil porque pone a la otra persona en la defensiva, y por lo común hace que trate de justificarse, tratando además de censurar a su oponente. La crítica es peligrosa, porque lastima el orgullo y despierta su resentimiento. En lugar de censurar a la gente, tratemos de comprenderla. Tratemos de imaginarnos por qué hacen lo que hacen. *"No juzgues si no quieres ser juzgado" Nuevo Testamento.* Cuando tratamos con la gente debemos recordar que no tratamos con criaturas lógicas. Tratamos con criaturas emotivas, criaturas erizadas de prejuicios e impulsadas por el orgullo y la vanidad. *"No hablaré mal de hombre alguno y de todos diré todo lo bueno que sepa" Benjamín Franklin.*

REGLA 2. Demuestre aprecio honrado y sincero. Sólo hay un medio para conseguir que alguien haga algo, y es el de hacer que el prójimo quiera hacerlo (beneficio propio), que le sea productivo. *"Todo lo que usted y yo hacemos surge de dos motivos: el impulso sexual y el deseo de ser grande" Dr. Sigmund Freud.* *"El impulso más profundo de la naturaleza humana es el deseo de ser importante" Dr. John Dewey.* Muchas personas que enloquecen o se suicidan encuentran en ese estado ese sentido de su importancia que no pudieron obtener en el mundo de la realidad. Ahora imagínese los milagros que usted y yo podremos lograr si damos al prójimo una honrada apreciación de su importancia. *"Considero que el mayor bien que poseo es mi capacidad para despertar entusiasmo entre los hombres, y que la forma de desarrollar lo mejor que hay en el hombre es por medio del aprecio y el aliento. Nada hay que mate tanto las ambiciones de una persona como las críticas de sus superiores. Yo jamás critico a nadie. Creo que se debe dar a una persona un incentivo para que trabaje. Por eso siempre estoy deseoso de ensalzar, pero soy remiso para encontrar defectos. Si algo me gusta, soy caluroso en mi aprobación y generoso en mis elogios" Charles Schwab.* Con frecuencia damos tan por sentada la presencia de nuestro cónyuge que nunca le manifestamos nuestro aprecio. Alimentamos los cuerpos de nuestros hijos y amigos y empleados; pero muy raras veces alimentamos su propia estima. La diferencia entre la apreciación y la adulación es muy sencilla. Una es sincera y la otra no. *"Pasaré una sola vez por este camino; de modo que cualquier bien que pueda hacer o cualquier cortesía que pueda tener para con cualquier ser humano, que sea ahora. No la dejaré para mañana, ni la olvidaré, porque nunca más volveré a pasar por aquí." Dale Carnegie.* *"Todo hombre que conozco es superior a mí en algún sentido. En ese sentido, aprendo de él". Emerson.*

REGLA 3. Despierte en los demás un deseo vehemente. El único medio de que disponemos para influir sobre el prójimo es hablar acerca de lo que él quiere, y demostrarle cómo conseguirlo. *"La acción surge de lo que deseamos fundamentalmente y el mejor consejo que puede darse a los que pretenden ser persuasivos, ya sea en los negocios, en el hogar, en la escuela o en la política es éste: despertar en la otra persona un franco deseo. Quien puede hacerlo tiene al mundo entero consigo.. Quien no puede, marcha solo por el camino" Dr. Henry A, Overstreet.* *"Si hay un secreto del éxito, reside en la capacidad para apreciar el punto de vista del prójimo y ver las cosas desde ese punto de vista así como del propio" Henry Ford.* Si un vendedor puede demostrarnos que sus servicios o sus productos nos ayudarán a resolver nuestros problemas, no tendrá que esforzarse por vendernos nada. Los pocos individuos que sin egoísmo tratan de servir a los demás tienen enormes ventajas. No hay competencia contra ellos. *"El hombre que se puede*

poner en el lugar de los demás que puede comprender el funcionamiento de la mente ajena, no tiene por qué preocuparse por el futuro". Owen D. Young

SEIS MANERAS DE AGRADAR A LOS DEMÁS

REGLA 1. Interésese sinceramente por los demás. Se pueden ganar más amigos en dos meses si se interesa uno en los demás, que los que se ganarían en dos años si se hace que los demás se interesen por uno. El individuo que no se interesa por sus semejantes es quien tiene las mayores dificultades en la vida y causa las mayores heridas a los demás. De esos individuos surgen todos los fracasos humanos. Durante años me he preocupado por conocer los cumpleaños de mis amigos. El interés, lo mismo que todo lo demás en las relaciones humanas, debe ser sincero.

REGLA 2. Sonría. Las acciones dicen más que las palabras, y una sonrisa expresa: "Me gusta usted. Me causa felicidad. Me alegro tanto de verlo". Hablo de una verdadera sonrisa, que alegre el corazón, que venga de adentro, que valga buen precio en el mercado. Tiene usted que disfrutar cuando se encuentra con la gente, si espera que los demás lo pasen bien cuando se encuentran con usted. Si está solo, silbe o tararee o cante. Proceda como si fuera feliz y eso contribuirá a hacerlo feliz. Todo el mundo busca la felicidad, y hay un medio seguro para encontrarla. Consiste en controlar nuestros pensamientos. La felicidad no depende de condiciones externas, depende de condiciones internas. No es lo que tenemos o lo que somos o donde estamos o lo que realizamos, nada de eso, lo que nos hace felices o desgraciados. Es lo que pensamos acerca de todo ello. "*Casi todas las personas son tan felices como se deciden a serlo*" Abraham Lincoln. "*El hombre cuya cara no sonríe no debe abrir una tienda*" Proverbio chino. El valor de una sonrisa: No cuesta nada, pero crea mucho. Enriquece a quienes reciben, sin empobrecer a quienes dan. Ocurre en un abrir y cerrar de ojos, y su recuerdo dura a veces para siempre. Nadie es tan rico que pueda pasarse sin ella, y nadie tan pobre que no pueda enriquecer por sus beneficios. Crea la felicidad en el hogar, alienta la buena voluntad en los negocios es la contraseña de los amigos. Es descanso para los fatigados, luz para los decepcionados, sol para los tristes, y el mejor antídoto contra las preocupaciones. Pero no puede ser comprada, pedida, prestada o robada, porque es algo que no rinde beneficio a nadie a menos que sea brindada espontánea y gratuitamente. Porque nadie necesita tanto una sonrisa como aquel a quien no le queda ninguna que dar.

REGLA 3. Recuerde que para toda persona, su nombre es el sonido más dulce e importante en cualquier idioma. Jim Farley descubrió al principio de su vida que el común de los hombres se interesa más por su propio nombre que por todos los demás de la tierra. Haga el esfuerzo por aprender los nombre de pila (preste atención). El nombre pone aparte al individuo; lo hace sentir único entre todos los demás. La información que damos, o la pregunta que hacemos, toma una importancia especial cuando le agregamos el nombre de nuestro interlocutor.

REGLA 4. Sea un buen oyente. Anime a los demás a que hablen de sí mismos. Le hice pensar que yo era un buen conversador cuando, en realidad, no había sido más que un buen oyente. "*La persona que sólo habla de sí, sólo piensa en sí, la persona que sólo piensa en sí mismo carece de toda educación*" Dr. Nicholas Murray Butler. Recuerda que la persona con quien habla usted está cien veces más interesada en sí misma y en sus necesidades y sus problemas que en usted y sus problemas.

CONTINUA en <http://www.personal.able.es/cm.perez/carnegie.htm>

Acaba de leer un libro virtual que sólo existe en Internet. Puede imprimirlo cuantas veces quiera y enviarlo por correo electrónico a quien desee. También está autorizado a publicarlo en listas de correo, foros o libros de visitas en páginas web.

Para ampliar información:

EL ARTE DE LA SEDUCCIÓN en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/estsexo.htm>

EL ARTE DE LA VENTAJA en

<http://virtualibro.com/libro.php?ID=22>

RESUMEN: <http://www.personal.able.es/cm.perez/comentarioslibros.htm>

EL ARTE DE LA ESTRATEGIA en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/>

TRUCOS PSICOLOGICOS en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/estmente.htm>

EL GRAN JUEGO en

<http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

RESUMEN: <http://www.personal.able.es/cm.perez/comentarioslibros.htm>

Puede buscar y leer muchos libros de autoayuda y seducción, pero ninguno le contará lo que en estas obras y direcciones va a encontrar. Si cuando yo era mas joven hubiera tenido información como ésta, mi vida hubiera sido muy diferente. Está escrito con la experiencia de algunos aciertos y muchos errores. Muchas otras personas ya lo han leído y bastantes me han agradecido todo lo que ahí han aprendido y lo mucho que ha cambiado su vida como puede ver en

<http://www.personal.able.es/cm.perez/comentarioslibros.htm>

y en <http://miarroba.com/libros/leer.php?id=4760>

Ya me contará cuánto ha disfrutado con la lectura del libro completo. También puede recomendar este libro a sus familiares y amistades. Imagine cómo aumentará su prestigio ante ellos... Este libro es una forma de agradecerle de antemano la oportunidad de servirle, que espero tener algún día.

Reciba un cordial saludo.

Carlos Martín Pérez

cm.perez@able.es

El Gran Juego

<http://www.librosenred.net/ld/ddragon/>

Entre otros temas, hay ciertos capítulos que te van a interesar:

Cap. 2 **Autocontrol**

Cap. 3 **Lenguaje Verbal**

Cap. 4 **Lenguaje No Verbal**

Cap. 6 **Seducción**

Cap. 7 **Manipulación y persuasión**

Aquí puedes descargar GRATIS un [Extracto del libro](#)
EL GRAN JUEGO