

ROBERT GREENE

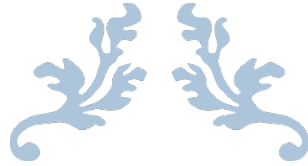
Una producción de Joost Effers



EL ARTE DE LA
SEDUCCIÓN

DEL AUTOR DEL ÉXITO MUNDIAL LAS 48 LEYES DEL PODER

OCEANO



EL ARTE DE LA SEDUCCIÓN

Robert Greene



En el Arte de la Seducción, de Robert Greene se muestran las 24 claves que reúnen todas las estrategias para seducir a alguien.

Lo expuesto en "el arte de la seducción" es válido no solo en las relaciones sentimentales, sino en cualquier ámbito de la vida: en los negocios, entre amigos, en el entorno familiar... Cada tipo de persona (sirena, calavera, dandi, carismático, estrella, etc.) tiene unas armas que emplear y una estrategia de seducción que también debe conocer para saber si está siendo seducido.

Tanto los hombres como las mujeres poseemos un arma formidable que nos permite cautivar a las demás personas y tenerlas a nuestra merced. Sin embargo, no todos han sabido sacar provecho de esta capacidad y esta estrategia de seducción. Allí donde la fuerza bruta no tiene cabida, resulta inútil o es socialmente inaceptable, la estrategia de seducción se convierte en una herramienta invaluable. La seducción nos permite lograr casi cualquier cosa: conquistar a la persona amada, ganarnos el aprecio de nuestros semejantes, abrirnos paso en el mundo de los negocios, alcanzar el poder político, persuadir a la gente para que haga lo que nosotros queremos e imponer las propias ideas a los demás sin ofenderlos ni presionarlos.

Conoce a los nueve tipos de seductor y averigua con cuál te identificas. Aprende en este resumen de "el arte de la seducción" las veinticuatro maniobras y estrategias que te enseñarán a crear un hechizo irresistible y vencer la resistencia de los demás.

Breve Resumen "El Arte de la Seducción"

R. Greene se tomó el trabajo de estudiar el tema de la estrategia de seducción a fondo y si bien, en el prólogo dice que esto va más allá de seducir a una mujer o llamarle la atención a un hombre, en general los consejos y conceptos se aplican más al juego de seducción amoroso que a otros casos.

Igualmente Robert Greene estudió personas famosas "seductoras" de su audiencia ya sea políticos como JFK o actores como Marilyn Monroe. Y con el conjunto de todo este estudio escribió el libro del que ahora verás un resumen.

En resumen, el libro "El Arte de la Seducción" consta de 2 partes bastante prácticas

1. Primera Parte de "El arte de la seducción": Estilos de Seducción

Identifica 9 estilos de seducción de las personas. Basándonos en la premisa que todos seducimos para conseguir lo que queremos (desde un papel en una película, hasta un votante en el día de la elección presidencial). Esta categorización me pareció muy útil, divertida para hacer el test en la familia y especialmente para aquellos que nos dedicamos a vender y a seducir con palabras, interesante.

2. Segunda Parte de "El arte de la seducción": 24 Estrategias de Seducción

El autor te da consejos o ideas de lo que puedes hacer para lograr lo que quieres. Algunos consejos, me parece que casi la mayoría, se aplican a los "juegos de seducción" pero si sacamos del lado eso creo que nuevamente para aquellos que trabajen en ventas, que quieran lograr algo en la gente pueden ser útiles.

Resumen del libro

En "el arte de la seducción", Robert Greene (que es un gran amante de la literatura y Francia) se interesa por los más famosos seductores como Cleopatra, Marilyn Monroe, Casanova, Don Juan, Josefina Bonaparte, Errol Flynn, etc. Habla de "seductores" en el sentido literal y diabólico de la palabra: aquellos que sacan a las personas del camino correcto. El autor cuenta muchas anécdotas sobre estos seductores, que sirven de ejemplo e ilustran sus consejos.

Algunos pasajes de las lecciones que el autor extrae de estas historias de seducción son claramente similares a la manipulación. Por lo tanto, en "el arte de la seducción" puedes conmocionarte por su lado amoral: de hecho, según Greene, el seductor es un cazador y lo que aspira es su futura víctima... Pero es una víctima que a menudo acepta ser seducida, no lo olvidemos. La seducción es un juego de engaños que, guiados inteligentemente, se convierte en un arte y en un verdadero placer para ambas partes. Y las relaciones entre el seductor y su "víctima" a menudo consentidos no son siempre lo que parecen, a nuestro juicio, con los prejuicios de nuestro tiempo.

Te invito a leer este resumen de "el arte de la seducción" con una mente abierta para no perderte la riqueza de este libro debido a anacronismos de análisis o principios morales demasiado rígidos. Uno puede tener una ética de la seducción y no ser necesariamente, al contrario de su reputación, una "ciencia amoral".

Parte 1: Perfiles de seductores

En la primera parte de "el arte de la seducción", Robert Greene nos invita a buscar a qué categoría o categorías de seductor pertenecemos. De hecho, al

ayudarnos a posicionarnos como un seductor, estos perfiles nos ayudan a trabajar en nuestras fortalezas. En esta parte, cada capítulo habla de un perfil de seductor. Ten en cuenta que podemos estar bastante fuera de varias categorías de seductores: distingue a la sirena, al libertino, el amante ideal, el dandi, el niño eterno, la coqueta, la encantadora, la figura carismática, la estrella...

Perfil 1: La sirena

La Sirena es una persona que posee una feminidad o una masculinidad exuberante. Pero no es tanto la belleza de la Sirena lo que cautiva, sino el sentido teatral de las fantasías que sabe cómo encarnar (este perfil suele ser femenino).

Perfil 2: El libertino

El libertino encarna una gran fantasía femenina (en su mayoría es un perfil masculino). La lección dada por el ferviente libertino es que la expresión de un deseo intenso induce a error tanto a la mujer como a la sirena que engaña al hombre. Para ilustrar, este es el personaje de Javier Bardem en Vicky Cristina Barcelona. Este personaje me gusta mucho porque el autor demuestra que no hay necesidad de ser bello para ser una fantasía a los ojos de algunas mujeres.

Perfil 3: El amante ideal

El amante ideal es un artista que da forma a la ilusión que su objetivo necesita, es el cuidado de su amante. Este perfil es exigente porque tienes que concentrarte casi exclusivamente en el otro para descubrir lo que le falta. La mayoría de las personas están tan obsesionadas en mirar su propio ombligo que no pueden asumir ese papel, son incapaces de practicar la "escucha activa". ¡Pero para aquellos que pueden, vale la pena!

Perfil 4: El Dandi

El Dandi sugiere una libertad que a la mayoría de la gente le gustaría disfrutar. La clave de su poder es la ambigüedad. La sociedad se compone esencialmente de personas que desempeñan su papel en primer grado: quienes se niegan a cumplirlo despiertan necesariamente interés. ¡Solo observa a Lady Gaga!

Perfil 5: El niño eterno

El niño eterno encarna cualidades de las que recordamos con nostalgia: espontaneidad, sinceridad, ausencia de pretensiones, etc. Es un poco como Patrick Jane, el mentalista. Su despliegue natural de debilidad desarma a sus interlocutores y lo hace comprensivo.

Perfil 6: La coqueta

La coqueta oscila entre la esperanza y la frustración. Sus hermosas promesas no se cumplen a menudo, pero conducen a su presa a empeorar su situación aún más.

Perfil 7: El encantador

El encantador usa lo último en seducción, manipulación: comodidad... Empático, se adapta al estado de ánimo de su objetivo para tranquilizarlo, no genera controversia, no se enoja. Su indulgencia actúa como una droga, y le gusta poner en valor a los demás para convertirlos en el mayor defecto del hombre: la vanidad.

Perfil 8: La figura carismática

La figura carismática fascina por una energía interna, una confianza en sí mismo, una determinación que le da la estatura casi sobrenatural de un Dios y es contagiosa. Nos gusta ser guiados, especialmente por

aqueellos que prometen aventura y fortuna. Entonces es una especie de líder.

Perfil 9: La estrella

La Estrella atrae todas las miradas y permanece inaccesible. Criatura ideal, actúa subliminalmente. Pero la Estrella crea una visión placentera que es solo una ilusión. El peligro es que sus fieles se aburran, que la ilusión deja de cautivar.

Perfil 10: El antiseductor

El antiseductor es el que no debes envidiar, el que nunca tienes que ser. Aquí puedes ver todos los tipos de antiseductores para huir de estos comportamientos.

Perfiles de las víctimas

Robert Greene describe los dieciocho perfiles típicos de víctimas, dieciocho perfiles para ser seducidos de acuerdo a sus debilidades. Su teoría es que cada perfil ofrece su ángulo de ataque, una brecha en la que el manipulador del seductor puede atacar. Según él, solo una víctima ideal puede dar lugar a una buena cacería.

Pero, antes que nada, sepan que no me gusta su terminología. Para mí, la seducción es algo que debe ser "ganar-ganar". La persona seducida no pierde nada cuando cede ante el seductor, ambos ganan algunos orgasmos. Bueno, esa es solo mi opinión.

Entonces, es obvio que la psicología es lo más importante en la seducción. Si podemos ofrecerle lo que le falta a una persona, necesariamente lo complacerás (a menos que carezca de un mejor amigo). Sin embargo, cuando hacemos acercamientos en clubes nocturnos o en la calle, es difícil definir en pocos minutos a qué categoría

pertenece una persona. Si fuera obvio calibrar tan rápido, todos seríamos buenos para la seducción.

Por eso, finalmente, te aconsejo que no uses el lado de "manipulación" de este libro. Prefiero aconsejarte que te concentres en el perfil de seductor que te gustaría ser y lo refuerces. Eres un cierto tipo de seductor que atrae a cierto tipo de mujer, acéptalo. Siempre es bueno saberlo para conocerse mejor y saber en qué tipo de mujeres centrarte. No olvidemos que esta ciencia no es precisa.

Parte 2: El proceso de seducción

En la segunda y última parte del libro, Robert Greene divide el proceso de seducción en cuatro sub-pasos. Cada sub-paso está dividido en capítulos.

Fase 1: aislar e intrigar, el despertar del deseo

1. Elige a tu víctima

En otras palabras, concéntrate en los buenos clientes (como en el marketing, además de la seducción y el marketing son dos disciplinas muy cercanas y muchos artistas de la seducción se han convertido en comerciales). Las carreras están demasiado ocupadas y las personas ocupadas no están disponibles. Los mejores objetivos son aquellos que tienen una necesidad insatisfecha de aventura.

2. Inspira confianza

Si tu objetivo se da cuenta de que lo estás manipulando, o de que está obedeciendo a tus deseos, te culparán. El parecer que no diriges es una gran herramienta para el seductor.

3. Caliente y frío

Cultiva la ambigüedad de tus sentimientos, demuéstrate duro y tierno, místico y bondadoso,

ingenuo e inteligente. Una mirada enigmática te fascina y te hace desear saber más.

4. Despierta celos

A menudo queremos lo que otros quieren, queremos obtener lo que el otro tiene. Si te gustan otras mujeres, te interesarán aún más, se llama "preselección". Recuerdo que, para obtener más impacto, la competencia del amor debe ser sugerida y no explícita.

5. Crea necesidades... sin satisfacerlas

Crea tensiones (falta o deseo) y crea frustraciones entre tus objetivos.

6. Dominar el arte de la insinuación

Es el arte de inculcar en la mente las otras ideas que florecerán más tarde, sin su conocimiento (como en la película Inception). Haz declaraciones brutales seguidas de excusas, tus comentarios revelarán su verdadero significado solo en el subconsciente de su víctima. Para implantar el germen de una idea seductora, es necesario apelar a la imaginación, a las fantasías, a los sueños secretos del otro. Lo que mueve su mente es evocar lo que ella quiere escuchar. La insinuación es efectiva porque evita la resistencia natural, pero también porque es el lenguaje del placer.

7. Vivir el espíritu del otro

Darle a tu víctima la ilusión de que ella es quien te seduce. Cada uno se centra en sus gustos, sus experiencias, sus opiniones. Nos protegemos dentro de un caparazón y la mejor manera de sacar a una persona de su caparazón y ser uno con ella es devolverle su imagen para que su vanidad no se sienta amenazada por la diferencia. Para reflejar a las

personas, debes enfocarte en ellas intensamente, sentir el esfuerzo que se hace y las adula.

8. Proponer la tentación

La tentación de la serpiente que tentó a Eva con la promesa de conocimiento prohibido, debes despertar la idea que su destino quiere que no pueda controlarse, descubrir su sueño y dejar que piense que puedes llevarlo allí. El mundo está lleno de tentaciones, es difícil permanecer virtuoso y honesto, hay que reprimir constantemente los deseos más poderosos. Resistir es mucho más costoso que ceder a la tentación, como dijo el amigo Oscar Wilde (que también era un dandi).

Fase 2: Trazar el camino correcto, entre problemas y placer

9. Mantén el suspense

Guarda sorpresas calculadas y dale a tu "víctima" un escalofrío cambiando de rumbo.

10. Problemas a través de la magia del habla, no es fácil ser escuchado

Todos estamos atentos a nuestras propias preocupaciones y deseos, nadie están interesados en las tuyas. Haz vibrar con frases cargadas de emoción, halaga, tranquiliza, engaña, usa promesas y palabras dulces. El lenguaje clave de la seducción no reside en las palabras que decimos o el tono de la voz coqueta o el sonido del lenguaje ordinario: hablar con otros acerca de lo que los hace feliz, lo que les concierne, lo que adula su vanidad. La forma de lenguaje más antiseductora es la controversia.

11. Cuida los detalles

El más seductor de todos, no es lo que uno dice, es lo que uno comunica sin decir nada. Las palabras

vuelan, no comprometen nada y se olvidan rápidamente. Mientras que el gesto, el regalo inteligente, el detalle personalizado tienen una consistencia y una vida más real, porque hablan por sí mismos y significan más de lo que realmente son.

12. Respira con la poesía

Agrega a tu imagen un toque de poesía o atributos exóticos. Siempre que la otra persona esté sola con sus recuerdos de ti, él / ella te imagina con todos los placeres que le prometes. Esta aura te distingue entre miles. Solo la mediocridad es imposible de idealizar y carece de poder de seducción. Es posible seducir solo despertando el sueño.

13. Desarmar

Desvía la atención de tus acciones adoptando un perfil bajo, para que el otro se sienta superior a ti. Esta es la preocupación que despierta sospechas, si tu objetivo se siente superior a ti, estará tranquilo; encontrándole demasiado débil, estará demasiado presa de sus emociones para crear algo. Admite algunas travesuras, juegue con las víctimas y las circunstancias, la presión que la otra persona tiene sobre ti. No salgas de tu camino para luchar contra tus debilidades, sé sincero y travieso.

14. Crea ilusión

Para escapar de las duras realidades de la existencia, la gente disfruta soñando despierta, imagina un futuro de éxito, aventura y amor. Lleva a tu víctima a un estado de confusión que ya no marca la diferencia entre la ilusión y la realidad. La gente quiere creer en cosas extraordinarias, a costa de un poco de preparación mental, se dejarán engañar. Haz que los demás crean que están realizando sus más profundas aspiraciones. Todos han tenido desilusiones en su

vida. La perspectiva de recuperar algo que se ha perdido, de ver corregida una injusticia es irresistiblemente atractivo. Ningún deseo es tan fuerte como el de corregir el pasado o borrar una decepción.

15. Aislar a la víctima

El aislamiento debilita, saca a tu víctima de su entorno habitual. Todos tenemos nuestra propia vida, aplastados por las responsabilidades, nos acercamos a la influencia de los demás, porque tenemos demasiadas preocupaciones. Mientras más aisles a tu objetivo de su pasado, más se anclará en el presente. El principio de aislamiento se puede tomar literalmente, las islas siempre han tenido la reputación de lugares propicios para los placeres de los sentidos. Ten cuidado, si actúas demasiado abruptamente, tu objetivo, presa del pánico, puede huir.

Fase 3: cavar la trampa, hacia el precipicio

16. Para probarte a ti mismo

Si tus acciones no confirman tus palabras, dudará de tu sinceridad. Debes ofrecer una prueba tangible de lo que reclamas. La oportunidad de demostrar desinterés a menudo surge inesperadamente: rescate, regalo, favor... y lo que cuenta entonces no es ser efectivo, sino entrar en acción sin preocuparse por uno mismo. En este capítulo, encontramos un consejo muy importante "no tengas miedo de parecer ridículo o cometer un error".

17. Provocar una regresión

Aquellos que han experimentado momentos de gran placer desean revivirlos. Proporciona a los demás una sensación de protección similar a la que siente el niño. Sin querer reconocerlo, todos queremos

retroceder, despojarnos de nuestra fachada adulta para dar rienda suelta a las emociones infantiles que se esconden en las profundidades de nuestro inconsciente. Para usarlo, debes jugar como los terapeutas alentándote a que hable sobre su infancia. A lo largo de esta confesión, ella revelará sus pequeños secretos. Mientras el otro habla, debes estar atento, pero discreto, con comentarios ocasionales, pero sin juicio.

18. Ofrecer la fruta prohibida

La atracción del tabú es tal que se codicia inmediatamente. El hombre es un animal extraño: tan pronto como se le imponen límites físicos o psicológicos, siente curiosidad por explorar lo prohibido.

19. Convocar lo sublime

Es la seducción más sofisticada que el hombre ha creado nunca, que promete la inmortalidad, es un gran bálsamo que nos eleva hacia algo más allá de nosotros. Todos necesitamos fe, sea lo que sea. ¿Y de qué está hecho tu aura?

20. Mezcla el dolor con el placer

La bondad puede ser encantadora al principio, pero pronto se vuelve monótona. Crea momentos de tristeza, desesperación y angustia, mantén una tensión que te permita una gran liberación. Despierta los celos, la preocupación y el bálsamo que luego pondrás en su alma herida será el doble de dulce. Tienes más que perder por personas molestas que dándoles un tiempo difícil. Crea tensiones para disiparlas.

Fase 4: el golpe fatal o saber cómo concluir

21. Convertirse en presa

Da la impresión de que el seductor quiere ser seducido. Mantén una cierta distancia, sin ir tan lejos como para permanecer en el anonimato. Cultiva el misterio, muéstrate inexplicablemente distante, despierta la ansiedad. Tu objetivo, para evitar un rechazo espontáneo de tu parte, le preguntará: "¿Es culpa mía?" "¿Qué podría hacer?" Ella tomará iniciativas para volver a ganarte. La voluntad de una persona es directamente una función de su libido.

22. Animal

El mensaje debe pasar no a través de palabras, sino a través del cuerpo y de los sentidos, el deseo debe leerse en tus ojos, en la emoción de tu voz. Tienes que lograr un dominio completo del lenguaje corporal. Te aconsejo visitar esta web de lenguaje corporal

23. Saber cómo dar el golpe final

Cuando llegue el momento, nunca cometas el error de contenerte o de esperar cortésmente, respetuosamente, que el otro se acerque a ti. En serio, este es un capítulo que muchos hombres que conozco deberían leer porque no se sienten cómodos con esta idea...

24. Sobrevivir a las consecuencias

No prolongues tus despedidas innecesariamente. La mayoría de las veces, el desencanto es inevitable, debido a una caída en la tensión sexual, una relajación de la emoción e incluso puede traducirse como una especie de disgusto.

Conclusión sobre "El arte de la seducción"

Es una lectura muy gratificante. Tanto para los iniciados como para los no entendidos que leerán

este trabajo con una mirada divertida, el arte de la seducción es un verdadero tesoro. Especialmente deleitará a los seductores avanzados y aficionados a la historia.

He leído tres veces "el arte de la seducción" y aún hoy lo releo para recordarme cosas y hacer la conexión con mis propias experiencias. Es uno de los libros indispensables para cualquier persona que esté seriamente interesada en la seducción.

Puntos fuertes de "El arte de la seducción"

- Particularmente rico (quizás demasiado), lleno de anécdotas, referencias literarias e históricas: obtienes lo que pagas y te ayuda a cultivar.
- Me encantó leer las citas, los proverbios, las máximas, las fábulas y los extractos de novelas que ilustran las palabras del autor al margen de las páginas.
- Este libro es aleccionador, tiene un lado filosófico.
- Demuestra claramente que la seducción no se trata solo del "ligue del sábado por la noche".
- Demuestra que no existe "un buen camino a seguir", sino que puede haber más de uno.
- El autor habla sobre la seducción en el campo del amor, pero también en otras áreas, como la vida laboral o profesional. Este libro no solo te será útil para seducir con un propósito sexual.
- Muy interesante para la comprensión de la psicología humana en general: si estás interesado en las relaciones humanas y la persuasión, es un libro extraordinario.

- Interesará tanto a las mujeres como a los hombres.
- El formato es muy original, es el único autor que propone un trasfondo histórico completo con respecto a la Historia de la seducción.

Puntos débiles de "El arte de la seducción"

- Si uno busca métodos que estén listos para ser aplicados, este no es el ideal: el libro ofrece una comprensión global del proceso. De hecho, el problema es que la seducción de hace muchas décadas ya no se aplica realmente a la modernidad de nuestra sociedad. Por lo tanto, como dije, es más un libro sobre el arte de seducir en el absoluto que sobre los medios concretos de seducir actuales.
- Es un libro de 500 páginas: puede asustar a algunas personas que no están lo suficientemente motivadas porque es largo. Pero afortunadamente, podemos elegir capítulos o partes para enfocarnos, no tenemos por qué leer todo. Por ejemplo, a menudo leo los capítulos sobre el ardiente Libertino y el Anti-seducor, porque me reconozco y me ayudo a refinar mi propio arte de la seducción.
- Lástima que contribuya a demonizar la seducción, por su vocabulario que puede ser controvertido, no me gusta hablar sobre el seductor y su "víctima". En cualquier caso, no se corresponde en absoluto con mi estado de ánimo. La seducción no tiene que ser amoral...

[Aquí puedes adquirir "El arte de la seducción"](#)

[Más libros del mismo autor](#)

[Ver la Web sobre seducción "El arte de la seducción"](#)