



Sedurre e'...

- una Dote,
- un'Arte o
- una Tecnica?



# MANUALE di SEDUZIONE

- mini-ebook -

*"La VERA Seduzione  
nasce e si alimenta dentro di te"*

Patrizia  Marzola  
psicologia e comunicazione

# Sedurre e'...

## una Dote, un'Arte o una Tecnica?

- mini-ebook -

### Perché un manuale sulla seduzione?

Ho voluto spiegare attraverso esempi pratici e concreti che tutti noi siamo in grado di sedurre e tante volte lo facciamo senza nemmeno rendercene conto.

Ho cercato di rispondere a diverse domande, come per esempio quali effetti la seduzione ha sulle persone e soprattutto come questa condiziona la vita degli esseri umani.

Mi sono anche chiesta se effettivamente esistono delle tecniche seduttive, come la persona sedotta percepisce la persona che seduce, se esiste un linguaggio nascosto della seduzione e come esso possa essere usato consapevolmente e inconsapevolmente.

Mi sono poi domandata se la seduzione sia una strategia naturale che ha come obiettivo quello di attrarre un compagno oppure, invece, se sia solo un gioco.

**Riflettere sul significato di "seduzione" non è così banale come potrebbe apparire ai più, ma conduce all'esplorazione di un mondo tanto misterioso quanto affascinante dell'essere uomini e donne.**

### Parlare oggi di seduzione cosa significa? Qual è il suo valore e il suo uso nella società moderna?

Parlare oggi di seduzione significa contestualizzarla nella nostra specifica cultura, perché è proprio questa che ne determina non solo le abitudini ma anche lo specifico significato, altrimenti si rischiano fraintendimenti.

Per seduzione s'intende **quella specifica abilità o capacità di suscitare fascino e attrazione**. Uomo e donna utilizzano segnali diversi per sedurre che nel tempo hanno subito evoluzioni e cambiamenti.

A differenza dell'uomo, la donna ha mantenuto costante nel tempo le sue strategie di seduzione, ha modificato, però, il suo atteggiamento verso la seduzione. Questo cambiamento è dovuto principalmente alle nuove abitudini culturali. Infatti oggi la donna può dire e fare cose che anni fa non poteva nemmeno pensare di fare, perché più libera, più indipendente e intraprendente.

Da canto loro, forse gli uomini non si sono ancora abituati ai comportamenti diretti delle donne e questo spiegherebbe perché ci sono uomini che non sanno reagire agli inviti diretti delle donne. Dall'altra parte le donne hanno imparato a "cogliere l'attimo", forse perché oggi l'uomo tentenna troppo...

Ci sono però anche uomini che vogliono essere i conduttori del gioco e gli artefici di qualsiasi iniziativa.

Ma entriamo ora "nel vivo" della seduzione...

### **Come ognuno di noi può sedurre? Se io voglio sedurre, quali accorgimenti devo adottare?**

**La seduzione diventa tale quando s'impara a padroneggiare il linguaggio del corpo: il proprio e quello degli altri.**

Infatti per diventare abili nell'arte della seduzione è imprescindibile imparare ad affinare l'uso consapevole del linguaggio del corpo. Tanto è vero che il regno della seduzione è la lentezza dei movimenti, dei gesti e delle parole. La seduzione è armonia sia nella voce che nei movimenti: voce bassa e parole che si susseguono in modo coerente per ricalcare delicate movenze.

Prima di tutto, però, devi imparare dal tuo atteggiamento abitudinario e cercare di capire in che modo puoi utilizzare al meglio le tue caratteristiche e peculiarità.

Ad esempio, se hai una bella voce, puoi imparare a modularla in vista del suo obiettivo di conquistare gli altri. Oppure hai occhi grandi? Se porti gli occhiali, quando vuoi sedurre indossa lenti a contatto, aumenteranno così la visibilità dei tuoi occhi.

Numerose ricerche hanno dimostrato che un viso mostra segnali di interesse attraverso le pupille dilatate. Quindi sfoggia gli occhi per comunicare in modo delicato il tuo interesse con il grande vantaggio che questo piccolo gesto ti permette di non esporti più di quanto tu stesso non voglia.

## L'espressività è un punto a svantaggio o invece è una risorsa preziosa su cui contare per divenire un abile seduttore?

**Il viso è il teatro privilegiato dei nostri pensieri**, dove le espressioni, massima manifestazione dei nostri pensieri, entrano in scena. È come fosse un palcoscenico, sul quale passano un'infinità di attori che inscenano innumerevoli parti a seconda del tipo di spettacolo che mettono in scena. Questo perché le espressioni si modificano in base all'interlocutore che abbiamo di fronte.

Il viso avrà un aspetto seducente tanto più noi siamo in grado di non renderlo rigido. Non immobilizziamo la mimica, i muscoli facciali possono aiutarci a renderci più gradevoli agli occhi degli altri. Vuoi una prova?

Bene vai davanti allo specchio e prova diverse sequenze di movimenti. Passa da un'espressione in cui tutti i muscoli del tuo viso sono immobili ad una in cui sorridi. Cosa è successo? Qual è la differenza? Se presti un po' di attenzione, ti accorgerai che il sorriso, anche lievemente accennato, distende tutti i muscoli, ammorbidisce lo sguardo e rende la tua espressione più piacevole, meno dura. Provaci e vedrai!

**Ricorda che** sei più piacevole agli occhi degli altri se mostri segnali di apertura, perché così facendo crei un contatto.

## Il timido può sedurre?

Ci sono persone timide che si mostrano estroverse in contesti a loro ben conosciuti e persone estroverse che possono essere timide in particolari situazioni.

Ecco perché molti studiosi e psicologi sostengono che **la vera seduzione risiede proprio nell'essere se stessi**. Proprio perché quando ci sforziamo di mostrare agli altri un'immagine di noi che non ci corrisponde, questa "ci cade" subito alla prima difficoltà. Faticiamo a "sostenere una parte" proprio perché essa non ci appartiene.

Eccoti **2 Regole fondamentali** per non cadere in spiacevoli malintesi e/o inconvenienti:

- **Diffida da chi tenta** di "inculcarti delle regole universali" per sedurre, perché **NON esistono regole per sedurre**. Troppe variabili influenzano la percezione stessa dell'atto seduttivo.
- **L'interpretazione di un particolare gesto** e/o comportamento è strettamente legata al contesto di riferimento in cui avviene e dipende fortemente dal significato che il soggetto attribuisce a quel determinato gesto.

La timidezza il più delle volte è considerata come un difetto, come un limite, per cui chi "soffre" di questo male è precluso da ogni forma di seduzione. In realtà **il timido ha una potente arma a suo vantaggio: l'attenzione**.

Cosa fa una persona timida prima di lanciarsi in una qualsiasi azione sociale? Osserva, ascolta attentamente e solo quando ha individuato la o le persone a lui più "simpatiche", allora si sente pronto per inserirsi. Quando finalmente si sente chiamato in causa, avrà maggior probabilità di far colpo perché ha a sua disposizione più informazioni. **Sono le informazioni la vera arma della seduzione**.

### **Qualche consiglio se hai pochi minuti per conoscere l'altro: cosa devi dire per non essere banale e cosa è meglio non dire e non fare**

- **Evita frasi che trasformano il dialogo in un interrogatorio**. Ad esempio: "E' la prima volta che vengo qui, tu?" oppure "Io vivo in città, e tu?" o "I miei hobby sono ... e i tuoi?". Queste domande non sono accattivanti, anzi corri il rischio di "far dormire" piuttosto che interessare, perché hanno ritmo incalzante che nuoce alla stessa conversazione. Inoltre potrebbero apparire come una vera e propria invasione della privacy.
- **Sprona il dialogo con commenti interessanti**. Quando parli usa spesso gli aggettivi, rendono il tuo racconto vivo e ricco di emozioni. Osserva sempre lo sguardo e le espressioni del viso del tuo interlocutore, così da cogliere al volo i suoi interessi. In tal modo potrai dar vita a una conversazione interessante e stimolante.

Per riuscire in questo tuo intento puoi ricorrere all'aiuto sempre più che valida della seguente *formula comunicativa*: fai una domanda con una piccola introduzione che faccia capire qual è il tuo punto di vista. Questo metodo racchiude in sé un meraviglioso vantaggio, ossia evidenzia una mentalità aperta e libera da pregiudizi.

Infatti il semplice dire "Io penso che..." o "io penso che sia elettrizzante scoprire che..." riduce la distanza tra i 2 interlocutori. E fa sentire che il punto di vista è il TUO.

Devi tuttavia sempre tener presente che sei di fronte ad una persona estranea e pure tu sei un estraneo per l'altro. Ci sono due mondi sconosciuti a confronto, due modi diversi anche di vedere le stesse cose.

- **Evita di fare i soliti racconti noiosi sul tuo lavoro.** Non sempre le persone vogliono parlare della propria vita professionale, ne sentire quella di altri, anzi, proprio nelle occasioni mondane il lavoro è ciò che si vuole schivare. Si corre il rischio di trasformare il dialogo in un lungo monologo poco interessante. Questo può essere la causa della sua fuga prima di approfondire la conoscenza reciproca!

Cerca di raccontare cose interessanti, aneddoti divertenti presi anche dalla vita quotidiana.

Ricorda che non bisogna essere degli agenti segreti per riuscire a dire qualcosa di accattivante. Un po' di fantasia non guasta. Magari inventa un aneddoto buffo che racconti un episodio particolare della giornata.

### Alcuni utili suggerimenti su come usare al meglio il linguaggio del corpo

- **Sorridi e guarda in faccia l'interlocutore.** Non c'è niente di più antipatico del parlare e guardare da un'altra parte.

L'espressione del viso può essere un potente alleato nel facilitarci il compito di risultare simpatici. Ovviamente evita sorrisi tirati, troppo innaturali per essere veri, potresti rivelare il tuo disagio per quella particolare situazione,

precludendoti così la conclusione felice. Piuttosto ammetti di essere imbarazzato o timido. *Non c'è niente di male nell'ammettere un'emozione!* Anzi ti fa avvicinare di più all'altro.

Ricorda che la timidezza non è un male. È solo un modo di essere, tanto è vero che poi di solito la timidezza scompare con il proseguimento della conversazione.

- **Poni attenzione alla tua postura e ai movimenti del tuo corpo.** Non afflosciarti sulla sedia, come se fossi seduto sulla poltrona di casa tua. Ma stai ben dritto con schiena e spalle. Questo è un comportamento non verbale che suscita interesse e apertura, l'altro si sentirà invitato a continuare nel suo discorso e a partecipare attivamente al dialogo.
- **Non immobilizzare le mani, ma con eleganza e armonia,** come fossero gli strumenti musicali delle tue parole. Infatti i gesti servono per dare maggior enfasi al messaggio, aumentano l'attenzione, conferendo vivacità al discorso. Però cerca di non abusarne. Movimenti troppo bruschi e veloci ti farebbero apparire come un direttore d'orchestra scoordinato. Il movimento delle tue mani deve essere in armonia con le tue parole.
- **Niente "scatti"** perché potresti sembrare una persona agitata e nervosa. Ricordati sempre che la calma è la virtù dei forti, anche nei movimenti del busto e delle spalle: non ciondolare da un lato all'altro, perché questo movimento distoglie l'attenzione del tuo interlocutore dalle tue parole e corri il rischio di fargli venire il mal di mare!

## Alcune Pillole di Seduzione

Qui di seguito troverai una serie di brevi "pillole" sulla seduzione, ampiamente trattate all'interno del Manuale

- La seduzione è la **capacità particolare di suscitare fascino e attrazione.**
- Nella seduzione **non esistono regole certe**, come pure non esistono manuali con linee guida e ricette assolute che garantiscano il successo di un incontro.

- **Nella seduzione esistono solo attenti suggerimenti** che possono essere **validi spunti di auto-riflessione**. Perché nella seduzione *tutto* può essere il contrario di *tutto*. È per questo che il "segreto della vera seduzione sta in ognuno di noi". Ed è in questo mistero il suo divertimento.
- Gli ingredienti principali della seduzione sono il **linguaggio del corpo** e **l'obiettivo del seduttore**. Sulla base di questo obiettivo il seduttore o la seduttrice sceglierà la tattica per lui o lei più giusta, ovviamente tutto è relativo alle caratteristiche di personalità di ciascuno.
- **Non fermarti mai all'apparenza**, ma vai oltre a pregiudizi e stereotipi, perché spesso ciò che ci appare non è ciò che è in realtà.
- **Non dare mai nulla di scontato**, perché nell'affascinante processo di seduzione tutto può succedere.

## 7 Dritte per conquistare già dal primo appuntamento

1. niente sguardi che fanno i "raggi X", creano imbarazzo;
2. non devi essere una mummia vivente, ma sì aperto/a e propositivo/a;
3. usa lo sguardo per suscitare interesse e fiducia;
4. non pronunciare frasi che contengano pregiudizi o stereotipi, non conosci ancora così bene il tuo lui/lei e una frase non ben capita potrebbe creare assurdi malintesi;
5. evita i lunghi monologhi, soprattutto non parlare solo di lavoro o della tua/o ex, annoieresti e soprattutto non faresti sentire l'altro al centro della tua attenzione;
6. impara ad ascoltare e non trasformare il dialogo in un calzante interrogatorio, potresti apparire invadente e oltremodo troppo curioso/a;
7. sii cavaliere (per lui), sii gentile e dolce (per lei): la galanteria piace come pure uno sguardo dolce.

Se anche per te Sedurre e'...

- un'Arte, una Dote e una Tecnica;
- saper usare consapevolmente il Linguaggio del Corpo;
- una calamita, che inconsciamente ti attrae quando meno te lo aspetti

allora ti consiglio di leggere la **versione integrale** del **MANUALE DI SEDUZIONE - "La VERA Seduzione nasce e si alimenta dentro di te"**, dove troverai ampiamente trattati tutti gli argomenti qui letti.

Il Manuale di Seduzione è disponibile come **Bonus omaggio** nel video-corso sul [Linguaggio del Corpo e Comunicazione Non Verbale](#).

### Diritti d'autore

E' vietata la copia anche parziale di questo mini-ebook. Se però desideri ripubblicarlo sul tuo sito e/o sulla tua newsletter o ridistribuirlo contattaci scrivendo a [info@linguaggio-del-corpo.com](mailto:info@linguaggio-del-corpo.com) . Grazie.



Blog »» [Linguaggio del Corpo, Comunicazione Non Verbale & Psicologia](#)  
[www.linguaggio-del-corpo.com](http://www.linguaggio-del-corpo.com)

In collaborazione con

**Patrizia Marzola**  
psicologia e comunicazione  
[www.psicologiaecomunicazione.it](http://www.psicologiaecomunicazione.it)

Linguaggio del Corpo e Comunicazione Non Verbale - [www.linguaggio-del-corpo.com](http://www.linguaggio-del-corpo.com)  
Patrizia Marzola - [www.psicologiaecomunicazione.it](http://www.psicologiaecomunicazione.it)