



Título: **¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

Autor: **Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---

## **¿Seductor, se nace o se hace?**

*La seducción para generar relaciones de pareja, una mirada desde el Coaching Ontológico*

*Emiliano Pardo Guenzatti CPS*

No habría seres humanos sin seducción, las personas necesitan conocerse, interactuar y sumar a otras a sus propios mundos para lograr sus objetivos. La seducción es parte de nosotros, está a nuestra disposición, no como una pertenencia sino como una capacidad biológica de acción. El ser humano, así como el lenguaje, puede definirse como la intersección de tres dominios fundamentales: Palabra o pensamiento (ya que para pensar necesitamos de las palabras, incluso cuando pensamos en imágenes, éstas pueden ser deconstruidas en palabras), cuerpo y emoción. Absolutamente todo el tiempo estamos moviéndonos dentro de esos tres dominios y el lenguaje es también, como los seres humanos, la intersección de éstos. No habría seres humanos sin lenguaje. Y el lenguaje, como lo vemos desde el coaching ontológico, genera realidad. Cada vez que abrimos la boca, cada movimiento que hacemos, cada imagen que se nos cruza por la cabeza cambia nuestro mundo a partir de lo que interpretamos. En consecuencia también cambia el mundo de quienes nos rodean, en cuanto a la imagen que se genera en ellos y en nosotros mismos sobre el otro. El abanico de posibilidades de hacer cosas con otros y con nosotros mismos está en permanente movimiento y cambio, a partir del lenguaje. O sea, de nosotros mismos.

Para este enfoque que quiero hacer acerca de la seducción, me es muy importante aclarar cuales son las bases sobre las que estaré fundando este trabajo, que distinciones estarán de fondo y considero vital no perderlas de vista. A lo que me refiero es a que desde mi parecer, fundado en el discurso de la ontología del lenguaje, no hay una única e inapelable realidad sino tantas como observadores, cada uno, como persona es un observador diferente y no tenemos acceso a una realidad exterior a nosotros (si es que ella existe) sino que solo podemos interpretar de acuerdo a nuestros sentidos los estímulos ajenos a nuestro cuerpo. En limpio, cada uno es diferente al otro y no hay una única verdad a la que acceder, desde esa premisa, nada está bien o está mal, correcto o incorrecto, sino que de acuerdo al observador que estemos siendo nos será efectivo o no interpretar las cosas de una u otra manera. Por lo tanto, el hecho de que alguien sea o no seductor dependerá de la opinión de quien lo observe, del ámbito y del contexto en general que se emita el juicio de que lo es.

Es también importante para mí destacar que son y el rol que cumplen los juicios a la hora de hablar de seducción. Un juicio es una opinión y todo el tiempo emitimos juicios, no es algo que podamos evitar. Ser seductor o no, también es un juicio. Una de las ventajas de los juicios es que pueden cambiar. Una persona puede resultarle atractiva o seductora a otra, incluso a muchas, pero no serlo para otras. Un hombre, por ejemplo puede tener el juicio, sobre sí mismo incluso, de que no es seductor pero a la hora de analizar ese juicio probablemente encontraremos que lo está emitiendo en un determinado dominio, de acuerdo con sus estándares acerca de lo que es ser seductor y hacia determinada/s persona/s.

Entre todas las definiciones académicas que encontré de seducción, la que más se acerca a la que quiero mostrar es ésta: **“La seducción es el conjunto de expresiones, manifestaciones, lenguaje, belleza, conocimiento y comportamiento que emanan de la forma de ser de las personas, con el fin de conseguir la interacción con las demás personas.”** La seducción y la confianza en uno mismo están íntimamente ligadas; una percepción positiva de uno mismo permitirá valorar nuestras cualidades, así como conocer y aceptar nuestros límites, conociendo hasta dónde podemos llegar y cómo actuar en la seducción.

---



**Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

**Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---

La seducción en sí misma, desde la perspectiva del Coaching Ontológico, es generar en el otro el juicio de que soy una posibilidad para él. En la medida en que generamos ese juicio, expandimos nuestra capacidad de acción con ellos, los vemos más dispuestos a darnos autoridad en lo que declaramos y a aceptar nuestras peticiones.

Una forma habitual de seducción, la que buscaré mostrar en este trabajo, es la que observamos en el cortejo, en los juegos de amor. En la medida en que el otro haga el juicio de que somos una posibilidad amorosa para él o para ella, serán mayores las posibilidades de tener una relación amorosa con la otra persona.

El *marketing* y las ventas, el proselitismo político, la labor misionera de los religiosos, la pedagogía, también son estrategias de seducción. Si bien no voy a centrarme puntualmente en ellas, en todas, el objetivo del juego en cuestión es la modificación del espacio de lo posible del otro, en función de lo que nosotros tenemos para ofrecer. La seducción entonces, es una oferta, ofrecernos a nosotros mismos como posibilidad.

Desde un punto de vista ético, es muy importante, como en cualquier oferta, ser honesto, que lo que digo coincida con lo que pienso o siento, cumplir con lo que ofrezco, es decir, ser auténtico y ser lo suficientemente poderoso como para aceptar un sí o un no como respuesta, ambas igualmente válidas. Cuando me dicen NO, me están abriendo una puerta de seguir el juego por otro lado, cuando no tengo respuestas a una oferta que hago, me quedo atado a esa otra persona. Ofrecerse a uno mismo es también correr riesgos.

Antes de seguir hablando de seducción, es importante decir también que la seducción desde la ontología del lenguaje es una fuente de **poder**. ¿Qué quiero decir con esto? Primero remitámonos al poder en sí mismo. Se trata de nada más ni nada menos que otro juicio. Un juicio acerca de la capacidad de acción efectiva. Es una opinión comparativa que emitimos acerca de las posibilidades que tiene alguien de lograr lo que se propone. Por ejemplo cuando vemos que un hombre se acerca a mujeres con gran facilidad algunos podrían emitir el juicio de que está siendo poderoso. El poder no es algo que se compra, no es algo que podamos medir en lo material, sino en la acción. En el llevar a cabo lo que la persona dice. Solemos emitir el juicio de que una persona es poderosa cuando cumple con su palabra, cuando corre riesgos, cuando lleva adelante sus declaraciones, cuando dice la verdad y confronta, cuando acepta, cuando perdona. De todas maneras no deja de ser un juicio y alguien que es poderoso para una persona puede no serlo para otra o para sí misma. El poder está en la acción y por ende, en la palabra y su cumplimiento. Una vez más conferimos que el lenguaje ES acción.

Desde el coaching ontológico, la seducción está ligada a crear valor en el otro, a mostrarnos como posibilidad, a mostrarle a la otra persona lo valiosos que podemos ser para ella. En el caso de la seducción como búsqueda de pareja la invitación es generar la capacidad de manifestarle a la otra persona la oferta que somos para ella y mostrarle el beneficio que ambos podemos sacar de esa relación.

Podríamos pensar la seducción como jugar a generar el juicio en el otro de que somos una posibilidad. Los juegos de mesa, por ejemplo, tienen reglas, límites, cosas que se pueden hacer y cosas que no. En otros tiempos para seducir se usaba bailar lentos, o hacer asaltos en los cuales los hombres llevaban la bebida y las mujeres la comida o viceversa. Así era el juego, al menos, así empezaba.

Hay diferentes tipos de reglas, sin darnos cuenta las estamos cumpliendo todo el tiempo como si estuvieran escritas, pero no lo están. Por lo cual si queremos cambiar el juego porque no nos está dando el resultado que esperamos, no tenemos más que cambiar las reglas. Toda regla es una declaración. Desde que la hacemos el juego comienza a jugarse de determinada manera. La tomamos como válida muchas veces sin siquiera cuestionarla. Los juegos de seducción que jugamos muchas veces no los tenemos pensados, buscamos que el juicio se dispare automáticamente cuando podríamos facilitarle a la otra persona afirmaciones que le sirvan para fundar el juicio de que estamos siendo seductores. Si bien no es posible

---



**Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

**Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---

desde el Coaching Ontológico escribir una guía de como seducir efectivamente en el 100% de los casos, si podríamos actuar diferente en las diferentes situaciones según el resultado que estemos teniendo hasta ahora siendo como somos. Ser diferentes depende de hacer diferente.

En el juego de la seducción el objetivo podría ser: despertar en mí mismo y en el otro el juicio de que soy una oportunidad. Hay determinados ámbitos en los cuales para que haya seducción hacia una persona, antes podríamos lograr que las personas que influyen sobre sus juicios nos vean seductores.

¿Lo mejor es ser uno mismo? Pensemos un momento en un arquetipo de una persona que:

- Tiene los dientes frontales con caries muy avanzadas, con agujeros negros, y piezas dentales parcial o totalmente destruidas.
- Suele usar prendas manchadas de comida y mal olientes.
- Suele tener olor a transpiración.
- Suele tener un aliento desagradable
- Ve cada suceso de su vida como algo triste y torturador
- Tiene bajísima autoconfianza y busca provocar lástima en los demás.
- suele ser muy callado/a y no se acerca a las mujeres u hombres que le atraen por distintas razones
- Se queda en su casa, esperando que el amor de su vida entre rompiendo la ventana desde un helicóptero diciéndole “¡Te amo!”.
- Tiene una mentalidad negativa, logrando que las personas lo eviten.
- No posee sentido del humor.

Probablemente si existe una persona con esas características no le sea muy conveniente seguir siendo así si es que quiere cambiar su vida. Si un hombre quiere que las mujeres reaccionen de manera distinta a él, lo primero que podría hacer es preguntarse cuales son aquellos aspectos de su manera de estar siendo que no le son funcionales. Luego diseñar un plan de acciones que lo lleven a estar siendo de una forma que esté alineada con sus propios objetivos.

Volviendo a la metáfora del juego, podríamos también asumir que rechazo no lo es hacia nuestra persona. Un NO se trata tan solo de una respuesta generada por nuestra manera de actuar, nuestras palabras, nuestros movimientos corporales y no con nuestra integridad. En esta metáfora, separamos nuestro ego de las respuestas que obtengamos, dejamos de tomarlas de manera personal y las aceptamos como oportunidad para buscar a otra persona o cambiar las cosas que creamos necesarias. Frecuentemente realizamos muchas acciones en transparencia, a tal punto que casi ni notamos que es lo que genera esas respuestas negativas.

Para que una persona esté en el Juego, debe acercarse a las que quiere seducir activamente. Si deja de hacerlo, se saca a sí misma del Juego.

Uno de los aspectos más importantes a la hora de seducir es saber primero que es lo que seduce a la otra persona. Cuáles son esos detalles, cosas u acciones que hacen que la otra persona emita el juicio de seducción. Hace cientos de años, los nobles compraban esa información a sus súbditos, investigaban cuales eran los gustos de las mujeres que luego irían a seducir. Ya en ese entonces, los “seductores” eran conscientes de cuán importante era saber lo que la otra persona necesitaba y buscaba. Además, a partir de saber los gustos del otro, también sabremos cuanto nos interesa hacer cosas juntos.

Sin embargo, el primer factor a tener en cuenta es el juicio que emitimos sobre nosotros mismos. Cuan poderosos nos sentimos, cuan capaces somos de lograr nuestros propósitos. Sentirnos seguros, confiar en nosotros mismos y emitir el juicio de que somos seductores es lo que nos convertirá en tales para la mirada de otros. No podemos pretender que nos vean seductores si antes no logramos seducirnos a nosotros mismos. Para eso es clave entender el concepto de Autoconfianza.

---



**Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

**Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---

La autoconfianza es un juicio que emitimos sobre nosotros mismos. Basado en nuestras creencias y la forma en la que interpretamos los acontecimientos. Tener una alta autoconfianza puede hacer que logremos nuestras metas a una velocidad insospechada. Y, sobre todo, disfrutando de cada momento de ese proceso. Tener la autoconfianza alta, estar presente y abierto al aprendizaje es una buena base como para generar el juicio que queramos generar. A su vez, la autoconfianza es también una emoción que habla acerca de nuestras posibilidades de acción. A la hora de seducir, si estamos en la emoción de baja autoconfianza, en la de tristeza o enojo, probablemente no veamos posibilidades de acercarnos a alguien que bien podría ser una posibilidad si estuviéramos parados en la emoción de alegría, entusiasmo o ambición.

### **Posibilidad y Responsabilidad:**

La mayoría de las personas atractivas y exitosas se sienten responsables por sus propias acciones. Toman responsabilidad por lo que les sucede y su destino. Pocas veces entran en una mentalidad de víctima.

De nada sirve echarle la culpa a tus genes, situación económica o lo que sea. La única manera de fracasar en algo es dándose por vencido, mientras te sigas levantando después de cada error y aprendiendo de esa experiencia vas a mantenerte acercándote al éxito.

### **Generar un cambio solo cuidando mi integridad**

No hay nada que mejorar para otros, la mayoría de los juicios que emitimos permanentemente acerca de nosotros mismos no son más que el espejo de opiniones que otro hizo alguna vez. Muchas veces son infundados. Querer satisfacer el juicio ajeno suele traer frustración como consecuencia, dada la imposibilidad de causarles la misma impresión a todas las demás personas.

Hay ciertos mitos sobre lo que seduce y lo que no:

#### **“Hay que ser atractivo físicamente para atraer mujeres”**

Muchos hombres CREEN que las mujeres sienten atracción, principalmente, por características físicas. Asumiendo que ellas sienten atracción más que nada por la altura, forma del cuerpo, forma de los elementos de la cara (ojos, boca, nariz, etc.).

-No es así. En primera medida porque pensar que todas las mujeres se sienten atraídas por exactamente lo mismo es prácticamente imposible de saberlo. Segundo porque como dijimos antes la seducción es un juicio, la atracción lo es aún más porque ni siquiera depende necesariamente de lo que hagamos o no. Por último las mujeres suelen elegir al hombre con el que quieren compartir su vida de acuerdo a su intelecto y a su ambición. (leer más adelante proyecto Columbia).

#### **“Se puede ser infalible para seducir”**

La única manera de no ser nunca rechazado por alguien es no acercarse a nadie. Pensemos que además del juicio que podemos generar por nuestras acciones también algunas personas son atraídas por otro estereotipo diferente al nuestro, otras están en pareja (y son fieles), y otras tal vez se encuentran de un pésimo humor en el momento de acercarnos.

#### **“NO me animo, tengo miedo de hablarle, contarle lo que me pasa, como lo/la veo y que me diga que no”**

Según el Diccionario de la Real Academia Española, el miedo es:

1. Perturbación angustiada del ánimo por un riesgo o daño real o imaginario.
  2. Recelo o aprensión que alguien tiene de que le suceda algo contrario a lo que desea.
-



Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.

Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS

---

No es necesario poseer un valor extraordinario para acercarse a una persona que nos atrae y empezar una conversación. Puedo acercarme a otro sintiendo o no sintiendo miedo. Estar tranquilo o relajado es preferible. Pero hay una diferencia muy grande entre necesidad y preferencia.

### PROYECTO COLUMBIA

En 1973, el premio Nobel Gary Becker empezó a estudiar fenómenos sociológicos para analizar decisiones individuales. Entre las decisiones importantes que uno toma en la vida está la de con quién casarse y tener hijos. Según **Becker**, si todo el mundo tuviera la capacidad de decidir pareja, veríamos que los machos más atractivos se hacen con las hembras más atractivas (o al revés).

La pregunta clave es: ¿qué características resultan atractivas para hombres y mujeres? El cliché nos dice que los hombres valoran **belleza** y **juventud** y las mujeres valoran **dinero** y **poder**. También nos dice que la gente de todas las razas y religiones encuentra atractiva a la gente la misma raza y religión.

Algunos de estos clichés tienen fundamentos en la psicología evolutiva. Recuerden que a **Charles Darwin** se le ocurrió una de las claves de su teoría de la evolución cuando se preguntó por qué el pavo real tenía esas plumas tan incómodas que le perjudicaban a la hora de buscar alimento o escapar de los depredadores. Su respuesta: **la especie que sobrevive no es ni la que más come ni la que mejor se escapa... sino la que se mejor se reproduce**. Ese era el motivo por el que las plumas del pavo tenían que resultar atractivas a las hembras. Es cierto que perjudicaban a la hora de conseguir comida... pero permitían conseguir pareja y eso le daba ventaja en la competencia por la reproducción y la supervivencia de la especie.

Del mismo modo, nosotros somos los descendientes de los homínidos que resultaron más atractivos en la competencia por su reproducción. Los psicólogos evolutivos nos dicen que, seguramente, las madres que tuvieron éxito reproductivo son las que buscaron hombres poderosos y honestos (con recursos, capacidad y ganas de mantener a sus descendientes). Nuestros padres, por otro lado, debían buscar la belleza física ya que, en psicología evolutiva, se asocia la belleza con la salud y la capacidad de tener hijos. Aquí es donde consideramos que si bien esto es posible no es necesariamente así.

Si los ancestros con ese tipo de gustos son los que se reprodujeron, nosotros deberíamos haber heredado esos gustos. La pregunta es: ¿es verdad? Para responder podríamos mirar con quien se casa cada uno. El problema es que las decisiones finales son el resultado tanto de las preferencias como de las oportunidades. Las personas tienen propensión a casarse con otras de la misma clase social por cuatro posibles razones: (1) porque a ellas son clasistas (no les gusta la gente de otras clases sociales), (2) porque ellos son clasistas, (3) porque ambos son clasistas, y (4) porque nadie es clasista, pero resulta que las personas se mueven en ámbitos que comparten con otras de la misma clase social.

Para separar lo que son las preferencias de las oportunidades, un equipo de la Universidad de Columbia (liderado por el profesor Ray Fisman) condujo un experimento en el que se ofrecía un "servicio de citas". Una vez a la semana se reunía a un grupo de jóvenes en un bar de New York. Se aparejaba a cada chico con cada chica durante unos minutos. Acabada la cita, cada uno de ellos evaluaba el atractivo físico, simpatía, ambición, inteligencia e intereses comunes de la otra persona y decía si querría volver a citarse con ella. Al final de la noche, cada chico había conocido cada chica y los investigadores tenían una visión precisa de lo que habían escogido. Después de dos años de citas, **Fisman** y sus colegas publicaron un

---



**Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

**Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---

artículo con los siguientes resultados:

Primero, se **confirmaba** el **cliché** y la teoría evolutiva de que los hombres valoraban principalmente el aspecto físico y la belleza de la mujer.

Segundo, también se **confirmaba** el **tópico** de que las mujeres valoraban la inteligencia y la ambición del hombre.

A la vez, ambos valoraban la honestidad del otro.

## **Timidez**

¿Qué es la timidez?

Según el Diccionario de la Real Academia Española:

Tímido, da. (Del lat. Timidus) Adj. Temeroso, medroso, encogido y corto de ánimo.

Somos seres humanos y tenemos la capacidad de poder cambiar tanto nuestras acciones interiores (pensamientos) como nuestras acciones exteriores (comportamientos), para poder cambiar así las reacciones que recibimos.

Einstein decía: sería necio pretender obtener diferentes resultados actuando una y otra vez de la misma manera, para cambiar los resultados debemos cambiar las acciones que nos llevaron a ellos.

Si querés obtener los mismos resultados que en tu pasado seguí como hasta ahora. Si querés mejores resultados, comunicate de manera distinta.

## **Contexto**

El último factor sobre el que voy a hablar acerca de la seducción es el del contexto. Esta distinción es vital tenerla presente, ser consciente del contexto en el que tenemos la primera conversación, las emociones en las que esta cada una de las personas que interactúan, el lugar físico, el ruido, etc.

El contexto proporciona significado al contenido.

*El que es capaz de generar el contexto adecuado, es el más exitoso en su comunicación y por tanto en sus relaciones.*

Por esta razón, cuando nos relacionamos con otras personas, hay “pequeños contextos” que se dan por supuestos, es decir que son sobreentendidos por todos.

Dependiendo del comportamiento y de distintas señales, la gente sobreentiende estos supuestos. El entorno hace que se entienda lo que se dice, el contexto es el que hace que los demás entiendan lo que decimos o pensamos sin tener que especificarlo constantemente.

## **Palabras finales**

Por todo lo antepuesto en este trabajo, quiero destacar la importancia que considero que tiene el hecho de desarrollar la capacidad de vivir la seducción como un juicio, como una opinión de la posibilidad que soy en el mundo o que otra persona es para mí. Como una danza lingüística e interpretativa que tiene como finalidad coordinar acciones con otro de manera efectiva, cuidando la ética y la aceptación tanto de la otra persona como de mí mismo. Como cualquier juicio, este puede cambiar y el aprendizaje puede ser un camino válido para desarrollar las competencias que me falten para ser quien quiero ser y generar los vínculos que desee generar.

---



**Título: ¿Seductor, se nace o se hace?. La seducción para generar relaciones de pareja. Una mirada desde el C.O.**

**Autor: Emiliano Pardo Guenzatti CPS**

---