Alejandra
Vallejo-Nágera

Psicología
-idela . ^
seducción



ESPASA

c) Alejandra Vallejo-Nágera, 2008
c) Espasa Calpe, S.A., 2008

Diseño cubierta: Espasa Calpe
Foto de la autora: José Luis Canales

Depósito Legal: M. 12.715-2008
ISBN: 978-84-670-2829-4

Reservados todos los derechos. No se permite reproducir, almacenar en sistemas de recuperación de la información ni transmitir alguna parte de esta publicación, cualquiera que sea el medio empleado —electrónico, mecánico, fotocopia, grabación, etc.—, sin el permiso previo de los titulares de los derechos de la propiedad intelectual.

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia que los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico: sugerencias@espasa.es

Impreso en España/Printed in Spain
Impresión: Mateu Cromo Artes Gráficas, S. A.

Editorial Espasa Calpe, S.A.
Vía de las Dos Castillas, 33
Complejo Ática - Edificio 4
28224 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

A Lucía y a Clara;
casi un cuarto de siglo
compartiendo el camino.
Gracias.

ÍNDICE

ANATOMÍA DE LA SEDUCCIÓN 13
Conductores de la maquinaria emocional 16
El truco infalible 25

PRIMERA PARTE: PERFILES DE SEDUCCIÓN

1. AFRODITA 33
2. EL VIVIDOR 43
3. ELRESCATADOR 55
4. EL ARTISTA 69
5. EL CAUTIVADOR 87
6. EL INTELECTUAL 99

7. EL ENCANTADOR 113

8. EL LÍDER 127

9. EL DIVO 145

SEGUNDA PARTE: EL GERMEN DE LA SEDUCCIÓN

10. TODO COMENZÓ EN LA CUNA 161
Observa cómo se comporta un bebé y descúbrete a ti mismo 164
Temperamento sanguino 167
Temperamento melancólico 169
Temperamento colérico 171
Temperamento flemático 172
Distintos temperamentos, diferentes afrontamientos 174
Códigos de seducción de un niño 175
Los padres como escuela de afecto y de vida 177
La marca de la distancia emocional 178
La necesidad de dependencia, de ser amado o aceptado por otros 182
La tiranía del miedo al rechazo 187

11. ¿CÓMO SOY Y CÓMO ERES? 191
El Eneagrama 193
Otros cuestionarios de personalidad 196
Después de todo esto, ¿qué perfil de seducción se adapta mejor a mi personalidad? 199

12. TEST DE PERSONALIDAD Y CONTROL EMOCIONAL. 203
Test de personalidad SEDIG 205
El control emocional 213
Test de control emocional 215

NOTAS 249

ANATOMÍA DE LA SEDUCCIÓN

Seducir es atraer el apoyo automático de la gente. Al seducir colmamos el pensamiento del otro, laureamos su forma de ser, conseguimos prendar su mente, hipotecamos su imaginación, logramos que nos recuerde cuando ya no estamos presentes físicamente. Se trata de una forma de comunicación que sigue leyes específicas, un juego psicológico orientado a fascinar en el que apenas interviene la belleza física, porque, con el corazón y la cabeza imantados, el seducido suele encontrar atractivo, o incluso arrebatador, el aspecto físico de los seductores.

La persona seductora tiende a serlo en cualquier situación, ante hombres y mujeres de amplio espectro social. Es un prestidigitador emocional, un fascinador cuyo estilo varía de un individuo a otro en función del potencial de su carácter; dicho de otro modo, cada personalidad aglutina puntos fuertes específicos, virtudes especiales que, cuando se insinúan, tienen mucho éxito con los destinatarios carentes de ellas.

Hasta hoy no hay estudios que certifiquen si existen más seductores de un sexo concreto, aunque parece claro que las mujeres emplean ardides distintos de los que usan los varones. La siguiente parte de este libro explora los nueve arquetipos de seducción en función de los patrones relativamente estables a la hora de pensar, sentir y vivir que se manifiestan a través de la conducta. Veremos perfiles eminentemente femeninos, otros masculinos y otros de tendencia mixta. Dentro de estas ramificaciones es frecuente comprobar que los seductores vienen siéndolo desde la infancia, ya que en esta etapa se inicia el entrenamiento de las habilidades que facilitan la atracción. La falta de atractivo durante la niñez, sin embargo, no impide que podamos volvernos irresistibles en la edad adulta; afortunadamente, cualquier persona puede aprender a seducir aun habiendo sido tímido y apocado de niño. Solo es preciso tener ganas de fascinar, mirar a los demás con las pupilas de un seductor y emular sus pasos. De esto tratan las páginas que siguen.

¿Qué distingue a una persona atractiva de otra que no lo es? ¿Qué fines persigue la seducción y cuáles son sus destinatarios favoritos? ¿La capacidad para cautivar es innata? ¿Se aprende a ser encantador? ¿Todos los fascinadores presentan las mismas características? ¿Existe algún método más infalible que otro?

Ante el encanto, el atractivo, el carisma, tenemos la impresión de presenciar un enigma: la parte esencial aletea misteriosa, permanece oculta, resulta inaccesible a la mayoría de los mortales. Los seductores parecen manejar códigos secretos y sutiles a cuyo hechizo resulta práctica-

mente imposible escapar; se presentan armados de herramientas que hacen el contacto fácil y confiable casi desde el principio, nos otorgan sensación de agilidad y fluidez, generan optimismo o bienestar, exhiben seguridad.

El seductor actúa con dos poderosos imanes psicológicos: por un lado, aparenta ser exactamente como nos gustaría ser, emana virtudes particulares que nos apetece imitar o poseer, le presentimos capaz de guiarnos por caminos que tememos explorar en solitario, senderos fascinantes con los que soñamos en secreto. Los seductores poseen lo que nos falta, ostentan cualidades que nutren nuestro lado psicológico más carente.

Para colmo, estas personas tan sublimes nos bendicen con su atención, nos prestan oídos, asienten, sonríen, repiten nuestro nombre, copian disimuladamente nuestros gestos y posturas para hacernos entender, inconscientemente, que estamos ante un alma gemela. En el cristal de sus ojos vemos nuestro propio reflejo mejorado, algo sin duda tan atractivo como adictivo, puesto que en su presencia nuestra autoimagen se vuelve áurea y opípara. En este punto yace su magnetismo fundamental y su infalible método para obtener apego: su alejamiento precipitaría el desvanecimiento de la imagen idílica de nosotros mismos. Los seductores juegan constantemente con el sentimiento de posesión y pérdida, pero la diferencia entre la seducción manipuladora y constructiva depende del volumen de felicidad o tormento que obtenemos tras ser seducidos.

De este modo, sin darnos cuenta, nos sorprendemos volcando en los oídos del cautivador confidencias que solo guardamos para nosotros mismos, o pensamos en él o ella

sin tregua, planteamos diálogos imaginarios, planificamos modos de agradarle, anhelamos su compañía, sus directrices, su atención; deseamos entregarle lo mejor de nosotros para que lo disfrute, lo refleje y se mantenga, así, a nuestro lado. Y de este modo inocente, sin prisa ni pausa, nos colocamos voluntariamente en sus manos.

CONDUCTORES DE LA MAQUINARIA EMOCIONAL

La persona seductora, en cualquiera de sus variantes, afronta el proceso de atracción con la metodología de un estratega que casi nunca improvisa. Primero observa atentamente a su blanco, prestando extraordinaria atención a sus movimientos, estilo de comunicación y cicatrices psicológicas. Sabe *cómo* mirar, *dónde* mirar y *qué* mirar. Traduce señales, imita gestos y posturas con el fin de generar máxima confianza, entregando absoluta prioridad al otro, emulando sus gestos y posturas con el fin de generar sintonía y confianza. El seductor es un artista de la empatia, abastecedor de las carencias sentimentales, operador del artefacto emocional.

La maniobra tiene que estar medida y la actuación debe ser delicada: en ningún caso, bajo ningún concepto, el destinatario debe sospechar que está siendo *intencionadamente* seducido. Más bien debe creerse arrastrado por un magnetismo carente de otro propósito distinto del de compartir el mejor trato humano de ida y vuelta; de lo contrario se volverá suspicaz y, en lugar de deseo, el seductor le inspirará miedo.

Una vez superado el primer avance, el fascinador pasa a eclipsar la mente de su objetivo, su barrera defensiva más poderosa; se invita a sí mismo pronunciando con frecuencia, aunque sin avasallar, el nombre del oponente: le mira a los ojos el tiempo justo, sin intimidarlo y con gran interés; le escucha y atiende, le otorga la razón, le cede el poder. De este modo, laurea al seducido, le invita a creerse importante, inteligente, sensible o divertido; exalta su masculinidad (si es hombre) o su feminidad (si es mujer), le expresa que ha captado sus genuinas virtudes y que es una lástima que otros permanezcan suspendidos de las apariencias, sin captar la verdadera esencia, las excelsas cualidades que el fichaje lleva dentro. Lo último resulta esencial, ya que casi todos los seres humanos creemos, en lo más íntimo, que somos mejores de lo que otros perciben. El seductor muestra interés y expresa verbal o gestualmente que está impactado. Así, poco a poco, desmonta la salvaguarda de su blanco; da a entender que no es un enemigo, sino alguien con sensibilidad para sacar lustre a los secretos del alma.

Una vez impregnado el pensamiento del destinatario, el seductor inicia un nuevo paso: se anuncia como proveedor de placer, salvador de la desnutrición psicológica de su objetivo en cualquiera de sus variantes: autoestima, seguridad, diversión, valentía, necesidad de sentirse útil, de ser escuchado... conduce *suavemente* al otro, pero sin explicarle adonde va ni la duración del trayecto. Y sobre todo, prorroga la acción; la fantasía de su objetivo, se dispara, trabaja, imagina, anticipa, piensa, elige. En cuanto el seductor logra instalar su monarquía en el pensamiento del otro, comienzan los delicados trámites del castigo: alterna momen-

tos de sintonía total con otros de frialdad, inyectando en el destinatario el pánico a la pérdida y, con ello, garantizándose su apego psicológico.

Durante todo el proceso es el persuasor quien gobierna las riendas del asunto, posee el control, se adueña del pensamiento y puede manejar a voluntad la felicidad o la desesperación del destinatario de su magnetismo. Por ello, al preguntarnos si preferimos seducir o ser seducidos, casi siempre nos decantamos por lo primero. Opinamos que quien domina los códigos de la seducción tiene, de alguna forma, la batalla ganada.

La mayoría de los seres humanos estamos tan centrados en nuestras propias necesidades, que pocas veces somos capaces de diagnosticar lo que los demás necesitan de nosotros, lo que pretenden obtener. El peso excesivo de nuestras carencias nos hace cautivos de aquellas personas que en apariencia poseen y proveen lo que no hallamos en nuestros parientes y amigos. En realidad, el seducido siempre espera ganar algo importante de su fascinador, quien, por su parte, se presenta a sí mismo como hipotético dueño de la pócima anhelada.

Toda seducción tiene dos caras. Quien pretenda convertirse en un as de la fascinación debe penetrar en ambos lugares con idéntica pericia. Por un lado, es necesario conocerse lo mejor posible con el fin de hallar los aspectos sugerentes de uno mismo y sacarles el máximo brillo; el otro campo de análisis lo ocupa la psicología de los potenciales seducidos, sus carencias y sistemas defensivos. Este escrutinio es el único medio para descubrir lo que uno puede dar y lo que otro está dispuesto a recibir; la seduc-

ción perfecta se logra con el equilibrio entre ambos. Si añadimos demasiado peso a las hermosuras personales sería como gritar «¡Mírame, soy un dechado de virtudes y te convengo!». Un horror que impele a la fuga. Si por el contrario solo atendemos al otro, sin embriagarle con nuestros encantos, lo más probable es que nos utilice en los ratos malos, un poco como terapia, y luego destine sus apasionadas mieles a un contrincante.

En todas las áreas de la vida social se produce algún tipo de influencia de unos hacia los otros. Continuamente se nos pretende persuadir, se nos invita a un modo concreto de comportamiento, a una forma precisa de pensar y decidir. La mayoría de las veces somos conscientes de ello y presentamos una resistencia inicial que no siempre es sólida. Con el empleo de técnicas adecuadas nuestra opinión puede plegarse y se moldea con la facilidad con que se dobla un papel. Por ello, ser blanco de la seducción provoca una incómoda sensación de vulnerabilidad o de vértigo, y también por ello, preferimos bloquear manejos externos y el embaucamiento de un líder, una marca, un amante, un colega.

Lo curioso es que nadie es seducido si no quiere serlo. Somos nosotros quienes nos acercamos voluntariamente al magnetismo ajeno para saborearlo, atraparlo y aprender de él. Además, pese a las apariencias, el cautivador no siempre es vil ni persigue adueñarse de sus semejantes. Muchas personas resultan involuntariamente atractivas, sin que de modo intencionado alberguen un propósito distinto al de llevarse bien con sus semejantes. Toda seducción es una forma de comunicación persuasiva, sí, pero no siempre es

amoral, manipuladora, ni se dirige a una meta orientada exclusivamente al triunfo amoroso o sexual.

Es cierto que hubo un tiempo en el que la mujer, sobre todo ella, necesitó recurrir al encandilamiento físico como método para vincularse a las figuras de poder, y de este modo garantizarse una vida algo más cómoda o, simplemente, necesitaba sobrevivir. La mujer de antaño halló un potente juguete de control en la pulsión sexual masculina, en su deseo carnal incontrolado. No obstante, para la mayoría se trataba de un utensilio efímero, ya que el mando regresaba al varón en cuanto disfrutaba de la apertura y disponibilidad sexual de la mujer. Una vez satisfecha la servidumbre hormonal, el macho recuperaba el poder.

El descontento con un triunfo tan fugaz hizo que algunas féminas pusiesen en marcha métodos más creativos e inteligentes, capaces de erosionar la fuerza masculina y prolongar su propio dominio; así fue como se establecieron los primeros escalafones de la seducción en versión primitiva.

En primer lugar, era preciso captar la atención; el maquillaje, peinado, vestimenta y olor ofrecían la impresión de estar frente a una diosa viviente, un trofeo inalcanzable y celestial. El ojo masculino solo accedía a escasos retazos de carne muy precisos y con poder suficiente para disparar la imaginación sexual y, sobre todo, se encendía el anhelo incontrolado de poseer una figura de ensueño, digna de un ser superior.

Una vez conquistado el interés del varón, el halo de la deidad viviente arrastraba a su víctima lejos del territorio masculino hacia un lugar sin guerra, política o comercio,

un mundo femenino impregnado de hedonismo, voluptuosidad y lujo. El hombre invitado a tan idílico emplazamiento apenas podía resistir la intención de reposar allí para siempre; pero justo en el instante en que se acomodaba para recibir el manjar de la anfitriona, esta modificaba drásticamente su actitud. Los susurros se volvían fríos; su porte, distante; su gesto, desdeñoso. La víctima, confundida, veía cómo los sueños se le esfumaban entre los dedos antes de haberlos alcanzado; la ilusión adquiría pátina de desesperación. Entonces el potencial viril retornaba, emergía de nuevo para reconquistar el paraíso de placer imaginado, pero en el mundo que se le escapa de nada sirven la brutalidad o la violencia que tan útiles resultan en el terreno de los hombres; en el país de las mujeres se barajan unas artes mucho más sofisticadas, indirectas e imprecisas a las que él no está acostumbrado, cuyas leyes desconoce. Por ello, en la carrera de persecución por recuperar lo que una vez creyó suyo se va minando su capacidad de reflexión; durante el trayecto el hombre deja de ser analítico y se vuelve emocional.

En el siglo XVIII se modifica el protagonismo femenino de la seducción: el varón se aficiona a las estratagemas con las que vencer la resistencia sexual de las jóvenes damas. Son tiempos del Don Juan, donde, en el trato con el sexo opuesto, la brutalidad deja paso a la galantería y la pulsión sexual se disimula con sutilezas que tradicionalmente pertenecían al elenco femenino. Los varones extreman el cuidado de su vestimenta y peinado, en imitación a la conducta de las féminas. Lo más interesante es que los varones conquistan un valioso descubrimiento: el pie de barro de

las mujeres se sitúa en sus oídos, las damas no son indiferentes a lo que se dice ni a cómo se dice, las palabras colocadas de un determinado modo y pronunciadas en un tono adecuado producen verdaderos sortilegios, ayudan a poseer mentes y corazones.

A medida que avanzan los años, las estrategias de encantamiento amplían su campo de acción: ya no se restringen al terreno de la conquista sexual, sino que se extienden al ámbito social: los cortesanos ganan favores de sus superiores mediante juegos psicológicos que siguen fielmente las reglas de seducción.

En el siglo XIX, Napoleón descubre que la batería de técnicas seductoras es válida también a gran escala; la oratoria se convierte en herramienta para atrapar las ideas y sensibilidades de las masas. La teatralidad, el espectáculo, la arenga ganan terreno al discurso a media voz y procuran un inmenso poder con el que subyugar a los pueblos. El atractivo físico deja paso al magnetismo intelectual; el seductor encandila a gente de todo sexo y condición, cualquier persona es un seducido en potencia. Así nace el tipo carismático, el líder al que se le atribuyen virtudes de guía y se le entrega poder. Un ser al que se sigue por convicción y no por obligación.

A pesar de la adaptación y la transformación que siempre otorga el tiempo, la anatomía de la seducción, su técnica, continúa vigente desde que la inventasen las féminas del Imperio romano. Veamos el primero de sus peldaños: captar la atención. Sin atención no hay seducción posible, como bien saben los publicitarios, los líderes políticos o de negocios, los padres de familia, los *gurús* espi-

rituales y los profesores que conocen las leyes de la buena pedagogía.

Hace unos meses, por ejemplo, fui invitada a presenciar la primera clase de psiquiatría que se iba a impartir a alumnos de tercero de Medicina en una universidad española. Los estudiantes se extendían por el aula en grupos de dos o tres, con lugares libres entre ellos y las dos primeras filas vacías de gente, haciendo evidente la distancia psicológica con la asignatura y con el profesor, al que todavía no conocían. Tres minutos y medio exactamente tardó este en irrumpir en la clase con un saludo formal; su llegada no produjo respuesta ni el interés deseable, en parte porque acabábamos de traspasar las quince horas, los pupilos venían de almorzar y su energía se concentraba casi por entero en su propio aparato digestivo y en el sopor que tal cosa produce. Sin pronunciar una frase, el profesor se dirigió a la primera fila vacía, donde depositó su material; luego se encaminó a su mesa y se tumbó sobre ella boca arriba. Inmediatamente el aula quedó pétrea y silenciosa, cuarenta pares de pupilas se clavaron en el maestro yaciente, que permanecía impermeable al estupor generalizado, roto de cuando en cuando por una risilla nerviosa. La atención unánime había sido conquistada sin una voz, sin un enfado ni ofensa, de un modo tan gentil como provocador. Dudo que ninguno de los presentes olvidemos esta anécdota en muchos años.

No todos los seductores ejercen un magnetismo similar, albergan intenciones idénticas, ni todas las personas sucumben al mismo tipo de seducción. La personalidad del seductor, su temperamento, formación e inteligencia atraen

a unos destinatarios y repelen a otros. Dicho de otra forma, el seductor acoge deseos, exhibe virtudes, sufre carencias y es depositario de necesidades como cualquier otro ser humano; por ello, su interés se centra en aquellos destinatarios susceptibles, al menos en apariencia, de alimentar su psicología personal.

Atendiendo a la personalidad del seductor pueden establecerse nueve tipologías; cada una de ellas hace blanco en individuos de características particulares. Teniendo en cuenta que la seducción es un método de comunicación orientado a influir, distinguiremos un perfil de otro al fijarnos en *qué* comunica, *cómo* lo hace y *a quién,* o dicho de otro modo, *qué, cómo* y *a quién vende...* y por supuesto, también *para qué.* La descripción de cada tipo ocupa la siguiente parte de este libro. No hay que olvidar que seductor y seducido se complementan y alimentan mutuamente. Por otro lado, la persona seductora no encandila constantemente y sin descanso; el arte de la fascinación exige energía y cuidado, en muchos aspectos resulta verdaderamente agotador.

El magnetismo de una persona radica en que cerca de ella nos sentimos mejor que cuando está lejos. Nos la imaginamos poseedora de algo que a nosotros nos falta, pero lo que verdaderamente nos atrapa se debe a que *se muestra dispuesta a compartirlo, incluso en exclusiva,* si nos portamos convenientemente y respondemos a lo que espera de nosotros. He aquí la clave que unifica todas las tipologías del seductor, su herramienta fundamental: se las arregla para que *a su lado nos sintamos importantes, únicos y originales.* En sus ojos vemos reflejada la imagen de nosotros

mismos que deseamos poseer y proyectar. La persona seductora *siempre* presta una extraordinaria atención al otro, ensalza sus virtudes, fulmina sus complejos, regala aprobación a raudales, y al hacerlo, se garantiza el apego. El anhelo de ser aprobado, de ser amado y entendido ejerce una pujanza tal que en cuanto lo saboreamos ligeramente ya no podemos prescindir de ello.

Al mismo tiempo, el fascinador, en cualquiera de sus versiones, preserva para sí un trozo del secreto, un pedazo del misterio, dándonos a entender que algún día terminará por desvelarlo... pero tal día quizá nunca llegue.

EL TRUCO INFALIBLE

Uno de los descubrimientos más fascinantes en materia psicológica resalta que desconocemos casi por completo los mecanismos de defensa a los que recurrimos habitualmente para evitar el fracaso. Desde la niñez aprendemos a acorazarnos psicológicamente para bloquear el rechazo, las pérdidas, las críticas, el dolor. Lo curioso es que solemos protegernos bajo la cota de malla aun cuando no existen amenazas tangibles; anticipamos el hundimiento sin garantía alguna de que vaya a producirse. Por eso, con frecuencia se organiza un abismo entre las respuestas que esperamos de otros y las oportunidades que les damos para que nos comprendan, entre el minúsculo fragmento de personalidad que mostramos y la gigantesca dimensión que ocultamos.

Tanto nos importa lo que piensan de nosotros, que gastamos demasiado tiempo y energía mirando fuera, por lo

que las aspiraciones y miedos que intervienen en nuestra conducta aletean clandestinamente y sin que les prestemos la debida atención... y luego nos quejamos de haber tomado decisiones contrarias a lo que de verdad somos, queremos y esperamos.

La intensidad del miedo al fracaso varía de una persona a otra, pero cuando se presenta en dosis fuertes puede llegar a masacrar la autoestima, invita a la fuga social, dispara el nivel de dependencia, envenena la calidad de relación con otros seres humanos y, desde luego, pervierte la capacidad para seducir.

Existe, no obstante, un truco infalible que inhabilita cualquier posible rechazo. Según los peritos en la materia[1] sus garantías de éxito alcanzan casi el 100%. Consiste, simplemente, *en fichar la emoción favorita del oponente: una vez cazada, hay que fertilizarla para hacerla crecer y brillar en una proporción jamás experimentada anteriormente por la otra persona.*

No se trata de disparar una *catarata,* de cumplidos; semejante atrocidad solo puede hacerse cuando deseamos que escape a toda velocidad. Para seducir de un modo infalible hay que demostrar, con una o dos frases, que se ha captado y se admira *el germen* de su valioso potencial. En definitiva, se trata de sacar a la luz el atributo de su personalidad *del que se siente secretamente orgulloso y que teme mostrar en público; el don psicológico que aletea en el fondo sin atreverse a florecer del todo.* Para algunos es la capacidad de conmoverse ante la belleza, para otros la ternura, la fortaleza interna, la honorabilidad, el conocimiento, el arrojo, la bondad o la sensibilidad.

El ardid consiste en resaltar y robustecer tal aptitud de un modo contundente, sin vacilación.

El desafío radica en adivinar qué singularidad palpita tras el muro protector que todos llevamos a cuestas y que embota nuestro más vulnerable don; por ejemplo, una persona extraordinariamente sensible podría preservar su delicada cualidad escudándose tras un aparente y frío desdén. Dile que admiras su objetividad, la facilidad con la que se distancia emocionalmente de los problemas, y estarás ensalzando su disfraz; sin duda, le dejarás satisfecho porque verá lo bien que funciona su escafandra. Pero no le seducirás. En cambio, prueba sublimar las cualidades que le ennoblecen, por ejemplo, su capacidad para captar las singularidades del mundo, para promover la bondad, para potenciar la hermosura... y verás lo que pasa. Algo similar ocurre con la persona pletórica de ternura para compartir y hambrienta de cariño que recibir; tantas veces ha sido mal interpretada su conducta que, para no sufrir, se oculta tras una muralla intelectual; *piensa* para no *sentir,* transita por la vida echando mano de su cerebro para olvidar los mensajes de su corazón... hasta que aparece un tercero que pondera su verdadera cualidad y asegura que desearía aprender de ella.

Es relativamente sencillo descubrir la emoción favorita y secreta de otra persona. Está ligada (¡oh sorpresa!) a su mayor preocupación: el fallo que, de eclosionar, reventaría el pilar sobre el que se apoya la valoración completa de sí misma. Todos dedicamos gran interés y energía a soslayar este fallo que pondría en riesgo nuestra auténtica identidad, la razón que impulsa nuestra forma de actuar y res-

ponder al entorno, los procesos íntimos que justifican nuestras elecciones.

Los seres humanos socorremos nuestro frágil ego con estrategias que intentan ahuyentar el virus de la soledad y la inestabilidad. Esto nos invita a seducir del modo preciso en que lo hacemos y también a caer en las redes de quien aparenta poseer en grandes cantidades el don que nos gustaría lucir. Fascinador y fascinado se reclaman mutuamente aquello que podría serenar el tambaleo de su plenitud y armonizar con su verdadero *yo;* en cada fórmula de atracción late una lesión, pequeña o grande, que está pidiendo ser curada. Existen nueve métodos de seducción, nueve magulladuras psicológicas, nueve estrategias que frenan el devastador sentimiento de inseguridad, nueve alimentos para el ego, nueve arquetipos.

¿Cuál es el tuyo?

PRIMERA PARTE

PERFILES DE SEDUCCIÓN

Estamos a punto de bucear en las profundidades de la fascinación, en la personalidad de sus protagonistas, en el misterio de su metodología, en la convulsión que inyectan en sus destinatarios.

Existen nueve arquetipos de seducción. Las razones de esta cifra se exponen ampliamente en los capítulos 11 y 12 y están muy vinculadas al análisis y clasificación de la personalidad humana. A pesar de las evidentes diferencias entre una y otra tipología, los seductores actúan según cinco parámetros sin los cuales la auténtica fascinación sería imposible:

— Provocación.
— Misterio.
— Elegancia.
— Control emocional.
— Castigo.

La distribución que continúa se inspira, aunque con ajustes y cambios, en la obra del estadounidense Robert GreeneVeremos que cada arquetipo emplea códigos de comunicación específicos, un mensaje distinto a la hora de ofrecerse, atraer y atrapar:

— *Afrodita* obsequia fantasía carnal.
— El *Vividor* propone aventura, riesgo, peligro.
— Los *Rescatadores* proveen apoyo y soluciones.
— Los *Artistas* exhalan originalidad creativa y romanticismo.

— Los *Cautivadores* son magos de la motivación, la empatia y la espontaneidad.

— Los *Intelectuales* piensan, conocen, saben.

— Los *Encantadores* ofrecen simpatía, equilibrio y calma.

— Los *Líderes* destilan valentía y poder.

— Los *Divos* venden *glamour.*

La distancia que existe entre uno y otro responde a la personalidad particular del protagonista, a sus motivaciones especiales y a los objetivos concretos a los que destina sus encantos. Algunos perfiles son eminentemente femeninos o masculinos, aunque la mayoría son mixtos. En la parte que sigue a esta introducción se descubre *qué* anuncia el seductor, *cómo* lo hace, *a quién* y *por qué.*

Quizá te preguntes si eres una persona atractiva, si tienes posibilidades de dejar a alguien totalmente fascinado. La respuesta es afirmativa. Los humanos poseemos algún rasgo, aunque sea pequeño, que nos hace codiciables, lo que no significa que seamos conscientes de ello. También todos somos atractivos e influyentes en un momento determinado; fascinamos a quien nos interesa por razones emocionales, profesionales, psicológicas, sociales o culturales. Sin embargo, algunas personas desconocen su potencial, ignoran cómo sacarse partido, viven al margen de los campos donde tendrían más éxito. Sus posibilidades podrían crecer enormemente al identificarse con uno de los perfiles que se desenmascaran a continuación; no en vano conocerse, exponer y compartir las propias habilidades es tan fascinante como recomendable.

1
AFRODITA

/Afrodita desprende sensualidad haga lo que haga, o lo que piense o diga; destaca entre la multitud femenina como un farol en la niebla, es una pieza exuberante y distinta, carcelera de todas las miradas. Hombres y mujeres sucumben por igual ante su físico turbador, estudiado, perfecto; simplemente, no le pueden quitar los ojos de encima. La lectora que desee fascinar igual que Afrodita no necesita un físico escultural, pero sí debe explotarlo como si lo fuese. Por supuesto, no hay que olvidar el toque enigmático; la clave del éxito yace en el impacto inicial, la provocación inquietante, lo que detona el ansia de conocerla más para descubrirla del todo.

Afrodita es la emperatriz de los sentidos, la diosa de la feminidad, del instinto y del goce físico *en potencia.* La última palabra es esencial en este estilo de seducción, ya que las Afroditas del mundo distan de ser busconas o cortesanas; no pretenden ni desean el intercambio de fluidos rápido, básico e indiscriminado, y por supuesto, detestan la

vulgaridad, no son un objeto para usar y tirar, no buscan el desahogo de una noche. No. Lo suyo es elegancia pura aderezada con toques de misterio; su método de encantamiento promete, pero pocas veces remata. Actúa como el agua del mar cuya contemplación nunca cansa, pero el día que pretendemos atraparla se escapa entre los dedos.

Aunque este arquetipo de seducción emplea su físico como reclamo en sus expediciones de caza, y lo usa para apoderarse de la vista de cualquier observador, lo que de verdad le interesa es incendiar la fantasía de las presas. La imaginación del espectador es el gancho con el que posteriormente se adueñará de su conducta... y de su amparo. El sueño más codiciado y secreto de esta diosa es, en efecto, conseguir la protección emocional, física y económica de un hombre asentado, intelectual y profesionalmente. Es frecuente que por las venas de Afrodita transite sangre impregnada de carencia afectiva en la niñez, sobre todo paterna. Conseguir un mentor que devuelva el reflejo del magnánimo padre que nunca se tuvo, exige acercarse a muchos sapos hasta encontrar al rey; para evitar el pernicioso desgaste corporal que tal hazaña supone, Afrodita se protege introduciéndose en la mente del elegido. Toda su estrategia de seducción sería inútil si no retardase el contacto carnal y no se escabullese justo cuando su objetivo cree estar en posesión de la victoria.

En sus pesquisas, esta seductora actúa como un espejismo en el desierto, es fuente de inspiración y conoce las artes que catapultan la imaginación de los espectadores. El señuelo es *la imagen de su cuerpo* más que la materia real; de hecho, Afrodita no tiene por qué ser esclava de los cánones

estéticos que impone la moda. No todas las seductoras de este arquetipo son guapas de revista, pero sí emanan feminidad por cada poro de su cuerpo y también cuidan esmeradamente todos aquellos aspectos que nutren los cinco sentidos del contemplador: se perfuman, maquillan, peinan, visten de un modo nada fortuito, hablan con el tono de voz sugestivo; todo en ellas está medido y estudiado para causar el impacto anhelado.

En su presencia, la mente del observador se impregna de vibraciones pulposas y se disparan *ideas* acerca del tacto de su piel, de su olor y sabor, del sonido de sus susurros. Ella se convierte en fruta prohibida que brilla, exalta la libido, explota el anhelo de saborearla... pero lo más importante es que Afrodita aparenta no ser del todo consciente de la energía sexual que desprende, e incluso simula sentirse víctima de su voluptuosidad, pues lo último que desea es fundir a los demás con el ardor que provoca. Su principal atractivo yace en la contradicción entre sugerencia e inocencia. Mezcla con habilidad de prestidigitador conceptos antagónicos: carnalidad y refinamiento, sensibilidad y animalidad, inocencia y experiencia llegando incluso a fusionar exquisitez y vulgaridad.

En ocasiones exhibe caprichos de niña simplemente porque en el mundo de los adultos resultan atractivas, de vez en cuando, las mujeres básicas, juguetonas e irracionales. Su estilo de seducción anuncia pericia sexual al mismo tiempo que candidez; placer con un toque de peligro... Todo ello aliñado con el irresistible cosquilleo que produce un tesoro prohibido. Esto la distingue de una buscona. Afrodita es una flor única, preciosa, delicada; la sirena des-

tinada al mejor marinero, al héroe que sabrá colmarla de mimos y protegerla para que no muera. La combinación es magistral; de hecho constituye la fórmula idónea con la que alimentar el ego del varón al que le gusta sentirse fuerte, valeroso y responsable. Ante él, Afrodita se presenta como hija de un dios. Con movimientos y voz cuidados hasta el último detalle, se ofrece como lo haría una *geisha.* Afrodita no suda; brilla. No anda; se desliza. No grita; canta. No habla; susurra.

El estilo de este arquetipo de seducción tiene mala fama en el mundo actual..., sobre todo entre las mujeres. Nunca en la historia la mujer ha gozado de una fortaleza física y profesional, ni de una independencia emocional ni económica como en la sociedad moderna. Nuestra cultura valora a la mujer que, en muchos sentidos, se porta, elige y afronta la vida como un hombre. La presencia de una Afrodita, por tanto, ofrece sensación de un anclaje ancestral; a ciertos personajes de la modernidad les resulta inquietante saber que todavía existen féminas cuyo reclamo consiste en presentarse como una bomba sexual y cuya técnica inflama la parte más primitiva e irracional del cerebro masculino.

Ciertamente este perfil de seducción es el más arcaico, lo que justifica su primera posición en el listado de arquetipos. El método se asemeja al que ya empleaban las mujeres del Imperio romano: ella obtiene el amor y romance que espera ofreciendo previamente un señuelo físico, la promesa de uno o muchos desahogos estremecedores, la morbidez de una exaltación a la que *solo puede aspirar el mejor.* Lo último es fundamental para distinguir los códigos de seducción de una meretriz y los de Afrodita. Ella se pre-

senta como un premio ansiado por muchos, un raro, precioso y delicado ejemplar.

Tras la inicial invitación: «¡Soy única!», sobrevuela la posibilidad de una posesión: «Si te comportas como un héroe, quizá puedas hacerme tuya». Nótese cómo otorga el trabajo al observador; Afrodita utiliza en su favor la natural tendencia del hombre a cazar piezas suculentas. Hace todo lo posible por convertirse en una presa codiciable para muchos hombres al mismo tiempo, no en vano se mueve y se viste para atrapar todas las miradas que puede, pero su reclamo es: «Solo el ganador obtendrá el tesoro». El anzuelo va repleto de una suculenta combinación de peligro y aventura, lo cual resulta apasionante para el varón que transita cargado de obligaciones rutinarias y falto de emociones excitantes en su vida diaria.

El hombre razonable, serio, rígido, organizado, ve en Afrodita una posibilidad de efervescencia y variedad en medio de sus abrumadoras responsabilidades; una oportunidad liberadora, un soplo refrescante en medio de su apocada o asfixiante existencia y también, cuando Afrodita ejerce bien el papel de *geisha,* al hombre se le dispara el ego y las expectativas de sentirse admirado y agasajado de un modo exquisito, en un clima donde él es héroe sobre un pedestal y ella la más fogosa de las adoradoras. El imán es tan poderoso que apenas el macho puede sustraerse a él, hasta el punto de embarcarse en una cascada de locuras en el momento menos oportuno, cometiendo arriesgadas imprudencias, perdiendo la compostura, rompiendo vínculos matrimoniales, profesionales o afectivos con tal de saborear, al menos una vez, el placer *auténtico.* Si quieres com-

probar hasta qué punto Afrodita puede volver loco a un hombre, no dejes escapar la película *Herida,* de Louis Ma-Ue, con Juliette Binoche y Jeremy Irons como protagonistas. Prepárate para las sensaciones fuertes.

Otra de sus presas fáciles es el hombre intelectual, tan extraviado en el universo de las ideas que ya ha olvidado los goces que otorga el tocar, oler, contemplar, oír, saborear, en definitiva, sumergirse y perderse en el convulso mundo de los sentidos. Afrodita se presenta ante él como el paraíso de la abundancia lúbrica... y como siempre, cuando el destinatario está a punto de hincar el diente en el suculento pastel, este se desintegra. Aturdido, el hombre seducido se precipita entonces en un abismo emocional, sumiéndole en un desesperante vacío por la pérdida y encendiéndole el ansia de perseguir el tesoro cueste lo que cueste; una aventura excitante de que el hombre no se creía capaz de acometer, bien porque jamás antes se atrevió, bien porque ya la había olvidado en sus circunstancias actuales de edad, posición social o estado civil.

Al distanciarse de su fichaje, Afrodita hipoteca la mente y también la conducta de su perseguidor, proporcionándole no solo la angustia del edén perdido, sino también el miedo de «haber sido echado» por no ser lo suficientemente bueno, hábil o inteligente. Así es como ella se adueña del control.

Aunque el protagonismo de este arquetipo es eminentemente femenino, también los *Supermachos* tienden a emplear códigos parecidos porque, si bien sus metas son diferentes en apariencia, sin embargo, ambos sexos poseen motivaciones psicológicas similares. Al rascar la gruesa co-

raza bajo la que se oculta el mega-varón, salta la mecha que en realidad catapulta su forma de reclamo: falta de seguridad, duda continua, sospecha de amenazas y tendencia a ver el lado negativo de las cosas. Exactamente igual que Afrodita.

AFRODITA, VISTA POR DENTRO

La personalidad de Afrodita corresponde a lo que los sucesores de Jung calificarían de *intelectual* (anestesia los sentimientos y los instintos físicos con el pensamiento) y *centrovertida* (fluctúa entre la introversión y la extroversión)[2]. Su alma se agita al son de un agotador y convulso mar de contradicciones: depende de los afectos o economía de otros, pero, al mismo tiempo, valora su independencia, quiere sobresalir de la masa, presentarse como un ser único en su especie. No se viste ni se mueve según los cánones de la moda, ella opera en el umbral de las emociones básicas y los instintos. Apela al cuerpo más que a la cabeza, despierta la sensualidad más que las ideas. Su fórmula levanta desdenes y denuestos entre sus congéneres femeninas, en general porque la sociedad actual promueve a la mujer racional más que a la bomba sexual. Sin embargo, aunque la miren por encima del hombro, apenas logran quitarle los ojos de encima. Sobre ellas también Afrodita extiende su fascinante magnetismo.

Asimismo, nuestra protagonista quiere ser digna de confianza y también desea confiar, pero no puede evitar poner a prueba constantemente, de modo inmisericorde, la

afiliación de sus elegidos, pasando del reclamo al desprecio, jugando con el desconcierto, con la retirada drástica del fruto prohibido. Anhela desesperadamente la protección de alguien más fuerte, más inteligente, y a la vez se siente vulnerable por ello. Aparenta experiencia, pero se siente insegura. Parece inocente y voluble, pero es calculadora; se protege manteniendo una incansable vigilancia, necesita estar impecable y cree que esta es la fórmula para que los demás la acepten.

Como se ha mencionado antes, muchas Afroditas sufren la tragedia común de un abandono paterno temprano; el distanciamiento del progenitor o cuidador masculino puede ser físico o afectivo, pero en cualquier caso edifica en ella la imperiosa necesidad de hallar, en su vida adulta, refugio en alguien que se asemeje a la imagen de padre ideal: un mentor más fuerte, inteligente, valiente y responsable que ella misma; alguien que la pueda guiar, de quien pueda aprender.

En general, Afrodita es una víctima de la duda monumental, se ahoga en la incertidumbre de ser traicionada, fluctúa entre obedecer y rebelarse, cree que el mundo es amenazador y, por otro lado, presenta una dolorosa dependencia de él. Suele dudar de sus propias capacidades para razonar y ser coherente cuando no encuentra referencias externas en las que confiar y que sirvan de modelo. Presta energía y pone atención a lo que podría ir mal, los posibles obstáculos, las dificultades, los significados ocultos, los mensajes dobles. Hace lo posible por evitar el descontrol ante el peligro y el dolor, quedarse atrapada en la duda. Por encima de todo, teme la traición y el abandono. La fal-

ta de seguridad en su valía interna le hace buscar apoyo en el exterior; aunque su presencia supone un reclamo a nivel masivo, ella no se mueve sin haber detectado a un protector potencialmente adecuado. Desdeña a cualquiera que se le acerca si no atisba los rasgos que busca y necesita.

Su emotividad es lábil y pendular, fluctúa inesperadamente entre la risa y el llanto, la delicadeza y la ira, el optimismo y la crispación. Su apariencia física, aunque no respalde los cánones de belleza en boga, es su mejor herramienta, pero debajo de la carcasa externa se esconde un enigmático y atormentado y titubeante ser humano que agoniza a causa de la persistente sospecha de amenazas, la inmisericorde tendencia a ver el lado malo de las cosas. Continuamente coquetea con la ambivalencia; las dos tendencias de su personalidad fluctúan entre la turbación que ocasiona su aspecto físico y su imperiosa necesidad de que la admiren. Como vimos antes, explota simultáneamente carnalidad e inocencia, instinto y exquisitez, agresividad y sumisión. Las paradojas siempre resultan atractivas e inquietantes, frente a ellas no es posible relajarse.

Esta dualidad no solo se proyecta hacia los demás, ya que en su interior también palpitan fuertes contradicciones: se siente al mismo tiempo fuerte y débil, moldeable e iracunda, clara y oscura, dulce y amarga.

Afrodita es, simplemente, «alguien fácil de contemplar pero difícil de conocer».

RESUMEN

¿Qué ofrece? Fantasía sensorial y sexual.

¿A quién? Hombres serios, protectores, responsables, asentados profesional, económica y socialmente.

¿Cómo lo hace? Opera en el umbral de las emociones básicas y los instintos.

Motivaciones de Afrodita: desea obtener certeza y seguridad, sentirse protegida, aprobada, mimada como si fuese una criatura frágil. Necesita también poner a prueba la valía, fidelidad y solidez de los demás y su capacidad para ampararla y guiarla en un momento dado.

Expectativas del seducido: liberarse de la opresión intelectual, darse la oportunidad de *«sentir» su cuerpo.* Soltar el lastre de sus responsabilidades diarias, entregarse a una experiencia que devuelve, al menos en parte, la pasión juvenil. Afianzar su imagen de hombre sexualmente poderoso. Sentir auténtico placer carnal y sensorial. Vivir una aventura prohibida, un paréntesis en su ordenada y coherente existencia. Saberse admirado por una diosa. Ganar un apetitoso tesoro sensual.

Cómo seducir a Afrodita: ofrece lealtad, demuestra aplomo y seguridad. Anímala a expresar verbalmente sus inquietudes y luego contrarresta sus dudas con opciones positivas. Difumina sus temores con alternativas realistas y alegres, equilibra su tendencia al pesimismo con una visión optimista y tranquilizadora. No menciones, al menos en los inicios, su carnalidad o el deseo físico que despierta.

EL VIVIDOR

H e aquí el aliento de la convulsión; la aventura intensa y peligrosa hecha hombre; el manantial de sensaciones fuertes; una riada de energía sexual. Mientras Afrodita incinera la mente del espectador permaneciendo enigmática y puede que algo fría en su interior, el Vividor circula con el alma en llamas, con la sensibilidad abierta de par en par y con la libido a punto de restallar. Es la cascada que necesita desparramarse por cualquier comarca femenina a su alcance, con especial interés en fertilizar tierras inexpertas, bondadosas y también, por qué no, comprometidas con «otro». En las entrañas de las destinatarias palpita una fantasía secreta: eclosionar aunque solo sea una vez.

Las mujeres, todas las mujeres, constituyen para el Vividor un edén suculento, infinito, aunque hay un grupo especialmente tentador: las decentes, formales, casadas... y maternales, siendo la última una virtud imprescindible por las razones que se verán más adelante.

Los obstáculos que el Vividor tendrá que sortear para acceder a esta selecta colección proveen un interesante desafío; maridos, padres, protectores o consejeros de la dama, unidos a las creencias y sistema de valores de esta, otorgan la dosis de peligro y aventura que el Vividor necesita para subsistir, y encima su conquista final nutrirá el motor de su forma de ser: adora sobresalir, desea que todo el mundo le considere *alguien* y ama que le idolatren. También venera el dinero.

El Vividor es devorador de placer, desinhibido, apasionado, cariñoso, provocador, intenso, mendigo de nuevas experiencias, insaciable con las mujeres. Posee extraordinarias dotes sociales; se zambulle entre la gente y se las arregla para convertirse en el centro de atención; es un maestro a la hora de establecer contacto interpersonal, consigue que los demás capten su *importancia,* admiren su *audacia,* compitan para estar a su lado y le regalen sonrisas, abrazos, palabras y también un amor que no sea demasiado exigente con lo que él debe entregar. Su mayor orgullo es su capacidad para embelesar, la habilidad para conseguir que otros (sobre todo *otras)* le cuiden, le sirvan, le justifiquen.

En el fondo de su alma golpea el palpito de su carencia más secreta: hambruna de afirmación externa, de aprobación a raudales. Padece una necesidad de amor incondicional y tan generoso que sepa entender, perdonar y disculpar sus defectos igual que hacía su madre, a la que tantas veces oyó decir «es un trasto, pero tiene un corazón de oro». La figura de su progenitura, el entramado afectivo que teje con ella, hace que el Vividor se encuentre entre las mujeres

como pez en el agua, condicionando de modo absoluto lo que espera recibir de las damas que pueblan el mundo.

Con independencia de sus atributos físicos, el Vividor desarrolla un don para resultar deseable, cosa que necesita comprobar constantemente. Entre otras cosas, utiliza el rosario de conquistas sexuales para probarse a sí mismo que sigue siendo atractivo.

De lejos, sus méritos se asemejan a los de Afrodita, aunque en realidad ambos arquetipos difieren bastante en su metodología, objetivo y personalidad. Al Vividor no le importa dejar entrever sus defectos e incluso explota un punto de desvalimiento que empuja a las mujeres a cuidarle y justificarle; jamás las seducidas pueden reprocharle haberlas engañado. Controla con pasmosa habilidad una amalgama de osadía, misterio y ternura, lo que despierta en las espectadoras una irresistible tentación de descubrir y la inclinación a perdonar.

La técnica con la que ambos arquetipos aglutinan atención también difiere: si el reclamo de Afrodita hipoteca la vista de los observadores, el Vividor inflama a sus destinatarias a través de sus oídos. La herramienta de Afrodita es su físico, la del Vividor es la habilidad con las palabras; la pasión desbocada es el condimento fundamental en sus argumentaciones verbales y corporales; su voz y lenguaje embriagan las orejas de las escuchadoras hasta bloquear su capacidad de raciocinio y fulminar cualquier tipo de prudente resistencia. Tan incansable es la cascada de agasajos, tan indómito su deseo, tan abundantes las lisonjas, que pocas mujeres son lo suficientemente fuertes para mantener la cabeza pensante; la dama apenas puede evitar sentir-

se como una diosa cuando el Vividor la alimenta con el maná de sus ardientes palabras. En cuanto el mensaje consigue penetrar el cerebro de la destinataria, resulta sencillo enseñarla a jugar con lo prohibido.

El Vividor conduce con pericia la mixtura entre peligro y placer; le resulta excitante guiar a la señora por territorios que jamás habría conocido sin él; le fascina detonar la libido de la fémina retraída, escuchar sus gritos de pasión, tocar teclas que ella ignoraba poseer, salvarla del tedio o de los problemas y, a fin de cuentas, sentirse más poderoso que ningún otro macho en la existencia de la homenajeada.

El Vividor no pone trabas a casi ninguna mujer ni es escrupuloso con el método de abordaje; el fin siempre justifica sus medios. En su opinión, todas las féminas albergan interesantes secretos que asaltar y guardan vibraciones de las que beneficiarse; sin embargo, prefiere mostrarse en público con aquellas que resultan sexual y socialmente codiciables porque, en su anhelo de recibir aprobación externa, ellas le devuelven un reflejo óptimo acerca de sí mismo: las exhibe en público como el que muestra un trofeo. Si esto no es posible porque la señora está casada, entonces distribuye la información para que la gente que él considera *importante* se entere y le admire, sin tener en cuenta el daño y los problemas que el secreto en boca de todos pueda acarrear a la mujer. Según el Vividor, todas las damas a las que beneficia con su atención deberían sentirse afortunadas... Y así ocurre verdaderamente mientras dura el periodo de caza y captura.

Este tipo de seductor es exhibicionista y adora ser famoso. El Vividor se deja caer por los lugares más frecuen-

tados, tanto en su lugar de trabajo como en los locales de ocio. Busca canteras en las que olfatear fichajes, el sitio donde divisar posibilidades de triunfo y ser visto triunfando. Aborda la zona desparramando encanto, haciéndose notar bien por su forma de vestir, de hablar o de moverse, pero su verdadera imagen de marca radica en cómo alardea de su inclinación a la vida de crápula. La calidad de miradas y exclamaciones dependerá de ello. Aquí y allá regala lindezas, choca la mano con este, abraza a esa, intercambia guiños con aquel y arrumacos con aquella, bebe, juega, arriesga. También se abre a cualquier oportunidad, de modo que por doquier esparce cumplidos y ternura, masas de ternura... aderezados con una pizca de aparente desvalimiento: «No puedo contenerme». Esta flaqueza es uno de sus puntos fuertes; en cuanto la oyen, el corazón de las chicas vibra con indomable deseo de perdonarle, de cuidarle y sobre todo de reformarle. «En el fondo es una buena persona», justifican casi todas.

Cuando el Vividor ficha a una candidata en el enjambre que revolotea a su alrededor, persigue a la elegida con devoción genuina y encendido de deseo. La presunta reticencia inicial de ella no le supone un problema, más bien constituye una atractiva oportunidad para desplegar todo su arsenal. «No puedo dormir, ni pensar, ni vivir sin tenerte a mi lado, sin oír tu voz», le dice. «Soy desgraciado», añade. «Te necesito», continúa. «Escápate conmigo», concluye. Persiste en su mensaje durante el tiempo que haga falta, inasequible al desaliento, infatigable. Aguarda bajo la lluvia para decir «Me gustas» y ejecuta proezas para lanzar «Te quiero».

De pronto, la receptora de sus adulaciones pasa a sentirse la mujer más importante de la tierra. Pocas damas resisten el dulce sabor de semejante victoria; ser encumbrada al pódium de las mejores, ser *elegida* entre un océano repleto de sirenas «tan maravillosas, mientras yo me sentía tan insignificante». En múltiples ocasiones estas mujeres escuchan por primera vez el efecto que provocan en los hombres; las pobres sufrían de ceguera acerca de su propio potencial y de la noche a la mañana se enteran de que le están robando el sentido al más experimentado de los crápulas. ¡Resulta tan fascinante creer que es cierto! Entonces su interior estalla con una batalla campal entre lo que recomienda el cerebro y lo que grita el corazón: mientras el sentido común clama «No te conviene, estás en peligro», las entrañas aullan «¡Si no le haces caso, se irá con otra!».

En muchas ocasiones puede más lo segundo que lo primero; la destinataria, en el fondo, siente un irresistible antojo de experimentar en carne propia lo que tantas veces ha leído en los libros y visto en películas: la auténtica sobredosis de pasión y una pizca de peligro, guiados por un maestro en el tema; penetrar en el lado de los secretos, conocer lo que su cuerpo da de sí, perderse en un océano de sensaciones desconocidas, abandonarse, gozar.

En este punto el Vividor deja claro a la mujer que su participación en la aventura es voluntaria, que no está obligada a seguirle y que puede retirarse. La posibilidad de perder la miel que ya se tiene en los labios propulsa a la mujer a lanzarse con ahínco en brazos de su nuevo *sherpa;* se abandona a su destino dejándose conducir, convencida de que él sabrá hacerla vibrar. Durante el trayecto, el Vivi-

dor ya ha marcado otro fichaje al que avasallar. «No puedo remediarlo», se excusa; «Yo no tengo la culpa», continúa; «Perdóname y ayúdame», concluye. Y ella lo hace. En el fondo le está agradecida; sin él jamás se habría atrevido a explorar el territorio al que ya se ha aficionado.

La nueva elegida recibe, igual que las anteriores, una catarata de lisonjas, regalos, mensajes, llamadas. Cuanta más resistencia opone la beneficiaría, más esplendorosas resultan las muestras de pasión, casi de esclavitud, hasta el extremo de soltar que por ella, y solo por ella, está dispuesto a reformarse, a erradicar su anterior vida, a abandonar los vicios... e incluso a casarse. En este punto, la clave del éxito consiste en no mostrar la más mínima vacilación. El hechizo toca su punto álgido; las atenciones, la gigantesca pasión, la promesa de sentar la cabeza, eclipsan el sentido común de la mujer, haciéndola olvidar la fama nefasta que precede a su admirador. A esto se suma otro dardo psicológico: ella llega a creer que, de todas, ha sido la única capaz de reformarle, así que... «¡Vamos allá!», se rinde al fin.

Los días de gloria que siguen pueden durar hasta que de pronto él levanta la vista y, casi sin querer, otea a una criatura femenina que todavía desconoce lo que es bueno. Inmediatamente pasa a convertirse en su nueva obsesión. En cuanto la anterior se percata, él recurre a su herramienta verbal infalible: «Intento cambiar, pero no puedo contenerme. Yo no tengo la culpa. Perdóname; sin ti no soy nada. Necesito tu ayuda».

Y ella se la entrega, aun cuando él ya ronda a la sustituía o incluso cuando la ha conseguido. «Es una buena per-

sona», le justifica. En el fondo está agradecida, como las otras, de todo lo que ha aprendido a su lado.

EL VIVIDOR VISTO POR DENTRO

El Vividor es un sujeto *emocional,* vive centrado en el pasado y en el presente mucho más que en el futuro, la pulsión de sus sentimientos y pasiones llega a eclipsar el curso de los pensamientos, lo que le empuja a actuar antes de pensar. También titubea constantemente entre la introversión y la extroversión social, dedica enorme cantidad de energía a lograr éxitos rápidos, a mantenerse ocupado, activo, competitivo. Al Vividor le encanta promocionarse y le irrita que un contrincante se interponga en su camino y frustre la conquista veloz de sus objetivos. Freud, como no podría ser de otra forma, atribuiría la personalidad del Vividor los calificativos de *fálico y receptor*[1]. Su *ego* (el centro de operaciones de la conducta) tiende al afrontamiento y a la agresividad cuando husmea un fichaje, una meta, cuya conquista exige competir con otros. El Vividor se expande, crece, se pavonea, en cuanto se presenta una ocasión para rivalizar y salir triunfante. Su afán esencial es sentirse valorado, destacar sobre los demás siendo audaz y distinto, hacerse famoso, aglutinar admiración, obtener indulgencia por sus defectos. No los oculta, más bien se sirve de ellos como una imagen de marca que empuja a las personas a quererle tal como es, a elogiarle por la osadía que exhibe y que ellos mismos no sabrían manejar. Exhibicionista, vive al límite, apasionadamente y con entrega total, afecte a quien afecte y caiga quien

caiga..., pero poniendo cuidado en que haya alguien mirando y admirando. El personaje más importante en la vida de un Vividor es él mismo, pero necesita a los demás como un espejo en el que recrearse y comprobarse. No sabe quién es, y tampoco podría explicar lo que siente sin ayuda externa. Las razones sentimentales que catapultan sus acciones constituyen un enigma que no le interesa mucho descubrir; «Yo soy así», se justifica; evita mirar en su interior y manejar las riendas de su desbocada cuadriga emocional. Para eso ya están los otros. El Vividor dista de parecerse a un llanero solitario, las aventuras le fascinan, sí, pero solo cuando hay espectadores; ejemplifica la validación del propio *Yo* a través de lo que otros opinan, necesita oír lisonjas hacia lo que hace o cómo lo hace, reclama aprobación de sus excentricidades, idolatría hacia su capacidad para desenvolverse en el país del riesgo. Así, *se siente alguien.*

Aunque ofrezca una imagen contraria, el Vividor sufre serios problemas con su autoestima; únicamente se siente bien cuando los demás le confirman el éxito. Según él, las personas reciben recompensas o castigos por lo que hacen, no por ser quienes son, por ello pasa la vida buscando amor y aprobación a través de las conquistas, las pequeñas o grandes victorias que le permiten conservar una buena imagen. Su energía es ambiciosa y emprendedora, en resumen, quiere y espera ser el mejor. Necesita oír que es genial incluso con sus defectos; en situaciones extremas llega a mostrar franca crueldad cuando el otro no responde como espera.

El Vividor es el más narcisista de todos los seductores, vive embelesado consigo mismo, enamorado de su hipóte-

tico potencial y de la imagen que proyecta en otros. La concentración en sí mismo le impide amar adecuadamente a los demás; las conquistas femeninas son transacciones en las que espera recibirlo todo: cuidados, pasión, admiración e indulgencia. A cambio, ella recibe el beneficio de su inigualable compañía, consigue hacerla creerse afortunada «porque se haya fijado en ella». En definitiva, ambos miembros están enamorados de la misma persona: él.

Casi todos los Vividores coinciden en su especial vinculación con su madre, con la que no rompen el cordón umbilical; en caso de ausencia materna durante la infancia, el vínculo se establece con cualquier otra mujer que ocupase el puesto. En todo caso, la cuidadora contempla a la criatura con delirio, exaltando virtudes y cegándose ante los defectos. El Vividor puede tratar a su madre bien o mal, porque aun en el último caso obtendrá de ella indulgencia incondicional, admiración y el eterno deseo de ayudarle a sentar la cabeza... Y esto es precisamente lo que espera obtener en su vida adulta de las demás mujeres.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Aventura intensa, sensaciones fuertes, vibraciones, ritmo, pasión desbordante.

¿A quién? Mujeres formales, un poco inseguras y con instinto maternal.

¿Cómo lo hace? Agasaja con ardor. Manifiesta verbalmente su indómito deseo. Presta a la elegida atención sin tregua, casi avasalladora. Se muestra desvalido.

Motivaciones: narcisismo: necesita admiración y ser reconocido como el mejor en su terreno. Impaciencia. Anhelo de triunfar.

Expectativas de la seducida: vivir un momento inolvidable y raro. Reformarle.

Claves para seducir a un Vividor: admírale por sus cualidades personales (entusiasmo, atractivo, tenacidad) más que por sus conquistas. Ayúdale a educar y encauzar sus emociones, anímale a ser paciente, a tomarse tiempo para disfrutar de la belleza de un modo sosegado. Acepta lo que es importante para él y equilibra explicando lo que es importante para ti[2].

3
EL RESCATADOR

He aquí el perfil a cuyo poder es más difícil resistirse; estamos en presencia del ángel que soluciona los problemas, el héroe y la heroína capaces de deshilachar la maraña emocional en la que muchas veces se nos hunde la vida, lagos plácidos para que flote nuestro verdadero Yo, espejos donde descubrimos quién es el *Super Yo.*

A su lado no tenemos que demostrar lo que valemos; él o ella lo descubren. No hay que defenderse ni mantenerse oculto bajo el disfraz con el que salimos habitualmente de casa para que nos acepten y nos quieran. Él y ella nos quieren y aseguran preferirnos sin caretas. Lo suyo es una catarata de motivación, de aceptación, de fe en nuestra capacidad, de disponibilidad y ayuda. En su estilo de seducción no hay picardía sexual, pero sí abunda la apariencia de sentido común y de amor.

Para reconocer bien al Rescatador solo hay que dirigir los ojos hacia una pantalla de cine. Mil cintas se recrean con este arquetipo, quizá el lector recuerde, por ejemplo, a

Tom Hanks interpretándolo en la estupenda película *La terminal;* o también a Melania, el espíritu celestial hecho mujer en *Lo que el viento se llevó.*

El Rescatador, en su versión masculina o femenina (la proporción de mujeres es superior en este arquetipo), no solo adivina nuestro estado de ánimo presente sino que, y esto es más importante, descubre el estado anímico que desearíamos tener. Hace el papel del mágico espejo en el que se mira la madrastra de Blancanieves cuando anhela asegurarse de que es la más bella entre las bellas; o también es el fotógrafo que guía las miradas de los espectadores hacia nuestros ángulos más atractivos, el colchón en el que descansan nuestras ansiedades, el oído que está siempre disponible, la voz que calma, la presencia que soluciona.

Estos seductores se anticipan a los deseos, y a veces abruman un poco. Preguntan, distribuyen cumplidos con tono suave, están pendientes de dar satisfacción, miran derrochando humanidad, proyectan una actitud equilibrada y gentil, sacan brillo a las virtudes que nos mariposean en el alma y que los demás no aciertan a ver. Su lenguaje corporal es sonriente y relajado, con movimientos armónicos y abiertos. A su lado, simplemente, nos sentimos mejores personas, o más queridos, más valientes y aliviados; en su abrazo cálido y humano es fácil sentirse transportado a un lugar seguro. Su frase favorita es «Déjalo en mis manos».

Su entrada es discreta; en apariencia no pretende nada, se acerca con atención casi espiritual, sin asomo de carnalidad ni pulsión sexual, solo desea ser útil, permanecer abierta y dispuesta. Es la imagen de la paciencia, del inte-

res, la sensibilidad, la capacidad de servicio y de la bondad a la vez culta y mística; nadie diría que le gustan los bienes materiales. Parece manejar bastantes conocimientos, en especial sobre los que conciernen a la psicología humana. Su aproximación, recordémoslo, no es erótica sino psicológica, y por ello hace blanco en hombres y mujeres de todas las edades, hambrientos de alguien que les escuche, les descubra y admire. Los narcisistas encuentran en el Rescatador levadura para su ego; los tímidos hallan un paraíso en el que la palabra «ridículo» es inexistente; las personas solas descubren una compañía que no cansa; la gente dependiente puede depender; la obsesiva puede, por fin, solazarse en un oído paciente. Los Rescatadores atraen a todo tipo de personas, pero con la gente complicada actúan como la miel y las moscas, es mejor que lo tengas presente si estás pensando en adoptar este estilo de seducción.

Si tienes la fortuna de toparte con un Rescatador, y sobre todo con una Rescatadora, ten por seguro que vas a evocar al niño que un día fuiste, cuya marca todavía llevas dentro aunque es posible que no lo sepas. Verás cómo estos seductores extraen con magistral habilidad tus memorias de infancia; imágenes del hogar, la luz, el olor, las frases que un día pronunció papá, el ruido cremoso del collar de mamá, sus pasos, aquel postre insuperable, la pelea con los hermanos, la bofetada afectiva de aquel rechazo..., las escenas se suceden vivaces, llevas años sin recordarlas, pero ahora bullen ante el atento y amoroso asentimiento de los Rescatadores. Poco a poco, casi sin darte cuenta, verás cómo estos seductores asumen los cuidados y la protección que antaño recibiste de tus padres, o en caso contra-

rio, se erigen en complacientes sustitutos del cariño que en su día te faltó. Dejarse llevar por ellos es, sin duda, muy agradable. También es adictivo.

Como miembro de una larga familia de psiquiatras, conozco la frecuencia con que los pacientes se enamoran del profesional encargado de acoger y encauzar el ciclón emocional en el que viven inmersos. Rescatador, hombre o mujer, actúa con estrategias de buen terapeuta y, como consecuencia sus interlocutores suelen enamorarse locamente de ellos. Igual que hace el psicoanalista, este arquetipo de seducción anima al oponente a zambullirse en las profundidades de sus recuerdos, a relatar los ardores, dichas o decepciones surgidas en su hogar infantil, es decir, propicia regresiones, invita a rememorar el germen en el que se apoya la identidad, el sentido, la dimensión personal, la razón de ser. Mientras el interlocutor se inflama al calor de sus memorias, el Rescatador alienta a limpiar frustraciones engatilladas, duelos añejos no llorados de los que quizá el potencial seducido no es del todo consciente, pero cuya huella se ha marcado a fuego en su organismo. Paralelamente, el guía del proceso te conduce por la vereda de los recuerdos gozosos: éxitos con los amigos, primeros amores y logros académicos se suceden en tu boca, destapando una poderosa convulsión de sentimientos y evocaciones.

¿Deseas adoptar este estilo de seducción? Entonces deberás tener presente que para ser Rescatador es preciso husmear los agujeros negros psicológicos, escudriñar los rincones donde haya algo que solventar. Los Rescatadores rescatan; permanecen alertas a los gritos de socorro que la mayoría de la gente ahoga bajo una almohada de silencio;

proveen remedios sanadores *sin que se los hayan pedido explícitamente.* Tan loable cometido lleva implícito el entrenamiento de unas cuantas destrezas: la primera es la habilidad para escuchar.

Si eres de los que va por la vida con prisa o tiendes a ser impaciente, es mejor que te apliques en las artes de un arquetipo distinto. Una de las claves de éxito de los Rescatadores es la masa de tiempo que otorgan a sus destinatarios, manteniéndose al tanto de invitaciones explícitas o indirectas. Mientras prestas horas y oídos al otro, no dejes escapar detalles cruciales que emergen durante la conversación: el tono de voz, el movimiento de manos, la tensión del rostro y la velocidad al hablar ofrecen información muy relevante acerca de lo que desea ocultar y, sobre todo, de aquello a lo que aspira. Fíjate en lo último, rétenlo en la memoria mientras oteas algún rasgo de su personalidad con el que podría alcanzar ese sueño dorado. De momento guárdalo para ti; más adelante podrás utilizarlo en un golpe maestro. «¿No dijiste un día que te gustaría escribir bien?», dirás pasados los meses, y luego señalas la prodigiosa habilidad, el espléndido ritmo que has notado en sus *e-mails,* por poner un ejemplo. Sin duda quedará estupefacto porque recuerdas el detalle que «solo dije de pasada»; su vanidad comenzará a inflarse tanto como su agradecimiento. Los Rescatadores son maestros en el arte de fascinar abonando el orgullo personal del oponente; un truco que, bien ejecutado, jamás falla.

Entre tanto, continúa ofreciendo espacio y tiempo a su monólogo evocador; aparecerán destellos de las vulnerabilidades más importantes: «Me siento culpable»; «Creo que

no sirvo para esto», «Odio que me toquen». Déjale hablar y verás cómo surgen problemas pendientes de resolver, las ayudas que se espera obtener, los favores que se le pueden hacer. También emergen los escudos psicológicos, el asunto que se prefiere soslayar no vaya a ser que broten las lágrimas. Dedícate a verbalizar sus conceptos y reflejar sus ideas, pero hazlo con frases sencillas. *Simplifica.* Tu fichaje notará que has entendido el mensaje, pero en tu boca todo parecerá más fácil y natural; a tu vera, los problemas se vuelven *menos problemáticos.* Un alivio.

Atención a los temas que se repiten: señalan viejas heridas que todavía sangran y que tú, en tu papel de Rescatador, podrías inducir a sanar. Puede que nada de todo lo anterior salga en las primeras conversaciones, todo dependerá del grosor de las murallas con las que se protege, pero debes estar preparado porque pueden brotar en cualquier momento. En cuanto los vislumbres, actúa sin vacilación, llega un poco más lejos de lo esperado; si es preciso haz llamadas, invierte en un regalo, presta más esfuerzo de lo que tu destinatario cree merecer. Cuidado con pasarte: la desproporción hará que sienta una deuda abrumadora y lo más probable es que se atrinchere. El éxito del golpe depende de la medida y de tu rapidez —las sorpresas son terriblemente seductoras—. No te rindas ante el grosor de su armadura: es más gorda cuanto más salvaje sea su catarata emocional interna. La persona emocional se blinda porque teme desbordarse; dale oportunidad de hacerlo poco a poco en tu presencia y aguanta como el Rescatador que eres. Ten en cuenta que el destinatario de tus encantos lleva años almacenando cascotes psicológicos en su trastero

mental; limítate a actuar como una ventosa que abre esa puerta y prepárate para lo que salga de allí: ocurrirá algo parecido a lo que sucede cuando irrumpe el sol tras una feroz tormenta; el zafarrancho sentimental que se organiza le dejará tan aliviado como agradecido.

Mientras escuchas, pasa por alto los comentarios que produce su cerebro consciente, sus argumentos elaborados. Lo que de verdad te interesa es su inconsciente, las fantasías con las que puedes proclamarte proveedor de soluciones. La información recogida anteriormente sirve para ofrecer remedio a la asignatura que quedó pendiente, completar lo que ha permanecido inacabado, flexibilizar el devastador sentimiento de culpabilidad. Hazle notar que te sientes orgulloso de él aun con sus defectos, se sentirá impulsado a *mejorar* para no defraudarte, un fenómeno que en psicología se denomina *principio de reciprocidad*^.

Actúa cuando menos se lo espere, recuerda lo atractivas que resultan las sorpresas. Lanzarás a tu interlocutor a la conquista del ideal secreto; en definitiva, con tu colaboración, el seducido puede aproximarse a ser como siempre deseó. Tu apoyo sirve de trampolín. Aquí yace el misterio de tu poderoso magnetismo.

No olvides la elegancia, esa distancia que eleva por encima de los mortales, el toque de distinción, el manantial de dignidad, el arte de hacer lo que no hacen los demás, pero que simula hacerlo todo de la misma manera..., aunque muy mejorado. En la elegancia subyace el gancho magnético de todo seductor, lo que le otorga poso, desata admiración, enaltece. Ser elegante exige ser algo distante. Preséntate como una casa abierta de par en par y tu gala-

nura se esfumará en segundos; saldrán a relucir las goteras, el polvo bajo las alfombras; el mobiliario tapizado en terciopelo parecerá envuelto en *cierto pelo.* Tu destinatario pensará que estás muy necesitado, resultarás patético.

Tampoco desprecies el misterio: oculta tu alma, tapa tus recursos, no digas quién eres, cómo sufres, cómo amas. Deja entrever solo unos retazos de tu equilibrio superior, de tus conocimientos, la sensibilidad que se atribuye a los grandes hombres y mujeres, pero jamás, jamás, expongas abiertamente tu pasado ni tu presente. Si comienzan a indagar, evádete preguntando de vuelta.

Otro factor esencial para entrar en el club de los Rescatadores es la capacidad para generar *transferencia afectiva:* igual que ocurre con un profesional de la psiquiatría, el Rescatador escucha con atención y se mantiene a distancia al mismo tiempo. No sufre ni llora con los recuerdos tristes, pero los acoge: «Comprendo», asiente, «en tu situación, es razonable que te sientas así». No opina ni juzga, solamente acepta, como haría el mejor de los padres, la mejor de las madres. Apela a esas cualidades comunes en los seres humanos, ya que, incluso en el peor de los casos, todos creemos poseer una cierta dosis de generosidad, bondad, inteligencia, honestidad; sabemos que somos buena gente en potencia y en muchas ocasiones necesitamos desesperadamente que nos lo reconozcan. De ello se encargan, naturalmente, los Rescatadores.

Si adoptas su fórmula, verás que, poco a poco, casi sin tomar conciencia de ello, tu interlocutor comienza a atribuirte sus propias virtudes latentes, a las que probablemente sume la imagen del padre ideal que ya perdió o que nunca

tuvo. De pronto sus ojos captan en ti al compañero perfecto, a la amante insuperable, te atribuye el don de la coherencia, del equilibrio, la capacidad de aliviarle y protegerle; presiente que le entiendes mejor que ninguna otra persona. Deseará tu cercanía, buscará tu proximidad. Te atribuirá todas las virtudes que admira, que desearía poseer. En psiquiatría se denomina *transferencia* a este interesante fenómeno; su aplicación, por supuesto, supera el estricto mundo de la terapia. La transferencia afectiva genera lazos emocionales intensos, la diana de todo seductor.

El último factor que describe al Rescatador es común a los demás arquetipos de atracción: se trata del juego de la pérdida. Resulta que, de pronto, la disponibilidad no es absoluta, que otros también reclaman su atención y cuidados, el «estoy solo para ti» se difumina: el Rescatador se alimenta de la glotonería emocional de muchos; su tiempo y conocimientos son un tesoro por el que otros también pelean. Si has tomado su apoyo como un derecho adquirido, puedes encontrar que, de un día para otro, el Rescatador se ha ido a rescatar a otros que *le necesitan más que tú.* Los celos salen a escena.

Si quieres emular a los de este arquetipo, debes tener en consideración que no se seduce a nadie «siendo demasiado bueno»; al principio puede que tu disponibilidad cause gran impacto, la gente está tan ocupada que te servirá como herramienta de sorpresa, pero pásate y pensarán que estás muy necesitado, abusarán de ti o, en el peor de los casos, te considerarán un pringado. Así que desaparece. Manten la distancia, despierta sentimientos de culpabilidad: «¿En qué me he equivocado?, ¡perdóname!». Haz de

su miedo tu aliado, dispara sus celos. La atracción que al principio fue emocional ahora se convierte en física; el seducido ya no te ve como un ángel asexuado, sino como el amante perfecto con el que querría pasar el resto de su vida. Permanece distante, aguanta el tirón. Luego concede un ligero permiso, un leve premio. ¿Manipulación? No; seducción a toda vela. Así son las cosas.

EL RESCATADOR VISTO POR DENTRO

Estamos ante el tipo que Jung[2] clasificaría como *extrovertido y emocional;* al que el Eneagrama[3] colocaría en la posición *2 (Ayudador)* y Karen Horney encasillaría en el grupo del *tipo cooperador* (ver capítulo 12). Al Rescatador, por encima de todo, le gusta sentirse indispensable porque solo así alimenta su deseo más ardiente: notar cuánto le aman. En su infancia mantuvo una relación de amor y odio alternativos con respecto a la figura del progenitor encargado de la disciplina, generalmente el padre; por un lado, le teme; por otro, le admira. La necesidad de sentirse valorado por su padre (a quien percibe fuerte y autoritario) le lleva a adoptar la conducta complementaria semejante a la de la madre que cuida, despliega ternura y alimenta. El niño o la niña de este perfil crecen con la convicción de que para obtener es preciso dar: «Para que me quieran, debo querer yo primero». El termómetro de su orgullo personal se acciona cuando se siente imprescindible: «Valgo más si me necesitan», por ello comienzan a entrenarse atendiendo a sus hermanos pequeños y a sus

amigos, cuida los objetos del hogar, a las personas mayores, a los animales y a todo aquel que parece necesitarlo. Con suerte, «papá se sentirá contento y me querrá más». La atención que se presta a otros se convierte en el instrumento con el que obtiene amor; su personalidad crece al son de la frase: «Para que los demás me quieran, debo hacerme imprescindible».

Si atendemos a Freud[4] y consideramos de un modo simplificado que lo que él denomina el *Super Yo* se refiere a la voz de nuestra conciencia, a «lo que debe ser» según los más altos principios morales del psiquismo, entonces el *Super Yo* del Rescatador le pide estar en permanente vigilancia de las necesidades ajenas, manteniéndose ciego con las propias. El Rescatador se siente culpable y egocéntrico cuando no se abre de par en par a las peticiones de los demás. Sus puntos fuertes, de los que se siente más orgulloso, son la generosidad, ser útil, permanecer alerta a los sentimientos de los demás, dar apoyo, mostrar agradecimiento, ser idealista, proporcionar esperanza. Cualquier otra postura sería tachada de egoísta, «¿cómo se puede querer a alguien así?». El *Super Yo* es verdaderamente exigente y poderoso con el Rescatador; lo que hace, lo que tiene, obedecen a su dictado; le empuja a convertirse en el perejil de todas las salsas, un condimento que resuelve —o lo intenta— el sinsabor de la vida ajena, a veces regalando eficacia, a veces haciendo concesiones. Decepcionar a las personas, sentirse rechazado o no valorado, comprender que su ayuda ha sido infructuosa, le producen la mayor de las heridas, por ello antepone las necesidades de otros a las propias. Desde la infancia se prepara para ser maestro de

los recursos, proveedor de consejos, distribuidor de soluciones, repartidor de favores... incluso cuando no se los piden. A veces lo hace desinteresadamente y otras porque ¿qué persona puede, al final, ser más agradecida que la que está muy necesitada?

El amor, los cuidados y la eficacia que desparrama el Rescatador tienen un precio: los espera de vuelta. Vive en permanente conflicto inconsciente entre el deseo de amar y la necesidad de sentirse amado; entre la estima personal y la urgencia de percibir que los otros responden con agradecimiento. En muchas ocasiones se vuelca en los demás para huir de sí mismo, se gusta solo cuando le responden positivamente. Alterna estos periodos de incertidumbre personal con otros de absoluta confianza en que tiene algo valioso que compartir con la humanidad: su *propia persona,* su capacidad de dar atención y afecto. Considera un privilegio participar en la existencia de alguien. Pronuncia sin cesar «Déjalo en mis manos», mientras levanta una ceja y piensa para sí «Todos me necesitan». Su tema de conversación favorito gira en torno a las relaciones humanas, razón por la que en este arquetipo seductor abundan las mujeres: la arquitectura del cerebro femenino facilita la gestión emocional[5].

Por supuesto, la entrega de atenciones y de amor hacia una multitud puede resultar excesiva incluso para el más dotado de los Rescatadores; sentirse imprescindible para demasiada gente, sobre todo cuando tienen problemas difíciles (que son sus favoritos, para qué vamos a engañarnos), acaba perturbando su cuidado personal y agotando las energías de este singular héroe, de esta eficaz heroína.

Salta el llanto, estallan las emociones, prorrumpen lamentaciones; algo a lo que los Rescatadores no nos tienen acostumbrados. El terreno queda entonces abierto para ser abonado: entrégale amor, dale importancia, exprésale gratitud..., castígale ligeramente haciéndole notar que ahora tú eres el imprescindible y el Rescatador pasará a ser irremediablemente tu seducido.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Servicio, ayuda, generosidad, favores, rescate.

¿A quién? Personas con problemas; desorganizadas, amantes del «juego de víctima» o también tan sumamente despistadas o pasivas que necesitan que otro les resuelva y organice la vida. Gente sola o con baja autoestima. Narcisistas que ansian engordar su sentimiento de excepcionalidad.

¿Cómo lo hace? Hace favores, presta atención y cuidados, organiza, decide. Valora las virtudes, simplifica los problemas. Se rodea de un halo espiritual más que físico. Se presenta como el amigo o la amiga ideal.

Motivaciones: necesita sentirse indispensable, saberse amado. Desea caer bien.

Expectativas de los seducidos: sentirse ayudados, amparados, comprendidos, ensalzados, sin que, en principio, exista servidumbre sexual.

Claves para seducir a los Rescatadores: más que admirar la ayuda que presta, valora sus cualidades internas: su ge-

nerosidad, sensibilidad con los sentimientos ajenos, romanticismo, energía y expresividad. Evita que dependa de los favores que está dispuesto a hacer por ti. Presta atención a sus necesidades, pregúntale por ellas. Anímale a decir «no». Déjale espacio y tiempo para que se ocupe de sí mismo y quítale de la cabeza que está siendo egoísta.

4
EL ARTISTA

Una mujer irrumpe en el café Les Deux Magots, en París. Sostiene veinticinco años rotundos, «escandalosamente bellos», se dice, y la gente se vuelve a mirarla. Picasso, que almuerza con un grupo de amigos, ya sabe que se llama Dora Maar. Le había seducido días antes; ella jugueteaba con una navajita, sus dedos bañándose en hilos de sangre como tiras de perlas rojas. El pintor supo que estaba frente a una mujer especial, distinta, enigmática, altiva, melancólica y con ideas propias. En el café, Dora se dirige a la mesa de Picasso y aguanta su trepidante mirada sin pestañear, mientras va tirando de sus guantes lentamente, dedo a dedo. «Eran unos guantes negros, con aplicaciones de pequeñas flores rosas», recordará siempre Picasso. Dora le produce la más indómita turbación; la persigue, la consigue, la convierte en su amante y, pasado un tiempo, la subyuga. En breve, el seducido cambia papeles y pasa a ser el seductor.

«Después de Picasso, solo Dios», afirma Dora Maar en el epicentro de su ciclónico idilio. Había sido una espíen-

dida fotógrafa; pero por él lo deja casi todo, incluso su cordura. «Me volvía cualquier cosa que [él] quisiera: un perro, un ratón, un pájaro, una idea, una tormenta. Eso es una gran ventaja cuando te enamoras», asegura en sus memorias.

En 1929 Paul Éluard compra un piso a Gala con buena parte del dinero que había heredado de su padre. Destina la mejor habitación a su compañera; una estancia ovalada con vistas a las campanas del Sacré-Coeur. Ha adquirido una mesa de tocador *art déco;* sobre el espejo central escribe: «Con una caricia, puedo hacer que brilles como la más luminosa». Con su impecable sentido de la moda, el poeta ha llenado el armario de Gala con vestidos nuevos, sorprendentes, todos ellos diseñados por los modistos más emblemáticos del momento. El movimiento de las puertas del armario, al abrirse, arremolinan los vestidos, haciéndolos flotar como peces tropicales de un acuario. Éluard la echa muchísimo de menos. Pero ella no tiene intención de volver; ahora mantiene devaneos con Dalí. Gala sabe lo que quiere: inundar su vida de placer y dejarse acompañar por un genio. También sabe lo que no quiere: la mediocridad.

Te presento al hombre y a la mujer que mejor descolocan lo cotidiano; los ases de la provocación, los maestros de la originalidad, los titanes del romanticismo; compañeros de ruta siempre arriesgados, ilusionistas, asombrosos, intuitivos, distintos, inconformes y también, todo hay que reconocerlo, un tanto melancólicos. Son a la vez musa y creador, motivación y obra, confusión e ilusión. Mantienen un eterno dilema entre la necesidad de comunicarse y el ansia de no ser molestados; entre el anhelo de apertura y el deseo

de no ser descubiertos del todo. Cohabitan con lo femenino y lo masculino simultáneamente: ropa, decoración, diseño, estética, belleza y arquitectura física que tanto gustan a las damas se entremezclan con atributos rudos y con la independencia inconformista propiamente viril. «Soy una mujer —afirma Picasso—. Todo artista es una mujer y deben gustarle otras mujeres. Los artistas homosexuales no son verdaderos artistas porque les gustan los hombres»

El Artista destila aires andróginos, la dicotomía entre masculinidad y feminidad siempre revoloteando en su conducta como polen en primavera. En su imagen restalla una continua pugna entre lo brusco y lo primoroso, por ejemplo, el entrecejo y bigote de Frida Khalo como dos trazos negros surcando un jardín de flores, o el esmoquin de George Sand, Greta Garbo o Marlene Dietrich, sus cigarros de macho, la brusquedad de sus pisadas, su hombruna forma de estrechar la mano; gestos viriles en los que se intercalan fulgores de la más gigantesca sensualidad femenina. Estas mujeres visten de caballero y, al mismo tiempo, inundan a los observadores masculinos con una tromba de señales. Anuncian que, en caso necesario, saben acariciar, gemir y brillar como lo haría una diosa. «La lucha del ángel y el demonio estaba expresada de manera matemática en su cuerpo», escribe García Lorca refiriéndose a la pintora María Blanchard.

La mujer Artista desdeña cualquier forma de compromiso amoroso, igual que hacen los hombres de su especie; aquí yace, en parte, uno de los puntos fuertes de su atractivo: «Su frialdad desprendía un encanto al que no se podía ser indiferente», comenta Henri de Regnier de la pintora Berthe Morisot (1841-1895).

El impecable *manejo* de la mirada es una *constante común* en *todos* los seductores de este arquetipo; si la protagonista es mujer, los ojos bañan a sus *colegas* de género de un modo *inquisitivamente masculino,* pero con los hombres se transforma en un manto cálido y libidinoso. Por su lado, el varón de este arquetipo abre sus apetitos con todo aquello que *gusta* a las mujeres: emociones, ropa, señuelos de belleza, complementos y objetos exquisitos protagonizan su galería conductual.

Al *lado de* este arquetipo ocurren *cosas* que ahuyentan la rutina y aniquilan el relax; es como un pequeño animal avanzando en la noche, posee un sentido estético de lo absurdo, crea *magia, se arroja* con pasión en los brazos de las diferencias, de la revolución creativa, del amor en sus más novedosas y extremistas versiones. El toque de color, el romanticismo, la originalidad, el drama, la tragedia, forman parte de la identidad del hombre y mujer Artistas. También se divierte, incluso se excita, *haciendo lo* que no toca hacer; bien lo demostró en 1902 la pintora española Maruja Mallo *cuando* tuvo la *ocurrencia de surcar sin sombrero la Puerta del* Sol madrileña. El acto fue tachado de imperdonable escándalo y por él recibió, a cambio, una *lluvia de* pedradas. Si quieres imitar este estilo de seducción, es mejor que estés dispuesto a asumir riesgos.

El hedonismo voluptuoso, *casi barroco, conñgura* un de sus sellos de identidad; para seducir, los Artistas ce mienzan consigo mismos, amándose de una forma aud? casi impúdica; *nunca tratan de* agradar a *otros* sin habei sumergido, *previamente,* en lisonjas personales. Traba - nara sufrir; se maceran en el convu

éxtasis de los objetos bellos, de la comida y la bebida singulares. La estética, el arte, la hermosura, el diseño, la vanguardia, desatan en su psicología un desbocado torrente de pasión; la sofisticación intelectual constituye a la vez su meta y su estandarte. Y también lo es el vestuario. Nunca demasiado estridente, siempre diferente. Su marchamo de identidad se concentra en su ropa, el peinado y los abalorios. El día que Pablo Picasso iba a recoger un importante premio todos los asistentes vestían etiqueta rigurosa, pero él prorrumpió con sandalias de pescador y camiseta de rayas. Sin esa indumentaria el acto habría transcurrido correcto y aburrido; de alguna forma Picasso, vestido de esmoquin, era menos Picasso. Gala también permitía que Dalí la vistiera y siempre «tenía un aspecto extraordinario. Su vestimenta habría parecido completamente absurda en cualquier otra persona», asegura una de sus amigas[2].

El Artista utiliza la ropa como martillo de impacto. Nada es casual, incluso la pelambrera más anárquica está suspendida, ni más ni menos, como debe.

Cuando Rasputín entra en San Petersburgo (1903) tiene treinta y cuatro años, el pelo largo, grasiento, separado en el medio de la cabeza, con greñas colgantes sobre los hombros. La barba negra, desigual, salpicada con restos de comida de días atrás, le alcanza el inicio del pecho. Viste un blusón que le llega hasta la mitad del muslo, recogido con un cinturón. Botas de cuero altas en las que introduce la pernera de unos pantalones anchos. Una llamativa cicatriz le surca la frente, expone la nariz grande, escudriñadora, y unos ojos magnéticos e inquisidores. Su indumentaria rústica, su aspecto desaliñado, no le intimidan cuando

transita con aplomo entre peatones que llevan un merengado estilo parisino; San Petersburgo, en aquellos días, ha perdido el aire ruso y vive anegada en la exquisitez francesa. Rasputín proviene de Siberia, un páramo remoto donde solo hay nieve y barro. La elegancia de la ciudad, con su avenida principal tapizada de madera para evitar que los cascos de los caballos perturben las conversaciones de los transeúntes, se le antoja al campesino un plato tan apetitoso como la aristocracia que pulula por el lugar. Lo más granado de la sociedad rusa vive al mando del aburrimiento, apenas hacen más que pasear apabullantes joyas y picotear de fiesta en fiesta. Se han puesto de moda los divertimentos esotéricos, las novedades excéntricas y los pasatiempos espiritistas. Ociosos, nadando en la abundancia y en la vaciedad, los ricos encuentran divertido conversar con los muertos. La clase alta pierde las horas en actos sociales, las mismas personas se ven en los mismos salones y hablan de las mismas cosas, se abren a los vicios más inconfesables con tal de ventilar un poco su monótona existencia de lujo. En medio de tan pomposa decrepitud aparece Rasputín. Llega de la mano de su anfitrión en San Petersburgo, la personalidad religiosa a quien la clase alta ha nombrado confesor de sus pecados mortales. Este oidor de tantas inmundicias aristocráticas es perenne invitado en todos los salones importantes. Ese día, concretamente, toca asistir al palacio de un primo del zar, donde se han reunido príncipes, duquesas, condes, oficiales y miembros del Gobierno. Unas mil personas en total pululan al olor de extravagancias con las que izar el ánimo. Grigori Rasputín les ofrecerá la droga que ansian.

Los presentes congelan su mirada cuando el barbudo y melenudo sujeto atraviesa oropeles y pisa alfombras en dirección al anfitrión de la fiesta. El campesino exhala una tranquilidad pasmosa; Rasputín sabe que, para salir triunfante, tiene que fascinar al adversario con un impacto rompedor. La indumentaria sin duda ayuda, pero tiene previsto emplear algo más: sus ojos y su pregunta inicial.

El primo del zar, anfitrión del sarao, levanta su atildado bigote hacia el espécimen humano que se le aproxima con esa superioridad entre incrédula y divertida que tanto gusta a los de su posición. Grigori Rasputín taladra e inmoviliza al noble con su celebérrima mirada aguamarina. Luego, sin apartarse un ápice de su diana, inquiere qué tal funciona la vida sexual del oponente. Mil pares de ojos se clavan sobre su insólita presencia y mil mentes se suspenden ante tan arrebatadora osadía. El interrogado, sin saber cómo salir del apuro, farfulla una respuesta más o menos airosa.

Minutos después los invitados se agolpan alrededor del siberiano, ¡tienen tanto que preguntarle! Rasputín se convierte en el rey de esa escena y de todas las que vendrán en el futuro; su hechizo alcanza una dimensión afrodisíaca tan descomunal que las mujeres compiten para mantener relaciones sexuales con él, mientras que los maridos de las que consiguen triunfar *presumen* frente a otros de la hazaña conseguida por sus esposas. Jamás, hasta su muerte, Grigori Rasputín renunció a su vestimenta ni a sus greñas. Formaban parte de una identidad que resultó muy suculenta en aquel núcleo social tan empalagado de diamantes, corsés y brocados[3].

Sin llegar al estrepitoso y patológico histrionismo de este titán siberiano, si quieres imitar a un Artista debes

abrirte a lo fastuoso, convertirte en un ilusionista y estar dispuesto a romper muchos moldes. Te criticarán los que no se atreven a salir de la etiqueta que imponen las reglas vetustas, pero te adorarán los amigos del aprendizaje y de lo nuevo.

Y también, según aconsejan los especialistas en el tema, entrégate a las mujeres, habla con ellas tanto como puedas sabiendo que son (somos) la mejor de las escuelas. «Con una mujer no debes preocuparte por qué decir ni tampoco debes esforzarte en parecer muy sensible, ya que ellas lo hacen por ti. A su lado, simplemente déjate llevar», alentaba Benjamín Disraeli, el gigantesco aristócrata inglés que, a mediados de 1800 tenía la briosa osadía de presentarse en una cena con pantalones de terciopelo verde, levita amarilla, puños de encaje y zapatos sumergidos bajo una fulgurante hebilla. Su aparición constituía una bofetada solar en medio de un ambiente plagado de cuervos y fumata gris, «pero al final de la velada, todos los invitados señalaban que la conversación más ingeniosa había procedido, precisamente, del hombre de la levita amarilla»[4].

Igual que Disraeli, lánzate sobre los aburridos, impáctales, provoca sus miradas, atrapa sus mentes, exhibe moda y estilo, pero a no ser que seas un coloso de la genialidad burbujeante, es mejor que renuncies a lo estridente o correrás dos riesgos imperdonables. Uno de ellos es que podrías dejar hipnotizado al personal con tu aspecto externo; no lograrán traspasar la barrera superficial y perderán las ganas de conocerte más.

Otro peligro, casi peor que el anterior, es que podrías caer en el ridículo; esto es, en el cianuro que fulmina

esa clave de la seducción que es la elegancia. El ejemplo de cómo precipitarse hacia la más absoluta, aunque monárquica, vulgaridad lo perpetró el rey Víctor Manuel II (1820-1878), primer soberano de Italia. Por alguna impenetrable razón personal, el monarca sentía especial predilección por la uña del dedo gordo de su pie derecho; la dejaba crecer durante un año completo. El primer día del año nuevo tenía lugar una esplendorosa ceremonia en la que el joyero real procedía a seccionar el repulsivo prolongamiento real, que podía alcanzar unos tres centímetros en años especialmente productivos. Con todo boato trasladaba el objeto a sus talleres, donde lo pulía, cercaba con oro y salpicaba con diamantes. Una vez transformada la pieza, el rey se la regalaba a su amante de turno.

El Artista maneja, además, otros signos distintivos: la ambigüedad, los equívocos, el arte de la insinuación; puede ser al mismo tiempo impertinente y desinhibido, educado y discreto, transgresor y tradicional. Exhibe efervescencia de maneras y estilo, rodeos fantásticos, encanto físico y social, impenetrabilidad mental y distanciamiento de la gente. La dualidad es constante y está siempre presente: por un lado, el artista se muestra famélico de compañía admiradora; por otro, odia que se invada su parcela privada, es entusiasta y melancólico, abierto y cerrado, proyecta gran parte de su biografía en sus obras, pero mantiene el enigma acerca de cuánto de sí mismo hay en ellas; coquetea con el misterio igual que el novelista: los lectores nunca saben la cantidad de experiencias personales, el volumen de realidad, que encierran las páginas que están leyendo. Los Artistas ansian la adoración de quienes están alrede-

dor, pero bloquean el acceso de ese mismo público a la intimidad de su persona. El pintor Diego Rivera, por ejemplo, manejó a las mil maravillas una impúdica displicencia hacia la compañera de su vida, Frida Khalo, garantizándose de este modo su apego servil y rallante en lo patológico. Él aseguraba necesitar «calma y espacio», mientras ella se dedicaba a justificarle y a entregarle masas de apoyo incondicional. «El pobrecito Diego, por más que quiera, no puede ayudarme, pues tiene encima el problema de su trabajo y miles de cosas».

Como todos los de este arquetipo, Rivera intercala periodos de convulsa necesidad de contacto humano con fases de absentismo en las que prohibe el acceso ajeno a sus fuertes emociones internas. Los Artistas utilizan esta actitud como método de angustioso castigo al seducido; el tormento es más perverso cuanta mayor culpabilidad se instale en el destinatario de los encantos, por ejemplo, en una carta desgarradora, Frida expone: «Yo no tengo nada porque no lo tengo a él [Diego Rivera]. Nunca creí que significaba para mí *todo,* y que yo, aparte, valía como una basura [...] siento que el único remedio es separarme de Diego, pues no veo ninguna razón para vivir juntos evitándole la completa libertad que exige»[5].

Igual que el pintor Rivera, los Artistas son indómitos y enemigos del compromiso personal. Solo están dispuestos a esclavizarse por las sorpresas que propone el destino, generalmente estético, con las que pueden elaborar nuevas creaciones: las buscan, las transforman, las fagocitan. Se entregan con devoción a su magia y al producto de su labor; se consagran a su trabajo y a sus sueños; en cambio,

con los seres humanos muestran caprichosos vaivenes de interés. Separándose de la gente, los Artistas acceden más fácilmente al riquísimo manantial inconsciente que bulle en sus mentes; una vez identificado, son capaces de darle forma y exponerlo fuera, siempre esperando encontrar espectadores dispuestos a admirar el resultado.

El autodescubrimiento, el mundo subjetivo, son su meta y su motor; los contrastes de su alma, los viajes de su mente, constituyen inagotables fuentes de placer individual. Por eso conserva grandes zonas de uso privado e impenetrable, jamás este seductor enseña sus procesos ni sus trucos, aunque sí expone la magia del resultado.

Otro rasgo distintivo del Artista es que mientras seduce, se comporta como un fogoso maremoto sexual, aunque su motivación es más emocional que física. Derrocha cataratas de romanticismo y pasión, exhala drama barroco, ampuloso, exuberante. El deseo ardiente dispara su creatividad y catapulta sus ideas más brillantes; los Artistas aman cualquier forma de pasión y también la contagian. No luchan por llamar la atención, más bien ocurre al contrario: la atención se les adhiere al cuerpo y les persigue allá donde van.

Además, el Artista presenta asombrosa capacidad para enaltecer sus defectos y transformarlos en virtudes singulares: «Me gusta escucharme a mí mismo. Es uno de mis mayores placeres. A menudo mantengo largas conversaciones conmigo, y soy tan inteligente que a veces no entiendo ni una palabra de lo que digo», profería Osear Wilde. Los comentarios acerca de su propia persona desprenden un halo plagado de humorística crueldad, de aplomo y superiori-

dad. Si quieres adoptar su estilo, hazte un maestro de la ironía aplicada a ti mismo; ensalza cualquier rasgo distintivo de tu físico o de tu conducta, sobre todo si no responden a lo que está socialmente valorado, demostrando la cantidad de excelencia que te confieren. Exprésate con franqueza absoluta y, como hacía Frida Khalo, expon «de una manera tranquilamente feroz»[6] los hechos peculiares que conciernen a tu persona.

El Artista maneja el misterio, el poderoso y esencial misterio de todo seductor, de un modo transgresor y sutil al mismo tiempo. Por un lado, deja que te pierdas en su constante lluvia de pequeñas insinuaciones, ligeros golpes al subconsciente como los que daba Marilyn al mencionar las gotas de Chanel n.° *5* que usaba a modo de pijama; frases que mariposean durante años en la imaginación del destinatario, disparos verbales que te sumergen en un dulce trance y anuncian que, a su lado, el placer no es solo probable sino posible.

También, por supuesto, el Artista es hábil blandiendo el castigo. Sus métodos, en este sentido, pueden alcanzar una enloquecedora crueldad; jamás, bajo ningún concepto, permitirá el Artista que interfieras entre él mismo y su vida creadora. En su mundo personal no hay invitados, su compañía es siempre enigmática y elusiva, tan pronto está a tu lado como al lado de uno de tus contrincantes; son pirotécnicos de los celos. Cualquiera de los seducidos entiende que los minutos junto a un Artista son un bien tan precioso como escaso. Si quieres que permanezca a tu lado, debes estar dispuesta o dispuesto a vivir suspendido de un enigma tan conmovedor como angustioso. Dora Maar,

por ejemplo, amó a Picasso hasta la enajenación; por él pierde la capacidad para crear, la razón, la felicidad. Al final de sus trágicos días confiesa: «Yo no fui amante de Picasso; él solo fue mi amo».

EL ARTISTA VISTO POR DENTRO

Los Artistas corresponden al tipo que Jung define como *introvertido* e *intuitivo.* Son emocionales, introvertidos, románticos, se autoaniman con frases del estilo «Soy especial, tengo estilo y poseo toques de distinción». Viven apegados a lo doloroso de su pasado, lo cual condiciona su presente; apenas dedican energía a pensar en el futuro.

Transitan por la infancia sin identificarse plenamente con ninguno de sus progenitores, bien porque nacen en un hogar desestructurado o deficiente en afecto o, simplemente, porque su sensibilidad creativa entra en conflicto con la de los mayores. El niño Artista se siente incomprendido, diferente y en general bastante solo.

Al no hallar referencias positivas en ninguno de sus padres, es razonable que el pequeño intente sobrevivir refugiándose en una ardiente imaginación; la utiliza como medio de disfrute y como receta de aprendizaje sobre sí mismo y el entorno. La creatividad se convierte en la herramienta con la que edifica su identidad; también le sirve para elaborar razones que expliquen las causas del desdén que nota en los adultos a los que ama y necesita. En ocasiones se defiende con sentimientos de rabia hacia ellos,

pero también tiende a echarse la culpa, a pensar que posee rasgos defectuosos, que no da la talla. Volcando su mirada hacia su interior, quizá descubra, con suerte, alguna cualidad que le sirva para no sentirse tan dolorosamente diferente al resto de los humanos. Paradójicamente, en lugar de encontrar puntos comunes, halla singularidades que le resultan, a la postre, más interesantes que la normalidad imperante en el exterior. Su mundo interior, aunque doloroso, es de una variedad multicolor. Esta diferencia galvaniza su personalidad, le invita a sentirse único, especial, y además, por vez primera, la gente que le circunda comienza a mirarle con curiosidad, a prestarle atención, incluso admiración, cosa que no ocurría cuando intentaba con todas sus fuerzas ser como todo el mundo.

Así edifica el poderoso ego que le acompañará el resto de su vida y, además, fortalece una desdeñosa actitud hacia muchos aspectos que la sociedad considera adecuados. La vulgaridad, la cotidianidad y lo que es común a la mayoría, se convierten en sus enemigos favoritos; en cambio, se alia con la transgresión, con lo innovador y, por ello, recibe comentarios sublimes: «Tú restituyes la vida a los inútiles», le dijo Alma (Mahler) al pintor Osear Kokoschka, su amante entonces.

Los Artistas se sienten importantes cuando se niegan a ser como otros: «¡Con qué ojos mira la gente común a los elegidos [como nosotros]!», afirmaba Chejov en una carta[7]. Su interior es su escuela, allí se autorrenuevan, generan belleza, encienden su intuición y su creatividad, se vuelven imaginativos, logran el contacto con Dios. Aunque pasan la vida dialogando internamente para averiguar quiénes

quieren ser, sin embargo, saben perfectamente a quiénes detestan parecerse.

La herida emocional que produce el rechazo temprano de sus padres induce al Artista a embarcarse en la eterna búsqueda del *padre* o *madre ideal:* una persona con sensibilidad para captar sus auténticos valores, con inteligencia para admirar sus virtudes intrínsecas, con fuerza para solucionarle sus problemas, con recursos sorprendentes de los que poder aprender, con habilidades para conmover, y con la bondad suficiente para apoyarle, servirle, engrandecerle. Casi nada. Es razonable pensar que tan utópicas expectativas choquen de frente con la vida real, y así ocurre la mayoría de las veces... hasta que aparece alguien tan original como el propio Artista. Alma Mahler, por ejemplo, fue extraordinaria con los hombres de su vida. Actuó de madre y amante; se ocupaba con primor de todos los detalles, organizaba la economía, gestionaba la administración, coordinaba la intendencia doméstica, hacía de secretaria y, lo más importante, encumbraba a sus amados al pódium de los dioses, logrando que extrajeran lo mejor de sí mismos. La naturaleza los cría y ellos se juntan, que dice el refrán.

Al poco de conocerse, el Artista y su adorada echan mano de su poderosa imaginación para atribuirse mutuamente las titánicas virtudes soñadas en el *padre* o *madre ideal.* Los comienzos suelen desatar fogosas pasiones, uno y otro se idealizan y enaltecen, con frecuencia su creatividad se vuelve fértil y efervescente, ambos fantaseando sobre la extraordinaria vida que llevarán en común, ambos proyectando en el otro la imagen del progenitor idílico y onírico.

Resulta curioso que, entre todos los admiradores que le circundan, el Artista hombre o mujer suele enamorarse de personas tan sorprendentes como ellos mismos, en parte porque el fulgor del otro sirve para abastecer el propio. De alguna manera, la singularidad ajena es la gasolina que enciende y mantiene su motor creativo, e inconscientemente pretende convertir a su pareja en un inagotable surtidor. «Cuando estoy con ella [Alma], acumulo la energía que preciso para producir», decía el biólogo Paul Kammerer refiriéndose a su adorada Alma Mahler[8]. En los ojos de esta dama el hombre se veía grandioso, todopoderoso, lo cual le servía para apreciarse a sí mismo cada vez más, pues si una mujer tan inteligente y brillante le consideraba divino, es que debía serlo.

En los albores de su andadura en pareja, el Artista suele iniciar la absorción de la compañera: sin duda, la individualidad de ella puede eclipsar el brillo de la propia individualidad. Evita a toda costa sentirse rechazado, no escuchado, insignificante, y más vulgar que la pareja. El Artista desarrolla en la niñez un profundo y devastador sentimiento de nostalgia y envidia por lo que le falta, se atormenta con el logro de un amor que le devuelva la plenitud, busca la conexión intensa, profunda y, simultáneamente, se odia a sí mismo por necesitar que otros le cuiden. Entre ambos miembros de la pareja se establece una extraordinaria y poderosa lucha de seducción y también de succión. Su relación se torna trágico-dramática. En la pugna entre Picasso y Dora Maar, por ejemplo, el pintor venció a la fotógrafa; algo similar sucedió en la pareja de Diego Rivera y Frida Khalo, o de Rodin y Camille Claudel.

Como es de esperar, después de la turbulencia pasional viene la calma. Otras personalidades vivirán este tranquilo periodo de paz con sumo agrado, pero no le ocurre así al Artista. El sosiego rutinario es tóxico para su genialidad, es decir, erosiona el instrumento del que se sirve para alcanzar su gloriosa identidad. La excesiva entrega al otro impide el acceso al rico mundo interior, poniendo en peligro el maná que otorga dimensión y sentido a su vida. El Artista necesita volver a sus adentros, entonces el compañero que antaño eligiese Cupido ya no resulta tan esplendoroso; transcurrido un cierto periodo, la persona que antes encendía una suerte de electricidad interior deja de ser novedosa y se convierte más bien en un molesto estorbo.

El Artista se pierde en una melancólica decepción cuando descubre que, en lugar del progenitor-amante soñado, lo que tiene a su lado es un ser humano normal, con imperfecciones comunes a casi todo el mundo, con ideas propias y ganas de preservar una parcela infranqueable, es decir, que es más o menos como él mismo. No tarda mucho en retornar la mirada a su interior, el lugar del que cree que nunca debió salir... para enseguida sumirse en nuevas fantasías, cada vez más desesperadas, en las que vuelve a soñar que se vincula a alguien extraordinario, un nuevo compañero de ruta que sirva de batería, de sorpresa, de musa y apoyo.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Originalidad, creación, refinamiento, hipersensibilidad, romanticismo, ilusionismo, hedonismo y, en muchos casos, exquisitez y ambigüedad sexual.

¿A quién? Personas sensibles a la belleza, a la innovación en todas sus manifestaciones, amantes de lo distinto. También a personas que puedan ayudarle socialmente (para vender sus obras, por ejemplo), o que sirvan como estímulo para su genialidad.

¿Cómo lo hace? Impacta con la creatividad, la originalidad de su ropa, con lo que dice, con la agudeza o genialidad que pone en sus acciones. Se muestra masculino o masculina con las mujeres y femenino o femenina con los hombres. Es intenso, profundo, auténtico. Comprende los sentimientos.

Motivaciones: anhelo de sentirse especial. Huida de lo que es ordinario y común. Búsqueda de su identidad, disfrute de su singularidad. Logro de un amor total. Pasión y romanticismo. Lucha contra las personas que lo defraudan, que lo abandonan y le hacen recordar así su pasado.

Expectativas de la persona seducida: compartir su existencia con un genio. Vivir junto a él un momento placentero, convulso, emocionante. Aprender. Aumentar su propia originalidad emulando los secretos del Artista.

Claves para conquistar a un Artista: respeta su idealismo y su espacio creativo. Admira y fomenta su visión romántica de la vida, comprende sus periodos de melancolía, acéptalos como un rasgo adscrito a su sensibilidad y necesario para su creatividad. En lugar de intentar que cambie, hazle ver que de verdad le entiendes. Valora sus puntos fuertes: sensibilidad, originalidad, capacidad para compenetrarse con los que sufren, pasión, idealismo, profundidad, autenticidad.

5
EL CAUTIVADOR

«¿Sabes qué es el encanto? Conseguir un "sí" sin que tú hayas preguntado o pedido algo claramente».

ALBERT CAMUS [1]

Este capítulo analiza al torrente de entusiasmo, al rey o reina de la empatia, los motivadores por excelencia, los ases del optimismo y del disfrute de la vida, cazadores de oportunidades, contaminadores de una existencia multicolor. Nuestro arquetipo bebe de las fuentes psicológicas que te transportan al paraíso de la niñez feliz, abierta a las sorpresas, desprovista de pretensión, amiga de la curiosidad, de la sinceridad espontánea e inocente. Su alegría es desordenada; su ímpetu, torrencial; su agilidad, inteligente.

Los Cautivadores manejan mejor que ningún otro perfil una herramienta sublime, irresistible, a la hora de seducir: *dan las gracias.* Lo hacen de un modo exuberante y

sincero, agradecen los detalles grandes y sobre todo inciden en los pequeños: ese saludo cortés, esa llamada, esa sonrisa. Su gratitud sacude tu inconsciente y hace que tu vanidad flote en un río; te hace sentir importante y te empuja, excita tus ganas de ser útil una vez más, te anima a producir gestos que le agraden... para así volver a oír de su boca un nuevo «¡Gracias!». Su reconocimiento es una dulce droga que engorda tu ego y, a la vez, te sumerge en sus manos.

Este arquetipo de seducción comparte bastantes rasgos con el de los Rescatadores, pero se distinguen en que el Cautivador es una máquina en movimiento. Si el Rescatador dedica toneladas de tiempo a escuchar, el Cautivador obliga a actuar; la inercia de su espíritu contamina, arrastra. Posee una mente saltarina, alerta, veloz, contagiosa, además de memoria y dotes lingüísticas remarcables. La espontaneidad que añade a sus entregas verbales le confiere un aire joven y fresco, con independencia de su edad real. Estar al lado de un Cautivador es abrirse a los estímulos que otorga la vida, pasar a la acción, producir, crear, hacer.

Su apertura a la vida, a las experiencias, le convierten en fabuloso conversador; de modo improvisado, casi sin esfuerzo, te envuelve con sus historias, anécdotas, cuentos y detalles; es un genio con *la frase corta de moraleja larga,* propietario de una indudable cualidad oral. Gran parte de su magnetismo se origina alrededor de su boca: hablar, comer, reír, besar..., y mientras charla, mientras está contigo, se detiene largamente, voluptuosamente, en la forma y movimiento de tus propios labios.

Los Cautivadores abanderan la sólida unión entre lo que se piensa y lo que se hace, son amigos de la inmediatez, abren su mente a todas las oportunidades que ofrece el mundo, de las que podrían beneficiarse de forma instantánea. Otean placer estimulante y proveen vivencias efervescentes; a cambio esperan apoyo, novedades y aprendizaje. Su proximidad impulsa el burbujeo de los presentes, son la imagen de la naturalidad, de la familiaridad, de la insolencia cascabelera; manejan el secreto de la transferencia afectiva, insuflándote, literalmente, un rayo fresco en vena. Se desenvuelven de maravilla en las distancias cortas y también en las largas, son fascinadores a pequeña y gran escala, y además de encender a taciturnos, iluminar a apocados, animar a pesimistas y acompañar a dinámicos, parecen bendecidos con ese mágico don que subyuga a las serpientes.

Los Cautivadores conocen bien la opresión bajo la que vive sometida la mayoría de los adultos y, con las habilidades naturales de un niño, se erigen en simpático elixir que suaviza lo negativo. Son los mejores anfitriones, zahoríes de las fuentes de optimismo en cada rincón, en cada acción. Junto a ellos las inseguridades parecen menos sangrantes.

Si quieres adoptar sus maneras recuerda que debes, en primer lugar, inspeccionar el mundo con una lupa que agranda la frescura y que permite separar las negruras de los destellos de color. El truco consiste en no fijarse en las *cosas* ni en los *símbolos* que emplean las personas para comunicar a terceros quiénes desean ser; no en vano, a veces un flamante automóvil cobija a un conductor agónico o de-

sesperado. Al Cautivador le interesan los corazones sombríos, con independencia del fulgor que pueda despedir el refugio en el que se escondan; la gente con falta de motivación constituye el territorio que mejor abraza sus habilidades seductoras.

Para este arquetipo, los individuos son una fuente inagotable de novedades; disfruta de su conducta acrisolada, millonaria en vericuetos, suculenta en posibilidades; los Cautivadores alimentan su satisfacción personal con la variedad que proveen los demás, el modo en que se comportan, la forma en la que viven, los beneficios que su contacto podría aportar. En definitiva, si quieres seducir como un Cautivador, comienza abriéndote a las personas, a *todas* las personas. En este punto se despliega tu mayor atractivo y también tu mayor peligro: la dimensión de tu campo de interés puede alcanzar un tamaño falto de horizonte, llevándote a saltar de un contacto a otro sin detenerte en ninguno en particular. Tu impacto en almas y cuerpos será tan sugestivo como efímero, rozarás la superficie, pero no hechizarás mentes ni robarás corazones.

Para seducir, recuérdalo, debes ser generoso en la entrega de atención y tiempo, solo así podrás distanciarte de lo que *parece,* y escudriñar lo que tu fichaje *siente* mientras *hace lo que hace.* Observa si su postura y gestos faciales delatan que sus emociones distan de lo que pretende hacer creer: los cruces de brazos y piernas, el giro del cuerpo hacia una salida, la mirada esquiva, la falta de correlación entre el guiño de los ojos y la mueca de la boca... La mayoría de la gente camufla sus descosidos tras un disfraz lo más áureo posible; si te dejas cegar por el fulgor de la careta, te

perderás la expresión del rostro que hay detrás. Así que atraviesa las máscaras, escruta los actos y los planes, la coherencia entre lo que dice, lo que hace y lo que es, el posible abismo que pueda existir entre lo que tiene y lo que desea. Asalta a tu fichaje con una sencilla pregunta: «¿Qué quieres?». Si como respuesta te regala un agobiante listado en el que figura todo lo que *no* quiere, ya sabes que estás ante una diana con la que tendrás mucho éxito. La gente que tiene clara su meta es poco sugestionable y es mejor que no derroches esfuerzos intentando seducirla. Céntrate en un objetivo más desorientado.

Los Cautivadores se mueven como pez en el agua en el universo de los agobios, allí ven un páramo que clama «¡Fertilízame!». Siguiendo su ejemplo, no concedas oportunidades al regodeo en la truculencia, a veces las personas se sienten importantes explicando con sumo detalle lo desgraciadas que son o lo abrumadores que resultan sus problemas; si les escuchas con la paciencia de un santo Rescatador solo contribuirás a potenciar su negativismo, y en él te incluirán también a ti. Tu provocación, como la de todos los seductores, debe impactar como un golpe vigoroso; el mazazo de los Cautivadores consiste en lanzar un estímulo que arranca una respuesta inmediata; no hagas concesiones a la reflexión, impon un ritmo trepidante, sorpresivo, incisivo, veloz. Si la persona está demasiado apoltronada, muévela; si está callada, pregúntale; si bosteza, acelera el compás de tu voz, el volumen de tu tono. En ningún caso tenses la cuerda demasiado, la llave de la victoria no está en la agresión, sino en el logro de un movimiento hacia un camino más agradable. Actúa en *contraposto,* no imites sus

gestos ni su estado anímico, haz lo que sea necesario para conseguir que él o ella imiten los tuyos. Y cuando por fin arranques su motor, enfoca su mirada, su atención y su acción hacia algo alegre y placentero. Si tu estilo es más bien pausado, si te gusta planificar y eres amigo de las concesiones, es mejor que busques otro modelo de seducción más acorde con tu personalidad, ya que, según has adivinado, los Cautivadores son héroes de la improvisación, ases del movimiento y reyes en el país donde no cabe el pesimismo por respuesta.

Para un Cautivador, el pasado, el presente y el futuro están plagados de ratos felices, de cosas buenas; también lo están las personas. Dedícate a husmear en tus destinatarios aquello que anuncie puntos negros, un horizonte tedioso, y luego asáltalos sin contemplaciones; la provocación, recuerda, es el primer escalón de todo seductor. Acapara al otro aportando en masa la *actitud* que le falta: ritmo, entusiasmo y experiencias; una lluvia de estímulos positivos que ventile a los mustios o agite a aquellos en fase de esterilidad creativa. Caerán sobre tu alegría como abejas sobre el polen. Apunta tus flechas hacia la diana de su autoestima, enaltece aspectos insólitos como, por ejemplo, lo bonitos que son los lóbulos de sus orejas. Puede que olvide anteriores y posteriores menciones acerca de sus ojos, pero el feliz comentario sobre el apéndice de sus oídos será registrado con devoción, y si no lo crees, fíjate en cómo expone la zona durante vuestro próximo encuentro.

Debes mostrar que controlas las emociones de tu fichaje para poder conducirle hacia los paisajes más luminosos de su pasado, a los oasis que hayan podido intercalarse en su

turbia existencia. En cuanto salga alguno a relucir, atrápalo y empuja a la persona a verbalizar todos los recuerdos agradables asociados a aquella experiencia; invítale a exagerar, potencia el ritmo de su relato, llévale a actuar, a enumerar olores, sabores, colores, sonidos, permítele ser sofisticado y exuberante, empújale a incorporar creatividad y echar mano de los ángulos más jubilosos de su subconsciente; mientras tanto, dedícate a simular que disfrutas con el relato y la transferencia positiva estará servida. Tu destinatario vivirá sin duda una ensoñación tremendamente agradable. En este estado ya es tuyo. Recuérdalo: *nada tiene más éxito que el propio éxito,* por eso, si quieres ser un buen Cautivador, permite que tus destinatarios conquisten terrenos y disfruten de pequeñas victorias. En este gesto radica precisamente tu toque de elegancia, el otro gran puntal que convierte la seducción en un juego tan sutil como irresistible.

¿Cómo castigan los Cautivadores? ¿Con qué fórmula infligen tormento? Una vez que su desbordante personalidad ha propulsado tu alma y su compañía ha vitaminizado tu estado anímico; una vez que, de su mano, has conocido mejores lugares y que tu ego se ha inflado al olor de su voluptuosa forma de agradecer, una vez se instala en tu vida la dulce corriente de su energía, comienzas a comprender que ya no puedes vivir lejos de él o de ella. El Cautivador, hombre o mujer, se convierte en la gasolina que enciende tu motor; destila aplastante seguridad, fuerza, optimismo, esperanza. Sin su proximidad el mundo parece más sórdido, o más aburrido, o más inmóvil, o más inseguro; necesitas su savia para moverte, para ilusionarte, para sentirte importante.

Así que, consciente de ello, decides recuperar su presencia... y le encuentras entregado a otras personas, otros estímulos, otras diversiones más novedosas que tú, mujeres y hombres que también pugnan para preservarle cerca. Inicias entonces una trepidante carrera para hacerle favores, gestos que le agraden y le despierten ganas de darte las gracias como antes, o puede que intentes monopolizarle a través de los celos. Haces arqueología en tus recursos personales para ver si encuentras alguno con el que reconquistar su atención. Quizá lo consigas de un modo tan vivo como efímero. Una vez has sido seducido descubres, un poco tarde, que tu seductor o seductora tienen dificultades para concentrarse en una sola diana. Cautivan a gran escala, a mucha gente, en múltiples sitios. En definitiva, la unión con un Cautivador es una golosina maravillosa y edificante..., siempre que no te enamores de él.

EL CAUTIVADOR VISTO POR DENTRO

El Cautivador posee la personalidad que Jung calificaría de *extrovertida* y volcada en las *sensaciones,* y el Eneagrama denominaría *Entusiasta* (ver capítulo 12).

Suele disfrutar de una niñez excitante, movida, ávida de curiosidad y de experiencias que la madre, sobre todo ella, tiende a frenar. Puede correr tantos peligros y desplegar tanto movimiento, que resulta complicado protegerle o encarrilarle. Las madres de los Cautivadores suelen gozar, curiosamente, de estilo parecido al de sus retoños y dedican, igual que ellos, sus atenciones a una amplia gama de

aficiones y gentes. En consecuencia, el pequeño Cautivador inicia con su madre, o sustituto de esta, una suerte de competencia para ver quién puede más y, en el mejor de los casos, el combate termina volviendo autónoma a la criatura, que aprende a satisfacer sus intereses por cuenta propia.

La evolución hacia este perfil de personalidad se debe en parte a que la madre, que bastante tiene la pobre con lo suyo, carece de tiempo material, o de capacidad, para nutrir suficientemente la infinita avidez de estimulación y contacto humano que el niño demanda. Como reacción, el pequeño busca su medicina no solo en su progenitora o en su hogar, sino también fuera de ellos. La emancipación, el corte de toda atadura, se convierten en una golosa meta; el niño Cautivador tiene multitud de amigos menudos y grandes, otea oportunidades de ser feliz en cualquier rincón y con cualquier persona.

Aprende a mitigar su dolor e inseguridad volviéndose polifacético, absorbiendo todos los beneficios de terrenos dispares entre sí. La aventura de conocer, de explorar, se convierte en un objetivo, en un destino que exige estar receptivo aunque, en ocasiones, el ansia de movimiento impide al Cautivador profundizar y adquirir auténtico conocimiento.

A veces, en su huida de lo desagradable, devora la vida sin saborearla: sus relaciones amistosas, profesionales o amorosas se vuelven superficiales y, en casos extremos, se aficiona al escapismo. Los Cautivadores son aficionados a la inmediatez, pero su tendencia al continuo movimiento acarrea problemas con la ejecución de los proyectos a largo

plazo; puede iniciarlos con gran entusiasmo pero le cuesta gran sacrificio concluirlos, debiendo poner en ello enorme cantidad de voluntad e inteligencia, por eso se ayuda a sí mismo vallándose, comprometiéndose con causas y personas que le sujeten y que, en resumen, delimiten la ligereza de su vida.

Su mayor anhelo es huir de aquello que produce dolor mediante vías que le ayuden a experimentar, a aprender, a reencontrar la alegría. Los Cautivadores, en definitiva, buscan la diversión y esperan divertirse.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Alegría, optimismo, motivación y un verbo tan ágil como su mente.

¿A quién? Personas rígidas, encasilladas, con malas experiencias en la vida *de adulto* que necesitan un baño de positivismo. También personas perfeccionistas, demasiado autoexigentes, necesitadas de frescura y fluidez.

¿Cómo lo hace? Da las gracias por los gestos pequeños o grandes que se tengan con él. Se aproxima con apertura, dinamismo y movimiento que genera respuestas afirmativas. Permite al seducido tener y disfrutar *de victorias.* Posee el don de la palabra.

Motivaciones: huir del dolor, del tedio. Aprender divirtiéndose. Disfrutar plenamente de la vida.

Expectativas del seducido: recibir mensajes e impulsos positivos, abrirse a la esperanza, al optimismo. Moverse, recibir motivación necesaria para emprender proyectos.

Sentirse útiles haciéndole favores (para poder oír «gracias» una vez más).

Claves para conquistar al Cautivador: ayúdale a frenar el ritmo y a no comprometerse con proyectos que no va a poder cumplir. Evita mostrarte inseguro o infeliz, y no critiques a otras personas. Anímale a hacer frente al dolor o el miedo, en lugar de huir de ellos.

6
EL INTELECTUAL

«Busco claridad, y eso supone un trabajo de investigación que consiste principalmente en un constante poner y quitar, con mucho mirar y volver a mirar».

FERNANDO ZÓBEL

Lou Andreas Salomé[1] rezumaba una inteligencia vertiginosa, fértil, penetrante como la punta de una navaja. «Cuando entra en relaciones apasionadas con un hombre, a los nueve meses, este trae al mundo un libro», cita uno de sus biógrafos[2]. Su fulgurante cerebro contaminaba el aura completa de los pensadores más emblemáticos de su época: hechizó, entre otros, a Nietzsche, Rilke, Tolstoi, Strindberg, Buber, Wagner y Freud, de quien recibe el apodo de «poetisa del psicoanálisis». Era musa y lanzadera de la eclosión ajena, desde luego, pero su mérito fundamental, a mi parecer, está en que ella misma jamás dejó de pensar, de brillar con autonomía y con autoridad, en una

sociedad y época que atribuían al intelecto cualidades masculinas. De ella escribe Freud: «Era evidente que sabía dónde es preciso buscar los reales valores de la vida. Quien se le acercaba recibía la más intensa impresión de la autenticidad y la armonía de su ser, y también podía comprobar, para su asombro, que todas las debilidades femeninas y quizá la mayoría de las debilidades humanas le eran ajenas, o las había vencido en el curso de su vida»[3].

Con su cerebro, Lou Andreas inflamaba el de sus admiradores, doblegándoles los deseos hasta la perdición. Quisieron poseerla, succionarla, ensombrecerla, pero ella supo esquivarlos con un juego de coquetería sublime, intercalando ardor y frialdad, pasión e indiferencia, proximidad y alejamiento, entrega y desdén. El día en que, loco de amor, Nietzsche le declara un llameante deseo de convertirla en su esposa, ella está hechizando los sentidos de Paul Rée, íntimo amigo de aquel. Lou Andreas responde a la oferta de su pretendiente así: «Profundamente preocupados, [Rée y yo] nos pusimos a pensar cuál sería la mejor manera de solucionar su proposición de matrimonio sin que se ponga en peligro nuestra trinidad»[4].

Lou Andreas Salomé flirteó física e intelectualmente todo lo que pudo y también coleccionó celebridades a las que tenía mucho que decir, pero a las que sabía escuchar. Pasó la vida enamorándose de ideas, mientras los hombres, muchos hombres, enloquecían por ella.

Los Intelectuales llevan un laboratorio en su cabeza y eso, la mayoría de las veces, les sobra y basta. Simplemente necesitan menos compañía humana que otras personalidades. La razón de su existencia, lo que les interesa, se

concentra en su cerebro y se materializa en el curso de su pensamiento; en lo que no existe, lo que está, lo que fue, lo que será, lo posible, lo imposible. Los Intelectuales no te seducen con sus besos ni con su cuerpo, que suelen parecerse al rocío frío, sino que lo hacen con su sabiduría desbordante, con la mirada elocuente, inquisitiva, despierta, ávida de atrapar lo desconocido e investigarlo hasta volverlo conocido. Los Intelectuales seducen en distancias cortas y largas, a pequeña y gran escala; como investigador puede incentivar a todo un equipo de gente dispuesta a entregar horas y días libres con tal de seguir a su gurú; como profesor no enseña, embelesa (¿recuerdas la escena de la película en la que Indiana Jones imparte una clase al son del pestañeo de una alumna que le declara su amor con una nota escrita en sus párpados?).

En un proceso de seducción más íntimo, la mujer y el hombre de este arquetipo se mantienen en la retaguardia en silencio, sometiendo a escrutinio la escena completa. Cuando quiere seducir, el Intelectual provoca con la mirada. Le observas observándote con repetición rítmica, buscándote todas las variables posibles para, entre todas, elegir la más interesante.

De pronto surge de su boca una secuencia de palabras, i lucidez de un concepto, la síntesis que descubre el pozo *z* cognición que se agolpa en su alma. Su aplomo es total, seguridad, intensa, destila capacidad felina de concención. Su proximidad permite comprender que el mundo mucho más rico, más interesante, de lo que nunca imaiste; sus cerebros parecen albergar la llave que explica todos los misterios.

El desafío emerge cuando te preguntas si te permitirá compartir algunas migajas de todo lo que sabe; pero cuando inquieres, cuando te acercas, descubres que los Intelectuales pueden llegar a ser criaturas distantes y frías con las personas, ardientes y enamoradizas con las ideas. Su mensaje se aglutina esencialmente en uno: «Tu acercamiento será bienvenido siempre que me demuestres que tienes algo más que carne en la cabeza». Comienzas a revisar los cajones de tu conocimiento, a entrever si en el matorral que verdea tu memoria pudieses hacer acopio de un pequeño ramo de sabiduría que ofrecer. Te sientes impulsado a leer, estudiar, investigar, con tal de tener algo que decir, o al menos, algo que preguntar. Y el día en que te animas a mostrar lo tuyo, el Intelectual te escucha, asiente, consiente, aprecia, anuncia interés; desde su autosuficiencia nutre tu autoestima; no te necesita, lo sabes, pero te está prestando atención. Muy seductor. Con ánimo algo más valiente, sabedor de que vas por buen camino, continúas las pesquisas intelectuales para compartir, gracias a ellas, un nuevo encuentro. Entonces detectas que tu Intelectual ha desaparecido misteriosamente; quizá esté escribiendo, o estudiando, o aprendiendo de otros mundos, de otras vidas. El enigma te coloca en la cuerda floja, te deja sorprendido, sacudido, intrigado, admirado, inseguro; la trampa común a los estilos de seducción ha surtido efecto.

El Intelectual jamás garantiza la total entrega ni la satisfacción de tus deseos afectivos; para él o ella las relaciones humanas son complicadas porque están a merced de emociones frente a las que de nada sirve mostrarse objetivo ni analítico y ante esta situación tienden a protegerse ofertan-

do un desapasionado distanciamiento, cargándose de autosuficiencia y convenciéndose a sí mismo de su capacidad de fría autogestión.

Pronto descubres que su atención, y no digamos su amor, es un premio inalcanzable para la mayoría de los mortales, a no ser que seas capaz de demostrarle que vales la pena, bien porque eres tan mental como él mismo, o porque posees el don del calor afectivo incondicional (del que él carece) y que, por tanto, no tienes inconveniente en cuidar y proteger todos los aspectos «secundarios» a los que normalmente destina minúscula atención: lo que come, cómo se viste, los pelos que luce, la comodidad de su casa (la mayoría de los Intelectuales, más que un hogar, viven en un almacén de datos e ideas).

De todos los arquetipos, este es el que mejor maneja el arte de la fuga selectiva, la pericia de la coquetería; el hombre o mujer intelectual se desenvuelve de maravilla en el juego de las señales contradictorias: tan pronto pertenece al mundo como se retira de él; alterna ardor y frialdad, pasión y razón, instinto y cálculo; habla de amor como si hubiese inventado el concepto, y al mismo tiempo marca un territorio sagrado que no puede mancillarse con ninguna entrega física o emocional. Los Intelectuales no son esclavos de apegos físicos ni materiales, tampoco de los sentimientos propios o ajenos, dado que estos surgen de la parte más indómita e inconsciente del cerebro y, por tanto, son irreductibles al razonamiento lógico. Viven para indagar la causa, la evolución y el destino de casi todo lo que sea investigable e imaginable, se excitan con lo extraordinario, con maestros, instructores, con la sabiduría de

otros tiempos, otras culturas, pero no se desenvuelven con soltura en el territorio de las emociones presentes, en lo cual se concentra la diferencia más importante con el grupo de los Artistas.

Intelectuales y Artistas comparten mayor fascinación por lo que ocurre en sus mentes que en sus cuerpos, pero mientras la psicología de los últimos vibra a causa de imaginaciones emocionales, la de los Intelectuales pretende prosperidad de su talento mental, coherencia racional, claridad conceptual, desfloración de lo misterioso, control de lo raro, clasificación del caos. Por eso, un Intelectual, hombre o mujer, bloquea en la medida de lo posible sus sentimientos. Emoción es sinónimo de descontrol, un dragón con el que el Intelectual está poco dispuesto a luchar, a no ser que pueda hacerlo a través de la investigación o la escritura. Puede gozar escribiendo la más incendiaria novela de amor, pero en su vida privada la emperatriz se denomina *autonomía.* Simplemente detesta la idea de ser sofocado o incluso dominado por las pasiones de un tercero, aunque puede hipotecar los sentidos de su destinatario enunciando las más bellas palabras y los más elevados conceptos.

Su estilo de coquetería consiste en suspender de un hilo el aliento de sus fichajes, sin permitirles vislumbrar a qué deben atenerse; de pronto sabes dónde encontrarles y al minuto siguiente se han dado a la fuga sin dejar rastro de su senda. Una estrategia de lo más efectiva, sin duda. «¿Sabes, cariño? —comienza Katherine Mansfield en una de sus cartas—. Últimamente he sentido a menudo como si el silencio tuviese algún significado [...] Soy consciente de que

me retengo y de que no me entrego»[5]. Nótese el doble juego psicológico: por un lado, llama «cariño» al destinatario epistolar; por otro, le explica lo mucho que disfruta de la callada soledad.

Desde luego, muchos Intelectuales manifiestan una fuerte pulsión sexual, pero tienden a preferir la autosuficiencia que otorga el sexo cuando está exento de sentimiento. En cuestiones de seducción, su método gravita entre un paso adelante y dos pasos atrás; tan pronto está lejos como cerca, y en el último caso, se las arregla para que sea el receptor de sus encantos quien tome la iniciativa de declararse, de desnudarse emocionalmente confesando sus intenciones. Puede que se muestre condescendiente, pero en cualquier caso el peso sentimental, y también la responsabilidad, corre a cargo del otro. Los Intelectuales jamás son celosos, pero son muy hábiles encendiendo la llama de los celos ajenos; hoy te hacen caso, mañana escuchan a alguien más sabio que tú. Los tríos, ya se sabe, son una cruel y dulce forma de castigo que catapulta atención y alteración, dos especias que hacen más suculento cualquier guiso seductor.

No todos los Intelectuales son precisamente atractivos ni manejan bien las artes del hechizo; de hecho, la navegación continuada por su océano cerebral hace que, muchas veces, estén más interesados en el movimiento y fruto de sus propias neuronas que en el resto de la humanidad; les importa más lo que tienen que decir que lo que tú tengas que decir, por eso al relacionarse pueden desbordar con su catarata de conocimientos, o quizá te abrumen con su ampulosa sabiduría, pero en ningún caso te seducen. La

seducción siempre, siempre, ha de preservar una elegante contención. Por eso, los Intelectuales seductores se desligan generosamente, de vez en cuando, de algún fragmento de su enciclopedia interior. Cuanto más fresca y espontánea sea su entrega mental, más atractiva resultará su estampa.

Sus comentarios parecen lozanos y desenfadados porque son todo lo contrario; su facilidad es fruto del esfuerzo, aunque este permanece escondido: todos imaginamos lo difícil que debe ser tocar un concierto en público; lo que no estamos dispuestos a soportar es la presencia de la dificultad.

Si quieres adoptar este estilo de seducción, recuerda lo que Freud aconsejaba a uno de sus alumnos: «No hagas concesiones a quienes no tienen nada que dar, pero tienen todo que ganar a tu lado. Espera el tiempo que haga falta, aunque sea largo, hasta que te los encuentres postrados de rodillas, rogándote»[6].

Desde luego, muchos Intelectuales viven orgullosos de serlo.

EL INTELECTUAL VISTO POR DENTRO

La mayoría de los Intelectuales fueron criaturas inteligentes durante su infancia; quizá sus progenitores lo son tanto, más o menos que ellos, pero en cualquier caso supieron abonar el campo cerebral de su retoño entregándole más oportunidades de conocimiento que abrazos y caricias. Los pequeños Intelectuales reparten una admiración

proporcional entre sus padres y les premian *aportando algo a cambio:* las mejores calificaciones escolares, las más agudas reflexiones, y en algunos casos se transforman en compañero pensador de los adultos que le circundan. Los congéneres menudos, en cambio, suelen constituir una molesta y ruidosa servidumbre de paso de la que conviene mantenerse a una prudencial distancia. El niño Intelectual intenta, de este modo, mantener relaciones de igualdad con los más eruditos y con los que poseen más experiencia que él, para aprender de ellos y labrarse un campo propio de conocimientos, un almacén de ideas personal tan valioso que impele a protegerlo evitando la intromisión ajena. Su lema es «Deja mi espacio hasta que yo te invite, y yo dejaré el tuyo mientras no me invites».

Los Intelectuales evolucionan considerando que es más interesante reflexionar que sentir, las emociones son llamativas en tanto puedan ser domesticables, de lo contrario, es mejor no dedicarles demasiada energía. Sentir es, muchas veces, sinónimo de sufrir, por eso, cuanto más sepa, cuanto más conozca, menos ocasiones tendrá el dolor de hacerse su dueño; los Intelectuales son defensores de la «máscara que oculta las profundas emociones», según declaraciones del escritor Yukio Mishima, quien en sus novelas (de gran componente autobiográfico) publicita cuánto conviene «mostrarse lo más enigmático posible, incluso ante [la propia] madre»[7]. La independencia, la autonomía, el control mental, el aumento de sabidurías que permitan desenmascarar lo desconocido, se convierten en su tesoro favorito; se tumba en la hierba «buscando algo absolutamente definitivo», no hay horizonte que no pueda ser descubierto,

invadido, conocido, pasea por los jardines del mundo, exhaustivamente, para no perderse ninguna flor.

Los Intelectuales se enamoran de las ideas más que de las personas porque el amor, ya se sabe, es una fuerza indómita e inabordable para un cerebro pensante: «Tu desfachatez conmigo me obliga a escribirte esta carta [insultante] [...]. Me has obsequiado con enigmas sin sentido», escribe de nuevo Mishima[8], esta vez dirigiéndose a la mujer que le amaba sin haberse molestado en consultarle sobre el asunto. Como Mishima, los Intelectuales tienden a «cerrar el corazón ante el sol naciente, por temor a que un rayo suelto pudiera penetrarlo»[9]. Las emociones y las pasiones son importantes en tanto en cuanto puedan ser objeto de estudio y de erudición; pero, desde luego, más vale zafarse de ellas si alcanzan una fuerza superior y te convulsionan el alma, colocándote a su merced, esclavizándote a su capricho. Sus familiares, las personas, el mundo, resultan fascinantes y necesarios siempre que puedan contemplarse, y sobre todo, escrutarse, desde una prudencial distancia, con estilo cognitivo. Para los Intelectuales, la vida se compartimenta en dos campos: el interior y el exterior, sujetos y objetos, lo desconocido y lo descubierto, lo peligroso y lo seguro, lo luminoso y lo oscuro. «La vasija, de madera de ciprés, [llena de agua], era una frontera donde terminaba este mundo y empezaba otro. [...] La vasija expresaba por fuera el yo exterior, y el agua expresa el yo más íntimo», vuelve a la carga Mishima, y continúa expresando que en aquella agua se había hundido su alma igual que si fuese un rayo de luna o una mariposa de oro atrapada en las redes del misterio[10].

En sus correrías por los vericuetos del saber, los Intelectuales pueden llegar a convertirse en los mejores especialistas sobre un tema determinado, ya sea académico o de corte artístico (antigüedades, sellos, libros, música). Es posible que no otorguen importancia alguna a los horarios para comer, a la adecuación en el vestir, pero tienden a poseer colecciones realmente impresionantes, ya sea de libros, discos, películas, manuscritos o cualquier otro objeto fruto de su interés y propulsor de su sapiencia.

Los Intelectuales convierten a la ciencia su amante favorita, en cambio se muestran precavidos con los amantes de carne y hueso; apenas logran la pasión carnal sin aderezar el éxtasis con pensamiento, intentando desmigar la causa y razón de cada sacudida con el fin de, quizá, mejorar la cualidad en futuras ocasiones.

En sus momentos cumbres, los Intelectuales son visionarios, intrépidos descubridores que aportan luz y progreso al mundo. Sabiendo que la cognición humana es limitada, temen por encima de cualquier cosa la pérdida de capacidad intelectual, la estrechez de sabiduría a la hora de comprender la vida con objetividad. A ello dedican su tiempo y energía; en cambio la ropa, el aseo y, en fin, las comodidades que facilitan la existencia, constituyen un pasatiempo superficial y, acaso, secundario.

Para seducir a un Intelectual es conveniente aceptar que es y será el rey de la independencia, un llanero solitario en la aventura del saber. Como contrapartida aportará fidelidad férrea; para él o ella, las relaciones humanas son demasiado complicadas y, una vez se instala en una, maneja la convivencia con cortesía..., siempre que el compañero

sentimental tenga la decencia de respetar su espacio, no le sofoque con riadas sentimentales y, a ser posible, también asuma la responsabilidad de todos los pequeños y superficiales asuntos que procuran algo de confort a la vida de pareja.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Conocimiento, sabiduría, independencia, seguridad.

¿A quién? A cualquier persona con inquietudes de aprendizaje.

¿Cómo lo hace?

— Lanza señales equívocas, donde anuncia que el acercamiento será bienvenido..., siempre y cuando el otro tenga algo interesante que ofrecer: «Demuéstrame que vales la pena».

— Habilidad para retrasar la satisfacción propia y ajena.

— Demuestra su independencia y lo poco que necesita al otro; pero está dispuesto a compartir su tiempo y energía si el otro tiene algo que aportar.

— Extraordinariamente selectivo.

— Demostración de que su compañía, su sabiduría, es un premio selecto, inalcanzable para la mayoría de las personas.

Motivaciones: saber, aprender, conocer, pensar, investigar.

Expectativas de los seducidos: estimulación intelectual. Sentirse protegidos por alguien que sabe más, que conoce

mejor y que, por tanto, es «más coherente y más fuerte» a la hora de afrontar la vida.

Claves para conquistar a un Intelectual: respetar su necesidad de espacio y soledad, porque si algo teme el Intelectual, es la sensación de dependencia y las intromisiones. Valorar su amor por el «vive y deja vivir». No abrumarle con exigencias emocionales, ser conciso en las peticiones, en la explicación de tus intereses. Facilitarle la posibilidad de expresar sus sentimientos en un momento concreto, en tiempo presente.

EL ENCANTADOR

Llegamos al oasis de la afabilidad y la cohesión; el Encantador, mujer u hombre, es caricia que levanta el ánimo, bálsamo que cura las secuelas del estrés, pócima que dulcifica el conflicto, cadena que remedia la falta de unión, aguijón de dulce y opípara afabilidad.

La gente alborotada, incomprendida o adicta a tener razón respira aires limpios y recupera su bienestar en presencia de este arquetipo seductor. A cambio, el Encantador recibe su maná predilecto: tranquilidad.

Las personas de este perfil comparten bastantes similitudes con el Rescatador y en ciertos momentos es fácil confundirlos; pero, si bien su dinámica es parecida, sin embargo sus motivaciones, sus puntos flacos y fuertes corren en sentido divergente. El Rescatador promulga tener lo que otros necesitan, por eso otea encrucijadas sin resolver y se precipita a ofrecer un abanico de remedios. El Encantador, más que husmear posibilidades que exijan la intromisión de un salvador, se amolda para que todo el mundo quede

contento. El Rescatador busca aprobación y amor; el Encantador, en contraste, desea paz. Mientras el Rescatador es una criatura en *acción,* el Encantador permanece inmóvil e inspira la *reacción;* influye desde la espera, la calma agradable, adaptándose como un baño suave de silicona que hidrata y alivia la tensión de un alma herida.

Su técnica de provocación plagia la estrategia de los arácnidos: no se desplazan hacia su presa, sino que la invitan a acercarse. Su trabajo inicial consiste en desplegar un manto edulcorado e imperceptible desde el que envían señales irresistibles: «Aquí puedes permitirte ser como eres. No te preocupes; te escucho y entiendo. No voy a exigirte nada. Todo va a salir bien». Las personas sucumben al reclamo como moscas hipnotizadas; el Encantador destila poso, control, tranquilidad, ductilidad, sosiego, dulzura, equilibrio, aceptación, bienestar. Casi nada. No desparrama grandes discursos ni gestos grandilocuentes, se mantiene sonriente, un poco a la sombra, en una esquina, igual que la araña. Emana seguridad, ecuanimidad y dominio aplastantes. Sonríe abierta y francamente. El poder de este seductor es una pócima muy solicitada en el agitado mundo en que vivimos; su influencia es suave y penetrante como el opio.

En cuanto una persona cae dentro de su red, el Encantador pone en acción el aguijón que dejará prendada a la presa; la inmoviliza con el señuelo azucarado e irresistible que inventase Benjamín Disraeli: «Habíale a otro de sí mismo, y te estará escuchando durante horas». Ningún arquetipo de seducción posee la destreza del Encantador a la hora de elevar, tranquila y dúctilmente, la autoestima de

los interlocutores: presenta un espejo psicológico en el que los rasgos negativos se han transformado en positivos; el Encantador posee el don de desintegrar la culpabilidad (críticas internas) y el resentimiento (críticas hacia otros). Con una red de suaves halagos empaña las inseguridades y los quiebros anímicos de sus fichajes. Sus labios y sus gestos van desgajando las bondades que bullen bajo los defectos, tiene una magia especial con la que vislumbra y ensalza lo bueno que hay en cada persona, aunque no sea muy visible para el resto de la sociedad. El Encantador posee un sexto sentido para comprender de qué pasta están hechos los escudos protectores, los mecanismos de defensa y, con magistral habilidad, es capaz de traspasar las apariencias y encontrar la luz que la persona lleva dentro; la pericia con la arqueología emocional le lleva a descubrir, por ejemplo, que un hombre irritable podría estar disimulando, o quizá protegiendo, una extremada sensibilidad, o que una mujer aparentemente fría puede albergar un manantial de ternura que resplandece en cuanto se rasca *adecuadamente* el caparazón externo; la palabra en cursiva es, en este caso, fundamental, ya que el éxito del Encantador se debe a que nadie como él o ella acaricia las defensas ajenas hasta doblegarlas y hacerlas desaparecer, permitiendo que las virtudes de la persona eclosionen para disfrute propio y ajeno. Cualquier Encantador es un tranquilo arroyo de solicitud, atención, comprensión, responsabilidad, constancia, adaptabilidad, aceptación, amabilidad. Casi nada.

El Encantador hace lo imposible por esquivar a su bestia negra: la confrontación. Desde la infancia aprendió a

olvidarse de sí mismo y a fundirse con otros para obtener el bienestar que otorgan la cordialidad y la placidez; por eso se adapta al entorno como un guante, pasa los días enfocándose en los planes, las peticiones, necesidades o exigencias de los demás con el fin de conquistar una subsistencia agradable, familiar y equilibrada. Sabe, o intuye, que la gramalla defensiva de la personalidad se teje imitando a las personas con las que hemos tenido mayor contacto: un progenitor frío, un hermano dominante o un cónyuge soberbio nos enseñan a defendernos con panoplias semejantes. Las experiencias infantiles enseñan al Encantador que nada es absolutamente perfecto, que todo en la vida posee facetas positivas o negativas y, entre ambas alternativas, decide quedarse con el lado agradable de las cosas. En ningún momento niega que existan rincones turbios, más bien los tiene perfectamente presentes y gracias a ello evoluciona huyendo hacia el otro lado, avispándose en el uso de maniobras que entresacan lo que funciona, lo que es bueno y amable en todas las personas o en todos los ambientes. Aquí anida la clave de su atractivo: tengas los defectos que tengas, el Encantador desplegará su manto mágico sobre ti y colocará hasta la más recóndita de tus virtudes a ras de piel.

El punto fuerte de este perfil de seducción, su método de provocación, consiste en desenmascarar el talento más anestesiado de las personas, su energía positiva largamente adormecida y, en el instante en que los detecta, los glorifica sobre un pódium gigantesco. La intrépida y repentina acción deja al destinatario tan estupefacto como satisfecho. El Encantador destapa los méritos de todo el mundo, na-

die se queda sin premio. Por ejemplo, a un tipo perfeccionista y arrogante le admira por ser tenaz y disciplinado; la persona a la que otros tildan de entrometida oye ponderar su generosidad y capacidad de entrega. Al competitivo lo zambulle en loas por su afán de perfección; el melancólico ve ensalzada su sensibilidad; el bohemio, su creatividad; el exagerado, su maravillosa expresividad; el solitario, su riqueza interior; el negativo, su perspicacia para captar dónde están los peligros; el disperso recibe elogios por su espontaneidad y curiosidad; del dominante piropea la firmeza; del panfilo, el sosiego. En definitiva, todos son vitoreados y reciben el caramelo del sabor *que más les gusta*, siendo lo último importantísimo.

Si deseas imitar el estilo del Encantador, debes conocer el deseo emocional que más valora cada personalidad, sus tesoros psicológicos y también aquellos aspectos que desatan su miedo o su enfado. Jamás piropees las características que corresponden a otro perfil o parecerás un manipulador. Los resúmenes que coronan cada uno de estos capítulos sintetizan estos datos.

El toque de elegancia que distingue al Encantador consiste en su maravillosa adaptabilidad. Recibe con brazos abiertos todos los gustos, y, agresivos aparte, también acepta todas las formas de ser. Comprende puntos de vista dispares, los concilia, difumina las diferencias, disuelve tensiones, posee el don de escuchar las quejas para, inmediatamente, desviar la atención hacia algo más alegre y simpático. En resumen, el Encantador suaviza problemas y *suministra un dulce, cómodo placer.* Se amolda colocándose en un segundo plano, cediendo victorias, otorgando pre-

mios, ofreciendo reconocimiento, cooperando. Se alegra con las ideas de otros, se apunta a sus planes; si alguien disiente, se inclina; si alguien argumenta para tener razón, se la da. Su facilidad para acoplarse le otorga un aire inofensivo; a su vera no hay agresión ni tensión. No hay que defenderse. Por eso el Encantador siempre resulta positivo e irresistible; a su lado, las circunstancias transcurren dóciles, inocentes, previsibles... solo en apariencia.

Al observar sus maniobras de cerca, vemos que, lejos de ser una criatura a merced del capricho ajeno, el Encantador sabe perfectamente lo que quiere, cómo lo quiere, y sobre todo domina la técnica para zafarse de lo que no quiere. Lleva el control del curso de los acontecimientos y de los sentimientos con estrategia medidísima, en la que casi nada es fruto del azar. Una vez sometido su blanco al impacto inicial, el siguiente paso cautivador se concentra en la postura.

Mientras otros seductores pasan a la acción rápidamente, lo que les obliga a situarse en una distancia muy corta, el Encantador dedica mucho, muchísimo tiempo a conversar sin romper el espacio psicológico. Suele colocarse frente a su interlocutor, lo que le ofrece una ocasión de oro para emular sus gestos como si se tratase de un espejo, construyendo así la sintonía que siempre resulta irresistible. Utiliza al otro como modelo, pero sin rivalidad ni rigidez, pivotando ligeramente el cuerpo en la misma dirección que el potencial seducido para indicarle una salida inconsciente, para que no se sienta acorralado. Las imitaciones tienen un orden y siguen un código. La cabeza nos acerca intelectualmente, por lo que bascula primero la tes-

ta en la misma dirección que lo hace el otro. Si quieres practicar un poco, comienza imitando los movimientos de tu fichaje unos segundos después de que los genere, hazlo despacio o se notará demasiado y la magia se esfumará. Al cabo de un rato, prueba mover tu propia cabeza antes que él o ella y comprueba si te sigue. En caso afirmativo, ya eres tú quien lleva el mando y puedes pasar a la segunda zona corporal. El tronco y los brazos nos acercan afectivamente. Procede como en el caso anterior, a su compás, echa el tronco hacia delante o hacia atrás, pivótalo a derecha o izquierda, pero incorpora algún intento de contacto, tu mano derecha ligeramente en su brazo izquierdo. Presta mucha atención a su reacción inmediata: notarás si le gusta o se crispa. También es esencial que conozcas el significado del cruce de brazos. Finalmente, cuando lleves el control de la parte intermedia, pasa a la zona de la unión física: la pelvis y piernas.

El enigma del Encantador, su misterio, consiste en que debajo de su superficie mansa fluye un caudal de férrea determinación y de intensa pulsión sexual. Los hombres y mujeres de este arquetipo capturan a sus fichajes con una peculiar emboscada sexual; no hay asomo de coqueteo, las conversaciones fluyen tranquilas y sin más intención aparente que la de pasar un rato apacible..., plagado de insinuaciones sutiles que incendian la virilidad en los hombres o la feminidad en las mujeres. El Encantador apenas se mueve, mas, colocado frente a su blanco, lanza señales indirectas, simbólicas, poco evidentes, pero que llevan asociados unos cuantos dardos con mensaje subliminal y rumbo definidos: «Conmigo estás mejor que sin mí». Sin embargo,

he aquí lo bello del asunto, el Encantador atrapa al destinatario de sus sortilegios logrando que sea él o ella quien asuma los primeros pasos y cargue con toda la responsabilidad. Robert Greene[1] lo ilustra con una anécdota referida a la reina Victoria de Inglaterra y a su primer ministro, Benjamín Disraeli, uno de los seductores más impecables que ha dado la Historia. La soberana, que blandía aires coercitivos, entecos y asexuados, y por ello sufría fama de ser más árida que un dique seco, recibe un buen día de su primer ministro un ramo de *Prímula vulgaris.* Para casi todo el mundo el gesto habría sido considerado la más atroz de las groserías, dado que la prímula es una flor tan modesta e insignificante que incluso el propio jarrón se negaría a aceptarla en sus tripas. Pero en esta ocasión el ramo venía adornado con una curiosa nota: «De todas las flores, la prímula es la que mayor tiempo conserva su delicada belleza». Al olor de estas palabras, la reina a quien todos consideraban escurrida y áspera comienza a brillar como una amapola bañada de rocío. Con su regalo simbólico y metafórico, Disraeli estaba demostrando que había captado el hermoso aunque embotado caudal interno de la reina: delicadeza, sencillez, pureza, coquetería y feminidad. Victoria, en el fondo de su corazón, se creía dueña de esos mismos atributos a pesar de que, nobleza obliga, se había impuesto a sí misma reprimirlos. La reina consideraba que la feminidad, la suavidad y la coquetería podrían restarle autoridad y menguar su prestigio, pero ahora, en boca de su primer ministro, aquello adquiría un matiz distinto y quizá se atrevería a exponerlos un poco más ante él. Las prímulas pasaron a convertirse, a partir de ese momento,

en las flores favoritas de la reina... igual que Disraeli pasó a ocupar, durante un largo periodo, sus más afectuosos pensamientos.

Pero como ocurre siempre en materia de seducción, en cuanto el fichaje queda adherido a la tela que tan sugestivamente ha tejido la araña, entonces esa misma araña encuentra muy latoso tenerse que ocupar del intruso; piensa que el peso y el volumen del nuevo inquilino están arruinando el equilibrio y la armonía de su tela, además de poner en peligro su apertura a otras posibles relaciones.

El Encantador no huye como haría el Cautivador; tampoco traiciona con un contrincante como hacen Afrodita y el Vividor; ni siquiera se arrebuja en la creación interior como el Artista. La metodología de bloqueo del Encantador posee marchamo personal: puesto que detesta decir «no» a las personas y odia que se enfaden y ataquen de vuelta, inhibe la proximidad de un modo suave: no se enfrenta ni embiste, sino que permanece visible pero impasible, presente pero tozudo, abordable pero frío, asequible pero inexpresivo. Resiste y persiste inamovible en su cerco particular que, de pronto, atiborra con un sinfín de planes y proyectos menos esenciales, pero más agradables que el propio seducido. El aturdido fichaje, que asumía haber conquistado la luna, de pronto cae en la cuenta de que posee un protagonismo ínfimo en la vida del Encantador, quien ya ha desviado tranquilamente su energía hacia otras ocupaciones.

Ocasionalmente, si le someten a una presión que considera inadecuada, el Encantador estalla como lo haría el tapón de una botella de gaseosa, dejando atónito a quien

creía estar frente a la ecuanimidad y la calma personificadas. Si algo detesta el Encantador es sentirse controlado, obligado a hacer lo que no le agrada, comprometido con alguien que presiona con demandas, y sobre todo abomina ser tratado como un derecho adquirido.

Básicamente el Encantador adora la independencia y la autonomía; para protegerlas se acomoda en un círculo de silencio y de otras ocupaciones triviales, dejando que sus víctimas agonicen bajo el aliento de su indiferencia.

EL ENCANTADOR VISTO POR DENTRO

«El mundo interior de los Encantadores se parece a un paseo al sol en bicicleta [...]: si se les pincha una rueda, prefieren ignorar este problema con tal de no perturbar la tranquilidad y belleza del momento». Así describen Risso y Hudson[2] la personalidad del Encantador. Otros profesionales de la salud[3] lo califican de *centrovertido* (equilibrio entre la introversión y la extroversión) y *visceral* (más afincado en el presente que en el pasado o en el futuro). El Encantador presta atención al ambiente general más que al detalle y procura acomodarse en el lado más amable de la vida; el contacto con este arquetipo otorga una armonía agradable, aunque, por otro lado, dentro del mundo apacible que organiza a su alrededor es frecuente vislumbrarlo apegado al inmovilismo. Es enemigo de la tensión que conlleva el aprendizaje, del desafío que supone lo nuevo, de la incertidumbre que provoca soltar lo que se tiene para ir a por lo que se quiere.

El trato del Encantador es esencialmente grato, cordial, sonriente; su visión del mundo, optimista y abierta..., siempre que no exista atisbo de conflicto. Es extremadamente aficionado a escapar de la tirantez en las negociaciones, la toma de una postura en perjuicio de otra, las exigencias que se depositan sobre él. Teme defraudar y ocasionar el enfado de otros.

La niñez del Encantador transcurre exenta de grandes problemas; encuentra armónica la relación con ambos progenitores, pronto se acostumbra a la placidez del hogar, le coge gusto al sosiego, y también aprende lo que conviene hacer para no romperlo: respetar las normas.

El pequeño Encantador absorbe toda la energía positiva de la gente que le circunda, sobre todo cuando vive en un hogar apacible. En circunstancias adversas intenta volverse invisible, pasar inadvertido hasta que se hayan disipado el brete y la tensión. Aprende a no plantear conflictos para no recibir conflictos, tapa la rabia con el silencio: «Jamás sabrás lo que estoy pensando». En muchas ocasiones, tampoco desea responsabilizarse de las obligaciones que entraña el hecho de destacar; más bien prefiere observar el mundo desde una retaguardia grata y sin riesgos.

Puesto que sus mayores enemigos son el conflicto y las exigencias, el Encantador tiende a mitigar la incomodidad que genera cualquier compromiso adquirido desviando su atención hacia otras ocupaciones más triviales, y se llega a perder en detalles irrelevantes, sin establecer un orden claro de prioridades, con lo que en ocasiones deja trabajos sin concluir y no consigue cumplir con lo que se espera de él o de ella.

En el trato con otras personas, el Encantador evoluciona prestando poca atención a su interior, como si no qui-

siera averiguar qué desea y qué es bueno para sí mismo. Sus antenas, por el contrario, apuntan a otros y captan con bastante nitidez cómo se sienten los demás. Vitorea y admira a quienes saben expresar abiertamente cualidades mentales y físicas; en definitiva, a todos los que derrochan el arrojo que a este arquetipo le falta.

Debido a su tendencia a la quietud y al no afrontamiento, el Encantador suele enamorarse de sus contrarios: personas atrevidas, resueltas, líderes, poderosas y valientes, con las que mantiene una férrea vinculación aun cuando descubre sus defectos.

De forma inconsciente espera contagiarse de la energía que despiden estos individuos, beber de ella e incorporarla a su propia personalidad.

El Encantador se siente bien si las personas que lo circundan sienten lo mismo; organiza su felicidad en torno a la felicidad del otro, por eso procura complacer a todo el mundo, generando un clima de estabilidad, aceptación y gentileza a su alrededor, adaptándose a los planes, las peticiones y sugerencias de otros, siempre y cuando no lo traten como si careciese de criterio o sentimientos. Estalla con brotes tan fulminantes como breves cuando percibe que no cuenta, que no importa.

Una vez tomada una decisión respecto a una persona en particular, se adhiere a ella con una constancia que raya la tozudez; es capaz de aguantar lo indecible con tal de no cambiar, adaptándose perfectamente al estereotipo del refrán inglés: «Ya he hecho esta cama y ahora me acuesto en ella» *(I made my bed, I lay on it).*

RESUMEN

¿Qué ofrece? Tranquilidad, afabilidad, equilibrio, confianza, atención, compenetración, apoyo, adaptabilidad y, sobre todo, *falta de pretensión;* en apariencia no desea ganar al oponente ni aprovecharse de él.

¿A quién? A todo el mundo, aunque en especial a las personas con problemas de estrés, amigos de las quejas, gente paranoica.

¿Cómo lo hace? No discute ni pelea, otorga victorias a los demás. No tiene inconveniente en dar la razón al otro, hacerle sentir más importante. Escucha las quejas de su objetivo y las desvía enseguida hacia algo más placentero y alegre. Alimenta la autoestima del contrario.

Motivaciones: sentirse cómodo. Lograr un clima de cordialidad, en el que reine el consenso. Sentirse respetado, hacer lo que es correcto.

Expectativas del seducido: entrar en el paraíso del sosiego, vincularse a una persona ecuánime, que infunde paz y optimismo.

Claves para conquistar a los Encantadores: pregúntale qué desea y préstale tiempo para que encuentre la respuesta. Anímale a expresar abiertamente su descontento y frustración, permítele ocuparse de sus propios intereses. No tomes muy en cuenta sus estallidos porque son ocasionales y efímeros. Valora sus puntos fuertes y felicítale por sus logros. Invítale a que establezca prioridades, ayúdale a distinguir lo esencial de lo accesorio, lo urgente de lo irrelevante.

8
EL LÍDER

N o todos los líderes son seductores ni todos los seductores son líderes. Para ser líder y seductor es imprescindible haber recibido un premio de los dioses: carisma.

El carisma es el combustible que azuza sociedades, convulsiona colectivos, capitanea entusiasmos y apasiona a los grupos hasta llevarlos a pertrechar los sacrificios necesarios para el logro de un ideal común. Del carisma se nutre la seducción masiva, eléctrica, clamorosa, extraordinaria, grupal; una cualidad atribuible a los *gurús,* a los guías espirituales, a los profesores, directores de orquesta y a todos aquellos dirigentes que inyectan estímulos y obtienen reacciones. El Líder carismático es un galante tiburón, sus mensajes están impregnados de magia, emoción, cortejo, fervor; te arrastra hasta que decides involucrarte activamente dentro de su proyecto. De la noche a la mañana te encuentras trabajando para los Líderes, te vuelves su esclavo agradecido.

La seducción carismática se sustenta en dos manantiales: la convicción profunda del protagonista y la maleabili-

dad o debilidad de los discípulos. El Líder carismático posee el don de la irradiación afectiva, transmite un mensaje rotundo, enfervorizado y teatral. Más que guiar a los colectivos, los corteja. Alimenta ideas y, sobre todo, enaltece sentimientos y provoca pasiones. Solo de este modo pueden moverse las masas inertes. Lo que impulsa a las muchedumbres a unirse en torno a un hombre y someterse a su doctrina es, básicamente, la proyección de sus anhelos en la persona del líder y la esperanza de que este los satisfaga; así ocurre con los votantes y su candidato, con los feligreses y el máximo representante de su espiritualidad, con los trabajadores y su presidente, con los *fans* y su ídolo, con los músicos y su director de orquesta. Estos deseos, en parte conscientes, pero también inconscientes, se polarizan en dos flancos: la búsqueda de seguridad y la unión con un grupo potente. No hay carisma sin capacidad de liderazgo, y no hay liderazgo sin seguidores. Los seducidos, en este caso, están hambrientos de pertenencia y tienen ganas de contribuir en algo grande y revitalizador; buscan amigos para reparar el mundo y un guía que dirija la operación.

Los Líderes carismáticos desparraman palabras con las que inspiran a la gente, empujándola a sentirse más fuerte, leal, viva, concienciada. Son *conductores* que vigorizan el pensamiento, el sentimiento y las acciones de los receptores y enardecen su confianza orientándola en dos direcciones: por un lado, se dirigen hacia ellos como mentores; por el otro, robustecen el sentimiento de valía de cada oyente como parte de un grupo que les acepta y necesita. Al olor de los discursos carismáticos, las personas se ven impelidas a juntarse, a formar multitud; la unión produce energía y

cada miembro ve posible acometer heroicidades que jamás lograría de modo individual.

Para ser un Líder con carisma es imprescindible ser dueño de una visión, un proyecto, un plan de futuro sublime. Su mensaje enciende ideas, pero sobre todo sacude emociones. «He tenido un sueño», proclamaba Martín Luther King en 1963, embrujando a sus pupilos de color con la ilusión de un trato más ecuánime y justo por parte de sus paisanos, al tiempo que a los oyentes blancos les atizaba la conciencia y, a cambio, les ofrecía la oportunidad de obtener la salvación. Mientras ascienden al poder, todos los carismáticos pretenden ayudar honesta y poderosamente a quien es objeto de abuso o humillaciones, a los desprotegidos. Pelean con quien haga falta con tal de socorrer al débil; quieren *equilibrar* las cosas, la riqueza, el poder.

Las actuaciones de los grandes Líderes carismáticos están embebidas de teatralidad: «Te doy mi palabra»; su presencia es sólida e imperiosa; el lema de sus discursos se sustenta en la idea de forjar destinos: «Regálale a alguien un pescado y comerá un día; enséñale a pescar y comerá todos». Tampoco olvidan la útilísima contribución de técnicas publicitarias: Adlai Stevenson, el perdedor frente a Eisenhower en la campaña electoral norteamericana de 1956, se quejó de que sus asesores no le hubieran «mercantilizado como si fuese cereales para el desayuno», técnica de la que se había apropiado el contrincante ganador.

Los carismáticos captan la atención y provocan a la audiencia con la promesa de un futuro mejor que *no es comprobable en el tiempo presente;* los Líderes religiosos asegu-

ran la vida eterna; los políticos *pueden prometer y prometen* el progreso de su nación; los empresarios, una entidad robusta y creciente. Predicciones intangibles a corto o largo plazo. Ofrecen *visión y misión;* lo primero está relacionado con los ideales hipotéticamente alcanzables, lo segundo se asocia con lo que hay que hacer para alcanzarlos. Los Líderes carismáticos inyectan esperanza en el corazón, la ilusión de un premio grandioso, y a la vez exigen que se obedezcan sus directrices y se preste colaboración durante la conquista. La oferta de futuro siempre lleva un peaje añadido: es preciso el quehacer individual para obtener con posterioridad un beneficio colectivo. Tienes que jugar en su equipo, trabajar para el equipo. Mientras tanto, ellos, los gurús, no trabajan para ganancias propias, sino para un bien superior: Dios, la Empresa, la Nación. Se presentan de un modo pretendidamente humilde, no trabajan para sí mismos, sino para el pueblo; no son amos, sino servidores que únicamente interceden de forma desinteresada entre el ser supremo y los peones. El Papa, por ejemplo, se atribuye el nombre de *Pastor;* el gran empresario *sufre* con la cantidad de viajes, comidas y eventos a los *que no le queda más remedio* que asistir y dice no desear participar en los soporíferos consejos de administración; el político, por su parte, se erige en víctima de su desmesurada responsabilidad, de su falta de intimidad, de la inseguridad que podría costarle la vida. Nunca hablan de lo que quieren para sí mismos, sino que anuncian entregarse a los demás, igual que el empresario que se sacrifica para generar riqueza y dar empleo. El beneficio obtenido revierte en la sociedad a través de fundaciones, patrocinios culturales, restauración

de catedrales, etc. A los Líderes carismáticos se les supon conciencia social y conducta moral.

El mensaje que diseminan viene a anunciar que todos se sacrifican, que llevan una cruz pesada e insoportable y que, con ello, liberan a los subditos. La idea toma como modelo los más sublimes ejemplos de la Historia: ya el príncipe nepalí Siddhartha Gautama (563 a.C.-486 a.C.) abandonó a los treinta y seis años sus palacios y a su familia para convertirse en un asceta iluminado; a partir de ese momento se hace llamar Buda y enseña compasivamente a los hombres, conduciéndoles a la salvación. Igualmente Mahoma se despide de su trono de oro y esmeraldas y se retira a una cueva del monte Hira para recibir el mensaje de Dios —*Alá*—. Por su parte, Jesucristo se marcha de la casa de Dios Padre y se convierte en hombre paupérrimo que muere por nosotros; entre las piezas de su prodigiosa herencia espiritual deja el más hermoso de los mensajes: «Amaos los unos a los otros».

Comparar el panorama de un seductor carismático con 'stos extraordinarios modelos espirituales puede resultar fensivo para algunos lectores creyentes, entre los cuales e encuentro, pero lo cierto es que no hay mejores maes- as en toda la historia de la humanidad. Los tomaron y to- n como referencia un elenco amplísimo de personalida- ', desde la Madre Teresa de Calcuta hasta Hitler. El trer, perturbaciones mentales aparte, pretendía mante- la ligazón con su pueblo después de la muerte, igual Napoleón y Jesucristo[1]. La identificación de Hitler "risto se orientaba al Ser triunfante que arrastraba \ las multitudes, y al mártir *r*\<=

ma de la crueldad humana que, por supuesto, Hitler veía como un fracaso. El Führer *intentó canalizar* el fervor *sacro hacia* su partido, llegando a conseguir una fórmula de saludo que le producía especial *agrado: «Heil Hitler, nuestro* Salvador». Su convicción de ser *El Elegido* le llevó a atribuirse en muchos de sus discursos la *autoría* de una frase del Evangelio de San Mateo: «… soy la Voz que clama en el desierto».

Entre el loco de Hitler y la Madre Teresa hay, obviamente, diferencias abismales en lo que a *carisma se* refiere, *aunque ambos comparten puntos* de *unión: convicción absoluta, proyecto* de futuro, irradiación, capacidad para inspirar a sus seguidores y *coincidencia con una situación social* desfavorable. La distancia entre sus estilos se debe a que el dictador se movía en aras de una *íantasía ególatra para su gloria personal, mientras* que, por el contrario, la *Madre* Teresa fue un grandioso ejemplo de desprendimiento y de humanidad. Ella *solo vivía para asistir* a los demás y procurarles una *existencia lo* más digna posible.

Todos los Líderes carismáticos emergen en una situación de crisis y desesperanza para la que proveen soluciones *radicales.* Sus recursos *parecen manar de una cualidad supe rior* y *talentosa, lo* que anima a los demás a seguirles com< se *sigue la* senda de alguien bendecido con un don. Los s(ducidos por un Líder *carismático Wegan a* creerse *incapac de conseguir el magnánimo objetivo plural* sin la *interrr diación del guía* y sin la colaboración del resto del gru —feligreses, ciudadanos, *colegas*—. Los guías y los se£ dores están interrelacionados: los últimos *acentúan el f* '-^~> del Líder; este, por su lado, actúa *si*

pre como un puente psicológico hacia los derrotados, i tablón de salvación dotado de singularidad, de convicciói de sabiduría, de función, de objetivos y de poder. Los dis cípulos depositan fe irrefrenable en su líder, se identificar con él, desean imitarle, se involucran en su proyecto y sienten orgullo de poder intervenir en el éxito final del mismo. Al carismático, en definitiva, se le atribuye un halo de desprendimiento, una clarividencia casi espiritual, gracias a la cual las masas triunfan y vencen problemas.

La maniobra de cualquier Líder carismático comienza con lo que se ha dado en llamar *técnica de la cebolla,* una estrategia que consiste en superponer capas jerárquicas. El Líder, en el centro, se erige en generador máximo de energía, y se hace rodear de una fina capa compuesta por una corte de pupilos adoradores a los que otorga favores y privilegios. Son los encargados de expandir enfervorizadamente el prestigio del Líder a los potenciales asociados. La fama del Líder se propaga igual que se extienden las manchas de aceite. El núcleo duro, por su parte, va ganando fuerza a medida que engordan las capas de su influencia, cada vez iene más claro quién es y cómo quiere que le admiren.

La elegancia de los carismáticos descansa en su forma)tunda, entusiasta, equilibrada, absolutamente convencide expresarse. El lenguaje es franco y armónico, tiene so y ligereza al mismo tiempo, es serio pero no aburrido, ece ritmo y aplomo, posee toques de humor pero no es)le. No hay que abrumar a la audiencia con una inmenantidad de datos ni de información; la clave del éxito en repetir consignas, breves eslóganes que taladramente los corazones v **fp»*** ~

sueños de los oyentes. Mensajes retóricos y sonoros como disparos que se repiten; anuncios consecutivos que promulgan un beneficio y su razón de ser (para qué y por qué). No hay que permitir que la gente piense, lo esencial es conseguir que se apasione y actúe, apelar a su cerebro instintivo *(reptiliano)* y emocional antes que al consciente. Sus frases, no obstante, pueden ser difusas e imprecisas para dejar que el destinatario añada el sentido: «Personas muy extrañas pueden asumir posiciones clave y ocasionar un gran impacto en la Historia», arengaba el entonces senador Jorge Bush hijo. Parábolas y metáforas como «¿Quién se ha llevado mi queso?» dejan la interpretación en manos del receptor. Es célebre la tabla de tres columnas de vocablos cuya combinación puede dar lugar a cien mil mensajes de gran sonoridad e imprecisión, por ejemplo, «colaboración mediática modular» o «reforma cooperativa consciente» o «ideas promotoras de prosperidad»; la retórica idónea de las arengas ardientes. (Esta tabla, que ya circula en la Red, se incorpora en el apartado de notas que corresponde al presente capítulo)[2].

El Líder carismático es desafiante y retador, pero sabe atacar sin perder la compostura porque, no en vano, supuestamente defiende un bien superior. Todo lo que dice está impregnado de honestidad, sentido de la justicia, integridad, compasión hacia los desfavorecidos, credibilidad, energía, ambición. El británico Tony Buzan, psicólogo, matemático y experto en habilidades intelectuales, se refiere a la que fue primera ministra de su país, Margaret Thatcher, en los siguientes términos:

> Sus convicciones eran tan profundas, estaban tan arraigadas y eran tan ambiciosas, que todo lo que decía se apoyaba en ellas […]. Los miembros de la Casa de los Comunes se sentían indefensos ante la fuerza brutal de sus ideales y de sus convicciones, no porque ella fuese superior intelectualmente, sino porque sabían que, si osasen atentar contra su gigantesco ideal, los borraría del mapa igual que podría hacer un dios mitológico, aunque estuviese equivocado[3].

El despacho de ideas ha de acompañarse, cómo no, del atuendo propicio. Ser Líder carismático exige estar dispuesto a enfundarse en un uniforme, en un símbolo distintivo; la carcasa externa que otorga identidad. El vestuario debe mantener correspondencia con las creencias y esperanzas del foro de espectadores: toda reina debe vestir como esperan los subditos que lo haga; todo rockero ha de presentarse con los cueros y camisetas que acompasan su guitarreo trepidante; la soprano tiene que presentar la etiqueta que demandan los teatros de ópera. Igualmente, los dirigentes políticos o religiosos tienen que adecuar su ropaje a la ideología que representan: Gandhi no se desprendió de su semidesnudez cubierta con un pañal de algodón tejido a mano ni siquiera al pisar Inglaterra (en ese momento menos que nunca); del mismo modo, nuestro ex presidente Felipe González fue despidiéndose de su chaqueta de pana a medida que se acercaba al poder. «Dediqué demasiado esfuerzo a la sustancia del mensaje y demasiado poco al aspecto», confesaba Nixon tras su derrota frente a Kennedy en sus apariciones de televisión; «me fijé mucho en lo que tenía que decir, y poco en cómo»[4].

¿En qué punto se oculta el misterio del Líder? El enigma está en cómo ha conseguido ser *elegido;* por qué razón se le ha privilegiado con el puesto de enlace con un Ser Superior. Cabe preguntarse por qué los supremos se ponen en contacto con el Líder en exclusiva, privándonos de su sabiduría al resto de los mortales. La respuesta a tan lógica inquietud se mantiene en el más sagrado de los secretos. Como hay que rendirse a la evidencia, necesitamos recurrir a ellos, los Líderes, para recibir a través de su persona los mensajes a los que ellos acceden y que nosotros ignoramos. Tienen información y la dosifican a voluntad y según su capricho. Los contactos entre las altas estratosferas y los intermediarios (Líderes) se celebran a puerta cerrada. «Han tenido una reunión en el más alto nivel», asegura un periodista, especulando sobre lo que allí se ha podido barajar; «Me voy a reunir», «Voy a ver al presidente», anuncian sin tregua. Nadie, salvo los protagonistas, acierta a saber lo que se baraja realmente en la sala del cónclave; nada de lo que allí acontece es comprobable. Los subditos, los feligreses, los afiliados, la plebe, pensamos que en esas cumbres se habla de cuestiones elevadas sobre las que no podemos opinar al carecer de formación suficiente. A los Líderes se les presupone arrojo para enfrentarse y paralizar al enemigo, y asumimos que en el núcleo de sus reuniones misteriosas «con los más altos mandos» se pertrechan medidas para salvarnos de la invasión y salvaguardar nuestra seguridad.

Asimismo, la vida personal del gurú es ciertamente misteriosa. Accedes a él en las distancias largas, pero solo los muy privilegiados pueden pulular por su círculo íntimo. Los Líderes carismáticos son criaturas independientes

y autosuficientes. Han aprendido a valerse por sí mismo ser libres; les gusta postrarse a solas frente a la multiti como ocurre con los directores de orquesta, los confere ciantes, los profesores, presidentes y todos los que, con si gestos y discursos, arrastran al clan por un camino comúr

El castigo de los Líderes es cruel como el del resto dt los seductores y, si cabe, aún más despiadado a veces. El grupo de seguidores al que tú pertenecías simplemente te abandona y te señala con el dedo del desprecio. Se alian contra ti, el desobediente, el disidente, el pecador. Te quedas solo en la negrura de tu culpabilidad. Te conviertes en un proscrito. Dejarse seducir por un Líder es comprometerse a ser abnegado, integrante, gregario, obediente. Cualquier intento de romper las reglas recibirá el rechazo no ya del propio dirigente, sino de toda una masa de pupilos que hasta ese momento te acogía, protegía y respetaba.

Algunos Líderes carismáticos poseen una visión mesiánica de sí mismos, se erigen como héroes redentores del pueblo, aunque, paradójicamente y salvo en casos excepcionales, suelen permanecer bastante distantes de ese mismo pueblo. Es infrecuente el político que pasea por la calle, el empresario que habla con su consumidor o el líder eligioso que se sienta en el confesionario.

EL LÍDER VISTO POR DENTRO

Integrantes de lo que Jung calificaría de *extrovertido, eral* (propenso a actuar) *e intuitivo,* y el Eneagrama do- **i** con un número 8 (ver capítulo

nan fuerza, seguridad, dominio, decisión, capacidad de afrontamiento, desafío; cualidades, todas ellas, muy inspiradoras para el resto de la comunidad.

Su primera infancia transcurre fluctuante entre el apego y la separación emocional de la madre o la figura proveedora de mayor afecto que, por otro lado, suele ser bastante poderosa en la vida del hogar. Las progenitoras de los pequeños Líderes tienden a ser afectuosas y dominantes al mismo tiempo, son las que llevan las riendas en el hogar, las que dictan órdenes a la vez que cuidan y miman. El retoño crece con sentimientos encontrados hacia ella: por un lado, la necesita; por otro, quiere desligarse para ganar autonomía y libertad. La fortaleza, la independencia, el valor, van ganando poco a poco el terreno a las emociones y sensibilidad que el pequeño Líder atribuye a las madres, hermanas o compañeras de escuela, puntos *débiles* que conviene aplacar, destellos *frágiles* de los que hay que separarse. Pero, al mismo tiempo, cuando su madre ha sabido suministrar suficiente ternura y el hogar destila el afecto idóneo, el pequeño evoluciona con formidable impulso defensivo de las causas nobles y se erige en protector de las personas cercanas: en la escuela protege al compañero débil y cualquier abusador de sus hermanos mayores o pequeños encuentra en él un adversario peliagudo. El amparo de quien es más delicado ha de ser implacable, decidido, realizado con absoluta convicción.

Durante su etapa escolar, el pequeño Líder comienza a apegarse enormemente a la idea de convertirse en un *salvador fuerte y enérgico;* fantasea con ser adversario de los injustos, guía, jefe. Por ello emula cualidades atribuibles tra-

dicionalmente al género *viril:* sentido pragmático, competitivo y directo de la vida. Aunque el progenitor dominante es su madre, imita a su padre o sustituto masculino, lo toma como héroe, como modelo y referencia. El niño Líder crece con la convicción de que su bienestar depende de las conquistas, del logro de ideales y también de tener una misión y un papel en la vida. Para triunfar hay que ser decidido y hay que estar dispuesto a afrontar problemas y desafíos. Poco a poco acrecienta una trepidante vitalidad que le impele a retar incluso a los adultos, cualidad que atrae enormemente a los compañeros de curso. Comienzan a rodearle porque le quieren como amigo y le temen como enemigo. Se inicia el clima en el que ya pocos le dicen la verdad por temor a sus reacciones, surge una corte a su alrededor, los compañeros se afilian y se ocupan de seleccionar a futuros afiliados siempre y cuando tengan méritos que mostrar. En el círculo íntimo, el Líder recibe adulación, mientras que aquellos que no han sido *elegidos* van tramando estrategias de ataque y vigilan un momento de debilidad, un tropiezo, para pasar a la acción y tomar represalias. Los Líderes, de niños, tienen amigos a los que amparan y enemigos que esperan la oportunidad de atacarles con colmillos afilados. Evolucionan con las antenas levantadas, oteando el peligro, sabiendo que necesitan protegerse, que no pueden confiar demasiado, que deben buscarse la vida, ser fuertes y no dejarse pisar o avasallar por otros, para lo cual es imprescindible anestesiar todo síntoma de ternura y de vulnerabilidad. Los niños Líderes padecen *crisis pivotantes*[5] con las que sufren intensamente; el dilema está entre proteger a los débiles, por un lado, y no po-

der permitirse la apertura ni el acceso de otros a su intimidad, el lugar en el que pueden ser heridos. Simplemente temen que los otros se acerquen demasiado y descubran que, después de todo, el *héroe también tiene miedo.* Arrastran esta actitud el resto de su vida, de ahí que casi todos los líderes del mundo acoracen su intimidad y expongan solo el lado fuerte de su carácter.

La mayoría de los Líderes, durante su periodo escolar, eligen prepararse para afrontar el lado duro de la vida y embotar todos aquellos aspectos que denoten sensibilidad y vulnerabilidad. Por eso aprenden a no pedir ayuda, a no delegar, a mantenerse alerta; están a cargo y al mando. Se vuelven controladores, territoriales; avistan cualquier oportunidad que les otorgue respetabilidad, proyectos rentables, aventuras arriesgadas, actividades con las que poder demostrar su importancia. También se dan la oportunidad de hacer frente al miedo, y para comprobar su nivel de entrenamiento buscan intencionadamente situaciones de peligro: se aficionan a deportes de riesgo, transitan por donde no es prudente hacerlo, etc. Todo lo que entraña una amenaza, lo que parece perdido, se vuelve muy atractivo; la meta refulge más si los demás la consideran inconquistable. Los Líderes se excitan con la idea de convertir las causas imposibles en un éxito rotundo.

Debajo de su armadura, no obstante, late un ser capaz de conmoverse intensamente con la gente que lo ama o entiende, hacia la que se vincula con una intensa y formidable lealtad. Naturalmente esta cualidad no existe en las personalidades morbosas de ciertos políticos perturbados o sectarios mesiánicos que tanto se dan en esta tipología. Por fortu-

na, la mayoría de los Líderes sanos mentalmente esconden un alma sensible a la ternura de las personas más allegadas: pareja, hijos, hermanos, padres. Fuera de ellos, pueden mostrarse abruptos, intensos, enérgicos, lo cual atrae a unos y repele a otros. En el área más problemática de su personalidad, Riso y Hudson[6] destacan los siguientes puntos:

— Pueden estar absortos en sí mismos e indiferentes a los sentimientos de los demás.

— Pierden los estribos cuando no se les da la razón.

— Se obsesionan, se vuelven irreductibles al razonamiento lógico.

— Presionan a los otros para obtener una respuesta *genuina.* Se obstinan con que los demás les digan *la verdad* (generalmente es la *suya* y no la que consideran los otros).

— Se distancian y se atrincheran cuando no se sienten seguros.

— Se vuelven posesivos, dominantes y celosos con su pareja.

— Consideran al otro como alguien inferior, que necesita ser educado o instruido.

— Tienen dificultades para aceptar a su pareja como un igual.

Cuando el Líder ha desarrollado una personalidad sana, sus virtudes son:

— La pasión con la que se entrega a las causas nobles.

— Su valentía en la toma de decisiones.

— La clarividencia, el rigor a la hora de atenerse a los dictados de su conciencia a pesar de las consecuencias.

— El amparo que dispensa a los menos favorecidos.

— La descomunal lealtad y sacrificio que está dispuesto a invertir en beneficio de sus seres queridos... y todo lo que resume, magistralmente, la Madre Teresa*:

¿El día más bello? HOY.
¿El obstáculo más grande? EL MIEDO.
¿La raíz de todos los males? EL EGOÍSMO.
¿La distracción más hermosa? EL TRABAJO.
¿La peor derrota? EL DESALIENTO.
¿La peor persona? LA MENTIROSA.
¿Los mejores profesores? Los NIÑOS.
¿La primera necesidad? COMUNICARSE.
¿Lo que me hace más feliz? SER ÚTIL A LOS DEMÁS.
¿El peor defecto? EL MAL HUMOR.
¿El sentimiento más ruin? EL RENCOR.
¿El regalo más bello? EL PERDÓN.
¿Lo más imprescindible? EL HOGAR.
¿La sensación más grata? LA PAZ INTERIOR.
¿El mejor remedio? EL OPTIMISMO.
¿La mayor satisfacción? EL DEBER CUMPLIDO.
¿La fuerza más potente? LA FE.
¿Las personas más necesarias? Los PADRES.
¿Lo que sostiene el mundo? EL AMOR.

* Pese a su gigantesco carisma y la cantidad de rasgos que comparte con este perfil, la Madre Teresa posee la personalidad de los Rescatadores más que la de los Líderes. Aun así, parece que se fija en las buenas cualidades de los últimos y se queda con ellas, igual que hacía con el resto de la gente.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Protección, seguridad, valentía, decisión, proyecto, beneficio de futuro, *olfato.* Corrección de la injusticia.

¿A quién? Personas que necesitan *pertenecer,* sentirse parte integrante de un grupo. Gente que prefiere dejarse guiar por alguien *más fuerte y mejor preparado.*

¿Cómo lo hace? Muestra aplastante seguridad en su discurso, confianza en su propia fortaleza. Impone una verdad, muestra el lado justo de la vida y de las cosas. Exhibe energía, vitalidad, decisión, valentía. Se viste de acuerdo con los ideales que defiende. Difunde mensajes cortos, contundentes, que mueven emociones.

Motivaciones del Líder: control y dominio de su espacio y de las personas que pueden afectar o alterar su vida. Conquista de respeto y admiración. Huida de las debilidades y de la duda.

Expectativas del seducido: dejar la responsabilidad en manos del Líder. Sentirse arropado y formar parte de un grupo fuerte y solidario.

Claves para atraer a un Eider: evita las insinuaciones porque si algo teme el Líder es el engaño, lo que no es claro. Muéstrate tajante, franco, firme en tus propias decisiones. Di la verdad sin miedo; sé al menos tan fuerte y respetable como él. Apóyale en sus demostraciones de ternura.

EL DIVO

«No es lo que digo, sino cómo lo digo.
No es lo que hago, sino cómo lo hago.
Y sobre todo es lo que parezco mientras lo estoy diciendo y haciendo».

MAE WEST

Demos la bienvenida al rey del estilo, del esplendor y la exclusividad. Pieza rara y excelsa. El estilo de los Divos está muy relacionado con el modo perfecto, especial, en que hacen las cosas, *todas* las cosas: vestir, trabajar, relacionarse, comunicarse, posar, opinar, comer. El estilo del Divo difiere de lo corriente y es siempre genuino, un marchamo personal e intransferible, como la peluca de plata del pintor Andy Warhol. Gracias a él sobresale de la masa, genera moda, consigue adeptos, imitadores, admiradores, discípulos. El Divo no quiere ser como los demás, desea ser mejor. «Baila soberbiamente, con una técnica perfecta, pero no ya como un hombre sino como un dios», atestiguan al uníso-

no los genios musicales de los albores del siglo XX refiriéndose a Nijinsky, el más espectacular coloso de la danza de todos los tiempos.

Los Divos, igual que Nijinsky, anhelan parecerse a una deidad pagana. Son las estrellas del firmamento que iluminan la noche e hipnotizan las miradas. Por el mundo se diseminan Divos estelares para todos los gustos, actores de cine, cantantes de ópera o de rock, intérpretes, figuras sociales, deportivas o intelectuales. Todos ellos suministran aura desde un pódium sobresaliente y superior porque solo a los dioses se les venera desde abajo.

Ningún dios lo es realmente sin una corte de adoradores, por eso los Divos se preparan desde niños para convertirse en un manjar sublime que, una vez contemplado (ni siquiera catado), despierta las ganas de repetir. El Divo emana un fulgor potente, preciso, exquisito y, como se ha escrito antes, solo apto para una minoría selecta. La multitud puede embelesarse con ellos, pero únicamente unos pocos elegidos huelen de cerca su fragancia. Los observadores se obsesionan con poseer al menos un fragmento de su aura, de algo con lo que poder demostrar a terceros que un día tuvieron la fortuna de ser bendecidos, aunque fuese brevemente, con la atención en exclusiva del ídolo. Piden autógrafos, tocan su ropa, aguardan a su puerta con la esperanza de recibir el aliento de alguna palabra de su magnánima boca. Nace el club de fans, el grupo de mitómanos, los idólatras que sueñan con que la mirada de su venerado se pose en ellos. Cuando tienen suerte y se topan con la oportunidad, apenas pueden articular frases; si están a solas despiden sudores, risita floja o comentarios que, meditados

luego, generan vergüenza ajena. Al escribir esto me viene a la memoria lo que aconteció hace un par de años en la feria del libro madrileña, cuando tuve la suerte de compartir caseta con el súper Divo de la literatura que es Mario Vargas Llosa. En lugar de aproximarse directamente y de frente, sus admiradores se arremolinaban a unos siete metros de distancia, cuchicheando como se hace cuando se reza. Otros, un poco más osados, simulaban ojear los libros del mostrador, pero no los del flamante autor, sino los de título dispar y autoría diversa que suelen posarse en el centro para separar a un escritor firmante del otro. Tocaban portadas y pasaban páginas de los volúmenes que claramente no les interesaban, porque todos tenían las pupilas puestas en el rabillo del ojo y en dirección a su Vargas Llosa del alma. Tanto los del mostrador como los distantes observaban al ídolo con un éxtasis parecido al que pudo provocar en su día el Becerro de Oro bíblico. Vargas Llosa, acostumbradísimo, dejaba que bebieran el maná de su imagen. De pronto una valiente lectora-veneradora echó mano de sus agallas y decidió acercarse a tiro de contacto físico. No quería comprar, lo había leído todo, solo deseaba adueñarse de un pedazo de su coloso. Durante el rato de observación previa, es seguro que aquella mujer estuvo maquinando una frase genial que poder regalar a su ídolo pero, en cuanto este la bañó con el fulgor de su sonrisa y la hipnotizó con la galantería de su mirada, la devota solo pudo avanzar un miembro superior y balbucear una temblorosa petición: «Estoy muy nerviosa. ¿Podría firmarme usted en el brazo?».

Si los fans están en grupo, entonces se aupan unos a otros y pertrechan actos enloquecidos: vociferan, aplau-

den, avanzan las manos en un intento de usurpar algo físico del dios, quien, por su parte, se está dando a la fuga lo más rápidamente posible. Cuando en los años treinta el músico Franz Liszt actúa en España, el público, totalmente enardecido, asalta el estrado y «arranca las cuerdas para llevárselas como recuerdo, y con el mismo fin se disputan los jirones en que van desgarrando los guantes del artista»

A los grandes Divos del mundo se les atribuye una suerte de pacto con fuerzas superiores de las que extraen sus características colosales. No siempre son celestiales los hados que insuflan al Divo la excelencia con la que embelesa a sus espectadores; en ocasiones se le presupone una alianza secreta con el todopoderoso dios del mal. Hay Divos que publicitan expresamente esta unión perversa porque lo prohibido y lo peligroso es arrebatadoramente seductor. Es el caso de las *Satánicas Majestades,* el sobrenombre que acompaña a la banda rockera los *Rolling Stones.* Y, en efecto, resultan sobrehumanos los retorcimientos escénicos, los saltos acrobáticos, la desmesura enérgica que desparrama durante sus actuaciones el abuelete que es Mick Jagger, el vocalista. El mito de Dorian Grey, el Divo salido de la mente de Osear Wilde (otro gran Divo), se desparrama hasta nuestros días sobre los excelsos. Ya a Velázquez se le adjudicaron negociaciones con Lucifer sin las cuales, según la leyenda, jamás habría sido capaz de pintar *Las Meninas.* Los defensores de este disparate lo justifican con un razonamiento que a ellos les parece aplastante: ¿por qué otra razón una mano anónima incorporó, al fallecimiento del pintor, una cruz roja y muy visible sobre la vestimenta que este luce en el cuadro? ¿Acaso el autor del asalto pictórico no

pretendía salvar el alma de Velázquez, liberarla del yugo de su fáustico compromiso con el maligno?

Algo similar le ocurrió en 1831 a Paganini, la megaestrella musical del momento; circulaba la fábula de que su técnica inconcebible y descomunal solo podía derivar de un tenebroso convenio con el diablo. «Paganini, complacido en el papel de *monstruo sagrado,* fomenta la impresión demoníaca, acentuando los rasgos torvos de su figura espectral y lúgubre atuendo»[2].

¿Es necesario poseer talento sublime para seducir como un Divo? ¿Se precisa un voluminoso club de idólatras para aspirar a ser como los hombres y mujeres de este arquetipo? La respuesta es, por fortuna, negativa, lo cual significa que muchos lectores tienen francas posibilidades de encajar en este perfil, siempre y cuando su personalidad se asemeje a la de los Divos. Muchos ases del deporte, las finanzas o del arte distan de ser Divos, y también ciertos Divos diseminan su maravillosa apostura por círculos selectos y pequeños. ¿Conoces a algún futbolista que sea un Divo? Piensa en cambio en una bailarina; recupera la imagen reciente de Alicia Alonso acercándose, nonagenaria, a recoger su premio Príncipe de Asturias. Entre la mayoría de los futbolistas y Alicia Alonso existe, en lo que a divismo se refiere, una distancia tan abismal como la que hay entre la tierra y el cielo. Unos lucen diamantes gordos en las orejas, son jóvenes y guapetones, posan embutidos en los últimos gritos de la moda y de vez en cuando se atreven a hablar obteniendo como respuesta algún que otro rechinar de dientes. Alicia Alonso lleva la carga de unos grandiosos noventa años (nació en 1920), no tapa con joyas su

deslumbrante fulgor interno y por ello recibe aclamaciones, asombro y un respeto que ya quisieran para sí algunos chutadores del balón. Unos *arrastran* su fama, la diosa de la danza vuela por encima de ella. Puede que los futbolistas ganen un sueldo obsceno a cambio de arrear patadas a una pelota para introducirla entre tres palos. Es posible que cumplan magníficamente con lo que se espera de ellos, que sean buena gente y también puede que en el terreno de juego enardezcan a los aficionados; pero, salvando las excepciones, quítales el calzón y la camiseta, sácalos del césped, ofréceles la oportunidad de hablar sobre algo que no sea fútbol y comprobarás lo que no es un Divo.

¿Qué atributos poseen los Divos y qué cualidades le faltan a alguien famoso, millonario y antidivo? El Divo, hombre o mujer, no tiene por qué ser rico monetario, pero sí exhibe abundante exquisitez, estilo, identidad, respetabilidad, agilidad y brillo aderezados con oleadas de dramatismo. Estos ingredientes, juntos, terminan produciendo el tesoro máximo de este arquetipo: *glamour.*

Para emanar *glamour* hay que destilar *excelencia sin esfuerzo.* La última palabra es imperiosa cuando se quiere pertenecer a este arquetipo, porque los Divos son deidades y, como tales, están dotados de poder presuntamente superior, ligero, libre, etéreo, carente de todo asomo de lucha a la hora de llevar a cabo proezas. El Divo despacha milagros en sus actuaciones y te sublima cuando se postra ante ti; una vez te toca con la varita de su talento fluido, solo deseas que el mágico momento se vuelva a repetir. Esto puede parecer insignificante, pero tiene una importancia crucial cuando se pretende formar parte del clan de los Di-

vos; precisamente el punto de la excelencia sin esfuerzo era lo que distanciaba, por ejemplo, a María Callas de Aristóteles Onassis. Ambos provenían de hogares griegos paupérrimos y habían ascendido al Olimpo con no pocos sudores; la diferencia es que al magnate se le notaba demasiado el peso de los trapícheos y las malas artes, e incluso su propio físico anunciaba la huella de las experiencias rastreras, abrumadoras, a las que había tenido que recurrir para llegar donde llegó. En consecuencia se le temía, se le hacía la pelota, pero no se le idolatraba. La Callas, por el contrario, aun en la época en la que andaba sobrada de peso, aglutinaba en torno a ella la admiración, reverencia y respeto de los contempladores más exquisitos y exigentes. Uno de ellos fue Visconti, el Divo de la dirección cinematográfica que, viendo sobre el escenario a su igual, decidió asociar su talento con el de la Callas y creó para la diva gloriosas puestas en escena en las que se permitió licencias propias del Divo que él mismo era; por ejemplo, en *La sonámbula* despojó a la Callas del disfraz de campesina helvética que el guión demandaba, y la atavió con los etéreos tules de una bailarina de ballet.

La falta de esfuerzo, por supuesto, es aparente. El grandioso resultado final siempre es fruto de un adiestramiento atlético, concienzudo, riguroso hasta la obsesión. El pianista Pollini, por ejemplo, practica sobre el teclado ocho horas diarias como mínimo; el bailarín español Ángel Corella ha confesado repetidamente dedicar entre nueve y once horas diarias a la barra. De igual manera, durante la grabación de un disco de *Tosca,* María Callas repitió más de doscientas veces seguidas una frase recitada[3]

(no cantada, sino recitada) porque no conseguía expulsar fuera la perfección absoluta que tenía en la cabeza.

La mayoría de los Divos crecieron en hogares con un progenitor o educador riguroso y esclavizante. Ya de niños, los aspirantes a Divos aprenden a centrarse en las diferencias entre lo malo, lo bueno y lo que es aún mejor. María Callas, por ejemplo, padeció a una progenitura ambiciosa y feroz: «A los cinco años ya me obligaba a cantar sin descanso. Lo odiaba»[4], confiesa en sus memorias. En los años posteriores a la infancia, Callas repite patrón y se deja adiestrar por la soprano española Elvira Hidalgo, quien somete a la entonces aspirante a diva a una auténtica tortura de diez horas diarias de conservatorio[5]. Lo anterior viene a señalar que la excelencia de los Divos no es ni mucho menos casual, aunque el secreto de su *glamour* radica en la levedad sublime y en la simulada facilidad con la que hacen las cosas. Los Divos jamás aprietan, fluyen.

Otra de sus características es la condescendencia que corresponde a toda criatura del paraíso. Los Divos, de vez en cuando, bajan al reino de los mortales para desparramar algún que otro toque de humanidad. En 1992 el flamante tenor español Alfredo Kraus concluye un recital en el teatro de la Ópera de Chile; el público, enardecido, no desea que el milagro termine y pide más. Complaciente, el tenor inicia una propina con la canción titulada «El día que me quieras»; inmediatamente cesan los vítores y se hace un silencio sepulcral. Pasan las primeras estrofas cuando, de pronto, a Kraus se le empieza a quebrar la voz y sin que nadie se lo espere rompe a llorar totalmente embriagado de emoción. El director de la orquesta suelta la batuta, se

apea del pulpito y abraza al tenor; Kraus se cubre la cara con una mano y con la otra se toca el corazón, las lágrimas desbordando sus dedos y el público, contagiado, llorando al unísono y rompiendo el teatro con aplausos. La humanidad del dios *belcantista* resulta tan conmovedora que, aun contemplándola a través de la imagen deficitaria que ofrece Internet, es difícil dejar de llorar con Kraus.

Mientras tú adoras a los Divos desde abajo, ellos tienen la generosidad de dirigirte su sonrisa para tocarte, fugazmente, con ella. El término *fugaz* es absolutamente esencial; el Divo nunca es omnipresente porque la exposición desmesurada anula el misterio y aniquila la fantasía del venerador. El *glamour* siempre es distante, su brillo mejora cuando se contempla desde lejos; en la imaginación del espectador, el ídolo adquiere dimensiones sin mácula. El termino *Divo* se aplica a los cantantes de ópera porque su fastuosidad vocal es tan efímera y volátil como el canto de una sirena; solo los afortunados que han conseguido entradas pueden beneficiarse del milagro en vivo; las versiones grabadas no azuzan las emociones ni precipitan las pulsaciones como lo hace la presencia divina y tangible en un espectáculo en directo.

Lo fugaz siempre es escaso y lo escaso resulta intensamente codiciable; el caviar no sería objeto de culto si abundase en el mercado porque, como bien saben los comerciantes, las *series limitadas* precipitan las ansias de cualquier consumidor, empujándole a invertir fortunas de tiempo, energía y dinero con tal de acceder a un privilegio restringido a la mayoría de los mortales. El psicólogo Robert Cialdini distingue este fenómeno con el nombre de

principio de la escasez[6]; con este concepto viene a anunciar que, cuanto más exclusivo es un objeto, un acontecimiento, una persona, más aumenta su valor. Los Divos lo tienen muy en cuenta y por eso calibran sus apariciones igual que la tierra dosifica la fabricación de diamantes excelsos; el miedo a perder un potencial contacto con la Estrella inunda la mente de los idólatras con un solo pensamiento: la urgente posesión física y psicológica de su adorado porque «si no experimento esto ahora, ya nunca tendré ocasión de hacerlo».

Los Divos son artífices del disimulo, actores genuinos, ocultadores de sus verdaderos sentimientos si estos se alejan de la imagen que desean transmitir. Se muestran etéreos, inalcanzables, superiores, insinuantes y esquivos. He aquí la clave de su misterio.

Si quieres formar parte de este arquetipo, recuerda adecuar tu comportamiento a estas palabras: *glamour*, autenticidad, estilo propio, distinción, dosificación, condescendencia fugaz, agilidad, disciplina, perfección, distancia, misterio, drama.

EL DIVO VISTO POR DENTRO

El pequeño Divo suele compartir hogar con una figura adulta demasiado exigente, o demasiado incoherente y caótica, o demasiado ausente. Tal personaje asume el cargo patriarcal y disciplinario, es el guía que marca la senda, el encargado de proteger, proveer, educar, orientar. En muchas familias es el padre quien se ocupa de estas tareas,

aunque también podría ser un hermano mayor, un abuelo o incluso una madre de conducta fuerte y autoritaria. El trato recibido por parte de este adulto condiciona la psicología del pequeño Divo, obligándole a desarrollar una personalidad extraordinariamente perfeccionista, autocrítica y exigente con los demás. Ya sea porque el adulto en cuestión no se ocupa, ya sea porque es demasiado estricto, el caso es que la criatura aspirante a Divo comprende que tiene que atenerse a la excelencia con el fin de salir del caos si el progenitor es incoherente e irresponsable; o aceptado y felicitado cuando el adulto es riguroso; o incluso para ser tenido en cuenta cuando el progenitor presta mucha más atención a otros hermanos. Así lo cuenta María Callas:

> Mi hermana era delgada, guapa y simpática, y mi madre la prefería siempre. Yo era el patito feo: gorda, patosa e impopular. Es muy cruel hacer que un niño se sienta feo y poco querido [...]. Nunca perdonaré a mi madre por robarme la niñez; durante aquellos años yo debería haber jugado en lugar de estar cantando y ganando dinero. Todo lo que hacía en beneficio de ellos estaba bien, y lo que hacía para mí misma estaba mal[7].

Empujado por las circunstancias familiares, mientras crece y se desarrolla el joven Divo utiliza como modelo de referencia todo lo que es perfecto; ya en la infancia su *superego* (la zona psicológica encargada de la moralidad) se vuelve inflexible, intransigente, detallista y mucho más riguroso de lo que cabría esperar en un pequeño en evolución. El niño o niña con perfil de Divo sufre lo indecible cuando tiene que preparar un examen, o superar una prue-

ba, o dar la talla. Se autoimpone la excelsitud, el brillo total, y sucumbe a la desesperación cuando no lo logra. Los sobresalientes, los aplausos, la labor magníficamente hecha constituyen el alimento del que se nutre su propia estima. La extremada exigencia consigo mismos obliga a los aspirantes a Divos a fijarse en detalles minúsculos y en las excelencias del exterior con el fin de poder aprender, beber e impregnarse de ellas; toda su atención se enfoca en lo que pueda ser bueno o malo, sublime o deficiente, hermoso o feo, perfecto o defectuoso; miden continuamente la distancia que hay entre ellos y la meta que quieren alcanzar, imponiéndose acortarla cada día un poco más.

Los Divos son esclavos de las imperfecciones porque las temen como los gatos se aterran de caer en el agua. Esto les empuja a prestar más atención a lo negativo que a lo positivo; por ejemplo, si están presenciando un espectáculo, más que valorar la situación general se fijan en que la temperatura de la sala no es la adecuada, o en que el traje de no sé quién es incorrecto o en que había demasiado barullo para entrar. Todo lo demás se difumina bajo el peso de la anécdota que no estuvo a la altura. Jung clarifica la conducta de los Divos de esta manera:

> Su intransigente código moral le prohibe tolerar excepciones; sus metas idílicas deben ser alcanzadas cueste lo que cueste y bajo toda circunstancia. [...] Vive con una exigentísima programación interna donde las palabras dominantes son *«debo y tengo que»*. Lo que se acerca a [la perfección] se considera correcto, lo que se aleja es tachado de incorrecto [...][1].

Cualquier persona a su alrededor debe obedecer esta misma fórmula y quien se niegue a atenerse a ella será recriminado, censurado, castigado con su desdén o sus juicios negativos. Casi todo ha de hacerse de la manera correcta y tiene que estar bajo su control; somete a escrutinio lo de fuera y lo de dentro, y tiende a reprimir aquello que no es fruto de la voluntad, como, por ejemplo, los impulsos y emociones. Teme lo espontáneo, lo que puede conducir a error; se mira dentro y se ahoga con el abrumador peso de las distancias entre sus flaquezas y sus metas, entre las propias capacidades y la altura de lo que quiere alcanzar. Los Divos se sienten bien cuando notan que progresan, que avanzan entre dificultades; son personas en movimiento, gente de acción que lucha lo indecible por controlarse y por atenerse fielmente a sus códigos, ser íntegros, fiables y responsables.

Lo que acabo de describir constituye la columna vertebral de la personalidad de los Divos aunque dentro de ella hay matices de color variadísimo. Volvamos de nuevo a la figura del vocalista de los *Rolling Stones,* alguien que, desde luego, no parece atenerse demasiado a las normas del crítico interior de este perfil. Pero veamos lo que ocurre al otro lado de las apariencias: Jagger da la impresión de ser un lunático e irresponsable rufián; sin embargo, detrás de sus contorsiones escénicas está el hombre de disciplina prusiana, ex alumno de la London School of Economics (prestigiosísima Facultad de Económicas británica), un atleta que no perdona tres horas diarias de gimnasia y que, gracias a ello, puede derrochar acrobacias sobre el escenario siendo abuelo. Su *locura* y desmadres están medidos,

controlados al detalle; resulta que el tipo es un actor: «Me transformo en el personaje», confiesa [9]. También demuestra estar dotado para las finanzas. Maneja impecablemente su patrimonio y vive con su larga prole en un fabuloso y exquisito castillo francés. Con más de sesenta años (nació en 1943) continúa en la cresta de la ola, vertiendo su personalísimo *glamour* sobre los sempiternos fans de varias generaciones.

RESUMEN

¿Qué ofrece? Estilo, *glamour,* sensualidad, excelencia sin esfuerzo aparente.

¿A quién? Personas con sensibilidad para captar el halo de superioridad y sensualidad. Gente abrumada por la rutina, la parte gris de la vida.

¿Cómo lo hace? Se muestra etéreo, inalcanzable, superior, insinuante, sensual y distante.

Motivaciones: no quiere cometer errores, busca la perfección, deslumhrar como una estrella, hacer las cosas bien.

Expectativas del seducido: disfrutar a solas con el Divo, captar su atención y su afecto.

Claves para atraer a un Divo: anímale a tratarse con menos dureza, ayúdale a no obsesionarse, a no sufrir cuando incurre en un error. Ofrécele puntos de vista humanos, hazle disfrutar de los pequeños y sencillos placeres de la vida imperfecta, permítele relajarse y mostrarse atractivo incluso cuando comete errores.

SEGUNDA PARTE

EL GERMEN DE LA SEDUCCIÓN

10
TODO COMENZÓ EN LA CUNA

La supervivencia de un ser humano en los primeros meses de vida depende de la nutrición, cuidado y ternura que le prodigue su madre. A las criaturas del reino animal les ocurre algo similar, aunque ciertas especies se benefician de una ventaja crucial: el primate recién nacido, por ejemplo, asegura un contacto permanente con su fuente de amor y vida aferrándose de modo continuado a la pelambrera de su madre.

Para desgracia del bebé, la progenitora de la raza humana carece de pelo al que poder asirse y tampoco ofrece atributo físico alguno que sirva de refugio y escondrijo a su pequeño. Indefenso y solo, el infante necesita recurrir a estrategias que le garanticen la atención de los cuidadores y le permitan, con ello, sobrevivir. Los métodos que un bebé emplea para atraer a los adultos que le importan son únicamente dos, aunque su puesta en escena ofrece tan buenos resultados que continúa puliéndolos, sofisticándolos, hasta la vejez. El beneficio de ambos es similar, uno y otro acapa-

ran el interés y la proximidad que el protagonista desea, pero difieren radicalmente en el mensaje que anuncian, en la respuesta que suscitan y en el clima ambiental que generan.

El primero se denomina *llanto,* emerge a los segundos de nacer y notifica a los cuatro vientos que las cosas no marchan bien. El bebé llora para expresar dolor, miedo, hambre, soledad o todas las situaciones negativas que le asaltan; su frágil garganta produce una cascada de ruido que atraviesa paredes durante un rato larguísimo, sin que la criatura sonora se quede afónica. El procedimiento es idóneo para los fines que persigue, porque no hay adulto que permanezca impasible ante un reclamo de atención semejante. La madre, sobre todo ella, abandona con toda celeridad cualquier cosa que esté haciendo, cualquier cansancio personal que esté sintiendo, con tal de mitigar inmediatamente el tormento de su bebé.

Puesto que el llanto garantiza el contacto con los demás, los niños aprenden enseguida a emplearlo no ya para pedir socorro, sino que simulan lágrimas para conquistar protagonismo. Sin embargo, ya sea pretendido o auténtico, lo cierto es que el lloro impregna el ambiente de tensión, crispa los nervios del auditorio, fustiga la paz de los destinatarios, preocupa, irrita…, y en lugar de aglutinar los mimos que espera, lo que la criatura puede obtener a cambio de su reclamo acuoso es un mal gesto, un amago de rechazo y en el peor de los casos, un azote.

Enseguida se percata de cuánto le conviene cambiar la maniobra. No tarda mucho en descubrir y poner en práctica un imán de atención alternativo; a las cuatro semanas de

nacer, acciona los músculos faciales que elevan las comisuras de sus labios y achinan sus ojos. Sonríe. Inmediatamente, como por ensalmo, todo se inunda de esplendor y se tiñe de primavera; embrujada por la sonrisa, la familia se congrega alrededor de la cuna y se embelesa con el milagro, sus rostros reflejando un gesto idéntico al del bebé y enseñándole, por vez primera, que *cuando uno da, también recibe.*

La criatura aprende a utilizar la sonrisa para generar y aglutinar alegría; sonríe para ser feliz, para entregar felicidad y, sobre todo, sonríe para afianzar la proximidad beneficiosa de aquellos a los que necesita. La sonrisa es la primera señal de su inteligencia emocional, patrimonio exclusivo del cerebro humano y motor de destrezas que facilitan la convivencia y la comunicación entre las personas. A partir de los ocho meses, con la sonrisa en el rostro, el pequeño se adiestra en el arte de la seducción, descubre sus códigos y comienza a emplearlos exactamente igual que un adulto, aunque su estilo es espontáneo y alberga el único propósito de ofrecer y atraer estima; de ahí que el bebé se quite el chupete de la boca para entregárselo generosamente a un camarada cercano que llora con desconsuelo. Los niños se seducen unos a otros como lo hacen los mayores; de su inteligencia, temperamento y experiencias con sus familiares dependerá que eclosionen o se emboten estas maravillosas, casi mágicas, habilidades simpatizadoras. Algunos pequeños destacan sobre sus compañeros por su cordialidad y atractivo; se les escucha mejor y se les quiere más que a otros. En los grupos de juego se solicita su participación y se persigue su proximidad y acuerdo.

Manejan al adversario agresivo con calma y cordialidad, ante cualquier imposición por la fuerza logran consenso, hacen equipo, disipan enemistades; el conflicto es menos frecuente cuando ellos están presentes.

Con independencia del ejemplo de los padres y de la incidencia del aprendizaje, existe una predisposición genética que facilita el acceso a la extroversión o a la introversión, a la afabilidad o a la agresión, lo que justifica que haya bebés más sonrientes, más movidos o más callados y tranquilos que otros. El rasgo innato, heredado, se denomina *temperamento,* su tipología es fácilmente identificable en un niño de pocos meses y su brío, nos cueste o no creerlo, se mantiene inalterable a lo largo de toda la vida.

OBSERVA CÓMO SE COMPORTA UN BEBÉ Y DESCÚBRETE A TI MISMO

En la personalidad intervienen elementos biológicos, intelectuales y socioculturales que configuran la identidad del individuo, su manera de ser. De forma metafórica, la personalidad puede compararse a un tablón sostenido por tres patas: una es la inteligencia, otra la educación y la siguiente es el temperamento; en la vida diaria estos tres elementos interactúan y establecen combinaciones que nos perfilan como seres únicos, pródigos en matices y dotados de una personalidad propia.

Debido a su componente innato, y por tanto inmodificable, la psicología científica ha otorgado al temperamento

una importancia variable, ya que resultaba más interesante concentrarse en lo que sí evoluciona y es susceptible de mejoría: la inteligencia y la formación. Por eso, durante años la relevancia del temperamento se ha mantenido un poco a la sombra, como en un segundo plano, aunque hoy su trascendencia vuelve a estar en alza.

El temperamento condiciona el nivel de excitación ante lo inédito, la primera reacción que nos suscita un estímulo nuevo (persona o acontecimiento) *sin que intervengan la inteligencia ni la educación.* Dicho de forma más coloquial, el temperamento determina nuestro primer impulso irreflexivo cuando se presenta un imprevisto: ¿Huir? ¿Atacar? ¿Observar? ¿Llorar? Cada temperamento responde de modo particular al mismo acontecimiento: donde unos perciben peligro, otros vislumbran una oportunidad para divertirse. Es importante señalar que ningún temperamento es mejor o peor que los otros; todos atesoran características que facilitan o dificultan la felicidad personal y la convivencia.

La comunidad científica ha establecido de momento una clasificación de cuatro temperamentos básicos. No hay demasiado acuerdo sobre los nombres que los designan, en cambio sí existe coincidencia en los grandes rasgos que distinguen un temperamento de otro. En este libro voy a emplear los nombres que inventase Hipócrates y más tarde reutilizaron otros psicólogos, no porque sean los mejores, sino porque me parecen los más claros y fáciles de recordar para aquellos lectores que no estén familiarizados con la terminología científica. Son los siguientes: *sanguino, colérico, melancólico* y *flemático.*

El cuadro 10.1 muestra la correlación entre las nomenclaturas más habituales:

Cuadro 10.1

Hipócrates/ Galen/La Haye	Sanguino	Melancólico	Colérico	Flemático
Kretschmer	Hipomaníaco	Hiperestesia)	Anestésico	Depresivo
Jung	Intuitivo	Emotivo	Pensador	Sensitivo
Keirsey (1987 y 2001)	Hedonista Artesano	Idealista Idealista	Racional Racional	Guardián Tradicional

El temperamento de los adultos se identifica con cierta dificultad porque suele latir, eclipsado, tras la masa de inteligencia y formación que empleamos en el vivir diario; no obstante, al descubrirlo se despejan muchas incógnitas acerca de la naturaleza de nuestras reacciones. También el temperamento explica la atracción o rechazo instintivos, la química que se produce entre la gente que acaba de conocerse. El lector puede descubrir cuál es su temperamento y diagnosticar el de los demás prestando atención a *lo primero que hace cuando está bajo presión,* pues, como veremos un poco más adelante, cada uno afronta el desafío de una forma bastante distinta.

Mientras que la gruesa capa de inteligencia y educación amortigua la influencia del temperamento en el adulto, sin embargo, el componente genético se manifiesta con toda claridad en un niño pequeño, ya que la criatura de escasa

experiencia está continuamente enfrentándose a estímulos novedosos, su cerebro apenas ha comenzado a desarrollarse y tampoco la interacción con padres y entorno ha podido ejercer todavía una influencia notable.

A la vista de las descripciones que se encuentran a continuación, te resultará sencillo identificar tu grupo temperamental o el de tus familiares. También lograrás entender por qué te llevas bien con ciertas personas, mientras que otras te repelen o, simplemente, te caen antipáticas incluso antes de haber hablado con ellas.

TEMPERAMENTO SANGUINO

El bebé con este temperamento curiosea y toca, ríe fácilmente, se aburre ante la falta de novedad y reacciona con una alegre curiosidad a los nuevos estímulos. Al crecer tiende a convertirse en un niño activo, impaciente, interesado en muchos juguetes, pero sin detenerse a jugar con ninguno durante un rato largo. Es aficionado al cambio, al afán de novedad y diversión. Hace amigos con extraordinaria facilidad, es impulsivo, le gusta ser el centro de atención, detesta la soledad y la inactividad. Prefiere salir a jugar a casa de otros niños antes que invitarlos a la suya. Parlanchín, con tendencia a aburrirse enseguida de las actividades y de los espacios conocidos o cerrados: mismo cuarto o mismo parque.

El pequeño sanguino evoluciona como un adulto entusiasta, desenvuelto, curioso, coleccionador de simpatizantes y amigos. Le interesa iniciar proyectos y cambia fre-

cuentemente de profesión, le fascina el descubrimiento de lugares, cosas, hechos y personas, aunque pasado un tiempo los abandona porque tiende a aburrirse cuando ya no quedan elementos para curiosear. Su proximidad produce en los demás una expansiva agitación; el sanguino huye de la soledad, aguanta mal la quietud prolongada y presenta dificultades para concentrarse en lo mismo durante largo rato. Disfruta al mirar, oír, saborear, oler y tocar; al hablar establece contacto físico, tocando la mano o el brazo de su interlocutor. Toma decisiones con predominio de sentimientos más que de reflexión; empatiza fácilmente, es optimista, locuaz y algo dramático en sus expresiones, ofrece explicaciones con gran carga emocional, gesticulando y «viviendo» lo que narra. Se las arregla para ser el centro de atención, para cautivar; su natural desenvoltura le hace parecer avispado, de reflejos rápidos.

Suele atrapar las oportunidades al vuelo. No es rencoroso, olvida lo que no marcha bien porque le interesa más lo que sí funciona. Apasionado, entusiasta y al mismo tiempo cambiante en sus afectos, se relaciona con intensidad, prestando suma atención al otro mientras suponga una novedad y haya algo por descubrir. Entre sus rasgos negativos puede señalarse la tendencia a apabullar, a los excesos, su dispersión y caos, su falta de profundidad en las relaciones, de las que se cansa pronto. Tiende a ser egocéntrico, impulsivo, osado, impaciente.

TEMPERAMENTO MELANCÓLICO

El bebé de temperamento *melancólico* permanece tranquilamente en su cuna, duerme mucho, llora con desconsuelo, sonríe poco y necesita demostraciones frecuentes de ternura. Se suele decir de él que «es un niño buenísimo», aunque introvertido y algo serio. Crece apegado a la proximidad de sus padres o cuidadores, se siente inseguro cuando está fuera de su casa. Evoluciona como un niño de pocos amigos, a lo sumo dos o tres, prefiriendo que vengan a jugar a su territorio antes que aventurarse en el de los demás. No le importa estar solo, no es muy hablador y tiende al orden, a la tranquilidad y a la perfección. De todos los temperamentos, este es el más sensible, el que mejor percibe los sentimientos de otras personas y el que más necesita la aprobación de sus progenitores y amigos; cualquier gesto de rechazo le deja una huella profunda que le sume en una dolorosa tristeza, de ahí que sea el temperamento más proclive a la depresión.

El niño melancólico evoluciona como un adulto tímido, analítico, abnegado, metódico, persistente, quisquilloso, autoexigente, extraordinariamente sensible con lo que ve, oye o toca. Tiende a la reflexión, al tormento interno, le importa la estética, el equilibrio de proporciones, el orden, hasta el extremo de sufrir físicamente con el caos, la mediocridad o la brutalidad. Le importa, y mucho, el pasado.

No se siente cómodo entre muchas personas ni en acontecimientos sociales, prefiere las conversaciones tranquilas y con poca gente. Su actitud impele a protegerle, ofrece imagen desvalida y frágil. Es fiel y leal en sus reía-

dones, que casi siempre son pocas y muy escogidas. Cualquier decepción sobre alguien por quien siente afecto le sume en una agónica tristeza de la que le cuesta mucho trabajo recuperarse. Ante la más mínima duda de un hipotético rechazo, prefiere retirarse. Se defiende de los desafíos encerrándose; es escurridizo y proclive a sentirse víctima.

Su cercanía infunde una paz nostálgica, presta suma atención a los detalles, lo que le permite pronosticar con bastante certeza la evolución de un proyecto o un contacto humano. Debido a su capacidad de análisis y también a que se encuentra cómodo en soledad, es frecuente encontrar a muchos artistas o investigadores dentro de este grupo.

Entre sus aspectos negativos cabría destacar su natural pesimismo, la inclinación al rencor, a la crítica y a sentirse ofendido. En ocasiones es demasiado idealista y fantasea con un mundo utópico que no existe. Su hipersensibilidad hace de él una víctima fácil y rencorosa; le resulta casi imposible olvidar el daño emocional recibido. Hambriento de aceptación y de ternura, suele estar muy alerta a cualquier señal desdeñosa; el más mínimo gesto sospechoso le pone en fuga antes de comprobar lo acertado de sus suposiciones. Posee animosidad lábil con oscilaciones entre el apego entusiasta y el aislamiento. Inicia proyectos con miedo y dificultad; al tender a una perfección en ocasiones inhumana, su autoestima sufre importantes mermas en cuanto las cosas no evolucionan como tenía previsto.

TEMPERAMENTO COLÉRICO

El bebé con temperamento *colérico* llora de una forma que los pediatras denominan «irritativa»; en ocasiones resulta exasperante y supone una dura prueba para los nervios de sus cuidadores. Al crecer un poco, el niño se destapa como alguien tenaz, persistente, con ideas firmes: tiene decidido el momento en que desea comer y dormir, sin que importen demasiado los planes que los adultos tengan para él. Es cabezota y propenso a las rabietas. Con el tiempo estos niños demuestran ideas muy fijas acerca de qué ropa quieren ponerse o con qué actividades desean divertirse, y cualquier intento de cambio por parte de los adultos genera enormes pataletas.

Evoluciona como un adulto firme, persuasivo, trabajador y obstinado. Ardiente, luchador, autosuficiente, voluntarioso, comprometido, poco confiado, inclinado al control tanto de sí mismo como de los demás. Resultan atractivos su valentía, arrojo, honestidad y muestras de seguridad.

Es reflexivo, categórico, actúa con propósito, posee una mentalidad práctica, afronta la adversidad intentando fulminarla. Le gusta el desafío, crear conflicto, obtener sumisión, decidir, organizar, mandar, ganar. A diferencia de lo que sucede con el sanguino, tan necesitado de estímulo externo, el colérico es fuente de estímulo. Arrastra a otros hacia sus propias metas, destinos y ambiciones, por ello es frecuente encontrar coléricos entre los líderes.

Tiene un sentido de la vida práctico, todo lo que no sea eficaz o útil para el propósito que tiene en mente le parece una pérdida de tiempo, aguanta mal una conversación de

tipo emocional con cuya información no haya «algo concreto» que pueda hacerse.

Entre sus rasgos menos positivos hay que señalar su tendencia exagerada al dominio, la soberbia, la adicción a tener razón y a que se la otorguen. Padece falta de tolerancia o adaptabilidad, la voluminosa exigencia con los demás y consigo mismo y, por supuesto, sus explosiones de ira. El colérico se parece a una bomba de mecha corta. Es radical, hostil, obsesivo con los detalles, agresivo con cualquier cosa o individuo que entorpezca su progreso o retrase su avance. Empatiza mal, presenta dificultad para traducir las emociones de otros, para compadecerse y no herir sensibilidades.

Se siente vulnerable ante la demostración de afecto y en muchas ocasiones ignora completamente cómo actuar frente a las lágrimas de otro, sintiéndose muy incómodo y actuando de una forma brusca y fría. Pese a este listado de rasgos que denotan una difícil convivencia, el colérico es el directivo perfecto, alguien que decide y asume el mando, el general que lleva a los soldados a la gloria..., si es que estos confían en él y obedecen sin chistar.

TEMPERAMENTO FLEMÁTICO

El bebé *flemático* es tranquilo, parece estar a gusto en cualquier situación, no reclama demasiada atención ni aparenta necesitar algo en particular. Se desenvuelve como un niño cooperador y plácido, enemigo de la polémica, paciente, poco caprichoso, observador, que sabe jugar solo,

se adapta a casi todo porque en casi todo participa lo justo sin implicarse demasiado. Al flemático le desagradan los cambios y las improvisaciones; no las afronta, más bien se queda quieto, contempla y espera. En general, quiere que le dejen en paz.

El adulto con este temperamento emana serenidad, destila poso, parece inmune al estrés, infunde sosiego y paz, lo que sin duda resulta atractivo, casi medicinal, para los sanguinos y coléricos. El flemático es comodón, individualista, rutinario, templado, conformista, ecuánime, coherente y soso. Frente a una situación de alarma actúa con mesura, implicándose lo menos posible; otorga ayuda solo cuando se la piden, lo hace sin aspavientos y sin demasiada pasión, no es de los que entra sin ser invitado. El flemático facilita la vida a los demás con tal de no discutir. Detesta los gritos, no se impone a nadie, no tiene inconveniente alguno en entregar poder y dar la razón, aunque por dentro piense y sienta lo contrario. En general, se lleva bien con la gente o pasa de ella, no es amigo de la fogosidad, del histerismo, del ímpetu excesivo.

No obstante, bajo su aparente tranquilidad, bullen más emociones de las que deja visibles, por eso tiende a sufrir internamente sin que los demás lo noten, ofreciendo una falsa apariencia de frialdad. El flemático es reservado; suele escuchar bien a otros, pero habla poco de sí mismo y oculta su interior, llegando a erigir fortificaciones psicológicas tan sólidas que ni sus propios familiares logran conocerle del todo. Acepta fácilmente, sin juicios de valor, que los demás sean como son, pero tolera mal que le empujen a ser diferente o a hacer cosas que no le apetecen. Prefiere

trabajar a su aire, no le agrada mandar ni asumir responsabilidades que afectan a terceras personas, raramente pretende convertirse en líder o en directivo.

Su lado negativo resalta por la lentitud, la falta de empuje con sus obligaciones, llegando a evitar el cumplimiento de las mismas o realizándolas por debajo de su auténtica capacidad. También hay que destacar el excesivo pasotismo, la falta de compromiso y de iniciativas, en ocasiones ofrece una imagen desapasionada y tan gélida como la del pescado congelado. Prefiere que le persigan más que perseguir, y si el perseguidor le molesta, se torna en un as del escapismo.

DISTINTOS TEMPERAMENTOS, DIFERENTES APRONTAMIENTOS

La carga temperamental justifica por qué la noción y actuación frente al peligro cambia de unos adultos a otros. Cada temperamento afronta la presión externa de modo diferente, por ejemplo, el sanguino otea oportunidades nuevas y huye hacia un lugar más estimulante; el colérico ataca sin apenas ceder a la frustración ni el cansancio; el flemático observa y espera; el melancólico se preocupa y se encierra en su propia pena o se hace la víctima.

El temperamento también ayuda a comprender la atracción entre las personas. Con frecuencia, los temperamentos iguales se repelen, del mismo modo que el colérico puede ocasionar gran tormento a los melancólicos. Dos flemáticos juntos se regalan mutuamente un formidable ban-

quete de aburrimiento, mientras que una pareja de sanguinos tenderá a seguir caminos divergentes. Con la unión entre coléricos sobran las palabras; con ellos la guerra está servida. Por el contrario, colérico y flemático combinan bien, como también puede ser armoniosa la convivencia de un melancólico con un sanguino. Por su lado, el melancólico y el flemático lo tienen algo complicado: el primero anhela que se le entienda, se le cuide y mime, cosa que apenas obtendrá del segundo, tan aficionado al «vive y deja vivir».

Como ya se ha dicho, los adultos amortiguamos o disfrazamos la pulsión temperamental con el empleo de inteligencia y educación, por eso, cuanta mayor sea nuestra madurez psicológica más controlaremos los impulsos en la vida diaria, es decir, lo aprendido vence a lo heredado. Las diferencias entre un temperamento y otro dependen, en parte, de la composición química del cerebro: en el caso de las personas inquietas y que constantemente buscan o provocan novedades hay abundante presencia de *serotonina*, mientras que los taciturnos y proclives a la melancolía segregan más cantidad de *dopamina.* Los medicamentos antidepresivos aumentan el nivel de serotonina en el cerebro y los ansiolíticos, sin embargo, incrementan el nivel de dopamina.

CÓDIGOS DE SEDUCCIÓN DE UN NIÑO

A partir de los siete meses, los niños observan atentamente los gestos de los adultos y de otros niños con el úni-

co propósito de imitarlos, de actuar como un espejo; es decir, utilizan el mismo paso inicial de todos los seductores adultos. Se ha descubierto que las criaturas más atractivas logran que los mayores con los que se relacionan se agachen y coloquen el rostro a su mismo nivel, propiciando un intercambio gestual a la misma altura. Esto facilita al niño copiar, sentir e interpretar la mímica de su interlocutor. Estos niños suelen vivir con padres que sonríen y que derrochan muestras de afecto y nutren el plano sensorial: olor, palabras, caricias, mímica. También las investigaciones demuestran que los niños más apreciados entre sus compañeros son los que reciben de sus padres una educación que les incita a amar, que es sensible a los sentimientos ajenos y que sabe interpretar adecuadamente los propios. Los estudios constatan asimismo que a partir de los veinticuatro meses de vida, estos niños emplean técnicas de atracción muy similares a las de los adultos en lo que se refiere a la apertura hacia el otro, al clima de confianza y reciprocidad que generan. Los niños seductores suelen continuar siéndolo en la edad adulta.

Montagner, psicólogo y eminente investigador de los métodos de cooperación entre los niños, resalta los rasgos que comparten las criaturas líderes entre sus congéneres:

— «Se convierten en líderes los niños que acogen a menudo a los recién llegados a la guardería o a clase».

— «Inician actividades complejas, entretenidas y duraderas».

— «Buscan de modo intuitivo el consenso más que la competencia».

— «En caso de conflicto, responden a las ofren licitudes y amenazas comportándose de forma * También esperan respuestas de aquellos a quienes *h¿* sajado, apelado o amenazado»[1].

La orientación de una criatura hacia sus progem durante los primeros años de vida es de importancia ta tal, que de ello dependerán tanto la evolución de su pe nalidad y su forma de relacionarse en su etapa adulta i otros seres humanos. Arrastramos hasta la vida en pareja mismo patrón que germinó cuando, siendo tiernos infa; tes, depositábamos en mamá y papá el foco de nuestr amor.

LOS PADRES COMO ESCUELA DE AFECTO Y DE VIDA

Todos los seres humanos, sin excepción, tenemos un tadre y una madre vivos o muertos, presentes o ausentes, instructivos o destructivos, amorosos o indiferentes, con ? que establecemos lazos emocionales concretos. En las ructuras familiares más comunes, uno de los progenito- suele asumir la crianza emocional de su prole (por lo íral la madre), mientras el otro se hace cargo de la pro- ón física y la disciplina (tradicionalmente el padre); niño sentirá el impacto de uno de estos papeles de rma más acusada que el otro y a él dedicará su máxi- nción. La psicología denomina «orientación prima- 'Sta tendencia; puede dirigirse hacia la madre (tet- ada el padre (disciplina y protecr^-' 'ue el foco se din'"

Si no recordamos bien cuál de nuestros progenitores tuvo mayor peso psicológico mientras fuimos niños, solo tenemos que buscar en el baúl de recuerdos y rescatar algún dibujo donde retratamos a nuestra familia: la figura líder acapara más espacio, detalle y esmero; si el liderazgo se reparte entre ambos progenitores, padre y madre disfrutan de similares tamaño, trazo y colores.

Por supuesto, la inclinación temprana que acabo de mencionar estaría muy incompleta si no se le incorporase otro factor fundamental: la calidad de la relación con la figura dominante (o con ambos). En esta intervienen tanto el temperamento del niño como el del progenitor, así como las capacidades afectivas, intelectuales y educativas del adulto, además de su nivel de consideración hacia la madurez y sensibilidad de los hijos. Los padres, en definitiva, constituyen la mayor y más importante escuela de amor que existe; su impronta condiciona cómo nos enamoramos y de quién en la vida adulta: de alguna manera, cuando creíamos estar fuera de casa, resulta que nos encontramos de nuevo en ella. Así ocurre hasta el final de nuestros días, lo que explica por qué, aunque nuestros amoríos se dirijan a personas diferentes, en el fondo todos comparten una tendencia común.

LA MARCA DE LA DISTANCIA EMOCIONAL

La célebre psicoanalista Karen Horney[2] investiga la profunda huella que ocasiona la indiferencia del progenitor más importante durante la infancia, con independencia de que el desdén sea *real* y objetivo, o porque así lo perci-

be la especial sensibilidad del pequeño. A veces, los niños de temperamento melancólico interpretan erróneamente el tono de voz, las frases y movimientos de su progenitor colérico, flemático o sanguino. La criatura melancólica demanda afecto masivo, posee una emotividad superlativa y tiende a sufrir intensamente cuando interpreta como rechazos los gestos y palabras que cualquier otro de sus hermanos traduciría como normales.

Algunos infantes responden al supuesto distanciamiento o enfado de sus padres con rabia; edifican posturas defensivas del estilo «Si demuestro que soy fuerte no podrás hacerme daño», y perpetúan esta actitud como respuesta generalizada para afrontar la vida y sus relaciones en el futuro. Estos niños se convierten en adultos provocadores, sarcásticos, competidores y expansivos, que anhelan ser perfectos, autosuficientes, quieren tener razón, ser admirados, luchan por conquistar metas, ansian obtener obediencia. En su vida de pareja serán dominantes y fuertes con el fin de evitar sufrir por culpa del amor. Horney se refiere a ellos como *tipos agresivos.*

Otros niños muestran pánico al abandono y al enfado de su progenitor líder, lo que les empuja a mostrarse sumisos en aras de obtener aprobación y apego. Su mensaje básico es «Si me porto bien y logro que me quieras,' entonces no me dejarás solo». Horney se refiere a ellos como *tipos conciliadores.* En su vida adulta, estas personas buscan la cooperación y la apertura, presentan necesidad de aprobación externa, anhelan la unión y las demostraciones de amor de su pareja; se tensan con los conflictos y luchan por la sencillez en la vida.

Una tercera posibilidad surge en aquellos niños que, frente a la indiferencia paterna (con independencia de que sea percibida o real) no reaccionan con agresión ni con sumisión, sino que se defienden encerrándose en sí mismos. Su mensaje básico es «Prefiero mi mundo interior, donde nadie puede herirme». Tal actitud se arrastra a lo largo del tiempo, edificando adultos conformistas, egocéntricos, preocupados por su vida interior y sus conocimientos, autosuficientes, que luchan por afianzar su poder personal para no tener que depositarlo en otros. Horney los denomina *tipos huidizos.*

combinación de los elementos anteriores —establecimiento del líder y calidad de relación con él mismo— arroja nueve posibilidades de estrategia que la criatura emplea a la hora de relacionarse con sus superiores. Las orientaciones primarias durante la primera infancia (conciliación, agresión, introversión) condicionan la personalidad y configuran los mecanismos que utilizaremos primordialmente a lo largo de nuestra vida con el fin de conservar la sensación de seguridad, amor y valía. En los arquetipos de seducción que describe la primera parte de este libro, pueden dilucidarse las diferentes tendencias naturales de cada perfil, sus creencias y estrategias en aras de nutrir las más profundas necesidades psicológicas. Cada arquetipo posee una en particular, no es la única, pero sí es la que domina. Por ejemplo, los Divos aprenden a creer, a causa de las experiencias tempranas con su progenitor dominante, que el amor se obtiene solo cuando se hacen las cosas lo más cuidadosa y perfectamente posible y que, por el contrario, se retira si la conducta y los impulsos conducen a

cometer errores. Por este motivo, se vuelven exigentes consigo mismos y con lo externo, intentan, a lo largo de toda su vida, ganar respeto y afecto haciéndolo todo bien, cumpliendo las reglas, siendo responsables, satisfaciendo los más altos valores. Eso mismo exigen a los demás. Su atención, por tanto, se enfoca constantemente hacia lo correcto y lo equivocado, poseen un crítico interior implacable.

La relación con el progenitor dominante condiciona drásticamente las creencias y defensas que nos acompañarán, de modo inconsciente, el resto de nuestra vida. La orientación primaria hacia el proveedor emocional (madre) teje códigos de atracción en los que el seductor viene a anunciar algo parecido a: «Tienes suerte de que me haya fijado en ti». Sus estrategias corresponden a la tipología que Horney denomina *agresiva,* son personas provocadoras, expansivas, buscan por encima de todo la admiración. La cantidad de rebeldía o afán de notoriedad dependerá de la afinidad, rabia o ambivalencia que el seductor haya sentido respecto a su madre, y configura tres arquetipos diferentes a la hora de seducir (ver cuadro 10.2).

Del mismo modo, la inclinación temprana hacia el progenitor encargado de la disciplina (padre) induce al seductor o seductora a reclamar con un «¡mírame y quiéreme!», corresponde a la clasificación de *tipos cooperadores* de Horney, aunque, de nuevo, los arquetipos varían según se hayan presentado sentimientos de afinidad, rechazo o ambivalencia con este padre.

Por último, la orientación primara fluctuante entre progenitores arroja un estilo de seducción en el que se anuncia más o menos: *«Soy una compañía que no cansa y*

que no agobia. No voy a hacerte daño y no quiero que me lo hagas a mí. *Necesito mi espacio y respetaré el tuyo».* Corresponde a los *tipos huidizos* de Horney y se presenta en personas que luchan por preservar su autonomía y parcela personal y también en aquellos a los que apetece proteger porque despiden un cierto halo de desamparo.

Aunque la primera parte de este libro trata ampliamente de estos nueve arquetipos, el esquema y resumen puede verse en el cuadro de página siguiente.

LA NECESIDAD DE DEPENDENCIA, DE SER AMADO O ACEPTADO POR OTROS

Cuando miro el espectro de mi vida, compruebo que desde el principio de los tiempos elijo a mis amigos porque poseen virtudes de las que puedo aprender; reconozco que me abro de par en par ante quien exhibe habilidades de carácter que admiro y que me faltan. Sin excepción. Uno de ellos, por ejemplo, es una especie de titán de las relaciones humanas. Cada vez que se mueve, un enjambre de saludadores inunda la escena. Cuando caminamos por los pasillos de la universidad, en la calle o en otras ciudades se suceden simpáticos asaltos de personas que parecen contentísimas por el solo hecho de tenerle allí presente y poder intercambiar algunas palabras con él. En situaciones así me escondo en su sombra, observando. El intento de invisibilidad dura poco, ya que apenas pasados unos minutos mi amigo nos presenta mutuamente promulgando frases sobre el uno y el otro que nos dejan en muy buen lugar.

Cuadro 10.2			
Progenitor y mensaje inconsciente	Preferencia	Igualdad	Rechazo
Madre: nutrición emocional Mensaje: «Tienes suerte de que me haya fijado en ti»	**VIVIDOR** Gana autoestima y amor a través de los elogios y atenciones de la madre, y espera un trato parecido de las demás personas.	**LÍDER** Gran exigencia de los padres, que le empujan a obtener un puesto superior al de los demás. La madre asume un papel disciplinario parecido al del padre.	**CAUTIVADOR** La madre no responde a las exigencias de atención (a veces agotadoras) que el niño demanda, por lo que decide orientar sus simpatías hacia otros adultos o compañeros de los que pueda obtener amistad y animación.
Padre: protección y disciplina Mensaje: «¡Mírame!»	**AFRODITA** El distanciamiento emocional del padre hace que la criatura compense su dolor hipervalorando la imagen de lo masculino. Reclama la protección y el amparo de un varón «superior».	**RESCATADOR** El pequeño es aclamado por ser agradable, por hacer favores; asume en el hogar un papel colaborador y modélico. Aprende a dar afecto restringiendo la satisfacción de sus propias necesidades. Busca amor mediante la entrega de ayuda.	Divo El padre establece unas expectativas desmesuradas que inducen al niño a ser excelso, a fingir superioridad, a comportarse como un adulto antes de tiempo.
Ambos Mensajes: «Necesito mi espacio»	**ENCANTADOR** Niñez sin grandes complicaciones, y con identificación con ambos padres. Los progenitores fomentan la independencia y educan al pequeño para que gane autonomía, para que aprenda a «volar solo».	**INTELECTUAL** Padres exigentes y entrometidos, o puede que no tan inteligentes como el pequeño. Defensa de los afectos filiales a través del crecimiento intelectual y de la limitación emocional, no dándose permiso para «sentir» libremente y sin control cognitivo.	**ARTISTA** Los padres no responden positivamente a la hipersensibilidad o creatividad del niño, que aprende a huir de lo que no le agrada refugiándose en su mundo interior, mucho más colorido y feliz que el exterior. La carencia de modelos adultos invita al niño a imaginarlos.

Adaptado de Richard Riso-Russ Hudson y Ahimsa Lara Rivera-Joshua S. Satos.

El tipo reparte dosis de poder con asombrosa naturalidad, creo que ahí reside la clave de su éxito. Resulta gozoso que alguien tan aclamado nos dé importancia frente a un tercero y solo por eso estamos en sus manos, buscamos su compañía y proximidad. Lo suyo es seducción en el más amplio espectro de la palabra.

«Soy muy sociable porque necesito demasiado a los demás. En el colegio tenía pánico a que los compañeros no me permitiesen jugar con ellos y aceptaba cualquier puesto para que no me rechazasen. Cada cosa que hago está bajo el dominio del viejo miedo infantil a no ser elegido; no soporto la idea de irme encontrando solo poco a poco». El ataque de sinceridad me deja atónita. Resulta que aquel a quien yo considero un gigante de la seguridad personal padece, en realidad, adicción a que le quieran, a que le confirmen que todo va bien. Escudriño un poco y descubro que en su vida apenas han existido rupturas: es casi un profesional de los vínculos agradables con los que verifica que se le acoge. Según su perspectiva, los demás son fuertes y podrían ayudarle si le viesen con buenos ojos. Es vital estrechar lazos lo más sólidos posibles. Resulta que seductor y seducido confluyen en la misma persona. Qué cosas.

La dependencia forma parte de la naturaleza humana porque nacemos en un estado de necesidad total; en la infancia es imposible sobrevivir sin el apoyo psicológico y físico de los cuidadores. Esta dependencia temprana se arrastra a lo largo de toda la vida, pese a que intentamos luchar contra ella; aunque nos da seguridad, al mismo tiempo nos hace muy vulnerables a las opiniones ajenas y

nos coloca a merced de las voluntades de terceros. A pt de este gran inconveniente, en la mayoría de los casos difícil sustraerse a su poder. El psicoanalista británico A chael Balint, por ejemplo, describe en numerosos trabajo cómo los adultos en apariencia más autónomos, tambié actuamos en función de lo que él denomina amor primaric buscando en el apoyo de otros la satisfacción de nuestra; necesidades primordiales, exactamente igual que ocurría en la primera infancia. En definitiva, también los autosuficientes aman para ser amados.

El equilibrio entre lo que ofrecemos y lo que esperamos obtener puede ser, no obstante, francamente frágil, en especial cuando hemos recibido desdenes que no hemos logrado digerir adecuadamente. Los humanos cargamos el saco de rechazos de por vida, desde aquel amigo escolar que prefirió la compañía de un contrincante de pupitre, pasando por el amor juvenil no correspondido, el examen suspendido, el puesto profesional que ocupó alguien con más encantos. En lo que no somos iguales es en el tiempo que estas heridas emocionales tardan en cicatrizar y en la erosión que tales denuestos producen en nuestra psicología.

Ciertas personas arrastran el dolor del rechazo durante demasiado tiempo y, precavidos, se protegen del mundo sentenciándolo como decepcionante. Aprenden a considerar que las satisfacciones no pueden llegar en modo alguno el medio externo, se convencen de que la felicidad está licamente en uno mismo y que depender de los demás es íónimo de caer en un peligroso abismo. Por eso defien- n su autonomía de modo ardiente, se muestran ***re*í'%~-*** a todo tipo de compromiso « —

más en la medida en que pueden utilizarlos en su beneficio. Balint llama a esta actitud *filobatismo* y contrapone el término al de *ocnofilia,* que designa el apego al paraíso infantil donde uno era valorado incondicionalmente por los progenitores, promoviendo la tendencia a agradar a los demás para conseguir que satisfagan las necesidades propias. Ocnofilia y filobatismo representan dos formas extremas de vivir en sociedad, abandonándose en sus brazos o defendiéndose de ella respectivamente y de forma exagerada. La literatura y el mundo del cine ofrecen estupendos reflejos de estos dos arquetipos: mientras Casanova es un filóbata empedernido en sus relaciones con las féminas, Marilyn Monroe es el vivo retrato de la mujer ocnófila, eternamente esclava de la sustitución de un progenitor que la abandonó en un orfanato a una edad muy temprana.

La dialéctica entre dependencia y autonomía constituye el centro del comportamiento humano adulto, y su justo equilibrio se gesta en la infancia: el niño solo puede mostrarse autónomo «cuando está convencido de que las personas a las que quiere le aman lo suficiente como para poder soportar su distanciamiento»[4]. Los padres sobreprotectores y los que transmiten inseguridad, por tanto, dificultan enormemente la capacidad de emancipación emocional de sus retoños y los lanzan al mundo adulto con grandes posibilidades de que terminen convirtiéndose en peregrinos de relaciones obsesivas:

«Estoy tranquila cuando no me intereso particularmente por alguien; pero en cuanto una persona empieza a significar mucho para mí, tengo que hacer grandes esfuerzos para no estar todo el tiempo colgada de ella»[5].

Para engrosar la balanza de apegos, para garantizarnos la afiliación de quien merece la pena, los seres humanos utilizamos una herramienta infalible: las técnicas de atracción. Las empleamos unos con otros constantemente, las necesitamos para convivir, convencer, cooperar y también para alimentar el sentimiento de nuestra propia valía a través de la respuesta que obtenemos de los demás. Salvo en el caso de las personalidades esquizoides, tan amigas de la soledad, impermeables a los halagos y adictas a la vida interior, el resto de los seres humanos vivimos en permanente hambruna de aprobación externa. Seducimos y nos dejamos seducir porque estamos famélicos de aceptación y nos aterra el rechazo.

LA TIRANÍA DEL MIEDO AL RECHAZO

Hagamos un experimento: imagina que acudes a una cafetería o a un bar; al entrar percibes la estancia desierta salvo por una persona que está sentada en la barra. Se trata de un ídolo, alguien a quien admiras y de quien solo conoces la imagen pública o su obra. Supongamos que se trata de una estrella del cine, la literatura, el deporte, la política o la ciencia; le has visto muchas veces en la pantalla o en la prensa, pero él o ella ignoran completamente quién eres tú. Este ídolo desconoce, simplemente, que forma partes del mundo. Visualiza el lugar, la luz, el ambiente, y sobre todo, recréate en esta persona irresistible. Identifica las emociones que su presencia te suscitan. Continúa imaginando que te acercas a la barra. Ahora piensa en la decisión que toma-

ras respecto al ídolo allí sentado: ¿aprovechas la oportunidad e inicias una conversación? ¿Esperas a que sea él/ella quien rompa el hielo? ¿Permaneces en silencio? ¿Te marchas?

La alternativa elegida, la disposición o ansiedad que te provoque la situación, el impacto emocional que produzca la reacción del otro, dependerán enormemente de tu propia personalidad y del nivel de tolerancia a la posibilidad de un rechazo.

En las técnicas de atracción y los destinatarios a quienes dedicamos nuestros encantos interviene nuestro carácter, las necesidades puntuales y también de nuestras íntimas y oscuras demandas psicológicas. Por ello, para seducir con garantías de éxito es imprescindible conocer bien las propias fortalezas y debilidades y, al mismo tiempo, las del oponente. Seducimos no solo a quien se deja, sino fundamentalmente a quien nos interesa; es decir, a aquel o aquella que podría nutrir nuestro flanco psicológico más débil y al mismo tiempo padezca carencias que nosotros podamos suplir. Es un trueque delicado, un juego psicológico al mismo tiempo gozoso y agotador por dos razones: exige prestar la máxima atención al otro y además el fracaso en el empeño suele disparar la vulnerabilidad de ambas partes. La personalidad propia y ajena constituyen un misterio que conviene desenmarañar, ya que, sin duda alguna, triunfan más quienes se toman la molestia de bucear cuidadosamente en los arrecifes de la conducta humana.

11

-•CÓMO SOY Y CÓMO ERES?

El capítulo que comienza tiene como propósito ayudar a entenderse y entender a los demás. Permite descubrir los resortes de la propia conducta, con qué cualidades contamos, a quién nos parecemos, a quién nos queremos parecer y a qué tipo de personas podemos encandilar.

Afortunadamente la conducta humana es pródiga en matices y, debido a ello, resulta imposible (y también innecesario) describirlos por entero en un libro como este. En las páginas que siguen descubrirás los rasgos generales más característicos y algunos métodos profesionales de diagnóstico.

Conocerse a uno mismo y a otros es recomendable por múltiples razones. De entrada, diluye el miedo a ser mal interpretado y herido; distingues lo que te gusta y te disgusta, te sacas más partido, necesitas defenderte menos, comprendes cómo tratarte mejor y eliges la compañía de quien te trata mejor. Lo mismo ocurre cuando aprendes a dilucidar los pilares que sostienen la personalidad de aquellos con los que te relacionas.

La clasificación de los atributos predominantes en cada personalidad ha dado lugar a múltiples estudios científicos y a no pocas modalidades de diagnóstico. No es objeto de este libro someter a los lectores a interrogatorios cuyas respuestas deben evaluar los profesionales de la conducta humana, por lo que exponemos únicamente los métodos de escrutinio que permiten una autoevaluación fiable.

La personalidad puede definirse como «el conjunto de patrones relativamente estables de pensar, sentir y vivir que se manifiestan en la conducta»Nos enfrentamos a la cotidianidad, a sus estímulos, problemas y oportunidades, empleando mayoritariamente el razonamiento, o las emociones o las sensaciones (sentimientos y sensaciones no son lo mismo: los primeros se asocian a las emociones, y las segundas, a los sentidos). Evidentemente, alguien muy racional también se deja llevar por las emociones y disfruta conscientemente de la información que capta a través de los sentidos, pero la proporción de pensamientos es mayor en su estilo de vida, en su modo de actuar y ser. El cerebro humano dispone de áreas específicas para el desempeño de una u otra tarea y también manda señales a zonas físicas diferentes:

— Los pensamientos se producen en lo que se denomina *cerebro frontal* y, como bien indica su nombre, se notan en la frente.

— Las sensaciones se perciben en todo el cuerpo y se captan través de los cinco sentidos, estando su centro de operaciones en el *cerebro reptiliano.*

— Por último, las emociones se gestionan desde el *cerebro límbico* (que también ocupa el inconsciente) y se ma-

nifiestan en el lugar donde la unión de las costillas forma una «v» invertida, zona llamada *plexo solar* o *boca del estómago.* Los desórdenes emocionales nos hacen sufrir úlceras de estómago o trastornos digestivos, y también cuando nos enamoramos nos revolotean *mariposas* invisibles por esa misma región corporal.

Estos tres cerebros, frontal, límbico y reptiliano, se ocupan además de que los recuerdos del pasado, intuiciones de futuro o conciencia del presente intervengan en nuestras vidas de un modo dominante, lo que justifica por qué algunas personas viven prendidas de un nostálgico pasado, sumidas en recuerdos felices o tristes; otras actúan anticipando acontecimientos positivos o negativos (el avión que se va a caer, el gran negocio que se va a hacer) y otras están volcadas en su presente «porque solo se vive una vez».

La mayoría de los seres del reino animal posee una cierta capacidad para recordar experiencias que facultan la supervivencia en el presente, como sucede, por ejemplo, al perro abandonado que encuentra el sendero de vuelta a casa, pero los humanos somos los únicos que podemos *anticipar,* esto es, recurrimos a la inteligencia para traer el futuro al presente.

Futuro, pasado y presente	Pensamiento consciente (pensar)	Cerebro frontal
Pasado y presente	Emoción (sentir)	Cerebro límbico
Presente	Impulsividad (actuar)	Cerebro reptiliano

Fuente: Dr. J. M. Poveda.

La utilización preferencial de las facultades racionales, emocionales o sensitivas nos impele a tomar decisiones o responder a los estímulos del entorno de una manera especial: hay quien se dedica a *pensar*, otros se centran en lo que *sienten* y en cómo se sienten, y también los hay que, sobre todo, buscan soluciones, hacen algo, *actúan.* Esto nos lleva a hablar de personalidades intelectuales, emocionales o impulsivas.

Asimismo, los seres humanos nos distinguimos por nuestro grado de sociabilidad. El modo en que nos relacionamos con los demás y con el entorno fluctúa entre dos polos opuestos: *introversión* (predominio de la orientación hacia el mundo íntimo) y *extroversión* (orientación predominante hacia el exterior). El equilibrio entre amos extremos daría como resultado lo que se denomina *centroversión:*

Introversión	Centroversión	Extroversión

Al combinar ambos cuadros se obtienen nueve patrones de conducta básica:

Intelectual Introvertido	Intelectual Centrovertido	Intelectual Extrovertido
Emocional Introvertido	Emocional Centrovertido	Emocional Extrovertido
Visceral Introvertido	Visceral Centrovertido	Visceral Extrovertido

fuente: Dr. J. M. Poveda.

Los arquetipos de seducción que se han detallado en la primera parte de este libro se inspiran en el esquema anterior, dando como resultado la siguiente distribución:

Intelectual	Afrodita	Cautivador
Artista	Vividor	Rescatador
Divo-Diva	Encantador	Líder

EL ENEAGRAMA

El esquema anterior se ciñe como un guante al modelo del Eneagrama; un sistema de diagnóstico de la personalidad que cada vez goza de mayor consideración entre los profesionales de la conducta humana. El Dr. David Daniels, eminente profesor de psiquiatría en la Universidad de Stanford y uno de los pioneros en utilizar y enseñar esta técnica en Estados Unidos, expone y analiza con el Eneagrama nueve formas claras de pensar, sentir y actuar. Cada una está condicionada por aquello a lo que prestamos mayor atención y dedicamos más energía con el fin de garantizarnos una vida segura y satisfactoria; en palabras del propio Daniels: «Cuando descubrimos nuestro tipo eneagrámico, nos es más fácil comprender las motivaciones inconscientes por las que actuamos»[2].

Según lo anterior, la distribución de los *eneatipos,* su rasgo de conducta dominante y la correlación con el arque-

tipo de seducción que hemos visto en la primera parte de este libro, quedaría como sigue:

Reflexión, sabiduría Eneatipo 5 **INTELECTUAL**	Fidelidad Eneatipo 6 **AFRODITA**	Entusiasmo, optimismo Eneatipo 7 **CAUTIVADOR**
Originalidad, romanticismo Eneatipo 4 **ARTISTA**	Competencia de éxito Eneatipo 3 **VIVIDOR**	Ayuda Eneatipo 2 **RESCATADOR**
Perfección, rigor, crítica Eneatipo 1 Divo	Armonía, tranquilidad Eneatipo 9 **ENCANTADOR**	Autoridad, poder Eneatipo 8 **LÍDER**

Es importante señalar que ninguna personalidad es *pura* en el sentido riguroso de la palabra, es decir, nadie es un Divo o un Vividor al cien por cien *todo el tiempo y en cualquier circunstancia.* Podemos adoptar características defensivas de otros perfiles cuando estamos bajo presión, o también podemos calcar ciertos rasgos que admiramos en otra tipología con el fin de conquistar ratos de bienestar.

El Eneagrama admite que, aunque uno de los perfiles domine nuestra conducta (la mayor parte del tiempo somos *sobre todo* Cautivadores o Rescatadores o Líderes...) también solemos imitar algunos talantes de otros arquetipos.

El siguiente cuadro podría aclarar un poco lo anterior:

Eneatipo	Perfil de seducción	Comparte algunos rasgos con	Cuando está relajado, contento o necesita recuperarse del agotamiento, adopta la característica positiva *X* del perfil *Y*	Cuando tiene que defenderse o tiene que dar lo mejor de sí, adopta la característica negativa X del perfil 7
6	**AFRODITA**	Artistas (el romanticismo)	La estabilidad y aplomo de los Encantadores	La vanidad del Vividor
3	**VIVIDOR**	Cautivadores Divos Líderes	La fidelidad de Afrodita	La trivialidad de los Encantadores
2	**RESCATADOR**	Cautivadores Encantadores	La autoestima de los Artistas	Resentimiento y venganza de los Líderes
4	**ARTISTA**	Afrodita Encantadores Cautivadores	El virtuosismo de los Divos	El chantaje emocional («Me lo debes por todo lo que yo he hecho por ti») de los Rescatadores
7	**CAUTIVADOR**	Rescatadores Artistas Encantadores	La sobriedad y profundidad de los Intelectuales	La crítica hacia sí mismo y la envidia de los Divos
5	**INTELECTUAL**	Divos Encantadores	El carisma de los Líderes	La insaciabilidad de los Cautivadores
9	**ENCANTADOR**	Rescatadores Artistas Cautivadores	El atractivo personal del Vividor	La angustia de Afrodita
8	**LÍDER**	Divos Artistas Afrodita: («¡Mírame!»)	El altruismo de los Rescatadores	La paranoia de los Intelectuales
1	**DIVO**	Vividor Afrodita Líderes	El entusiasmo de los Cautivadores	Narcisismo de los Artistas

OTROS CUESTIONARIOS DE PERSONALIDAD

Con independencia del Eneagrama, el test de personalidad que más extendido a nivel profesional es el MMPI *(Minnesota Multiphasic Personality Inventory).* Extrae diez componentes de la personalidad con la ayuda de un cuestionario de unas seiscientas preguntas, a las que hay que responder con *verdadero* o *falso.*

También el modelo del investigador Eysenck[3] es profundo y fiable; clasifica la personalidad según dos grandes ejes: Introversión-Extroversión y Estable-Neurótico (inestable). En este sentido, la evaluación del individuo se realiza mediante un test de cincuenta y siete preguntas. El diagnóstico, en ambos casos, debe partir de un profesional.

Otro sistema sencillo de análisis es el diseñado por el psicólogo estadounidense R. B. Catell, que define el carácter con dieciséis adjetivos y su antónimo (retraído-sociable, menos inteligente-más inteligente, sumiso-dominante, etcétera)[4]. Su modelo se aplica mediante el cuestionario denominado «Las dimensiones del 16PF» y con independencia de que las conclusiones únicamente son fiables cuando las extrae un profesional, resulta interesante y divertido obtener una idea de cómo nos vemos a nosotros mismos y cómo nos perciben los demás. Funciona de la siguiente manera:

A continuación encontrarás un listado de adjetivos colocados frente a otros que describen el atributo contrario. Entre ambos hay cinco casillas que marcan la cercanía a uno u otro de los extremos, siendo la del medio (casilla 3) la que describiría el equilibrio absoluto entre uno y otro

rasgo. Pide a alguien cercano que señale la casilla que mejor te define en cada una de las líneas. Simultáneamente, califícate a ti mismo. Por último, compara las diferencias entre ambas respuestas y comprobarás lo que proyectas a los demás y lo que les ocultas.

Test de las dimensiones del 16PF

Por su *lado,* el *científico estadounidense Robert* Cloninger[5], *de la Universidad de Saint Louis, establece siete ormas de aprender* y comportarse, *cuatro de* las cuales *entroncan* con la clasificación del temperamento que se describe al comienzo de este capítulo:

Búsqueda de la novedad: la persona con alta puntuación en esta dimensión es *curiosa, intrépida* y tiende a explorar activamente el entorno.

Evitación del castigo: la puntuación elevada en esta categoría implica *tendencia a preocuparse,* a *adoptar bajas expectativas para evitar malas* sorpresas, a abstenerse en *caso de duda por temor a personas o consecuencias.*

Dependencia de la recompensa: necesidad de aprobación de los demás, de sostén y acercamiento compensatorios. Búsqueda de la perfección.

Persistencia: tendencia a continuar con resolución una actividad a pesar de la fatiga o la *frustración.*

Autocontrol: este componente se *asocia a* una buena autoestima, a la creencia de poder influir en la propia vida y en el entorno, a una facilidad para marcarse metas.

Cooperación: capacidad de aceptación y comprensió de los demás, empatia y altruismo.

Autotrascendencia: las personas con puntuación elev da en esta dimensión consideran que su vida tiene un **SÍ** tido y también poseen un sentimiento de pertenencia mundo, una visión espiritual más que material de la vida

Los cuatro primeros *parámetros se* refieren a forme "«-<=mctuar con otras personas o con el entorno, mié

— ***uncían*** *a la calidad de tales* in<

ciones, por ejemplo, mientras la búsqueda de novedad es no solo legítima, sino también deseable, sin embargo la convivencia se complica bastante al lado de alguien *ávido-de-novedad* con escaso nivel de *cooperación* y poco *autocontrol.*

A título de ejemplo sencillo, al seductor *dependiente-de-la-recompensa* le interesa atraer a la persona exitosa social, física o económicamente, algo que a los estilos de seducción del Vividor y de los Divos, por poner un ejemplo, les encaja como anillo al dedo. El *buscador-de-novedad* desea probar nuevos destinatarios, cuantos más mejor, para curiosear y divertirse como hacen los Cautivadores. El *evitador-del-castigo* atrapa a los demás haciéndose la víctima, anticipa las dificultades y toma muchas precauciones para fichar a alguien *seguro* que garantice, más o menos, el éxito de la operación. Al mínimo contratiempo abandonará y pasará a seducir a quien pueda ayudarle a superar el duelo; un modelo de conducta al que suelen adaptarse los seductores Artistas y también las Afroditas que circulan por el mundo. Por último, el *persistente* se tomará todo el tiempo necesario, acercándose lentamente al objetivo, introduciéndose en su vida, llevándoselo al huerto. Los Rescatadores, Encantadores, Intelectuales y Líderes, por ejemplo, se ajustan a este modelo.

DESPUÉS DE TODO ESTO, ¿QUÉ PERFIL DE SEDUCCIÓN SE ADAPTA MEJOR A MI PERSONALIDAD?

Entiendo que la gran cantidad de datos anteriores te hagan perder el hilo y que, finalmente, sigas sin reconocer

los parámetros que más se ajustan a tu personalidad, a tu forma de encarar la vida. Como se ha dicho a lo largo y ancho de estas páginas, cada personalidad posee puntos fuertes específicos, atractivos a los demás, con los que se puede lograr una seducción más directa, fácil y eficaz. La siguiente parte de este libro ofrece dos cuestionarios que aclaran un poco las cosas. Ejecutando el primero podrás tener una idea más clara de cuál podría ser tu personalidad. El segundo test indica el grado de comprensión y gestión de las propias emociones y la facilidad de empatia con las ajenas (¿recuerdas que para seducir hay que atisbar la emoción favorita del otro?).

El diseño de un test fiable con el que poder autoevaluarse es complicado y exige gran cantidad de investigación previa. El Eneagrama es el sistema que facilita el auto-descubrimiento de un modo sencillo, sin que sea imprescindible la intervención de un profesional, aunque, por supuesto, su colaboración ayudaría a corregir posibles errores. Actualmente existen tres cuestionarios profesionales que permiten averiguar con bastante precisión el patrón particular al que se ajustan nuestros impulsos, sensaciones y reflexiones (según el Eneagrama). Son los siguientes:

— RHETI *(Riso-Hudson Enneagram Type Indicator).*
— WEPSS *(Wagner Enneagram Personality Style Scales).*
— SEDIG *(Stanford Enneagram Discovery and Inventory Guide,* también conocido con el nombre de *Essential Enneagram Test).*

El último es el único que cuenta con el respaldo de investigaciones científicas contrastadas a lo largo de muchos

años. Su creador es el doctor David Daniels, psiquiatra y catedrático en la prestigiosa Universidad de Stanford. Este test forma parte de su interesante obra *The Essential Enneagram;* además de ser el más fiable desde un punto de vista científico, también es el más rápido de ejecutar (10-15 minutos) en contraste con el RHETI, que requiere 40 minutos. Por ello, el test que figura a continuación es el del doctor Daniels[6].

El segundo cuestionario te orientará acerca de cómo gestionas tus propias emociones y tu nivel de empatia con las ajenas (inteligencia emocional). Los autores somos Roberto Colom, psicólogo y científico de la Universidad Autónoma de Madrid, y yo misma[7].

12
TEST DE PERSONALIDAD Y CONTROL EMOCIONAL

Este capítulo propone dos cuestionarios diferentes.

— El primero ofrece una fórmula pionera y fiable de autoevaluación que no precisa la intervención de un profesional para valorar los resultados. Todas las personalidades poseen rasgos característicos de su perfil que resultan atractivos a los demás; averiguando cuál es tu arquetipo conocerás también los puntos fuertes de tu carácter, a los que puedes recurrir para seducir a otras personas.

De los cuestionarios sobre personalidad que existen, este es el único que permite la autoidentificación con validez científica. También es el que se completa en menos tiempo. Como ya se ha mencionado, se inspira en el método de clasificación de la personalidad conocido bajo el nombre de Eneagrama; su creador es el doctor Daniels, psiquiatra y reconocido investigador en la Facultad de

Medicina de Stanford. Daniels y su colaboradora, la doctora Virginia Price, dedicaron siete años a su diseño y comprobación. Este test se conoce bajo las siglas SEDIG, aunque también recibe el nombre de Test del Eneagrama Esencial.

— El segundo cuestionario repasa algunos aspectos relativos a la inteligencia emocional, tales como:

- autocontrol,
- reconocimiento y expresión de emociones,
- autoestima,
- capacidad de motivación,
- empatia y adaptación social.

Muchas personas poseen una imagen de sí mismas que no coincide con la que perciben los demás; de modo consciente o inconsciente, proyectan algo distinto de lo que realmente sienten y creen. Este cuestionario pone de relieve hasta qué punto te conoces y permites que te conozcan; por eso, además de responder a las preguntas, debes entregar una copia a algún familiar o compañero de trabajo para que responda *en tu nombre (pensando en ti).* Aquellas respuestas en las que no exista coincidencia indicarán el área que precisa incorporar alguna modificación en tu conducta.

TEST DE PERSONALIDAD SEDIG

Stanford Enneagram Discovery Inventory and Guide

© David Daniels and Virginia Price. Universidad de Stanford

The Essential Enneagram [1]

Instrucciones para hacer el test

A continuación hay nueve párrafos que describen nueve perfiles diferentes de personalidad. Ninguno de estos tipos de personalidad es mejor ni peor que los demás. Cada párrafo pretende ser una simple instantánea de uno de los nueve tipos. Ningún párrafo trata de dar una descripción completa de la personalidad individual.

1. Lee los párrafos y elige los tres que te describen mejor por orden de prioridad.
2. Enumera los párrafos elegidos del 1 al 3. El 1 es el que consideras que te define mejor. El 2 es el segundo que mejor te define y el 3 es el que, en tu opinión, ocuparía el tercer puesto.
3. Cada uno de los nueve párrafos podría describirte hasta cierto punto, pero elige los tres que consideras más parecidos a ti.

Al hacer las elecciones, observa cada párrafo *en su totalidad,* no cada frase separada del contexto de su párrafo. Pregúntate: «¿Este texto en su totalidad concuerda mejor conmigo que el resto?».

Si te resulta difícil elegir los tres párrafos que mejor te definen, piensa cuál elegiría una persona amiga o muy cercana a ti para describirte. Dado que los rasgos de personalidad suelen ser más prominentes en la juventud, también podrías preguntarte cuáles de estas descripciones armonizarían mejor contigo entre los 20 y los 30 años.

Es importante que no elijas el párrafo en función de *cómo te gustaría ser,* o de cómo te portas en momentos puntuales, sino que te fijes en cómo eres realmente la mayor parte del tiempo.

Después de leer los párrafos y elegir aquellos en los que te encuentras mejor descrito, marca la letra que le corresponde:

Primer párrafo elegido:	A B C D E F G H I
Segundo párrafo elegido:	A B C D E F G H I
Tercer párrafo elegido:	A B C D E F G H I

Test

A) Enfoco las cosas con una actitud de *todo o nada,* especialmente en los asuntos que me importan. Valoro muchísimo ser fuerte, sincero y fiable. Me muestro tal y como soy. No me fío de los demás mientras no me hayan demostrado que son dignos de confianza. Me gusta que

sean francos conmigo, y sé cuándo alguien disimula, miente o trata de manipularme. Me cuesta tolerar la debilidad en las personas, a menos que entienda el motivo de esa debilidad o vea que la persona hace algo al respecto. También me cuesta acatar órdenes o seguir instrucciones cuando no respeto o no estoy de acuerdo con la persona que está al mando. Me resulta difícil no expresar mis sentimientos cuando estoy enfadado. Siempre estoy dispuesto a defender a mis amigos y seres queridos, sobre todo si considero que se los trata injustamente. Puede que no gane todas las batallas con los demás, pero ellos sabrán que he luchado.

B) Particularmente doy muchísimo valor a la corrección, y procuro vivir a la altura de esos valores. Me resulta fácil darme cuenta de lo que está mal cuando las cosas no son correctas, y tampoco me cuesta ver cómo se podrían mejorar. Algunas personas podrían considerarme demasiado crítico o exigente, pero es cierto que me resulta difícil pasar por alto o aceptar las cosas cuando no están hechas correctamente. Me enorgullece pensar que si me comprometo a realizar una tarea, se puede tener la seguridad de que lo haré bien. A veces noto resentimiento cuando las personas no ponen la suficiente atención para hacer bien las cosas o cuando actúan de modo irresponsable o injusto, aunque normalmente trato de no manifestarlo de forma abierta. Para mí el trabajo está antes que el placer y reprimo mis deseos, cuando es necesario, para cumplir con mis obligaciones.

C) Creo que soy capaz de apreciar todos los puntos de vista con bastante facilidad. Incluso a veces puedo parecer

indeciso, porque percibo las ventajas y desventajas desde todos los lados. Esta capacidad me resulta útil para ayudar a las personas a resolver sus diferencias; a veces hace que perciba las posturas, asuntos y prioridades particulares de otras personas mejor que los míos. No es difícil que me distraiga e interrumpa tareas importantes que estoy tratando de llevar a cabo. Cuando me ocurre eso, mi atención suele desviarse hacia tareas triviales sin importancia. Me cuesta distinguir lo que es verdaderamente importante o prioritario para mí, y evito los conflictos accediendo a los deseos de los demás. Se me suele considerar una persona cómoda, complaciente y agradable. Hacen falta motivos muy serios para que demuestre mi enfado abiertamente a alguien. Me gusta que la vida sea tranquila, armoniosa, y que los demás me acepten.

D) Soy sensible a los sentimientos de los demás. Sé ver lo que necesitan, incluso cuando no los conozco. A veces es frustrante ser tan sensible a las necesidades ajenas, sobre todo a su dolor o infelicidad, porque no puedo hacer por ellos todo lo que me gustaría. Me resulta fácil dar de mí, pero a veces quisiera ser capaz de decir «no», porque en ocasiones acabo dedicando más energía a cuidar de los demás que a preocuparme de mí mismo. Me duele que las personas crean que quiero manipularlas o controlarlas, cuando lo único que trato de hacer es comprenderlas y ayudarlas. Me gusta que me consideren una persona buena y afectuosa, pero cuando no se me toma en cuenta o no se me valora, puedo ponerme muy emotivo e incluso exigente. Las relaciones armoniosas significan tanto para mí, que estoy dispuesto a trabajar muchísimo para lograrlas.

E) Ser el mejor en lo que hago es un poderoso estímulo para mí, y a lo largo de los años he recibido mucho reconocimiento por mis logros. Trabajo intensamente y suelo tener éxito en casi todo lo que emprendo. Me identifico profundamente con lo que hago, porque en gran medida creo que la propia valía se basa en lo que uno realiza y el reconocimiento que obtiene por ello. Siempre tengo más cosas para hacer de las que es posible llevar a cabo, de modo que suelo dejar de lado los sentimientos y la reflexión sobre mí mismo para lograr mis objetivos. Dado que siempre hay alguna actividad que realizar, me cuesta quedarme sentado sin hacer nada. Me impaciento con las personas que me hacen perder el tiempo. A veces prefiero hacer yo mismo el trabajo que alguien está realizando con demasiada lentitud. Me gusta sentir y dominar cualquier situación. Si bien me gusta competir, también soy un buen jugador de equipo.

F) Yo me describiría como una persona callada y analítica que necesita más tiempo a solas que la mayoría de las personas. Normalmente prefiero observar lo que ocurre en lugar de estar metido en medio. No me gusta que me impongan demasiadas exigencias ni esperen que sepa y diga lo que siento. Soy más capaz de conectar con mis sentimientos cuando estoy solo que cuando estoy con otras personas, y suelo disfrutar más con las experiencias cuando las estoy reviviendo que cuando estoy pasando por ellas. Casi nunca me aburro estando solo porque tengo una vida mental activa. Para mí es importante proteger mi tiempo y energía y, por lo tanto, vivir una vida sencilla, sin complicaciones. Me gusta ser lo más autosuficiente posible.

G) Tengo una viva imaginación, especialmente cuando se trata de lo que podría amenazar la seguridad. Por lo general, soy capaz de detectar lo que podría ser peligroso o dañino y llego a sentir tanto miedo como si estuviera ocurriendo de verdad. O bien siempre evito el peligro o siempre le planto cara. Mi imaginación también me favorece la inventiva y mi sentido del humor es bueno, aunque algo excéntrico. Me gustaría que la vida fuera más segura, pero en general dudo de las personas y de las cosas que me rodean. Suelo ver los defectos en las opiniones ajenas. Supongo que, como consecuencia de ello, algunas personas podrían considerarme muy astuto. Tiendo a desconfiar de la autoridad y no me siento nada cómodo si se me ofrece ejercerla. Dada mi facilidad para captar lo que está mal en lo que generalmente se opina de las cosas, tengo tendencia a identificarme con causas perdidas. Una vez que me he comprometido con una persona o un asunto, soy muy leal a ellos.

H) Soy una persona optimista que disfruta hallando cosas nuevas e interesantes para hacer. Tengo una mente muy activa que se mueve con diferentes ideas. Me agrada hacerme un cuadro global de cómo se ensamblan esas ideas, y me entusiasmo cuando logro conectar conceptos que al principio parecían no estar relacionados. Me gusta trabajar en cosas que me interesan, y tengo muchísima energía para dedicarles. Me cuesta perseverar en trabajos repetitivos y poco gratificantes. Me gusta estar en el comienzo de un proyecto, durante la fase de planificación, cuando puede haber opciones interesantes que considerar. Cuando se me ha agotado el aliciente por algo, me

cuesta seguir con ello, porque deseo pasar a otro asunto que me resulte más atractivo. Si algo me deprime, prefiero dedicar la atención a temas más gratificantes. Creo que las personas tenemos derecho a disfrutar de una vida agradable.

I) Soy una persona sensible, de sentimientos muy intensos. Suelo sentirme incomprendido y solo porque me siento diferente a la mayoría de la gente. Mi conducta puede parecerles un poco dramática a los demás; se me ha criticado por ser demasiado sensible y exagerar mis sentimientos. En el fondo, lo que anhelo es sentirme conectado emocionalmente y vivir relaciones profundas. Me cuesta valorar las relaciones del momento porque ansio lo que no puedo tener y tiendo a desdeñar lo que ya poseo. Ese deseo de conexión emocional me ha acompañado toda mi vida, y su falta me hace caer en la melancolía y la depresión. A veces me pregunto por qué otras personas parecen tener mejores relaciones y una vida más feliz que yo. Poseo un sentido estético refinado y gozo de un mundo rico en emociones y sentido.

Comprobar los resultados

Primer párrafo elegido:	A B C D E F G H I
Segundo párrafo elegido:	A B C D E F G H I
Tercer párrafo elegido:	A B C D E F G H I

Párrafo	Tipo de personalidad (Eneatipo)	Perfil de seducción
A	8	LÍDER
B	1	DIVO
C	9	ENCANTADOR
D	2	RESCATADOR
E	3	VIVIDOR
F	5	INTELECTUAL
G	6	AFRODITA
H	7	CAUTIVADOR
I	4	ARTISTA

Cómo proceder

La elaboración de cada párrafo ha tenido en cuenta los siguientes factores:

— Aspectos emocionales y mentales predominantes.
— Preocupaciones básicas.
— Estilo de atención.
— Atributos positivos del perfil en particular.
— Rasgos universales del arquetipo.

Una vez identificado tu perfil según los resultados del test, vuelve a la primera parte del libro y lee las descripciones de cada arquetipo de seducción en el orden de los párrafos que has elegido, con el fin de verificar si realmente te reconoces en esa información. No esperes encontrar un análisis exhaustivo de tu personalidad en particular, pues, como ya se ha señalado y se aprecia en el cuadro de la página 195, todos los perfiles comparten rasgos similares con

otros y también cada uno posee singularidades cuyo descubrimiento exige un escrutinio profesional personalizado. Utiliza esta información como guía que indica tus atributos *dominantes.*

EL CONTROL EMOCIONAL

¿Para qué sirve la inteligencia emocional?

Sobre todo sirve para convivir, comunicarse y moverse entre otros seres humanos de modo fructífero, fácil y feliz. La inteligencia emocional (IE) administra la forma de amar, la autovaloración, la capacidad de hacer amistad, de ser aceptado y aceptar, de ser optimista respecto a uno mismo y a otras personas. En ella intervienen tres componentes: la experiencia subjetiva, la reacción psicológica y la comunicación hacia el exterior. Se emplea en las siguientes tareas:

— *Percibir e interpretar adecuadamente las emociones propias y las de los demás.*

— *Utilizar el pensamiento para generar emociones y estados de ánimo favorables.* Esto es de importancia fundamental, ya que *nos sentimos como pensamos.* Las opiniones sobre nosotros mismos, sobre lo que soy y cómo soy, dependen en parte de lo que *pienso que soy;* por eso, al modificar el pensamiento se alteran las preferencias; pensar ayuda a *preferir.* Preferir es sentirse emocionalmente motivado hacia algo concreto, ya sea para acercarse o para huir.

— *Reaccionar adecuadamente a los estímulos.* La persona con buen nivel de IE otorga a los estímulos la importancia que les corresponde. Por el contrario, el estrés se ceba en quienes, por sus rasgos de personalidad y escaso cociente de IE, reaccionan de modo exagerado a las señales externas, llenándose de sentimientos turbadores sobre los que no tienen dominio: ansiedad, miedo, angustia, dolor o celos.

— *Comunicarse bien.* El bajo nivel de IE propicia la incomunicación y la falta de entendimiento, haciendo que fructifiquen sentimientos de traición, de aislamiento e incomprensión, mala interpretación de los acontecimientos y de las intenciones. Acumula problemas, resentimiento y deterioro de las relaciones humanas.

— *Respetar la propia identidad.* La persona emocionalmente inteligente interactúa con los demás sin dejar de ser ella misma; es capaz de emitir sus opiniones y sentimientos sin herir los del prójimo. Es lo que Millón, uno de los padres mundiales en la descripción de trastornos de la personalidad, llama *patrón respetuoso de afrontamiento,* según el cual la persona expresa lo que siente, expone abiertamente lo que le molesta o agrada, pero sabe hacerlo sin generar violencia ni rechazo.

TEST DE CONTROL EMOCIONAL

© Roberto Colom Marañón and
Alejandra Vallejo-Nágera

Este cuestionario arroja luz a tres aspectos fundamentales:

— ¿Cómo soy?
— ¿Cómo me perciben los demás?
— ¿En qué puedo mejorar?

Ninguna de las respuestas es más o menos correcta que otra. Lo esencial es que seas honesto y marques aquello *que se aproxime más* a tu situación personal, a lo que piensas, sientes o haces *la mayor parte del tiempo.* Por favor, no respondas lo que te gustaría ser, sino lo que realmente eres. Solo así conocerás los aspectos que son mejorables.

Es recomendable que entregues el cuestionario a otras personas (familiares, amigos, compañeros de estudios o trabajo) para que contesten lo que en su opinión se ajusta más a ti. La coincidencia o disparidad entre las respuestas permite vislumbrar cómo te perciben los demás y orienta acerca de las áreas en las que podrías mejorar.

Número de preguntas: 100.
Tiempo aproximado de realización: 40-45 minutos.

Responde a todas las preguntas sin dejar ninguna en blanco.

1) A pesar de que hago las cosas lo mejor que puedo, suelo sentirme culpable por aquello que no ha salido bien:

A. Casi nunca.
B. A veces.
C. A menudo.
D. La mayoría de las veces.

2) Cuando estoy fastidiado por algo, sé exactamente qué parte del problema me está afectando:

A. Casi nunca.
B. A veces.
C. A menudo.
D. La mayoría de las veces.

3) Me comprometo a hacer lo que de antemano sé que no voy a cumplir:

A. Regularmente.
B. A menudo.
C. De vez en cuando.
D. Casi nunca.

4) Tengo un humor muy contagioso (tanto si estoy alegre, tenso, enfadado o triste):

A. Totalmente cierto.
B. Más o menos cierto.
C. No es del todo cierto.
D. Falso.

5) Si las muestras de alegría de una persona aumentan cada vez más, pese a haber finalizado la circunstancia que suscitó su estado de ánimo, esa persona está:

A. Contenta.
B. Alegre.

C. Loca.
D. Jubilosa.

6) Aunque sé que no todo el mundo es perfecto, yo tengo demasiados defectos y me avergüenzo de ellos:
A. Totalmente en desacuerdo.
B. En desacuerdo.
C. Más o menos de acuerdo
D. Estoy absolutamente de acuerdo.

7) Algunas personas hacen que me sienta mal, no importa lo que haga o deje de hacer:
A. Estoy absolutamente de acuerdo.
B. Más o menos de acuerdo.
C. En desacuerdo.
D. Totalmente en desacuerdo.

8) Cuando algo sale mal me echo la culpa o me digo cosas como «¿Por qué no consigo hacer nada bien?» o «No valgo para nada»:
A. Casi nunca.
B. A veces.
C. A menudo.
D. La mayoría de las veces.

9) Si me pregunto a mí mismo cómo soy:
A. Me fijo en mis virtudes.
B. Pienso en que no estoy del todo mal, pese a que puedo mejorar.
C. Sale a relucir un defecto.
D. Lo primero que me viene a la mente es una retahila de mis defectos.

10) Me avergüenzo de mi aspecto físico y aptitudes:

A. Casi nunca.
B. A veces.
C. A menudo.
D. La mayoría de las veces.

11) Cuando alguien resalta en público una de mis cualidades reales, hago lo siguiente:

A. No quiero parecer vanidoso, así que tapo los halagos señalando uno o varios de mis mayores defectos.
B. Me da apuro, no quiero parecer vanidoso, así que digo que no es así, que si me conociese mejor no diría eso.
C. Digo que exagera, pero que gracias de todos modos.
D. Doy las gracias.

12) Me comprometo a quedar con alguien, me ofrezco para satisfacer una demanda, para organizar un evento o realizar una tarea, aunque sé de antemano que voy a poner excusas llegado el momento o que voy a intentar correr un tupido velo:

A. Casi nunca.
B. De vez en cuando.
C. A menudo.
D. Regularmente.

13) Me siento incómodo cuando se espera de mí una prueba de afecto:

A. Casi nunca.
B. De vez en cuando.
C. A menudo.
D. Casi siempre.

14) Cuando un amigo, familiar o compañero tiene sobre él la atención de una serie de personas, y noto que se pone colorado, que comienza a sudar y que su boca muestra una sonrisa nerviosa, yo hago lo siguiente:

A. Río y en voz alta indico que se está poniendo colorado.
B. Le pregunto en voz alta de qué tiene vergüenza.
C. Intento darle ánimos de cualquier forma que las circunstancias me permitan: pasándole un brazo por los hombros, emitiendo algún dato que le ayude a salir airoso, etc.
D. Interrumpo con cualquier comentario que atraiga la atención de los presentes hacia mí, para que la persona se sienta liberada de esa presión y pueda relajarse.

15) Si alguien que no me conoce mucho me pregunta algo relativo a mi carácter:

A. Suelo exponer una de mis cualidades.
B. Doy a entender que soy más o menos como todo el mundo.
C. Tiendo a explicar lo que no me gusta de mí (por ejemplo, «soy demasiado impaciente»).
D. Suelo resaltar mi mayor defecto.

16) Me incomoda abrazar a alguien que no sea de mi familia:

A. No tengo problema en abrazar a otro ser humano.
B. En contadas ocasiones.
C. Más o menos cierto.
D. Totalmente cierto.

17) Cuando veo algo que me gusta, apenas puedo pensar en otra cosa hasta que lo consigo:

A. Totalmente cierto.
B. A menudo.
C. A veces.
D. Casi nunca.

18) Sé que soy una persona cariñosa y sensible:

A. No estoy de acuerdo.
B. No del todo cierto.
C. Más o menos de acuerdo.
D. Totalmente de acuerdo.

19) Digo cosas de las que luego me arrepiento:

A. Demasiadas veces.
B. A menudo.
C. De vez en cuando.
D. Casi nunca.

20) Doy un consejo o hago una propuesta a alguien importante para mí que, a mi juicio, va a cometer un error. La persona tiene el firme propósito de continuar con su plan. La gente de mi entorno me aconseja que lo deje pasar. ¿Cómo manejo esta situación?:

A. Me digo que, al fin y al cabo, es su problema, no el mío, y no vuelvo a hablar de ello.
B. Pregunto si está completamente seguro de no evaluar la situación por última vez.
C. Intento ofrecer argumentos convincentes para que cambie su decisión.
D. Insisto en decir que va a cometer un grave error.

21) Me mentalizo, me digo a mí mismo que soy capaz y competente:

A. La mayoría de las veces.
B. A veces.
C. Solo de vez en cuando.
D. Casi nunca.

22) Las reacciones de la gente me sorprenden, me resultan imprevisibles:

A. La mayoría de las veces.
B. A veces.
C. Solo de vez en cuando.
D. Casi nunca.

23) Si tengo que decir verdades como puños, las digo. Y si alguien se pica, es su problema:

A. Totalmente cierto.
B. Parcialmente de acuerdo.
C. Solo a veces.
D. No estoy de acuerdo.

24) Me encanta ser diferente:

A. Absolutamente cierto.
B. Muchas veces.
C. No siempre.
D. No me gusta dar la nota.

25) Si alguien tiene una opinión equivocada de mí, es problema suyo:

A. Totalmente cierto.
B. Asiduamente.
C. Solo a veces.
D. Casi nunca.

26) Cuando me marco una meta, me centro demasiado en los obstáculos que me impedirán alcanzarla:

A. Totalmente cierto.
B. Muchas veces.
C. De vez en cuando.
D. Casi nunca.

27) Estoy trabajando en un proyecto y no sé resolver un determinado punto. Pido la ayuda que necesito. Luego descubro que continúo teniendo dudas, pero me da apuro solicitar ayuda otra vez. ¿Qué hago?:

A. La pido de todas formas.
B. Intento resolver el tema por mi cuenta.
C. Me siento incompetente y torpe.
D. Abandono el proyecto.

28) Estoy enfrascado en una acalorada discusión con alguien a quien aprecio. Ambos defendemos ardientemente nuestro punto de vista. Mi enfado aumenta por minutos y tengo verdaderas tentaciones de soltar una frase muy hiriente. ¿Qué hago?:

A. Digo que ahora estoy demasiado enfadado, que es mejor continuar la conversación cuando ambos estemos más tranquilos.
B. Me doy la vuelta y me separo sin decir una palabra.
C. Me doy la vuelta y me largo mientras voy murmurando lo que pienso mientras me alejo.
D. No puedo tolerar que se salga con la suya, quiero que se adapte a mi criterio, que me dé la razón, así que suelto la frase que tengo en mente.

29) Cuando tengo un problema importante consigo apartarlo de mi cabeza si tengo que hacer cosas que no se relacionan con él:

A. No lo consigo. El problema acapara toda mi atención y no logro hacer nada hasta que no vislumbro una solución.
B. Me cuesta bastante esfuerzo, pero al final lo consigo.
C. Me cuesta algo de esfuerzo, pero sé que puedo conseguirlo.
D. Lo consigo con bastante facilidad.

30) Es mejor mantener las distancias hasta que se conoce mucho a las personas:

A. Totalmente de acuerdo.
B. Parcialmente de acuerdo.
C. Solo a veces.
D. No estoy de acuerdo.

31) Hago cualquier cosa con tal de no llorar:

A. La mayoría de las veces.
B. A veces.
C. Pocas veces.
D. No me importa llorar. Lo considero natural.

32) Tengo dificultades para dar muestras de cariño a las personas que quiero:

A. No estoy de acuerdo.
B. Solo a veces.
C. Parcialmente de acuerdo.
D. Totalmente de acuerdo.

33) Busco tiempo para estar con mis amigos:

A. Estoy demasiado ocupado para eso.
B. De vez en cuando.
C. Frecuentemente.
D. Así es.

34) Pongo esmero al hacer las cosas, aunque no haya nadie para verlo:

A. La mayoría de las veces.
B. Muchas veces.
C. Solo a veces.
D. Casi nunca.

35) Cuando doy mi opinión sobre lo que alguien es, hace o dice:

A. Omito la verdad con tal de que la persona no se enfade.
B. Elijo mis palabras para que la persona no se enfade, pero digo lo que opino.
C. A veces la persona se enfada.
D. La persona suele enfadarse.

36) Resalto en voz alta las cualidades de alguien cuando se lo merece:

A. Siempre.
B. A menudo.
C. Aveces.
D. No suelo hacerlo.

37) Me aburro:

A. Con mucha frecuencia.
B. A menudo.

C. Aveces.

D. Casi nunca.

38) Me preocupo por asuntos que los demás consideran triviales:

A. Con demasiada frecuencia.

B. A menudo.

C. A veces.

D. Casi nunca.

39) Pienso más en lo que no quiero, no tengo o no soy, que en lo que quiero, tengo o soy:

A. Casi nunca.

B. De vez en cuando.

C. Frecuentemente.

D. Casi siempre.

40) Necesito que alguien tire de mí para hacer las cosas:

A. Casi nunca.

B. A veces.

C. Frecuentemente.

D. Casi siempre.

41) Siento vergüenza ajena cuando estoy cerca de alguien que se emociona:

A. No estoy de acuerdo.

B. Solo a veces.

C. Parcialmente de acuerdo.

D. Totalmente de acuerdo.

42) Si me invitan a un evento que me parece interesante, pero solo conozco a uno de los invitados:

A. No acudo a no ser que logre ir acompañado de alguien cercano, aunque en principio no haya sido invitado/a.
B. Llamo previamente al invitado/a que conozco y quedo para entrar con él/ella.
C. Confirmo que la persona conocida también asistirá y le digo que ya nos veremos por allí.
D. No hablo previamente con la persona conocida, no me importa aparecer solo y hacer nuevas amistades.

43) Cuando alguien toma la iniciativa de hacerme un favor que no he solicitado, me pregunto qué estará tramando:

A. Totalmente cierto.
B. Más o menos cierto.
C. No es del todo cierto.
D. Falso.

44) Cuando dialogo con alguien que tarda mucho tiempo en expresarse:

A. Termino las frases por él/ella.
B. No puedo evitar añadir frecuentemente palabras para que concluya de una vez.
C. Intento darle el tiempo que necesita, aunque intervengo de vez en cuando.
D. Me lo tomo con calma y decido escuchar hasta el final.

45) Cuando algo no sale como quiero:

A. Me enfado mucho, me desespero.
B. Echo la culpa a los demás.

C. Pido ayuda.
D. Me tomo un tiempo para reflexionar e intento ver qué está fallando.

46) Soy un desastre:
A. No estoy de acuerdo.
B. A veces.
C. Parcialmente de acuerdo.
D. Totalmente de acuerdo.

47) Cuando la opinión de alguien difiere totalmente de la mía, y además tengo serias dudas de la consistencia de sus argumentos, hago lo siguiente:
A. Doy argumentos contundentes para demostrar su error.
B. No me permito seguir escuchando. Tengo mejores cosas que hacer.
C. Escucho, aunque de vez en cuando hago notar que sus argumentos están equivocados.
D. Aunque no la comparta, respeto que tenga una opinión diferente de la mía.

48) No consigo estar satisfecho con lo que hago o lo que digo hasta que alguien me da una opinión favorable:
A. No es cierto.
B. No del todo cierto.
C. Más o menos cierto.
D. Absolutamente cierto.

49) Cuando me entero de que alguien cercano tiene un problema:
A. Se lo soluciono.
B. Le digo lo que tiene que hacer.

C. Me limito a escuchar.
D. Escucho y dirijo la conversación para que sea él quien plantee las posibles soluciones.

50) Hago o digo lo que creo que se espera de mí, y me aguanto si no estoy de acuerdo:
A. Casi nunca.
B. Solo a veces.
C. Frecuentemente.
D. La mayoría de las veces.

51) La gente dice que me tomo las cosas demasiado a pecho:
A. Nunca.
B. Casi nunca.
C. A veces.
D. Frecuentemente.

52) Si alguien se echa a llorar en mi presencia:
A. Me siento muy incómodo y procuro que lo deje enseguida.
B. Le digo que no es para tanto, que exagera.
C. Le abrazo o palmeo su espalda mientras le indico todas las razones por las que debería estar contento.
D. Le dejo expresarse, le apoyo con algún gesto y no digo nada hasta que se ha calmado.

53) Necesito darme ánimos para terminar lo que empiezo:
A. La mayoría de las veces.
B. Frecuentemente.
C. Solo a veces.
D. Casi nunca.

54) No importa cuánto me esfuerce, tengo la sensación de que podría haberlo hecho mejor:

A. La mayoría de las veces.
B. Frecuentemente.
C. Solo a veces.
D. Casi nunca.

55) Al conversar con alguien que tiene menos nivel educativo que yo:

A. Me pongo muy impaciente y concluyo rápidamente la conversación.
B. Me pongo de los nervios y no consigo disimularlo.
C. Respiro hondo y me cargo de paciencia, aunque a veces se me nota que estoy haciendo un esfuerzo.
D. Me adapto e intento utilizar un vocabulario fácil de entender.

56) Procuro memorizar detalles de otras personas (su nombre, rostro, gustos, etc.) y los utilizo cuando vuelvo a encontrarme con ellas:

A. Olvido prestar atención a eso.
B. No presto demasiada atención.
C. Más o menos cierto.
D. Totalmente cierto.

57) Noto cuándo el comentario de una persona ofende a otra, aunque esta última sonría o se ría:

A. No lo noto.
B. Alguna vez.
C. Muchas veces.
D. Casi siempre.

58) Si hago algún comentario y posteriormente me entero de que he ofendido a alguno de los presentes, hago lo siguiente:

A. Pienso que esa persona es demasiado susceptible o rara.
B. Corro un tupido velo, no le doy importancia.
C. Llamo a esa persona y me justifico.
D. Llamo a esa persona, asumo mi error y pido disculpas.

59) Despierto envidias, y por eso creo que la gente está esperando la mejor ocasión para fastidiarme:

A. Totalmente cierto.
B. Parcialmente cierto.
C. Alguna vez.
D. Falso.

60) Sé lo que quiero y cómo conseguirlo:

A. ¿Qué quiero? No lo sé.
B. Solo sé lo que *no* quiero.
C. No siempre lo tengo claro.
D. Así es.

61) Me siento_____cuando me desvío de los parámetros preestablecidos:

A. Muy inseguro.
B. Algo incómodo.
C. Cómodo.
D. Seguro.

62) Indica la emoción y la intensidad de la misma que expresa esta mujer:



A. Pánico.
B. Decepción.
C. Tristeza.
D. Miedo.

63) Un familiar o compañero está muy tenso por todo lo que todavía tiene pendiente, y encima yo necesito encargarle un trabajo adicional. Su posible respuesta a mi petición me empuja a:

A. No se lo menciono. Encargo el trabajo a otra persona.
B. Espero a que se despeje y se lo encargo entonces.
C. Me siento abrumado y culpable. Temo su respuesta, así que hago yo mismo el trabajo.
D. Se lo encargo de todos modos porque es lo que me dicta mi conciencia.

64) Capto cómo se siente la gente nada más verla:

A. Falso.
B. No del todo cierto.
C. Más o menos cierto.
D. Totalmente cierto.

65) Tengo_____confianza en mis capacidades:

A. Inmensa.
B. Mucha.
C. Cierta.
D. Poca.

66) Cuando algo me sale peor de lo que me hubiese gustado, creo que se debe a:

A. Causas internas que no puedo controlar: falta de aptitudes, inteligencia, formación, etc.
B. Causas externas que no he podido controlar: clima, tráfico, circunstancias, etc.
C. Falta de preparación, concentración o esfuerzo por mi parte.
D. Una mezcla de factores internos y externos que podría haber previsto y controlado.

67) Cuando estoy triste o tengo algún problema lo comparto con:

A. Con todo el mundo, no importa la hora o el lugar. Creo que es muy sano echar fuera lo malo que uno tiene dentro.
B. Se lo cuento a mis mejores amigos y personas de más confianza, no importa el lugar u hora.
C. Solo lo comparto con algunos miembros de mi familia.
D. No soy partidario de compartir las miserias.

68) Convivir conmigo es:

A. Difícil. Soy exigente, me gusta seguir mi propio ritmo, tener las cosas a mi gusto y necesito refugiarme en mi propio espacio.
B. No siempre fácil. Necesito mi espacio y que no se me moleste.
C. Relativamente sencillo, aunque tengo días.
D. Fácil. Me adapto bien a todo y a todos, me encanta estar con otras personas.

69) Cuando paso junto a una persona a la que conozco y noto que está triste:

A. Me acerco, le digo que le noto triste y me quedo a su lado el tiempo que haga falta.
B. Pregunto si todo va bien.
C. Me paro e intercambio dos o tres palabras, pero no le pregunto qué le ocurre porque no me gusta entrometerme.
D. Saludo brevemente mientras paso de largo y hago que no lo he notado. Creo que así se sentirá más cómodo.

70) Lo que la gente opina de mí:

A. Me trae sin cuidado.
B. No me importa demasiado. Le doy vueltas durante un rato y luego se me olvida.
C. Me importa bastante y tardo en olvidarlo.
D. Me importa muchísimo. No paro de darle vueltas.

71) La gente me dice que tiene que andarse con ojo conmigo porque, según ellos, salto a la mínima o tengo mal pronto:

A. Sí, mucha gente me lo dice.
B. A veces me lo dicen.
C. Alguna vez me lo han dicho.
D. No me lo han dicho nunca.

72) Cuando hago algo por alguien, aunque no me lo haya pedido:

A. Me siento incómodo si me da las gracias.
B. No espero que me lo agradezca.
C. Espero que me dé las gracias.
D. Me siento herido si no me da las gracias.

73) Aunque intente disimularlo, noto perfectamente cuándo alguien está preocupado:

A. Los asuntos de los demás no me pertenecen y, por tanto, no me interesan.
B. No soy demasiado bueno interpretando lo que no me dicen con claridad.
C. A veces lo noto.
D. Sí. Captar los sentimientos ajenos es mi punto fuerte.

74) Me gusta *pinchar* a la gente y para ello utilizo el sarcasmo y la ironía:

A. Sí, el humor negro es lo mío. Cuando me pinchan de vuelta me defiendo de maravilla.
B. Me divierte discutir, pero hasta cierto punto.
C. No me siento demasiado cómodo haciéndolo.
D. Lo detesto.

75) En mi opinión, la felicidad depende de:

A. La bonanza económica y social.
B. Cómo me trataron en el pasado.
C. La suerte.
D. La actitud interna ante la vida.

76) Termino lo que empiezo:

A. Me voy dando ánimos en los momentos difíciles, y casi siempre consigo superarlos.
B. Lo intento, y frecuentemente lo consigo.
C. Al principio le echo ilusión, pero tiendo a dejarlo al poco tiempo.
D. Me canso con facilidad y paso a otra cosa. La vida es breve para gastarla en algo que no progresa.

77) Cuando algo no sale según lo previsto:

A. Me digo que todo tiene arreglo, y sigo adelante.
B. Me decepciono, pero busco alguna solución.
C. Me impaciento, pero aguanto un poco.
D. Me enfado y abandono.

78) En mi grupo social (familiar, laboral, académico, etc.) _____quién le gusta a quién, quién no soporta a quién, etc.:

A. No presto atención a...
B. Alguna vez he notado...
C. Con frecuencia noto...
D. Tengo como un sexto sentido y siempre percibo...

79) Cuando comienzo a hablar con alguien destaco alguna cualidad que he percibido (acerca de su ropa, de su aspecto, rasgo carácter, habilidad, etc.):

A. Siempre lo hago.
B. A veces lo hago.
C. Solo lo hago cuando la cualidad es muy evidente.
D. No lo hago, no quiero que piense que le estoy haciendo la pelota.

80) Cuando estoy frustrado:

A. Exploto con alguien muy cercano.
B. Me agarro a cualquier excusa para estallar.
C. Me retiro y me encierro en mí mismo.
D. Hablo con alguien, busco apoyo.

81) Cuando alguien me suelta una frase desagradable e injusta:

A. Lo ignoro.
B. Me echo a llorar.

C. Le paro los pies y exijo una disculpa.
D. Le suelto otra peor.

82) Cuando se presenta algún proyecto:
A. Me ilusiono mucho. Si al final no sale, pienso que se debe a que no ha llegado el momento oportuno.
B. No espero nada del tema, observo lo que pasa.
C. Me mantengo escéptico hasta que tengo pruebas fehacientes de que se va a cumplir.
D. Me pongo en lo peor, y así me llevo una sorpresa si sale bien.

83) Cuál de los siguientes puntos te define mejor:
A. Nadie me llama para quedar. Yo tampoco llamo.
B. Solo me llama de vez en cuando algún amigo de mi propio sexo.
C. Me llaman y llamo bastante a mis amigos, pero no a gente conocida.
D. Mi teléfono privado no cesa. Me llaman amigos y gente conocida. También llamo yo.

84) Cuando tengo que expresar algún sentimiento positivo (amor, admiración, etc.) a alguien cercano, prefiero:
A. Decírselo.
B. Escribirle una carta, un correo electrónico o una nota.
C. No se lo digo directamente, pero se lo comento a terceras personas y me muestro muy complaciente con él/ella.
D. Me lo guardo. La gente que me conoce debería saber lo que siento.

85) Quisiera que algún familiar, compañero o amigo alabase el trabajo que estoy haciendo, pero nadie me dice nada, así que:

A. Les explico lo importante que es para mí su apoyo moral y emocional.
B. Me enfado y comienzo a rumiar una especie de creciente resentimiento.
C. Quizá lo estoy haciendo mal.
D. No valgo nada.

86) Soy mejor amigo de mis amigos de lo que ellos son conmigo:

A. Absolutamente cierto.
B. Más o menos así es.
C. Yo diría que estamos al mismo nivel.
D. Más bien creo que ocurre lo contrario.

87) Si alguien señala un error que he cometido:

A. Me hundo, siento que hago demasiadas cosas mal.
B. Doy las gracias por habérmelo hecho notar.
C. Me justifico, busco alguna excusa que me deje en buen lugar.
D. Me siento herido y contesto de una forma un tanto brusca.

88) En mi opinión, el resentimiento y la culpa son:

A. El resentimiento es mejor que la culpa, porque la culpabilidad no siempre está justificada, mientras que el resentimiento surge cuando alguien te ha hecho daño a propósito, y sirve para poder saldar esa deuda.
B. El resentimiento hace más daño que la culpa porque afecta a más personas.

C. No tienen nada en común. Son emociones totalmente distintas.
D. Ambos tienen el mismo origen negativo: el incumplimiento de las expectativas (ajenas en el caso del resentimiento y propias en el de la culpa).

89) Cuando intuyo lo que otra persona va a preguntar, respondo antes de esperar a que termine:
A. Totalmente cierto.
B. Parcialmente cierto.
C. No del todo cierto.
D. No es cierto.

90) La gente no interpreta bien lo que digo:
A. Casi siempre.
B. Con frecuencia.
C. A veces.
D. Casi nunca.

91) Me resulta fácil ponerme en la piel de quien me habla:
A. No es cierto.
B. No del todo cierto.
C. Parcialmente cierto.
D. Totalmente cierto.

92) Hago que estoy escuchando aunque esté pensando en otras cosas:
A. Casi siempre.
B. Con frecuencia.
C. Aveces.
D. Casi nunca.

93) Me molesta que los demás anden contándome sus problemas:

A. Totalmente cierto. Creo que los problemas son privados.
B. Parcialmente cierto.
C. No del todo cierto
D. Falso. Me lo tomo como un síntoma de la confianza que tienen en mí.

94) Cuando cuento un problema lo hago más bien porque, al expresarlo en voz alta, comienzo a vislumbrar soluciones:

A. Totalmente cierto.
B. Parcialmente cierto.
C. No del todo cierto.
D. Falso. Cuento mis problemas para ver si alguien me da alguna solución, pero no para solucionarlo yo mismo.

95) Me dicen que interrumpo:

A. Muchas veces.
B. A veces.
C. Alguna vez.
D. Nunca.

96) Al ver algo que deseo muchísimo, pero que no puedo comprar, le doy vueltas al asunto durante:

A. Todo el día o pmás.
B. Unas cuantas horas.
C. Media hora.
D. Breves minutos.

97) ¿Cómo procedo en la siguiente situación? Me entero de que un amigo ha contado a otras personas algo sobre mí que considero privado, si bien tampoco le advertí que fuese un secreto. En cualquier caso me siento herido y tengo ganas de enfrentarme a él. Al mismo tiempo me doy cuenta de que no lo ha hecho con mala intención y que mi enfrentamiento abrirá una brecha en nuestra amistad. ¿Dejo pasar el asunto?:

A. Ni hablar. Me enfrento a él, le demuestro abiertamente mi disgusto y no me importa si esto le ofende porque aquí, el ofendido soy yo.
B. No del todo. Le comento que me he sentido herido y le pido que la próxima vez sea más discreto.
C. Parcialmente. *No* le digo nada, pero pondré cuidado y no confiaré tanto en él.
D. Absolutamente.

98) Si la situación lo demanda, puedo ser simpático con alguien que me desagrada:

A. No lo consigo. Enseguida se me nota que estoy fingiendo.
B. Haciendo un esfuerzo.
C. Con relativa facilidad.
D. Con gran facilidad.

99) Creo que es extremadamente útil ser amable, y más aún cuando la situación es adversa:

A. Totalmente de acuerdo. Se cazan más moscas con miel que con vinagre.
B. Parcialmente de acuerdo.
C. Solo un poco de acuerdo.
D. *No* estoy en absoluto de acuerdo. Es mejor paralizar al enemigo lo antes posible.

100) Ante un proyecto que me parece casi inalcanzable pienso que si otros pueden, yo también puedo:

A. Totalmente cierto.
B. Más o menos cierto. Tiendo a pensar en mis capacidades para lograrlo, pero también tienen peso mis limitaciones.
C. No del todo cierto. En general sopeso mucho mis limitaciones.
D. Falso. Lo dejo y me dedico a tareas que sí puedo abarcar.

Evaluación

El cuestionario que acabas de completar explora cinco aspectos de la inteligencia emocional:

— *Autocontrol:* capacidad para regular la conducta, el estado anímico y los sentimientos. Autocontrolarse no es lo mismo que reprimirse, por eso el presente test aborda la *intención* de autocontrol en situaciones donde el reajuste y aclimatación de conductas y emociones es beneficioso tanto para el individuo como para los que conviven con él.

Las preguntas que hacen referencia al autocontrol son:

3 - 12 - 17 - 19 - 20 - 26 - 29 - 38 - 44 - 45 - 47 - 54 - 60 - 66 - 71-80 - 95 - 96 - 97 - 98

Anota **1** bajo los números de las preguntas donde hayas marcado la opción **A;** un **2** bajo las preguntas en las

que marcaste la alternativa **B;** escribe **3** si fue **C,** y **4** si elegiste **D.** Suma estas cifras y anota el resultado.

La puntuación entre **61** y **80** indica excelente dominio. Sabes esperar, tienes paciencia y don de la oportunidad. Eres responsable y cooperador.

La puntuación entre **41** y **60** refleja que te mueves por corazonadas y arrebatos. Cuanto más te aproximes al 41, mayor dificultad tienes a la hora de manejar las emociones negativas: frustración, aburrimiento, rechazo o enfado. No obstante, lo logras cuando persigues un beneficio; por ejemplo, ante un cliente o cuando necesitas quedar bien. Cuando estás en casa o con personas de confianza, tiendes a asociar *relajación* con *descontrol emocional.* Puede que pierdas la paciencia y digas cosas que realmente no piensas.

Una puntuación entre **20** y **40** indica que toleras mal la frustración, explotas con relativa facilidad y te cuesta trabajo encontrar alternativas optimistas de pensamiento con las que poder motivarte y mejorar el estado anímico. Cuanto más te acerques al número 20, más difícil resulta a los demás predecir tus reacciones; en muchas ocasiones quizá temen tus explosiones.

— *Reconocimiento de emociones:* capacidad para identificar sentimientos personales y de otros.

Las veinte preguntas que hacen referencia a este apartado son:

2 - 5 - 11 - 14 - 18 - 22 - 31 - 37 - 43 - 52 - 57 - 61 - 62 - 63 - 64 - 73 - 75 - 78 - 86 - 88

Anota **1** bajo los números de las preguntas donde 1 yas marcado la opción **A;** un **2** bajo las preguntas en i que marcaste la alternativa **B;** escribe **3** si fue **C,** y **4** si el giste **D.** Suma estas cifras y anota el resultado.

La puntuación entre **61** y **80** demuestra que percibe bien tus emociones y también las ajenas. Sabes distinguir tan to emociones diferentes como la intensidad de las mismas. Dada tu facilidad para identificar lo que sienten otros, se te considera una persona entrañable, cercana y confiable.

Una puntuación entre **41** y **60** demuestra una capacidad media para reconocer emociones; en ocasiones no sabes explicar qué sentimiento acompaña o empuja tus acciones.

La puntuación entre **20** y **40** denota que, aunque posiblemente sepas que sientes algo, tienes dificultades para definir de qué se trata exactamente. Tampoco logras que el nivel de intensidad se corresponda con lo que la situación demanda. También en este grupo se encuentran las personas que evitan pensar en sus emociones negativas porque creen que, con ello, terminarán por desaparecer. Aunque este mecanismo funciona de vez en cuando, algunas veces termina afectando al sistema inmunológico. Asimismo esta tendencia induce a echar la culpa a los demás.

En cuando a las emociones positivas, se consideran fruo de la casualidad o de la buena suerte. Las personas con sta puntuación proyectan en los demás una imagen fría, stante o insensible.

— *Expresión de emociones:* las siguientes preguntas hareferencia a la facilidad o dificultad para tolerar las tes propias y, llegado el caso. **rr>~~-** '

Las veinte preguntas que hacen referencia a la expresión de emociones son las siguientes:

4- 6- 13-16-28-32-35-36-41-50-51-59-67-69-72-79-81-84-85-87

¡Cuidado, ahora la puntuación difiere de los casos anteriores! Anota **4** puntos a la alternativa **A; 3** puntos a la **B; 2** puntos a la **C,** y **1** punto a la **D.** Escribe la suma de estas cifras.

La puntuación entre **61** y **80** denota facilidad para exponer lo que se siente. Normalmente alcanzan esta puntuación quienes saben distinguir entre lo que sienten y piensan; expresan con naturalidad el afecto o el disgusto, exponen a tiempo lo que les ocurre, con lo que evitan explotar cuando ya no viene a cuento. En general ofrecen una imagen de seguridad, equilibrio y habilidad.

La puntuación entre **41** y **60** demuestra habilidad media a la hora de soportar las propias emociones. Suele darse en personas que no expresan a tiempo sus sentimientos, explotando cuando nadie se lo espera o en el momento inoportuno. También podrían mejorar sus manifestaciones de afecto, sin confiar en la habilidad de los demás para leerles el pensamiento. En este grupo se encuentran además los que se sienten incómodos al ser testigos de las emociones de otros.

La puntuación entre **20** y **40** indica deficiencia en la expresión de emociones positivas o negativas. Se produce en personas que reprimen lo que sienten o eligen inadecuadamente los gestos, palabras o tono de voz. También en este grupo se encuentran los adictos al *juego de víctima.* En ge-

neral, las personas que se hallan en esta franja de puntuación se sienten vulnerables al exponer lo que ellas denominan *su interior.* Protegen o esconden lo que consideran emociones irracionales porque, de este modo, creen salvaguardar su integridad. Además se sobrecogen al ser testigos de las emociones de los demás y prefieren no tener que pasar por ese trance.

Un cambio de actitud, perderle poco a poco el miedo a la libre expresión de lo que se siente, trae consecuencias muy favorables tanto individuales como sociales.

— *Autoestima, asertividad y capacidad de motivación:* ¿sabes darte ánimos cuando las circunstancias se ponen difíciles, o eres de los que tira la toalla enseguida? ¿Aprecias tus cualidades o piensas que todo en ti es mejorable? ¿Te marcas metas y buscas en tu interior la energía para alcanzarlas? ¿Eres capaz de posponer las recompensas, sabiendo que al final vas a obtenerlas o el esfuerzo, simplemente, no te merece la pena? ¿Necesitas que los demás te hagan comentarios para evaluar tus cualidades o, por el contrario, digan lo que digan tú sabes valorarte y respetarte?

Las preguntas del cuestionario que hacen referencia a estos aspectos son las siguientes:

1 - 8 - 9 - 10 - 15 - 21 - 27 - 34 - 39 - 40 - 46 - 48 - 53 - 65 - 76 - 77 - 82 - 94 - 99 - 100

Anota **4** puntos a la alternativa **A; 3** puntos a la **B; 2** puntos a la **C,** y **1** punto a la **D.** Escribe la suma de estas cifras.

La puntuación que se sitúa entre **61** y **80** demuestra una buena capacidad de motivación, facilidad para establecer metas y alcanzarlas. Si estás en este grupo, tienes confianza en tus posibilidades y sabes que puedes dar mucho de ti mismo a otras personas porque, simplemente, tienes mucho que compartir. Te valoras, te respetas y logras hacerte respetar.

La puntuación entre **41** y **60** denota habilidad media a la hora de sopesar las posibilidades personales ante un proyecto nuevo, con tendencia a valorar las aptitudes por debajo de la realidad. Si estás en este grupo, quizá te marcas metas poco realistas, o desconfías de tu capacidad para el triunfo. Las personas de este grupo tienden a depender excesivamente de la opinión de los demás, poseen criterio algo deficiente a la hora de evaluarse a sí mismas o al trabajo que hacen.

Una puntuación entre **20** y **40** indica una estima personal baja y capacidad de motivación deficiente. Sería recomendable marcarse pequeñas metas e ir disfrutando poco a poco de los triunfos, afianzando de este modo la valía personal. Sin duda resulta útil ayudar a otras personas, contribuir con algún tipo de servicio, dar algo de lo que sabes, de lo que haces, ya que solo se puede dar lo que se tiene... cuando se tiene.

—*Empatia y adaptación social:* las preguntas que hacen referencia a estos aspectos son:

Anota **1** si has marcado la alternativa **A; 2** si señalaste la **B; 3** si fue la **C,** y **4** si elegiste la **D.** Suma el resultado.

La puntuación que se sitúa entre **61** y **80** indica un nivel alto de empatia y buena adaptación social.

La puntuación entre **41** y **60** demuestra una habilidad media en este sentido. Algunas personas de este grupo esperan que las circunstancias mejoren, no percatándose de que los cambios dependen de uno mismo y que es preciso moverse para convertir en favorables las situaciones que se presentan problemáticas. También pueden idealizar las circunstancias y a otras personas, esperan obtener de ellas algo que supera lo normal, actuando de dos maneras posibles: o bien atacan: «No me quieres», o se autodegradan: «Nadie me quiere porque no valgo nada».

Una puntuación entre **20** y **40** denota dificultad para ponerse en la piel de otra persona o para interpretar la intención que respalda los actos ajenos, lo que lleva a extraer conclusiones erróneas y precipitadas. También en este grupo se encuentran aquellos con desinterés o incapacidad para convivir y trabajar con otros. Tienen un sentido de la oportunidad deficiente, con inadecuada adaptación a otras opiniones o creencias. Necesitan frecuentes halagos para mitigar el sentimiento de inseguridad, pero cuando los escuchan pueden ponerlos en duda: «Tú no me conoces», o se preguntan qué oscura intención se oculta tras el cumplido.

NOTAS

ANATOMÍA DE LA SEDUCCIÓN

[1] John T. Jones, Brett W. Pelham, Mauricio Carvallo y Matthew Mirenberg, «How do I love thee? Let me count the Js.: Implicit Egotism and Interpersonal Attraction», *Journal of Personality & Social Psychology,* 87 (5), 683-685, noviembre 2004.

1. AFRODITA

[1] La clasificación de los arquetipos es obra de la investigación de Robert Greene, recogida en su ensayo *Art of seduction* (Profile Books LTD, Londres, 2001).

[2] J. M. Poveda, Introducción de *El ojo de la Sarmouni. Desarrollando el cuarto cerebro,* Ediciones Obelisco, Barcelona, 2001, p. 10.

2. EL VIVIDOR

[1] J. A. Vallejo-Nágera, *Introducción a la Psiquiatría,* Editorial Científico Médica, Barcelona, 1981, p. 379.

[2] David Daniels y Virginia Price, *The Essential Enneagram,* Harper Collins Publishers, Nueva York, 2000, p. 45. *Eneagrama esencial,* Urano, Barcelona, 2002.

3. EL RESCATADOR

[1] Robert Cialdini, *Influence. The Psychology of Persuasión,* Quill William Morrow, Nueva York, 1993, pp. 17-56.

[2] Pierre Cauvin, *Tipos de personalidad: de la tipología de Jung alMBT,* Ediciones Mensajero, Bilbao, 2001.

[3] Don Richard Riso y Russ Hudson, *Personality Types,* Houghton Mifflin, Boston, 1987, pp. 59-94.

[4] Sigmund Freud. *El Yo y el Ello.* Orbis, 1984. Para Freud, el *yo* es el «centro de operaciones», la «toma de decisiones». El *ello* se ocupa del placer, de la satisfacción e insatisfacción inmediatas, de los instintos. El *superyo* se centra en la moralidad, el sentido de lo bueno y de lo malo.

[5] Alejandra Vallejo-Nágera y Roberto Colom, *Tu inteligencia, cómo entenderla y mejorarla,* Aguilar Ediciones, 2004, p. 52.

4. EL ARTISTA

[1] Pablo Picasso, citado por Robert Greene, *Art of seduction,* Profile Books LTD, Londres, 2001, p. 45.

[2] Tim McGirk, *Gala, ¿musa o demonio?,* Barcelona, Grijalbo, 1989, p. 142.

[3] Alejandra Vallejo-Nágera, *Locos de la Historia,* La Esfera de los Libros, Madrid, 2006, pp. 67-70.

[4] Hesketh Pearson, *Benjamín Disraeli,* Grijalbo, México, 1972, p. 86.

[5] Carta de Frida Khalo reproducida por Victoria Combalía, *Amazonas con pincel,* Destino, Barcelona, 2006, p. 167.

[6] Comentario de Diego Rivera sobre Frida Khalo. Reproducido por Victoria Combalía. *Amazonas con pincel* (ob. cit.), p. 169.

[7] Citado por Federico Delclaux, *El silencio creador,* Rialp, Madrid, 2003, p. 54.

[8] Rosa Montero, *Historias de mujeres,* Alfaguara, Madrid, 1995, pp. 104-105.

5. EL CAUTIVADOR

[1] Albert Camus, citado por Robert Greene, *Art of seduction* (ob. cit.), p. 83.

6. EL INTELECTUAL

[1] Lou Andreas Salomé (1861-1937). Célebre intelectual, filósofa, escritora y psicoanalista; compañera y musa de muchos escritores y artistas, discípula de Freud y amante, entre otros, de Nietzsche y Rilke.

[2] Sigmund Freud, *Lou Andreas-Salomé (1937),* Amorrortu Editores, Buenos Aires, pp. 299-300.

[3] H. F. Peters, *Mi hermana, mi esposa (La vida de Lou Andreas Salomé),* G.P., Barcelona, 1969, p. 75.

[4] Carta de Lou Andreas Salomé a Nietzsche, citada por Clara Obligado en *Mujeres a Contracorriente. La otra mitad de la Historia,* Plaza y Janes, Barcelona, 2004, p. 234.

[5] Katherine Mansfield, «Carta a A. Murry, 18 octubre 1920», en *Preludio y otros relatos,* Alianza Editorial, Madrid, p. 30.

[6] Sigmund Freud, *Carta a un alumno.* Citado por Robert Greene, *Art of seduction* (ob. cit.), pp. 70-71.

[7] Yukio Mishima, *Nieve en Primavera,* Caralt, Barcelona, 1974, p. 25.

[8] Yukio Mishima, *Confesiones de una máscara,* Planeta, Barcelona, 1979, p. 50.

[9] Yukio Mishima, *Nieve en Primavera* (ob. cit.), p. 65.

[10] Ibíd., p. 37.

7. EL ENCANTADOR

[1] Robert Greene, *Art of seduction* (ob. cit.), p. 85.

[2] Don Richard Riso y Russ Hudson, *Personality Types* (ob. cit.), p. 339.

[3] J. M. Poveda, Introducción de *El ojo de la Sarmouni. Desarrollando el cuarto cerebro* (ob. cit.), p. 10.

8. EL LÍDER

[1] La divinización de la imagen de Hitler se llevó a cabo por la propaganda nazi para canalizar el fervor sagrado hacia el Partido. Por ejemplo, se colocó en Berlín un enorme retrato de Hitler, rodeado con una aureola, a imitación de una pintura de Cristo. Sus seguidores recalcaron todo lo posible la idea: «La palabra de Hitler es la Ley de Dios».

[2] La tabla de tres columnas con palabras combinables entre sí procede de tiempos añejos, aunque continúa empleándose como recurso del que se sirven habitualmente los predicadores, charlatanes y los líderes faltos de tiempo e imaginación. Actualmente circula en la Red. La presente copia procede de la web creada por Leonardo Gironella Mora.

Colaboración	Post moderno	Integral
Desarrollo	Proactivo	Modular
Sustentabilidad	Reaccionario	Agitador
Cooperación	Colaborativo	Sostenido
Desempeño	Mundial	Nacionalista
Supervisión	Radical	Subversivo
Comunidad	Intensivo	Agitador
Sociedad	Imperialista	Dominante
Estado	Hegemónico	Democrático
Gobierno	Mediática	Centralizado
Política	Interactivo	Rígido

Proceso	Personalista	Respetuoso
Subsidio	Intensivo	Orgánico
Control	Regional	Revolucionario
Protección	Radical	Fundamental
Presupuesto	Local	Inflexible
Estrategia	Sustentable	Determinante
Cobertura	Indigenista	Biológico
Ley	Preservadora	Estratégico
Dominio	Burocrático	Criminal
Régimen	Natural	Descentralizado
Democracia	Mayoritario	Esencial
Voluntad	Popular	Primitivo
Confrontación	Estéril	Electiva
Elección	Burgués	Masivo
Sensibilidad	Cooperativo	Social
Centro	Libre	Blindado
Instituto	Multicultural	Ambientalista
Tratado	Respetuosa	Legal
Imagen	Cultural	Tolerante
Indigenismo	Trascendental	Revolvente
Cultura	Transparente	Informativo
Educación	Pluricultural	Egoísta
Diversidad	Impostergable	Consciente
Tolerancia	Sereno	Analítico
Propuesta	Objetivo	Racional
Planteamiento	Sensible	Económico
Vocación	Fecundo	Desfasado
Tecnología	Dinámico	Global
Reforma	Institucional	Pausado
Experiencia	Inevitable	Visionario
Decisión	Comprobatoria	Lamentable
Presidencia	Coyuntural	Voluntario

[3] Tony Buzan, citado por Joana Kozubska, *The Seven Keys of Charisma,* Kogan Page Limited, Londres, 1997, p. 68.

[4] J. A. Vallejo-Nágera, *Locos egregios,* Editorial Dossat, Madrid, 1977, p. 398.

[5] Don Richard Riso y Russ Hudson, *Personality Types* (ob. cit.), p. 303.

[6] Ibíd.,pp. 315-331.

9. EL DIVO

[1] J. A. Vallejo-Nágera, *Locos egregios* (ob. cit.), p. 244.

[2] Ibíd., p. 245.

[3] Se trata de la frase *«Avanti a lui tremaba tutta Roma»* («Y delante de él temblaba toda Roma»).

[4] Nicholas Petsalis-Diomidis, *The Unknown Callas: The Greek Years,* Amadeus Press, 2001, p. 45.

[5] Así lo confiesa la propia María Callas en un DVD durante su conversación con lord Harewood para la BBC: *Maria Callas: The Callas Conversations* [DVD], EMI Classics, París, abril 1968.

[6] Robert Cialdini, *Influence. The Psychology of Persuasión* (ob. cit.), p. 237.

[7] Ariana Stassinopoulos, *Maria Callas: The Woman Behind the Legend,* Simón and Schuster, Nueva York, 1981, p. 58.

[8] Cari Jung, *Psychological Types,* Kegan Paul, Trench, Trubner and Co., Londres, 1971, p. 347.

[9] Mick Jagger, *Being Mick (You Would IfYou Could),* DVD autobiográfico del cantante, Jagged Films LLC, 2002.

10. TODO COMENZÓ EN LA CUNA

[1] Hubert Montagner. Citado textualmente por Philipe Turchet, *Les codes inconscients de la seduction,* Editions de l'Homme, 2004, p.24.

[2] Karen Horney, *Our Inner Conflicts,* W.W. Norton and Company, Londres, 1945. *Self-Analysis,* W. W. Norton and Company, Nueva York, 1947. *Neurosis y madurez,* Psique, Buenos Aires, 1967.

[3] Michael Balint, *Problems of Human Pleasure and Behaviour,* Liveright Publishing Corporation, Nueva York, 1972.

[4] Francois Lelord y Christophe André, *Cómo tratar con las personalidades difíciles,* Acento Editorial, Madrid, 1998, p. 199.

[5] Citado por Francois Lelord y Christophe André, *Cómo tratar con las personalidades difíciles* (ob. cit.), p. 201.

11. ¿CÓMO SOY Y CÓMO ERES?

[1] J. A. Vallejo-Nágera, *Introducción a la Psiquiatría,* Editorial Científico Médica, Barcelona, 1981, p. 56.

[2] David Daniels y Virginia Price, *The Essential Enneagram,* (ob. cit.), p. 15. *Eneagrama esencial,* Urano, Barcelona, 2002.

[3] H. J. Eysenck, *The structure of Human Personality,* Methuen, Londres, 1970.

[4] P. Pichot, *Los tests mentales,* Paidós, Buenos Aires, 1973.

[3] Robert Cloninger, «A Psychobiologial Model of Personality and Character», *Archives of Genal Psychiatry,* 1993, pp. 975-990.

[6] David Daniels y Virginia Price, *The Essential Enneagram* (ob. cit.), pp. 18-23. *Eneagrama Esencial,* Urano, Barcelona, 2002.

[7] Alejandra Vallejo-Nágera y Roberto Colom Marañón, *Tu inteligencia, cómo entenderla y mejorarla* (ob. cit.), pp. 548-573.

12. TEST DE PERSONALIDAD Y CONTROL EMOCIONAL

[1] David Daniels y Virginia Price, *The Essential Enneagram* (ob. cit.), pp. 18-23. *Eneagrama esencial,* Urano, Barcelona, 2002.