

TECNICAS CORPORALES DE SEDUCCION BY DYSOFT

EL LENGUAJE CORPORAL DEL SEXO

30 REGLAS PARA SEDUCIR

TRUCOS PSICOLOGICOS DEL CUERPO

25 COSAS QUE NO HAY QUE HACER



EL LENGUAJE CORPORAL DEL SEXO

¿Cómo reconocer que hemos atraído a alguien? Si viene por derecho y nos lo dice, no hay problema, pero... ¿Qué pasa cuando el otro es tímido y no se atreve a dar ese paso, o está esperando a que lances alguna señal para darlo?

Hay quien cree poseer un sexto sentido para captar este tipo de cosas, pero en realidad todos tener un pequeño “escáner” en el cerebro capaz de “leer” en los rostros de los demás sus sentimientos hacia nosotros, lo que sucede es que a veces la cultura o nuestros propios temores no nos permiten leer o creer en lo que estamos leyendo.

Todos estamos capacitados para reconocer los signos del lenguaje no verbal, veamos algunos de ellos.

El contacto visual

Si una persona te mira repetidamente a los ojos y mantiene la mirada más de tres segundos, está expresando que tiene algún tipo de interés por ti, aunque de momento no necesariamente sexual.

Hombres y mujeres suelen utilizar el contacto visual de diferente manera. Los hombres miran directamente a los ojos y mantienen la mirada durante un rato, mientras que las miradas de las mujeres suelen ser cortas y miran hacia otro lado cuando se cruzan las miradas (aunque entre los jóvenes estas cosas parece que están cambiando).

Un detalle importante a observar es la dilatación de la pupila: cuando miramos a alguien y nos resulta atractivo sexualmente, se nos dilatan las pupilas y parece ser que esto, a su vez, nos hace más atractivos a la persona que nos mira.

Se hizo un experimento para comprobar este punto. Se les mostró a un grupo indeterminado de hombres dos fotografías aparentemente iguales de la misma

mujer y les pidieron que dijeran cuál de ellas les parecía más atractiva. Todos eligieron la fotografía en las que las pupilas se encontraban dilatadas.

Mil y un gestos

Cuando una persona nos sonrío de manera cálida, sincera y relajada, es razonable pensar que le gustamos, pero ¿cómo saber si nos desea sexualmente?

Parecer ser que cuando hablamos con alguien que nos atrae, tendemos a abrir los ojos más de lo normal y subimos ligeramente las cejas. También solemos reír entreabriendo los labios y nos los humedecemos con la lengua.

Si la persona con la que estás hablando aprovecha cualquier excusa para tocarte o te quita algo, como pelusas o pelos de la cara, es lógico pensar que quiere acercarse más a ti.

Los hombres tienden a rodear la espalda de la mujer que les gusta para presentarla a amigos o para cruzar una calle. Las mujeres suelen apoyarse en el brazo para entrar en algún lugar y para llamar la atención durante la conversación. Las mujeres pueden arreglar la corbata o quitar una mota de la solapa del hombre que las atrae.

Atención especial a los cumplidos o piropos y al tono de voz con el que se dicen; los tonos bajos y confidenciales son mucho más seductores que los agudos y en voz más alta que, a veces, pueden molestar.

Cuando alguien del sexo opuesto haga pequeños movimientos de cabeza al hablar, levante las cejas y escuche casi sin interrumpir, está emitiendo señales inequívocas de que está interesado por ti.

De todos modos, estos detalles no son absolutos. Mucha gente es tímida y le tiene mucho miedo al no y por eso, se hacen los duros y procuran enmascarar las señales de la atracción haciendo exactamente lo contrario de lo que tienen

ganas de hacer. Atentos también, por lo tanto, a estos exagerados signos de rechazo.

EL LENGUAJE CORPORAL DEL SEXO

El nerviosismo, expresado por un temblor en las manos o en la voz, la confusión, olvidando nombres o fechas, que las cosas se caigan de las manos o una cierta torpeza en los movimientos, son signos de que hemos impresionado a la persona que tenemos delante.

Pero la mejor manera de saber si le interesamos a una persona es ver cómo se sitúa en relación a nosotros: si se acerca, si casualmente se sitúa a nuestro lado, si al sentarse elige un sitio cercano o si al andar acompasa su paso al nuestro, todo esto constituyen excelentes señales.

Cuando somos objeto del deseo de alguien, éste suele acercarse a nosotros mostrándose confiado y accesible, sus brazos suelen estar relajados y en posición abierta y los pies dirigidos en nuestra dirección. Si se sienta, observa cómo lo hace: si cruza las piernas y las dirige en tu dirección, si los brazos protegen el cuerpo o se muestra confiado, etc.

Son detalles que te irán dando unas pistas seguras. Si te molestas un poco en aprender el lenguaje del cuerpo, pronto podrás saber con muy poco margen de error si alguien está por ti o no. Lo que no vas a poder saber es si es el amor de tu vida o sólo un rollete pasajero, eso tendrás que descubrirlo después y con más tiempo.

Para ellos

Sabrás que le gustas si...

Te mira de reojo... y desvía la mirada al cruzarse con la tuya.

Cruza las piernas lentamente delante de ti.

Hace gestos en los que se muestran las muñecas y las palmas.

Se toca el pelo cuanto te habla.

Para ellas

Sabrás que le gustas si...

Se pasa la mano por el pelo cuando te le acercas.

Se coloca las manos en las caderas.

Te mira profundamente a los ojos.

Su voz se hace más profunda y amable cuando se dirige a ti.

Conseguir que la conversación sea interesante



No podemos pretender que nuestras conversaciones resulten atractivas para todo el mundo, pero sí podemos conseguir que resulten interesantes a la hora de iniciarlas. Recordando que nunca debemos dejar de ser nosotros mismos, puede ayudar el buscar en revistas o periódicos relatos de interés general que sean peculiares, buscar entre nuestras vivencias acontecimientos que creamos puedan ser interesantes y estemos dispuestos a compartir o tratar de conocer los temas preferidos de nuestros interlocutores para charlar sobre ellos.

Si nuestro conocimiento sobre estos temas es escaso o nulo, nunca está de más el mostrar interés por recibir información de su mano, siempre y cuando este interés exista en cierto grado. Aunque en determinados contactos sociales no está bien visto el demostrar desconocimiento respecto a ciertos temas, demuestra más inteligencia aquel que piensa que no es ignorante el que no sabe, sino el que no quiere saber o no se esfuerza por hacerlo.

Cuando nos encontramos en una reunión en la que sólo conocemos a una de las personas, la manera más fácil de romper el hielo es presentándonos a una o varias de las personas que nos parezcan más receptivas (si es que aún no nos han presentado) y contar o preguntarles de qué conocemos a esa persona en común escuchándoles atentamente por ver si tenemos algún interés en común.

Consejos para la conversación

1. Utilice el contacto visual y la sonrisa como primer contacto con la gente.
2. No tenga miedo en ser el primero en decir hola.
3. Preséntese a los demás.

4. No anticipe el rechazo.
5. Trate de recordar el nombre de la gente.
6. Si olvida un nombre, pregúntelo. Si alguien olvida el suyo, preséntese de nuevo.
7. Muestre su sentido del humor.
8. Sea receptivo a las nuevas ideas.
9. Demuestre interés y curiosidad por los demás. Comunique también entusiasmo.
10. Haga partícipe a la gente de los eventos importantes de su vida.
11. Cuente a los demás sus preferencias y circunstancias interesantes o desafiantes que lleve a cabo.
12. Demuestre seguir la conversación repitiendo con distintas palabras lo que la gente le está contando.
13. Esfuércese en conocer gente nueva.
14. Acepte que cada persona está en su derecho de ser diferente. Sea tolerante con las opiniones de las personas.
15. Explique lo que desee sin andarse demasiado por las ramas.
16. Nunca pierda de vista el lenguaje corporal de la gente.
17. Salude a aquellos que ve regularmente.
18. Busque objetivos, intereses y experiencias comunes en los que le rodean.
19. Trate de ayudar a la gente siempre que pueda y lo considere correcto.
20. No juegue el papel de experto. Déjelo para los demás.
21. Conteste de forma abierta (no con monosílabos) a preguntas comunes.
22. Equilibre la cantidad de información que da y la que recibe.
23. No sea monotemático. Hable de temas diversos.
24. Póngase al corriente de los acontecimientos y problemas que a todos nos afectan.
25. Ábrase a recibir las opiniones y sentimientos de las personas. Ofrezca los suyos a ellos.
26. Utilice el pronombre <> y revele sus sentimientos cuando hable de temas personales.
27. Demuestre a los demás que disfruta con sus conversaciones. Llegue a decírselo.
28. Invite a la gente que le acompaña a otros eventos o actividades.

29. No pierda el contacto con sus amigos y conocidos.
30. Pida opinión a la gente.
31. Busque el lado positivo de la gente.
32. Empiece y acabe las conversaciones diciendo el nombre de la persona, saludando y sonriendo.
33. Sea amable con sus vecinos y compañeros de trabajo.
34. Pregunte a la gente sobre cosas que le hayan contado anteriormente.
35. Escuche con atención la información gratuita, puede ser un filón.
36. Nunca le de vueltas a un tema cuando éste se agote. Opte por uno nuevo.
37. Evite los <> de las personas. Busque los fuertes.
38. Elogie a los demás por algo que lleven, digan o hagan, pero no recurra a la hipocresía.
39. Envíe señales de receptividad a los demás para animarles a hablar con usted.
40. Al contar una historia, presente primero el punto fundamental y luego añada los detalles.
41. Esfuércese por ver y hablar con la gente que le divierte, que le hace sentir bien.

Asentimiento de cabeza

Es una buena forma de saludar a la gente, sobre todo si están a cierta distancia. Una sonrisa sincera lo complementa perfectamente.

El movimiento de cabeza indica que se está dispuesto a la comunicación. Si se realiza dentro de la conversación, animamos a nuestro interlocutor a proseguir con ésta, pues estamos transmitiendo el mensaje de que le escuchamos y le entendemos, lo que no quiere decir que estemos de acuerdo con lo que nos comenta.

La mirada

Dicen que los ojos son el espejo del alma. Por eso cuando una persona no mantiene el contacto visual nos da la impresión de que "no está dispuesta a enseñarnos su alma", a confiarse.

Es importante mirar a los ojos de las personas para hacerlas sentirse escuchadas, interesantes. No se trata de mirar forzosamente, ni

insistentemente ni, con agresividad, pues podría parecer una lucha de poder. Puede hacerlo durante unos segundos, sonriendo, luego recorrer sus facciones, el pelo, incluso los hombros.

Es natural el dejar de mirar a su interlocutor en alguna ocasión, sobre todo si está hablando más que si es el que escucha, pero no se ha de olvidar el mirar con mucha frecuencia a los ojos. Esto animará a la gente a seguir hablando, pues a todos nos gusta ser atendidos.

Importancia de sonreír

Una sonrisa agradable normalmente es interpretada como un cumplido por aquella persona a la que va dirigida, ésta siente que alguien se ha fijado de forma positiva en ella. Es una señal muy importante de actitud amistosa y abierta, así como de estar dispuestos a mantener una comunicación.



Los mensajes que enviamos tienden a ser devueltos en la misma forma o en forma parecida, de modo que si saludamos amable y sonrientemente, tendremos más posibilidades de que nos respondan en la misma forma que si lo hacemos con desgana o secamente.

Esto no significa que debemos sonreír a todas horas, incluso en momentos inoportunos (nadie consideraría nuestra sonrisa un halago hacia él, sino un simple gesto de nuestras facciones) o lo hagamos de una forma tan perceptivamente falsa que provoquemos desagrado.

30 REGLAS PARA SEDUCIR

1.- Habla, no te cortes.

No escatimes hablar, es lo más importante para cualquier seductor. Sobre todo, y al principio no hables de cosas profundas, ni difíciles, excepto que compruebes que la otra persona es una intelectual sin remedio. No hables de ti, o hazlo con mucha moderación y sentido del humor.

2.- Sentido del Humor

Hazle reír, el humor es un buen afrodisíaco. Ríete de ti mismo.

3.- Autoconfianza

Mantén un aire de seguridad y autosuficiencia, como si controlararas el mundo.

"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 la 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.

4.- Tiempos muertos

Para una seducción en punto muerto, pero que ya promete, recuerda que el primero de los afrodisíacos menores es el alcohol.

5.- Autocontrol

¡IMPORTANTISIMO! Mantén la cabeza fría (aunque todo lo demás se te caliente).

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

