

UNIVERSIDAD DE ALMERÍA



**FACULTAD DE HUMANIDADES Y PSICOLOGÍA
DIVISIÓN DE PSICOLOGÍA**



Trabajo Fin de Grado en Psicología

Convocatoria Junio 2018

**Análisis de las técnicas y estrategias de la comunidad de
seducción española**

**Analysis of the techniques and strategies of the Spanish
seduction community**

Autor: Antonio David García Jiménez

Tutor: Baltasar Fernández Ramírez

Resumen: Todos hemos vivido el proceso de seducción, ya sea desde la perspectiva del cortejado o del que corteja, sepamos o no lo que estamos haciendo, pero todos jugamos al mismo juego, hay personas que juegan sin conocer las reglas y otros que se especializan al máximo en entender y controlar dichas reglas, estos son los seductores, personas que estudian, desarrollan y ponen en práctica estrategias de conquista de manera profesional. El objetivo de esta investigación es poner de manifiesto las técnicas y estrategias de seducción que utilizan estas personas. Desde una perspectiva cualitativa y cuasi-etnográfica, nos serviremos de la observación participante y de entrevistas no estructuradas, útiles ambas porque la cantidad de detalles, sutilezas, giros, etc., implicados hace que sea recomendable acercarse con una perspectiva que no predefina las categorías de observación. En concreto, trabajaremos con miembros de la “comunidad nacional de seducción” a los que hemos podido acceder a través de páginas, foros, etc. El aspecto observacional se centrará en los escenarios más frecuentes en los que llevan a cabo sus actividades (locales de ocio nocturno). Pondré de manifiesto su estilo de vida, creencias y algunas de sus teorías, para acabar relatando una noche de sargeo con el máximo detalle posible, reconstruida usando la técnica de producciones narrativas.

Palabras clave: seducción, reglas, juego, seductores, estrategias, comunidad nacional de seducción.

Abstract: We have all experienced the process of seduction, whether from the perspective of wooing or courting, whether or not we know what we are doing, but we all play the same game, there are people who play without knowing the rules and others who specialize as much as possible. In understanding and controlling these rules, these are the seducers, people who study, develop and implement strategies of conquest in a professional manner. The objective of this research is to highlight the seduction techniques and strategies used by these people. From a qualitative and quasi-ethnographic perspective, we will use participant observation and unstructured interviews, both useful because the amount of details, subtleties, turns, etc., involved makes it advisable to approach with a perspective that does not predefine observation categories. . In particular, we will work with members of the "national seduction community" that we have been able to access through pages, forums, etc. The observational aspect will focus on the most frequent scenarios in which they carry out their activities (nightlife venues). I will show their lifestyle, beliefs and some of your theories, to end up relating a night of sargeo with the maximum possible detail, reconstructed using the technique of narrative productions.

Keywords: seduction, rules, game, seducers, strategies, national seduction community.

Índice

Introducción	4
Antecedentes	7
La mascarada social	7
Escenarios.....	10
Método	12
Una mirada a la comunidad	14
Un falso experto	14
El concepto de seducción	15
El lenguaje privado de la comunidad	15
Tipos de hombres	16
Acercamiento a la comunidad	17
El primer contacto	17
Primeros pasos en la comunidad de seducción	18
Teorías	19
Atracción	19
Valor.....	20
Psicología femenina	20
El factor fulana (FF).....	20
Lógica retroactiva.....	21
El yo seductor	22
Identidad	22

Sargeo	23
Preparación del grupo.....	23
Calentamiento	24
La sala.....	25
Comienza el juego.....	26
Jugamos para la sala.....	27
Se baja el telón.....	29
Discusión	29
Bibliografía	33
Glosario	33

Introducción

Existe una comunidad de hombres que, en un momento dado, se dan cuenta de que las habilidades en seducción se pueden estudiar y aprender del mismo modo en que se estudiaría cualquier materia y aprendería cualquier habilidad. Estos hombres estudian el proceso de seducción y todo aquello que lo envuelve igual que un estudiante universitario estudia una carrera. Casi todos ellos tienen en común que parten de haber tenido un nulo o escaso éxito con el sexo opuesto en el pasado y el compromiso de tomar el control de su vida sentimental y sexual. Para ello elaboran teorías y técnicas que ponen a prueba y si algo le funciona a uno, enseguida lo comparte en internet y el resto de miembros de la comunidad lo ponen en práctica para ver si realmente funciona, o si solo le funciona a esa persona y bajo qué circunstancias funciona o no etc.

Esta comunidad nace a partir de una necesidad o carencia compartida por muchos hombres, concretamente la de no tener sensación de control sobre su vida sentimental y sexual. La idea de la que se parte es que si un hombre normal y corriente con nulo éxito con las mujeres puede acabar convirtiéndose en un auténtico maestro de la seducción, entonces cualquier hombre puede hacerlo con el suficiente esfuerzo, práctica y conocimientos.

Desarrollaron su propio cuerpo de conocimiento y teorías bebiendo de todo aquello que pudiera serles útil: psicología, sociología, marketing, biología, antropología, ventas, PNL¹, y un largo etc. Y eso solo en cuanto a las teorías, para elaborar sus técnicas recurrían a todo aquello que les hiciera destacar: trucos de magia, astrología, vestimentas extravagantes, adornos imposibles.

Empezaron saliendo a conocer chicas en bares y discotecas (nightgame) para así poder practicar todo lo que aprendían de otros maestros, y para ello empleaban técnicas y rutinas enlatadas. Después apareció el daygame, que consistía en abordar a chicas por la calle o en cualquier lugar en el que se encontraran. Cada tipo de sargeo² tenía sus diferentes elementos que había que conocer y aplicar para tener éxito, lo que valía por la noche no

¹ La programación neurolingüística (PNL) es un enfoque de comunicación, desarrollo personal y psicoterapia, creado por Richard Bandler y John Grinder en California, Estados Unidos, en la década de 1970. Sus creadores sostienen que existe una conexión entre los procesos neurológicos («neuro»), el lenguaje («lingüística»), y los patrones de comportamiento aprendidos a través de la experiencia («programación»), afirmando que estos se pueden cambiar para lograr objetivos específicos en la vida.

Bandler y Grinder afirman que la metodología de la PNL puede «modelar» las habilidades de personas excepcionales, y luego esas habilidades pueden ser adquiridas por cualquier persona.

² Sargear: salir a practicar las habilidades de seducción. Glosario al final.

valía por el día, y viceversa, al igual que no se pueden aplicar las técnicas de daygame y nightgame en los ligues mecánicos³.

En los sargeos emplean una organización que recuerda a la militar, con códigos, estrategias, normas y un lenguaje privado (véase el glosario al final de este trabajo para ver una muestra). En definitiva, están organizados y entrenan para ser cada vez más efectivos.

Por supuesto está Ovidio, el poeta romano que escribió *Arte de amar*; el duque de Lauzun, uno de los legendarios amantes en los que se inspira la leyenda de don Juan, y Casanova, que detalló sus conquistas en cuatro mil páginas de memorias. Pero el padre indiscutible de la seducción moderna es Ross Jeffries, un autoproclamado empollón de Marina del Rey, California. Alto, delgado y de tez porosa, este gurú californiano capitanea un ejército de sesenta mil hombres, entre los que se incluyen altos funcionarios gubernamentales, miembros de los servicios de inteligencia y criptógrafos, cuyo punto en común es su deseo de ligar (Strauss, 2005, p. 70).

En 1988, Ross Jeffries desarrolla en EEUU su método, llamado “seducción acelerada”, basado principalmente en el uso de la PNL aplicada al ligue. La seducción acelerada contaba con el inconveniente de que era muy difícil de aprender, dada la complejidad de la PNL, por lo que la mayoría de los alumnos de Jeffries no llegaron a dominarla.

Durante varios años, la escuela de Jeffries era la única existente, se crearon varios foros, blogs, listas de correo electrónico y páginas web alrededor de ella. A finales de los noventa, la comunidad estaba compuesta por apenas una docena de hombres, casi todos ellos alumnos de Jeffries.

Mystery, un joven canadiense proveniente de Toronto comenzó a ganar cierta fama en el foro de seducción rápida. Su método, “estilo indirecto”, era mucho más fácil de aprender, asimilar y aplicar que la seducción rápida. Se basaba en ser un hombre espectáculo o, lo que es lo mismo, parecer el hombre de más alto valor de la sala: por ejemplo, parecer famoso. Mystery creó el foro privado *Mystery Method Forum*, y a partir de ese momento el estilo indirecto se hizo muy popular entre los estudiantes de seducción.

En 2001, un nuevo gurú de la seducción, conocido como David DeAngelo, creó el concepto de *Cocky & Funny* (arrogante y gracioso), descrito en su libro “*Double your Dating*”, una alternativa al estilo indirecto y a la seducción rápida.

Después de Mystery, el segundo miembro de la comunidad de Ross Jeffries que impartió talleres y seminarios en EEUU fue Juggler, con el método conocido como “la ciencia del carisma”.

³ Ligues que suceden en el día a día y a lo largo de un periodo relativamente largo de tiempo, como en el trabajo o universidad.

A partir del 2005, el método de Mystery ganó tanta fama que eclipsó a todos los demás, especialmente al de Jeffries, que cayó cada vez más en el olvido. Por estas fechas, un escritor y periodista de prestigio llamado Neil Strauss se infiltró en la comunidad de seducción con el objetivo de escribir un artículo para el New York Times, pero, en vez de eso, acabó atrapado por el estilo de vida de dicha comunidad y se convirtió en uno de los mayores gurús de la seducción a nivel internacional. Escribió el libro "El Método" (The Game: Penetrating the Secret Society of Pickup Artists), que fue lanzado en septiembre de 2005, y apareció en las listas de superventas de "The New York Times" durante dos meses después de su lanzamiento (en 2007 volvió de nuevo al primer puesto).

El método es una novela de no ficción que narra las aventuras de Neil Strauss desde el momento en que descubrió la comunidad de seducción hasta unos meses antes de la publicación del libro. En la novela se pone al descubierto la secreta comunidad de seducción, su estilo de vida, algunas de sus técnicas, prácticas y miembros más destacados.

Mystery presentó en 2007 su propio programa de televisión, llamado "The Pick Up Artist", que fue emitido en el canal norteamericano VH1.

Poco después de su lanzamiento en EEUU, la traducción del libro de Strauss fue lanzada en todo el mundo, incluida España. Hasta ese momento, la comunidad de seducción española estaba compuesta por poco más de una docena de hombres diseminados por todo el país, y de edades comprendidas entre 20 y 40 años. Estaban en contacto a través de un foro en el que compartían sus experiencias y aprendizajes, la mayor parte de sus conocimientos provenían de las páginas web y foros americanos. La comunidad de seducción americana, al ser mayormente una comunidad online, había ganado adeptos por todo el mundo, y en cada país había hombres que seguían sus enseñanzas y creaban sus propias comunidades nacionales, muy similares hasta 2007 a la española.

Con la publicación internacional del libro de Strauss, la comunidad de seducción sufrió un crecimiento exponencial a nivel internacional que dura hasta el día de hoy. En la actualidad, es imposible conocer el número de miembros aproximado con que cuenta la comunidad de seducción, ya sea internacionalmente o hablando de algún país en concreto.

En 2007, un valenciano llamado Mario Luna publica su libro "Sex Code", de casi 700 páginas, que fue traducido a múltiples idiomas, incluyendo el chino mandarín. Lo autoproclama la biblia de la seducción, y es una recopilación de todas las técnicas, teorías, estrategias, aprendizajes y vocabulario utilizados en la comunidad de seducción hasta esa fecha. Muchos seductores y maestros de la seducción se enfadaron con él por utilizar en su

libro material suyo sin permiso, y así comenzó la separación de la comunidad, con la mayoría de los gurús enfrentados entre sí, y los seguidores de cada escuela considerándose mejores que los de otras escuelas, tirando por tierra las enseñanzas de los otros, y así en un alejamiento cada vez más pronunciado.

A partir de este momento, la comunidad de seducción española se convierte en un hervidero de gente, aparecen gurús por todos lados, y a cada uno de ellos le siguen cientos o miles de seguidores hambrientos de conocimiento, los foros y blogs han dejado paso a YouTube, donde se muestran en video las enseñanzas y se ponen en práctica para demostrar que funcionan. Es en este momento en el que nos encontramos, el momento en el que la anteriormente secreta comunidad de seducción, que luego pasó a ser solo desconocida, cada vez es menos desconocida.

Antecedentes

La mascarada social

“Cuando un individuo llega a la presencia de otros, estos tratan por lo común de adquirir información acerca de él o de poner en juego la que ya poseen” (Goffman, 1971, p. 15). Esta información permite saber de antemano qué se puede esperar del individuo y que puede el individuo esperar de ellos, de este modo ambos sabrán cómo actuar en presencia del otro.

Si no están familiarizados con el individuo los observadores pueden recoger indicios de su conducta y aspecto que les permitirán aplicar su experiencia previa con individuos aproximadamente similares al que tienen delante o, lo que es más importante, aplicarle estereotipos que aún no han sido probados. También pueden dar por sentado, según experiencias anteriores, que es probable encontrar solo individuos de una clase determinada en un marco social dado. Pueden confiar en lo que el individuo dice sobre sí mismo o en las pruebas documentales que el proporciona acerca de quién o qué es. Si conocen al individuo o saben de él en virtud de experiencias previas a la interacción, pueden confiar en suposiciones sobre la persistencia y generalidad de rasgos psicológicos como medio para predecir su conducta presente y futura.

Sin embargo, durante el periodo en que el individuo se encuentra en la inmediata presencia de otros, pueden tener lugar pocos acontecimientos que proporcionen a los otros la información concluyente que necesitarán si han de dirigir su actividad sensatamente. Muchos hechos decisivos se encuentran más allá del tiempo y el lugar de la interacción o yacen ocultos en ella. Por ejemplo, las actitudes, creencias y emociones verdaderas o reales del individuo pueden ser descubiertas solo de manera indirecta, a través de sus confesiones o de lo que parece ser conducta expresiva involuntaria. Del mismo modo, si el individuo ofrece a los otros un producto o un servicio, con frecuencia descubrirán que durante la interacción no

habrá tiempo ni lugar inmediatamente disponible para descubrir la realidad subyacente (Goffman, 1971, pp. 15-16).

Si el individuo desea ser percibido por los observadores como persona de alto estatus y de confianza, no necesariamente tiene que serlo, bastará con que simule las características y comportamientos de alguien que ya posee esa posición, durante el tiempo que dure la actuación. Para ello, será necesario que vigile tanto su discurso como su conducta expresiva involuntaria a fin de no ser traicionado por ninguno de los dos en medio de su representación.

” (...) Independientemente del objetivo particular que persigue el individuo y del motivo que le dicta este objetivo, será parte de sus intereses controlar la conducta de los otros, en especial el trato con que le corresponden” (Goffman, 1971, p. 18). Para ello, el individuo ha de controlar la definición de la situación que comparte con los demás a fin de que sea la suya la que se imponga, y no la de los observadores, ya que, cuando proyectamos una definición de la situación ante los otros, los otros, aunque aparentemente puedan permanecer pasivos en sus roles, proyectarán eficientemente una definición de la situación en respuesta a la que ofrece el individuo y de cualquier línea de acción iniciada hacia él.

Según Goffman (1971, pp. 49-65), los actuantes tienden a ofrecer a sus observadores una impresión que es idealizada de distintas formas. Las personas siempre tratan de mostrarse ante los observadores como mejores de lo que son en realidad. De este modo, cuando un individuo se presenta ante otros, tenderá a encarnar los valores oficialmente acreditados por la sociedad en la que vive, mucho más en realidad de lo que lo haría si estuviera solo.

Los actuantes, pueden representar una actuación en solitario, o formar parte de un equipo con el mismo objetivo dramático de cara al auditorio.

El equipo ha de ser capaz de sustentar la definición de la situación suscitada por su actuación y de mantener ocultos sus secretos. Si ciertos hechos atrajeran la atención del auditorio, sería imposible sustentar la definición de la situación que trata de mantener el equipo (Goffman, 1971, p. 161).

Para conseguir sustentar la definición de la situación suscitada, el equipo debe sobrecomunicar ciertos hechos e infracomunicar otros. La fragilidad de la actuación podría verse al descubierto ante el auditorio si ciertos hecho atrajeran la atención sobre sí. Estos hechos proporcionan información destructiva, por eso es tan importante el control de la información antes, durante y después de la actuación. “(...) el equipo debe ser capaz de guardar sus secretos y de mantenerlos guardados” (Goffman, 1971, p. 161).

” (...) es evidente que si los miembros de un equipo deben cooperar para mantener una definición dada de la situación ante su auditorio, difícilmente podrán preservar esa impresión

particular entre sí” (Goffman, 1971, p. 99). Los actuantes son cómplices en el secreto, y entre ellos no es posible mantener una fachada particular, de este modo los cómplices tienden a estar ligados por una cierta familiaridad que permite cierta intimidad, en la mayoría de los casos carente de calidez.

Según Goffman (1971, p. 99), los miembros del equipo tienden a relacionarse entre sí por medio de vínculos de dependencia y familiaridad recíprocas. Se depende de cada miembro del equipo para suscitar la definición dada de la situación, si uno solo falla, la representación se verá comprometida.

He estado usando el término actuación para referirme a toda actividad de un individuo que tiene lugar durante un periodo señalado por su presencia continua ante un conjunto particular de observadores y posee cierta influencia sobre ellos. Será conveniente dar el nombre de fachada [front] a la parte de la actuación del individuo que funciona regularmente de un modo general y prefijado, a fin de definir la situación con respecto a aquellos que observan dicha actuación. La fachada, entonces, es la dotación expresiva de tipo corriente empleada intencional o inconscientemente por el individuo durante su actuación. (Goffman, 1971, p. 36).

La fachada consta de varias partes, la primera es el medio, que constituye el mobiliario, los equipos, el decorado y todo aquello que conforma el escenario donde transcurrirá la actuación. Según Goffman (1971, p. 36), los actuantes no pueden comenzar su actuación hasta haber llegado al lugar donde se desarrollará, y deben terminar su actuación una vez abandonen dicho lugar. Esto es así, porque, por regla general, el medio tiende a permanecer fijo, aunque en circunstancias excepcionales el medio traslada con los actuantes, como en el caso de los camiones escenario, que van circulando por las ciudades.

Si tomamos el término medio para referirnos a las partes escénicas de la dotación expresiva, se puede tomar fachada personal para referirse a los otros elementos de esa dotación, aquellos que debemos identificar íntimamente con el actuante mismo y que, como es natural, esperamos que lo sigan dondequiera que vaya. Como parte de la fachada personal podemos incluir: las insignias del cargo o del rango, el vestido, el sexo, la edad y las características raciales, el tamaño y el aspecto, el porte, las pautas de lenguaje, las expresiones faciales, los gestos corporales y otras características semejantes. (Goffman, 1971, p. 38).

Algunos de estos elementos son relativamente fijos (como el sexo), mientras que otros pueden diferir de una actuación a otra, como el vestido, o durante la misma actuación, como las expresiones faciales. “Las fachadas suelen ser seleccionadas, no creadas” (Goffman, 1971, p. 42).

Escenarios

Los urbanistas y arquitectos diseñan los lugares donde las personas desarrollaran su actividad, con el objetivo de cubrir ciertos objetivos estéticos y de originalidad, que no siempre coinciden con las auténticas necesidades y preferencias de los futuros usuarios. “(...) la psicología ambiental puede aportar sus conocimientos adquiridos sobre las necesidades que el diseño debe satisfacer (desarrollo de actividades, preferencias ambientales, comportamientos grupales, etc.)” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 194).

La idea más básica en psicología ambiental es la especificidad situacional del comportamiento. Las personas no se comportan de la misma forma cuando están en un autobús público, en un restaurante o en el trabajo. Cada ambiente transcurre en un lugar diferente y posee unas claves contextuales específicas. La psicología ambiental, según Holahan, entiende el ambiente como agente o condición causal del comportamiento. Así, serían las características de cada ambiente las que determinarían una buena parte del comportamiento, por ejemplo, los estresores ambientales.

“Un objetivo básico de la psicología ambiental es determinar las propiedades ambientales que influyen sobre el comportamiento humano en sus múltiples manifestaciones” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 197). La psicología ambiental propone tres concepciones específicas del ambiente (oportunidades, adaptación, sociocultural), las cuales trataré a continuación por su especial relevancia para mi trabajo.

El ambiente se puede entender como un escenario de oportunidades, que se ve influido por cada factor que influye sobre él: hacinamiento, iluminación, volumen de la música, distribución del mobiliario, etc. Si alteramos cualquiera de estos factores, también estamos alterando las condiciones para poder desarrollar un comportamiento u otro en dicho ambiente.

Stokols (1978), propone un modelo teórico de optimización de las relaciones con el ambiente, en el que el individuo persigue ambientes óptimos, en los que sus necesidades y objetivos pueden desarrollarse sin impedimentos. Este tipo de ambientes se denominan facilitadores, puesto que facilitan la actividad que va a desarrollar el individuo con el fin de cumplir un objetivo, plan, o cubrir una necesidad.

“Con este modelo se destaca el interés por las preferencias de los individuos respecto a la forma o carácter de los futuros ambientes, pues serán distintas las preferencias si son distintos los objetivos o necesidades del propio individuo” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 198).

Esto enlaza con mi investigación sobre los seductores, ya que ellos tienden a buscar los ambientes óptimos donde desarrollar sus actividades: ellos lo llaman optimizar la logística.

Según Russell y Ward (1982), el ambiente no causa la conducta, sino que es el marco o contexto en que la conducta puede desarrollarse: un bar no causa el beber, es un lugar a donde se va a beber. “En consecuencia, diferentes personas con el mismo plan, irán al mismo lugar y se comportarán de la misma forma; de ahí la especificidad ambiental del comportamiento, hecho fundamental de la psicología ambiental” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 200).

La idea de tránsito o recorrido sirve para introducir la dimensión temporal en la conducta ambiental. Para ejecutar un plan, la persona necesita, en muchas ocasiones, trasladarse a otro lugar. El espacio a recorrer supone la existencia de un escenario (la vía de comunicación) en el que la submeta de recorrido debe desarrollarse. La llegada al lugar de destino marca el inicio del comportamiento concreto dirigido al desarrollo del objetivo inicialmente propuesto. El uso del espacio supone, desde esta perspectiva, una búsqueda de lugares apropiados para el desarrollo de la conducta, y el tránsito por una serie de lugares intermedios [...] Para Canter (1983) la evaluación del lugar hace referencia al grado en que el ambiente es percibido por el individuo como apoyo a la consecución de objetivos a diferentes niveles de interacción con el lugar.

Basándonos en el paradigma de la adaptación de Saegert y Winkel (1990), el individuo trata de superar las amenazas externas, satisfacer necesidades básicas o restaurar o expandir sus capacidades para la adaptación. “El ambiente se define como un conjunto de cualidades físicas, interacciones entre personas y aspectos informacionales. La presencia de presiones ambientales (estresores, amenazas) genera en el individuo respuestas de adaptación” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 203). En nuestro caso, las respuestas de adaptación serían las técnicas que con el tiempo elaboran los seductores para adaptarse a cada situación y tener éxito.

Según Saegert y Winkel (1990), el ambiente como estructura de oportunidades se concibe como una estructura espacial y temporal de usos, servicios y posibilidades para el desarrollo de la acción. “(...) el ambiente ofrece posibilidades o limitaciones que son valoradas o entendidas por el individuo como oportunidades para la acción adaptativa” (Fernández Ramírez y otros, 1998, p. 204).

Desde la perspectiva de un modelo sociocultural, también descrito por Saegert y Winkel (1990), se entienden los escenarios y lugares como definidos social y culturalmente, al ser las distintas fuerzas macrosociales (cultura, política, economía, estructura social) las responsables del cambio ambiental. El individuo reproduce y perpetúa el sistema sociocultural existente.

Esto se puede enlazar con mi investigación al tener en cuenta los seductores las diferencias culturales a la hora de elaborar sus técnicas y teorías.

Método

He escogido una aproximación cuasietnográfica (Iñiguez, 1999, p. 500), cuyo procedimiento ha consistido en formar parte de la comunidad de seducción, estudiar sus teorías, vivir sus salidas para practicar, e ir tomando notas de carácter cualitativo. Esto me ha permitido desarrollar una reflexión abierta sobre los diferentes roles, modos de interacción y escenarios que forman parte de este mundillo.

La investigación cualitativa subraya la naturaleza socialmente construida de la realidad, y por ello, destaca la naturaleza valorativa de su planteamiento (Norman Denzin e Yvonna Lincoln, 2012). La investigación cualitativa, intenta comprender el modo en que los grupos que son objeto de estudio organizan y dotan de significado a su mundo, por lo que se constituye en “una actividad científica que provee los fundamentos para los informes y las representaciones del Otro” (Denzin y Lincoln, 2012, p. 43).

El procedimiento llevado a cabo en esta investigación comienza con la localización y análisis de textos producidos por expertos reconocidos dentro de la comunidad: libros, páginas web y blogs, así como de material audiovisual proveniente de YouTube y de productos digitales pedagógicos que se encuentran a la venta.

La recogida de información se llevó a cabo mediante observación participante siguiendo las pautas usuales de la etnografía (Hammersley y Atkinson, 1994; Gibbs, 2007) en distintos locales de las ciudades de: Málaga, Granada y Almería, así como mediante entrevistas semiestructuradas.

La observación participante consiste en observar mientras se realiza una participación activa en las actividades que está desarrollando el grupo que se investiga. Utilizo este método debido a la necesidad de conocer desde dentro al grupo sometido a observación, adaptarse a dicho grupo y recoger información relevante de su día a día (Guasch, 1997). Así, evitamos en parte que el observador sea percibido como un extraño al grupo, y captamos mejor el punto de vista de los sujetos de estudio.

Mi investigación comenzó poniéndome en contacto con miembros de la comunidad de seducción a través de grupos de Facebook, foros, etc. En cuanto contacté a los primeros, me dispuse a convertirme en uno de ellos adoptando así sus prácticas y estilo de vida durante los

meses que duró esta investigación. Acompañado de un grupo de seductores hice numerosas observaciones de campo que me aportaron una variada información sobre estos hombres y su estilo de vida.

He seguido el día a día de estas personas participando en sus diversas actividades (talleres, salidas para practicar, convivencias de varios días bajo el mismo techo a las que llaman inmersión), intentado plasmar en mi cuaderno de campo fielmente, de la forma más directa posible sus teorías, técnicas, estilo de vida, en definitiva, todo el mundillo que los envuelve.

Les pareció curioso y divertido que quisiera investigarlos, cosa que facilitó mucho mi tarea, ya que todos tenían una buena disposición a la hora de colaborar en las entrevistas y recogida de información en el campo, e incluso algunos me facilitaron materiales y revisaron mis notas, aportándome datos muy valiosos.

Durante mis observaciones de campo, utilicé un segundo observador que no formaba parte de la comunidad, debido a que, al formar yo parte del grupo de seductores y estar inmerso en la acción, podría perderme muchas cosas de las que estaban pasando a mí alrededor. El segundo observador se quedaba siempre a cierta distancia del grupo de seductores, mientras tomaba notas de todo lo que le parecía relevante y casi nunca interactuaba con ellos. Esto se hizo así para evitar que se contaminara del punto de vista de la comunidad. Todas sus observaciones fueron discutidas con el observador principal antes de ser recogidas en el cuaderno de campo. Las notas tomadas durante la observación fueron recogidas durante los meses de febrero a mayo de 2018.

Además, realicé una serie de entrevistas semiestructuradas. El guión básico fue el siguiente: en qué momento y de qué manera descubrió la existencia de la comunidad; cómo afectó a su vida todo lo que tiene que ver con la comunidad; frecuencia en que se realizan las prácticas de seducción; visión personal sobre la comunidad; y visión personal sobre la seducción. Las entrevistas no siguieron estrictamente el guión que tenía preparado, sino que lo utilicé de manera flexible para explorar nuevas áreas temáticas.

En concreto, pude entrevistar a siete miembros de la comunidad considerados expertos o veteranos, y a cinco más con menos experiencia. Sus edades estaban comprendidas entre 19 y 35 años, todos ellos vivían en España, y todos eran españoles salvo dos latinoamericanos y un búlgaro. En paralelo a las entrevistas, mantuve numerosas conversaciones no estructuradas con miembros de la comunidad, la mayoría de ellas a través de redes, de las cuales también quedó constancia en el cuaderno de campo.

Para el tratamiento de la información recogida en las entrevistas, realizo un análisis del discurso (Íñiguez, 1999) centrado en la búsqueda de repertorios argumentativos (Potter y Wetherell 1987; Wetherell y Potter, 2006). “La utilidad de los repertorios radica en que permiten ver cómo los/as hablantes encaran las conversaciones y cómo definen planes a través de la colocación estratégica de temas.” Además de las entrevistas, también realizo un análisis de los repertorios argumentativos en los materiales de la comunidad (libros, blog, videos, etc.), y en los registros del cuaderno de campo.

En el apartado que sigue a continuación se incluye una primera parte con los resultados del análisis del discurso y una segunda parte con la descripción de una noche de sargeo reconstruida a partir de los registros tomados esa noche, en el cuaderno de campo. Aplico para ello una técnica de producciones narrativas (Balasch y Montenegro, 2003), siguiendo un proceso de reconstrucción de la situación en el que los informantes contribuyen corrigiendo, matizando o añadiendo ideas para terminar de dar forma al relato de los acontecimientos.

A lo largo de la exposición de los resultados, utilizo extractos literales de las entrevistas y del cuaderno de campo para ilustrar y hacer más comprensibles las ideas, mencionando en cada caso de dónde provienen los extractos.

Una mirada a la comunidad

Un falso experto

Basándome en las entrevistas llevadas a cabo durante la realización de este trabajo, he observado que la mayoría de seductores han sufrido cierta presión de la sociedad por encajar en el estereotipo común de hombre antes de entrar a formar parte de la comunidad de seducción. Según estas personas, la sociedad espera que los hombres tengan cierto éxito con las mujeres y sepan ligar de forma intrínseca: aquellos hombres que no cumplen con esta expectativa, serán sometidos a burlas y menosprecios.

Para un hombre heterosexual, según los seductores, reconocer que no sabe ligar es como reconocer que no se es hombre: por el mismo motivo, a mayor número de conquistas, mayor reconocimiento social obtendrá de su hombría.

“ (...) Yo mentía cada vez que los colegas hablábamos de tías, me inventé aventuras que nunca pasaron ¿Por qué lo hice? No lo sé la verdad pero me daba mucha vergüenza admitir que no había estado nunca con nadie, no quería que lo descubrieran. (Entrevista, Greg, Marzo, 01. 2018).

No sé a ciencia cierta por cuantos hombres de nuestra sociedad es compartida esta vergüenza a admitir que no se tiene éxito con las mujeres, pero la mayoría de miembros de la comunidad que he entrevistado en esta investigación sí la compartían antes de descubrir este mundillo, aunque no necesariamente todos sintieron la necesidad de mentir sobre su éxito.

Dicen los seductores que hoy en día se sigue criticando a la mujer por su vida alegre, mientras los hombres se esfuerzan por gritar a los cuatro vientos sus conquistas. Estos últimos tienden a la inflación cuando se les pregunta por el número de parejas sexuales a lo largo de su vida: ellas, sin embargo, tienden a la baja. “(...) La mujer tiene que ser, o mejor dicho, ¡parecer ser! poco menos que virgen para que no se le pueda acusar de puta, no decimos que esto esté bien o mal, solo que es así y nuestro trabajo no es luchar para cambiarlo, sino comprenderlo y tenerlo en cuenta para que no sabotee nuestro juego” (Entrevista, Alex, Marzo, 16. 2018).

El concepto de seducción

Según la RAE, seducir consiste en “atraer físicamente a alguien con el propósito de obtener de él una relación sexual”. La comunidad de seducción no está de acuerdo con esta definición. Para empezar, se puede atraer física y mentalmente a alguien, y el propósito con el que se haga depende de la motivación de cada uno, en algunos casos será obtener una relación sexual, en otros una de pareja a largo plazo, para otros simplemente el hecho de sentirse deseado sin necesidad alguna de que esa seducción se consume con el sexo, pero la cosa no acaba ahí porque, más allá del ámbito romántico sexual, el acto de seducir es mucho más amplio y engloba muchas otras áreas como los negocios y las relaciones sociales de índole no sexual.

La definición de seducción con la que más se identifican los seductores es la siguiente:

La seducción no es una ciencia en la que tengas que seguir una secuencia rígida de X pasos, es más bien un arte, es la capacidad de leer lo que te está diciendo la otra persona, adaptarte en tiempo real a ella y ser capaz de responder con lo que la otra persona necesita y requiere de ti (Podcast, Havana Abril, 25. 2018).

El lenguaje privado de la comunidad

El lenguaje privado nació para contar con tecnicismos propios que evitan rodeos agotadores a medio plazo (lenguaje experto). Además, este lenguaje cumple otras funciones, como dar un sentido de pertenencia de grupo a aquellos que lo comparten, una complicidad, por así decirlo.

Además, permite a los miembros de la comunidad de seducción intercambiar impresiones en público sin ser totalmente comprendidos. Entre otras cosas, esto ofrece grandes posibilidades en el campo de la enseñanza de las artes venusianas⁴. En especial, de su enseñanza práctica sobre el propio terreno de juego. Permite, por ejemplo, que un instructor pueda corregir y alentar a sus alumnos sin que nadie —y en especial los grupos de mujeres sobre los que se aplica— puedan saber lo que se está cociendo. Imaginémoslo, inclinándose sobre el hombro del alumno, para decirle:

Vale, ya has abierto. Acuérdate ahora de introducir una Limitación Temporal para sedar las Defensas del Set. Presta especial atención a los Obstáculos y dedícate a mostrar DAVs durante unos minutos. Pero antes, no olvides falcarte para ofrecer Preselección al público: recuerda que no sargeas el Set, sino el local.

Por cierto, ¿cuántos Negas le has dado ya al Objetivo? ¿Algún otro IDES? Y dime, ¿te ha ofrecido ya algún IDI? Vale, aprovecha el comentario del Obstáculo para hacerle el Cubo.

En el seno de confusión y vocerío nocturno, nadie tendría la menor idea de lo que podría estar queriendo decir el instructor (Luna, 2007, pp. 655-657).

Tipos de hombres

Los seductores distinguen varios tipos de hombres. Por un lado tenemos al “frusco” o “Frustrado Corriente”, que es un hombre que no tiene ningún control sobre su vida sexual y sentimental ya que, o no tiene ningún éxito con las mujeres, o si tiene alguno depende de factores externos a él, como la suerte (jaques del bobo)⁵. La mayoría de los seductores han sido antes Fruscos y, por regla general, los hombres que no son seductores o naturales suelen ser Fruscos, así que la mayoría de la población masculina sería frusca sin saberlo.

Los Fruscos se caracterizan por tener una serie de creencias limitantes totalmente equivocadas y comportamientos erróneos con las mujeres. Por supuesto, raramente son conscientes de esto, ellos siempre piensan que hacen las cosas con las mujeres del modo correcto, de ahí su frustración cuando luego no obtienen resultados.

(...) Hacía todo lo que se suponía que había que hacer, las escuchaba, era detallista, les invitaba a cenar y pagaba yo, siempre estaba ahí cuando me necesitaban, etc. Me podía tirar así meses, pero nunca se fijaban en mí, siempre acababan con otro tío que no había hecho nada de eso y que habían conocido hacía solo unas horas. (Entrevista, Greg, Marzo, 01. 2018).

Por otra parte, están los naturales. Hay una gran diferencia entre los naturales y los estudiantes de seducción. Los naturales tienen un gran éxito con las mujeres sin haber tenido que estudiar las artes venusianas. A menudo reúnen lo que se conoce por rasgos alfa, y

⁴ Las artes marciales son las artes de la guerra, cuyo nombre proviene del dios Marte: del mismo modo, llaman artes venusianas a las artes de la seducción por la diosa Venus.

⁵ Ligar cuando no han hecho nada para ganárselo, o sea, que no ha dependido de ellos ni de sus habilidades.

siempre son objeto de estudio de los seductores. Estos hombres aprenden desde edades muy tempranas y de forma natural a tener éxito con las mujeres. Los seductores, sin embargo, suelen ser Fruscos con cero éxito, o poco más, con el sexo opuesto, y tienen que aprender lo que ya saben los naturales de forma natural. Por eso, según Luna, cuando un estudiante de seducción conoce a un natural, suele diseccionarlo como a una rana.

Los naturales también comparten una serie de creencias y comportamientos, solo que, a diferencia de los fruscos, estas creencias son potenciadoras no limitantes, y estos comportamientos en la mayoría de los casos son correctos. Una de las mayores diferencias entre un seductor y un natural es que el natural no sabe explicar lo que hace bien, o cómo hacerlo, a otra persona, ya que, para ellos, lo que hacen es tan natural como respirar, y además es obvio, no comprenden que haya personas que no lo vean como ellos. Sin embargo, los seductores, al haber tenido que aprenderlo todo desde cero, pueden ponerse en la piel del hombre inexperto y explicárselo todo.

Una de las cosas que he podido observar de los seductores es que, al automatizar tanto todo, actúan como autómatas que siguen un guión, y de algún modo destruyen lo que algunas personas llamarían “la magia”, al parecer artificiales. Esto es así hasta que de verdad asimilan lo que están aprendiendo. Una vez asimilado, cuesta mucho distinguirlos de un natural, pero suelen pasar varios años hasta llegar a ese punto. Por otro lado, también he observado que están educando en cierta medida a los hombres sobre cómo tratar y entender a las mujeres, aunque habría que investigar más a fondo si la educación que están ofreciendo es valiosa o no para la sociedad.

Acercamiento a la comunidad

El primer contacto

Basándome en la experiencia de los miembros de la comunidad que he entrevistado, he encontrado que cuando un hombre entra en contacto con este mundillo se producen tres reacciones. La primera es indiferencia, alguien lee un artículo, ve un video en YouTube o una entrevista en la televisión, y no le presta mucha atención. La segunda reacción es de violencia, ya sea a través de ira, indignación o desprecio. Esta reacción es normal, ya que el estilo de vida y el cuerpo teórico de esta comunidad son políticamente incorrectos, contradicen y transgreden las creencias y estilo de vida de la mayoría de la población.

La tercera reacción es la más dura de todas, es la de aceptación. Aceptar que lo que dicen estas personas tiene sentido supone en la mayoría de los casos un importante choque de creencias. La aceptación de las teorías y creencias de la comunidad supone aceptar también que la inmensa mayoría de creencias que poseía la persona sobre cómo giraba el mundo en el aspecto de las relaciones estaban totalmente erradas, y que llevaba toda una vida pensando que estaban haciendo las cosas bien, cuando en realidad era lo contrario.

Cuando empecé a leer a esta gente, algo hizo clic en mi cabeza, todo lo que decían tenía sentido, me acordé de todas las oportunidades que había tirado a la basura por no conocer esto antes y sentí mucha rabia hacia las mujeres y la sociedad (Entrevista, Greg, Marzo, 01. 2018).

Esto, según ellos, supone destruir todos los pilares de la realidad social (en lo que a cortejo y psicología femenina se refiere) que poseía esa persona, al estar errados y corrompidos⁶ para ser sustituidos por unos nuevos que hay que construir desde cero. El duro golpe psicológico que tiene que afrontar la persona no es baladí.

Primeros pasos en la comunidad de seducción

Cuando un hombre decide que la información que emana de esta comunidad quizá sea verídica y comienza a estudiarla, ya sea participando en foros, leyendo blogs, libros, siguiendo a algún gurú en YouTube o consumiendo algún producto digital, el comportamiento de dicho hombre comienza a cambiar.

Según los testimonios de estos hombres, casi siempre se repite el mismo patrón. Tras descubrir este nuevo universo, el hombre (o el joven, ya que, gracias a internet, hay miembros en la comunidad desde los 14 a los 80) se apresura a compartirlo con su entorno social más íntimo (familia, amigos), y suele encontrar solo burlas y rechazo. En algunas ocasiones suele haber alguien que lo comprenda y que no lo juzgue por ello. En no pocos casos, esa persona se acaba interesando también en mayor o menor medida por la comunidad, pero estos casos son excepciones, lo normal es que solo haya rechazo y burlas por parte de su entorno cercano. “En cuanto descubrí todo esto, corrí a enseñárselo a mis amigos, todos reaccionaron igual, me tomaron por tonto e ingenuo” (Entrevista, Greg, Marzo, 01. 2018).

La mayoría de los hombres se embarcan en esta nueva aventura solos y en secreto, consumen los contenidos de seducción cuando no los ve nadie, con las mismas precauciones o más que si estuvieran consumiendo porno, y con mayor miedo o vergüenza por ser

⁶ Según los seductores, la sociedad educa a los hombres inculcándoles creencias completamente erróneas sobre la psicología femenina y para que se comporten de la manera completamente opuesta que atraería a las mujeres.

descubiertos. Por su actitud, parecería que estuvieran haciendo algo malo, y es comprensible después del acercamiento inicial a su gente de confianza y de encontrarse con las burlas y rechazos iniciales, e incluso no faltará quien les haya dicho que se han unido a una secta o que les han lavado el cerebro. Después de todo eso, es normal que no quieran volver a compartir su nueva afición con nadie ni que nadie los descubra.

A menos que hayan despertado el interés por el estudio de la seducción en alguno de sus allegados, la única manera de compartir esta nueva aventura con alguien será ponerse en contacto a través de internet con otros miembros de la comunidad de seducción que se encuentran en su misma situación. “(...) Llevaba solo unos pocos meses estudiando seducción y mis amigos no paraban de criticarme y reírse de mí cada vez que salíamos. No tardé mucho en darme cuenta de que no podía salir a practicar esto con mis amigos, estaba solo” (Entrevista, David, Marzo, 13. 2018).

Es interesante ver el halo de marginación que envuelve a los estudiantes de seducción, al menos cuando dan sus primeros pasos. No es difícil imaginar que ese mismo halo les puede hacer compartir con sus semejantes un sentimiento de grupo y de exclusividad mucho más fuerte, creando así una intimidad casi imposible de compartir con los extraños al grupo.

Teorías

Atracción

La atracción no se elige, no atraen las mismas cosas a hombres y a mujeres. Para los seductores, cuando un hombre siente atracción sexual por una mujer, lo que está experimentando a nivel subconsciente son deseos de fecundarla, y viceversa, cuando una mujer se siente atraída por un hombre, lo que está experimentando a nivel subconsciente es el deseo de ser fecundada por él. Estas teorías parten de la base de que nuestro cerebro es un sistema obsoleto que no está preparado para vivir en el mundo moderno, sino para sobrevivir en el paleolítico.

Comparan el cerebro con un superordenador con dos procesadores independientes que trabajan en equipo pero con objetivos independientes y diferente capacidad de procesamiento. Por un lado estaría la mente subconsciente, que representaría al cerebro primitivo, esa parte del cerebro que evolucionó antes y que lleva millones de años con nosotros. Su capacidad de

procesamiento es de once millones de bits por segundo frente a los cincuenta bits por segundo que procesa la mente consciente.

Valor

El concepto de valor de supervivencia y replicación cuyos elementos más importantes son: buenos genes, capacidad para ofrecer una posición ventajosa y capacidad de ofrecer protección y asistencia (Luna, 2007, p. 668).

Si el único objetivo de la atracción fuese promover el sexo, hombres y mujeres sentirían ganas de acostarse unos con otros indiscriminadamente. Una mujer que atravesó el umbral de la menopausia hace ya tiempo, con un alto grado de sobrepeso y arrugas, excitaría tanto a la mayoría de hombres como una veinteañera de piel tersa y cuerpo escultural.

Si en cambio, su único objetivo fuese promover la procreación tanto como sea posible, seguramente algo en los hombres les diría que la primera no es tan fértil como la segunda y por lo tanto no es apta para la procreación. Dicho sea de paso, que el objetivo de la atracción consista en hacer a los hombres procrear con mujeres sanas y fértiles, parece en sintonía con el objetivo de los genes de obtener el mayor número de buenas alineaciones posibles (Luna, 2007, pp. 56-57).

Según los seductores, los buenos genes se manifiestan de diversas formas, y nuestro subconsciente es un experto en detectarlas todas. Principalmente serían dos las más claras, belleza y fertilidad, ambas serían ejemplos básicos de las múltiples formas de valor que existen.

Psicología femenina

El factor fulana (FF)

La comunidad define el Factor Fulana (FF) como un fenómeno de raíces biológicas y socio-culturales que hace que las mujeres sientan como “erróneo” todo aquello relacionado con una actitud sexual demasiado promiscua o poco selectiva. Su nombre puede parecer ofensivo, pero lejos de estar llamando fulanas a las mujeres, este término designa cómo se sienten o las hacen sentir en determinadas situaciones. Según Luna, LaTorre y Havana, lo llaman con ese nombre porque es lo típico que dicen las mujeres de otras mujeres para desacreditarlas.

Cuando alguien desea ofender lo máximo posible a una mujer uno de los insultos más recurrentes es el de “puta”, con este insulto no está insinuando que dicha mujer cobre por servicios sexuales, sino que está tratando de herirla apelando a su factor fulana llamándola fácil y poco selectiva. (Luna, 2009, p. 63).

El factor fulana predice que una mujer va a tender más que el hombre a evitar situaciones que la hagan ser percibida como sexualmente fácil o poco selectiva por otros (su círculo social, familia, etc.) (FF extrapersonal), por sí misma (si hace algo sexual sin una justificación su autoestima tiende a bajar) (FF intrapersonal) y por su potencial pareja (FF interpersonal). (Luna, LaTorre y Havana, 2012, p. 87).

Lógica retroactiva

Esta teoría de la seducción sugiere que “(...) los hombres tienden a justificar sus acciones en función de sus deseos, y las mujeres tienden a justificar sus deseos en función de sus acciones”. Sería algo así como: me gusta, me he acostado con ella (hombre): como me he acostado con él, debe ser que me gusta (mujer). Este principio básico de la psicología femenina, según Luna, LaTorre y Havana, funciona en la medida en que no transgreda su FF.

Según Luna, antes de acostarse con un hombre, una mujer busca razones para no estar con él. Después de hacerlo, busca razones para estar con él. El principio que hay detrás de esta idea es simple, mientras el hombre se resentiría con la mujer por conseguir que él haga algo que no deseaba hacer, la mujer razonaría de otro modo a nivel emocional: ha conseguido que haga algo que no quería hacer.... se ve que por lo visto si quería hacer eso, seguramente él me gusta más de lo que imaginaba. La lógica retroactiva también incide en los hombres según Luna, pero de una forma mucho más atenuada.

La lógica retroactiva, según los seductores, puede funcionar a favor o en contra de un hombre. Si una mujer piensa que un hombre no le gusta, pero por el motivo que sea acaban teniendo sexo (una noche de borrachera, despecho, el chico es un seductor que sabe hacer que las cosas sucedan, etc.), la mujer tenderá a justificar su comportamiento buscando razones positivas por las que eso ha pasado (anoche nos acostamos, anda, pues al final sí que me gustaba). Sin embargo, también ocurre al revés: si a una mujer le gusta un hombre y pasa mucho tiempo sin que ocurra nada entre ellos, la mujer tenderá a pensar que en realidad ese hombre no le gustaba tanto y, por ende, estaba equivocada.

Por lo que he podido observar en distintas situaciones de campo y entrevistas realizadas a los seductores, ellos utilizan estas teorías para comprender a las mujeres y actuar en consecuencia. Según ellos, estas teorías les ayudan a predecir el comportamiento de las mujeres mucho antes de que pase, para así poder regular el suyo propio y actuar en consecuencia. Los seductores también afirman basarse en estudios científicos para elaborar la mayoría de sus teorías.

El yo seductor

Identidad

Uno de los primeros pasos para convertirse en un seductor, según las entrevistas realizadas a los miembros de la comunidad, es comenzar a desarrollar una identidad atractiva que primero seduzca al propio estudiante de seducción, y luego a los demás.

Cuando dos personas se están conociendo, se hacen preguntas el uno al otro sobre su identidad (a qué te dedicas, cuáles son tus aficiones, etc.), de ahí la importancia de desarrollar una identidad poderosa y bien definida, porque llegará un punto en el que el seductor tendrá que venderla, y ese punto suele suceder poco después del inicio de la interacción. Si cuando llegue ese punto el estudiante de seducción se avergüenza de su identidad y trata de ocultarla o adornarla, el lenguaje no verbal le traicionará mostrándole inseguro.

En mis salidas al campo con los seductores he podido ver varias veces cómo los principiantes, mientras intentaban mantener una interacción, se quedaban paralizados por el miedo, tartamudeaban, abrían los ojos como platos mientras hablaban, hablaban tan rápido que las palabras se les atropellaban, les sudaban las manos o todo el cuerpo y se les iba el color de la cara. “(...) sabía lo que tenía que decirle y lo que tenía que hacer, me lo he estudiado mil veces... pero cuando estaba delante de ella me quedé en blanco, habrá pensado que soy gilipollas o algo, siempre me pasa lo mismo” (entrada del cuaderno de campo, Marzo, 27. 2018).

Lo ideal, según ellos, es poseer un trabajo de alto estatus y hobbies interesantes, pero esto realmente no es necesario, lo único imprescindible es que el seductor, haga lo que haga, le apasione.

La comunidad recomienda a los nuevos miembros comenzar a trabajar en su propia persona como si fuesen un personaje de videojuego con múltiples partes, y todas y cada una de ellas se pudiesen mejorar o subir de nivel. Se insta a los neófitos a imaginarse un avatar en blanco con su cara y que vayan añadiendo a ese avatar todas las habilidades, características y comportamientos que les gustaría que poseyera, el límite es la imaginación, siempre que sean cosas reales y posibles de conseguir.

El nombre que eligen para estos personajes suele ser una suerte de nombre artístico, ejemplos reales más conocidos en España: Álvaro Reyes, cuyo nombre real es Jeremías;

Mario Luna, cuyo nombre real es Luis. El objetivo es conseguir un nombre que les resulte atractivo a ellos y a los demás, algo con gancho.

Una vez han creado en su imaginación el personaje con todo lujo de detalles, llega el momento de salir al campo a practicar las habilidades y técnicas de seducción estudiadas mientras se encarna al personaje como una suerte de representación teatral en la que por unas horas fingen que ya son ese avatar y ya poseen todas esas características. Esto es uno de los más antiguos principios que se utilizan en seducción: “haz como si lo fueras hasta que lo seas”.

Según ellos, no basta con imaginarse el personaje y salir a representarlo de vez en cuando, también hay que ir mejorando o subiendo de nivel las diversas partes de las que está compuesto: su comunicación, con cursos de dicción o idiomas; sus fuentes de valor, apuntándose a algún deporte o a baile; su armario, aprendiendo sobre cómo vestir de forma atractiva y sacarle el mejor partido a su vestuario, etc.

Es impresionante el esfuerzo que los seductores realizan sobre su persona y su entorno para convertirse en una mejor versión de sí mismos que atraiga más a las mujeres. Para semejante empresa, necesitarán mucha motivación, aunque, por lo que he podido observar, la motivación principal que les impulsa a realizar todos esos cambios y llevar a cabo semejante esfuerzo es únicamente mejorar su éxito con las mujeres. No sería sorprendente que por el camino, o como consecuencia de ello, mejoraran aspectos de su vida que les otorguen mayor bienestar en la misma.

Sargeo

Preparación del grupo

Después de muchas noches sargeando con seductores y aprendiendo su modus operandi, a continuación relato una de las últimas noches lo más detalladamente posible. Para ilustrar mejor lo que pude observar esa noche, me ayudare de fragmentos de entrevistas y de entradas de mi cuaderno de campo, concretamente entradas de la noche del 21 de abril de 2018 en la ciudad de Granada. He seleccionado esta noche de sargeo en concreto, porque por sus características me parece la más completa.

Habíamos quedado todos para cenar en el piso de uno de los chicos, éramos cinco hombres en total. La idea era conocernos un poco mejor mientras cenábamos, charlar sobre seducción y sobre la estrategia de esa noche. Lo de conocernos un poco mejor era porque hasta ese

momento no todos nos conocíamos en persona y esa noche íbamos a salir juntos como un grupo de amigos, cuando las chicas nos preguntaran sobre nuestros amigos, debíamos parecer un grupo de amigos normal y corriente, cohesionado, para no perder valor a ojos de ellas o de la sala. El grupo tiene tanto valor como el miembro de menos valor del grupo, así que había que cuidar cada detalle.

Disfrutamos de una agradable cena conociéndonos para luego pasar a hacer unos ejercicios en el piso para entrar en estado (bailes, hacer el tonto, desenfrenarnos al ritmo de algún videoclip, etc.). Entrar en estado es lo que algunos llamarían entrar en flow o fluir, en muchos casos raya la euforia o es euforia directamente, es eso que la gente suele buscar con las drogas o el puntillo del alcohol, pero los seductores tienen prohibido por regla general usar ayudas externas, así que tienen que alcanzar ese estado activo positivo a través de ejercicios y diversión.

Calentamiento

Una vez nos sentimos animados, salimos a la calle, eran las doce de la noche y aún era pronto para entrar en cualquier discoteca o pub, así que iniciamos ejercicios de calentamiento para perder el miedo o vergüenza mientras se mantiene o eleva el estado, estos ejercicios eran muy variados y comenzaban de menos a más, desde saludar a todo el mundo que te cruzaras a pedir indicaciones sobre algún lugar. Después se iba subiendo el nivel con pruebas para exponerte y vencer así los miedos como recorrer 50 o 100 metros de una transitada calle corriendo y gritando a pleno pulmón como un loco para luego pararte súbitamente delante de las primeras personas que te encontraras y tratar de mantener una conversación normal con ellas. Esto se hace porque cuando un estudiante de seducción intenta abrir grupos de personas sin haber calentado, ocurre como en los deportes, esta frío y le costará todo el triple: “(...) que no se quede nadie sin calentar, vamos turnándonos, pero aquí no se escaquea nadie, que luego pasa lo que pasa”.

Al principio siempre hay resistencias, especialmente por parte de los menos habituados a sargear como hábito semanal, a estos siempre les cuesta más arrancar y suelen esperar a ver qué hacen los demás para ir a rebufo: “(...) sé que tendría que haber abierto ese set, y el anterior, pero me está costando trabajo esta noche, los siguientes no se me escapan”.

También pude observar que los ejercicios de calentamiento que implican hacer alguna locura en grupo, como gritar por la calle o hacer el ridículo, no ofrecen ni de lejos tantas resistencias en los seductores a la hora de realizarlos como las que sí ofrecen abordar sets, esta

tarea sin duda es la más dura porque es la persona sola frente a los desconocidos sin un grupo que la respalde al menos en los primeros momentos de la interacción, hasta que alcance el punto de enganche⁷. Por regla general, también se puede abordar en grupo, pero no se aprende tanto.

Estos ejercicios cumplían el fin de no llegar frío a la discoteca y que el seductor se quedara paralizado por sus miedos e inseguridades o por la presión social, ya que, después de todo, el calentamiento iniciado en casa desde la cena hasta que se entra en el local, por regla general se habrá llevado una inercia favorable que habrá hecho entrar en estado a la persona, y a partir de ahí todo fluye: “(...) los primeros momentos en la sala son cruciales, si te quedas paralizado por el miedo la has cagado, por eso es tan importante calentar” (Entrevista, JJ, Marzo, 27. 2018).

Fue muy interesante observar a los seductores calentando no solo ese día, sino durante toda mi investigación. Durante el calentamiento era el único momento donde se permitían flaquear y mostrar sus vulnerabilidades, ya que el calentamiento no contaba y no tenía nada que ver con lo que venía después. Ahí se podían ver claramente todas las resistencias e inseguridades con las que cargaban estos hombres y cómo, poco a poco, luchaban por vencerlas, hasta que finalmente entraban en estado y parecían otra persona completamente diferente. En la sala no se veía nada de esto, porque, desde el principio hasta el final, no podían mostrar nada que contradijera su actuación, además, ya llegaban a la sala en estado.

La sala

Finalizado el calentamiento nos dirigimos a la discoteca que teníamos fichada por ser la más idónea gracias a sus características y distribución. Conforme nos íbamos acercando a la puerta fue comenzando nuestra auténtica actuación, nos saludó efusivamente el relaciones públicas, a quien nos habíamos ganado a propósito desde el primer día, y lo mismo con los porteros, a los que estrechemos la mano y con los que estuvimos hablando un rato como si los conociéramos de toda la vida: “(...) los porteros son personas a los que nadie suele tener en cuenta y que se pasan la mayor parte de la noche aburridos sin que nadie les preste atención, haciendo algo tan sencillo como estrecharles la mano y preguntarles cómo va la noche es muy fácil ganárselos y si frecuentas ese lugar se acordaran siempre de ti y te saludarán efusivamente” (Entrevista, JJ, Marzo, 27. 2018).

⁷ Punto en el que el set ha decidido claramente que prefiere que el seductor se quede a que se vaya.

Tanto lo de ganarse al relaciones públicas como a los porteros es la forma más fácil de generar prueba social (valor social). “Mientras la gente está haciendo cola para entrar, tú estás hablando animadamente con los porteros y en algunas ocasiones ellos o los relaciones públicas te colarán delante de todo el mundo mientras la cola se pregunta ¿quién cojones son estos tíos?” (Entrevista, JJ, Marzo, 27. 2018).

Una vez dentro, lo primero fue saludar a los camareros, a los que nos habíamos ganado también de noches anteriores, y por último al disc-jockey, que nos dio un caluroso abrazo. Tratamos de mantener una breve conversación con ellos mientras el trabajo se lo permite, aunque solo sea intercambiar unas breves y cordiales palabras, para finalmente ir todos juntos al baño. Mientras charlábamos con los camareros y el disc-jockey, observamos la disposición de toda la sala, al igual que cuando nos dirigíamos al baño, que siempre suele estar al final en la mayoría de locales, por lo que te ves obligado a cruzar todo el local. Entre eso y las conversaciones con los empleados del local, tuvimos tiempo de sobra para ver disimuladamente la distribución de la gente en toda o casi toda la discoteca. Todo este periplo desde que saludamos al relaciones públicas y llegamos al baño cumple la función de generar prueba social a ojos de la sala, y una vez en el baño, habiendo calibrado previamente la distribución de la sala, hablamos sobre dónde posicionarnos y cómo proceder.

Comienza el juego

La mejor estrategia para esa noche, por consenso, es colocarnos los cinco en el centro de la pista de baile, donde mejor se nos vea desde todos los puntos de la sala, y bailar y divertirnos como si no hubiera mañana. La idea es ser percibidos desde fuera (y que sea cierto a ser posible) como las personas que mejor se lo están pasando de la sala: “(...) nosotros somos la fiesta, la gente esta noche ha salido para pasárselo bien así que cualquiera querrá unirse a nuestra fiesta si nosotros somos la auténtica fiesta”.

Haciendo esto logramos desmarcarnos de la mayoría de hombres que permanecen con el codo apoyado en la barra bebiendo y mirando a todos lados como si fueran búhos en busca de una presa, o de esos que solo bailan para ligar con las chicas y acercarse a ellas. “La sala parece equilibrada esta noche, hay que aprovecharlo antes de que se haga más tarde, nos posicionamos en el centro de la pista de baile en un círculo cerrado y nadie mira fuera del círculo salvo con el rabillo del ojo los primeros cinco o diez minutos. ¡A darlo todo! ¿Alguna pregunta o sugerencia?”.

Después de menos de diez minutos pasándolo bien en círculo y dando la espalda a la sala, nos dimos cuenta de como varios grupos de chicas se iban colocando a nuestro alrededor disimuladamente, esa noche el porcentaje chico/chica estaba equilibrado, la mayoría de las noches suele haber mínimo 80% chicos, a veces 90% (cosa que dificulta el juego, a menudo haciéndolo casi imposible), pero supimos calcular muy bien la logística (el local y día de la semana apropiado). Cada noche el juego se hace de forma diferente, según las características de la sala, pero, dado que esta noche la cosa está equilibrada, la mejor forma de proceder acordada era dejar que ellas se acercaran o nos invitaran sutilmente a acercarnos.

Poco a poco, una de las chicas más osadas comenzó a imitar la ridícula forma de bailar de uno de los integrantes de nuestro grupo, eso era un IDI, así que la incluimos en el círculo y poco después me mandaron a mí a por sus dos amigas para incluirlas también. Si no conseguía que las dos amigas se nos unieran, o en su defecto entretenerlas y que se lo pasaran tan bien conmigo que se olvidaran de su amiga, se la acabarían llevando del brazo por envidia o porque ellas dos se aburrían, o sea, la sabotearían a ella y a nosotros.

Al principio dijeron que no entre risas, pero pude intuir que realmente se morían de ganas y la primera negativa era por timidez, así que me quedé hablando con ellas y en menos de cinco minutos nos unimos al resto. El grupo, que inicialmente estaba compuesto por cinco hombres, se había convertido en un set mixto de ocho personas.

Jugamos para la sala

El juego ya está en marcha y mis compañeros me indicaron que ahora tocaba separarse. Antes de nada procuramos ganarnos a las tres nuevas integrantes de nuestro grupo mientras bailamos con ellas y nos divertimos. Primero, el más veterano de nosotros se marcha para la barra, parecería que va a pedir una copa o a saludar a un par de amigas, pero la realidad es que acababa de hacer una apertura en frío a dos desconocidas que no perdían detalle de todo lo que estaba pasando en el centro de la pista. Él estaba de espaldas a ellas todo el tiempo, pero yo las tenía en mi campo visual y le fui informando disimuladamente de todo. De ese modo, cuando se dio la vuelta, echó a andar sin dudarle en cuanto yo le di la señal: “(...) Setdos a tus seis, están receptivas y no paran de mirar hacia aquí, a mi señal las aboradas, van ambas de negro”.

Las dos chicas estaban sentadas en los taburetes de la barra y parecían muy receptivas al nuevo invitado. Cualquiera que hubiera visto la escena desde fuera habría dicho que se conocían de mucho antes, y ese era el objetivo, ya que estábamos actuando para toda la sala.

El seductor veterano no tardó mucho en alcanzar el punto de enganche, era el momento de introducir al ala y me tocaba a mí desempeñar ese papel.

Desde donde yo estaba pude ver cómo levantó el brazo derecho para acariciarse la nuca mientras hablaba, esa era la señal que me indicaba que necesitaba un ala que entrara por la derecha para cubrir a la chica que se encontraba en esa posición (el obstáculo). Su objetivo era la otra chica, y sin un ala era muy complicado llevar la interacción a buen puerto a menos que le gustaran las dos y decidiera ir a por el trío, o la amiga fuera tan buena amiga que, en cuanto viera que su amiga había ligado, desapareciera para dejarle intimidad, o fuera tan habilidoso que pudiese gestionar la situación él solo. Estas tres opciones son factibles, pero con un ala no es necesario complicarse tanto la vida, ya que su intervención simplifica mucho las cosas.

Me acerqué para preguntarle si había visto a Alex mientras mantenía mi cuerpo orientado para proseguir mi camino en cuanto me contestara. “No lo he visto, pero espera, te presento a mis nuevas amigas”. De esta forma, parece que yo seguía otro camino y que ha sido el quien me ha desviado del mismo, no que yo vengo a ligar con las dos chicas que acaba de conocer. Esta es una forma de entrar en el set de manera no agresiva que evita que se pregunten ¿a qué viene este? A partir de aquí, mi trabajo era entretener al obstáculo o, en caso de que me guste seducirlo, para que se olvide por completo de su amiga y no sabotee la interacción que está desarrollando mi compañero.

Para ello, lo primero que necesitamos es falcarnos, o sea, ocupar la mejor posición del set que ahora mismo ostentan ellas al estar de espaldas a la barra y de cara a la sala. Mi amigo cogió de la mano a su chica y le hizo un giro de baile que consigue que ambos intercambien posiciones, ya se ha falcado. Mientras hablamos con ellas, lentamente vamos girando nuestros cuerpos, al hacerlo, ellas también se mueven sin darse cuenta, ya que están pendientes de la conversación, hasta que conseguimos que ambas estén espalda con espalda. De esta forma, a pesar de que pueden tocarse porque están juntas, sin embargo no se ven, y esto facilita que se den permiso para hacer más cosas de las que se permitirían si se estuvieran viendo, lo que facilita mucho nuestro juego. Las hemos mini aislado.

A mi espalda estaba la pista de baile y nuestros compañeros no habían perdido el tiempo, dos de nuestros amigos ya estaban con las tres chicas del principio, uno de ellos estaba haciendo de ala al otro cubriendo a las dos amigas tímidas que yo incluí en el grupo, asegurándose de que se lo pasan en grande, y le dan la espalda a la chica que tomó la iniciativa al principio y al chico que la introdujo en nuestro grupo. A esas alturas, ya ni

siquiera bailaban, se habían apartado un poco del resto y estaban hablando cada vez más cerca mientras él aplicaba Kino progresivamente.

El tercer miembro de nuestro grupo, no sabemos muy bien cómo, pero estaba en los reservados hablando animadamente con un set mixto. Al final de la noche nos contó que se hizo amigo de dos chicos en la barra y que estos lo invitaron al reservado. Por supuesto, hacía ya buen rato que estaba observando a la gente del reservado buscando la mejor forma de acceder a ellos, ya que el reservado es la posición de mayor estatus de la sala y la forma más fácil de generar prueba social.

Era un set mixto de seis chicos y dos chicas, la que le interesaba estaba soltera y la otra era la pareja de uno de los chicos, así que tenía que lidiar con cinco obstáculos. Decidió que la mejor estrategia era fusionar sets: “(...) chicos, aquí tenéis la cosa muy descompensada ¿qué os parece si os presento a unas amigas?”. Los chicos del reservado le respondieron con mucho entusiasmo, así que volvió a la pista de baile a por el ala que estaba cubriendo a las dos chicas tímidas, y arrastró a los tres a los reservados para presentárselos a sus nuevos amigos. Me contó posteriormente que se notaba la necesidad en los chicos, así que en los primeros momentos los seductores tuvieron que dirigir la interacción para que estos chicos no lo estropearan sin querer por su necesidad.

Los dos seductores no tardaron mucho en darse cuenta de con qué dos chicos preferían hablar las chicas, así que el nuevo trabajo del ala era cubrir a los dos chicos que se quedaban solos para que no lo echaran todo a perder mientras que el que había abierto al grupo del reservado se centraba en su objetivo.

Se baja el telón

La noche acabó a las cuatro de la mañana para nosotros. Cuando salimos de la discoteca, entramos en un kebab para acabar la noche comiendo algo mientras hacíamos recuento de todo lo sucedido y debatíamos nuestros fallos, cómo hacerlo mejor la próxima vez y lo que habíamos aprendido.

Discusión

La vida social de los seductores es muy rica, no paran de conocer gente nueva y de moverse por entornos sociales de lo más variado. En su libro, “La presentación de la persona en la vida cotidiana”, puede decirse que Erving Goffman describe muy bien el

comportamiento de los seductores en sociedad, pese a haberse adelantado varias décadas en su publicación al nacimiento de la comunidad de seducción.

Los seductores se comportan como un equipo muy bien organizado que ofrece una representación conjunta para un auditorio, pero antes de esto, se esfuerzan en cuidar su fachada al detalle, controlar los escenarios en los que actuarán y la información que puede poner en peligro su actuación si llegara a conocimiento del auditorio. Goffman analiza de manera impecable todos estos conceptos en su libro, el cual, parecería que de principio a fin se está refiriendo por entero a la interpretación de las prácticas de los seductores.

Al mismo tiempo, Fernández Ramírez y otros (1998) nos sirven para explicar desde la psicología ambiental cómo entiende esta gente el escenario en el que se mueven, cómo calculan hasta la última variante del mismo que puede jugar a su favor o en su contra, y cómo ven las diferentes opciones u oportunidades que pueden surgir en él.

La comunidad de seducción posee una complejidad tal que me ha sido imposible plasmar ni un diez por ciento de la misma, semejante esfuerzo habría dado para toda una tesis doctoral. Entre las cosas que he tenido que dejar de lado, por cuestiones de espacio y tiempo, se encuentran los roles de las demás personas en la sala a la hora de interactuar con los seductores, por ejemplo el rol de ellas. Me he tenido que centrar en exclusiva en la visión de los seductores y no he podido plasmar la visión de las chicas que interactuaban con ellos, el personal que trabajaba en la sala, o los demás chicos de la misma. Mi investigación se habría visto muy enriquecida de haber reflejado como estas personas vivían la experiencia de interactuar con los seductores.

Los seductores empiezan sintiéndose unos completos ignorantes en cuanto al género opuesto, después de creer durante años que, en realidad, sí que sabían al menos lo básico. Entran a formar parte de la comunidad donde aprenden sus teorías y habilidades durante un duro proceso de formación y entrenamiento personales que, en muchos casos, han de hacer mayormente en solitario. Durante esta formación, aprenden psicología femenina, estrategias de seducción y a trabajar sobre su persona para convertirse en esa mejor versión anhelada que atraerá más al sexo opuesto.

Las salidas al campo son toda una aventura que requieren formación y disciplina. En estas salidas los seductores se enfrentan a sí mismos, a sus propios miedos y limitaciones, poniendo a prueba lo que han aprendido en grupo y a veces en solitario, recibiendo así la retroalimentación que les informará de sus progresos, en una suerte de ensayo y error continuo.

Para concluir el trabajo, se antoja necesario discutir sobre algunos aspectos éticos de la seducción, tal como es entendida dentro de la comunidad. Dada la actual presión del discurso feminista, es necesario exponer sus opiniones al respecto y evitar que ciertos prejuicios malinterpreten los objetivos y valores de la comunidad que hemos tratado de exponer a lo largo de estas páginas.

Observando a los seductores desde fuera, parecería que su único deseo fuese conseguir sexo esporádico el máximo número de veces con el mayor número de chicas posibles, pero nada más lejos de la realidad. Aunque pueda ser así en algunos casos, especialmente en los aprendices de seductores que normalmente parten de una gran escasez sexual, para los seductores veteranos no es necesario llegar al sexo; con el mero placer de practicar sus habilidades y poner a prueba sus teorías les basta. De hecho, la mayoría de ellos, cuando comienzan una relación monógama convencional, siguen saliendo a practicar, incluso con su pareja acompañándoles como pivote⁸, pero paran el juego en algún momento de la escalada antes del sexo. Esto ocurre así porque, para los seductores, el juego es algo tan divertido y adictivo que afirman que: “nunca se puede dejar del todo”.

También parecería desde fuera que están tratando a las mujeres como objetos, pero esto tampoco es así. El seductor es un hombre que dedica varios años de su vida a estudiar y comprender a las mujeres, trabaja duramente para convertirse en su fantasía y ofrecerles la mejor experiencia posible a su lado.

Poseen cierto código ético que se ve reflejado en frases del tipo: “es por ellas” o “deja tu entorno mejor de como te lo has encontrado”. Se suelen hacer preguntas constantemente los unos a los otros con estas frases de fondo: “eso que acabas de hacer, ¿lo has hecho por ella o por ti?” (si no lo ha hecho por ella se considera un error), “crees que, aunque no os volváis a ver nunca más, ¿ella se queda mejor que antes de que os conocierais?”, “¿se ha enriquecido de algún modo con la experiencia?”.

Últimamente se ha puesto de moda en los medios promulgar que hay que ligar sin molestar, cuando ligar sin arriesgarse a molestar es prácticamente imposible. Sentirse molestado es algo subjetivo, el mero hecho de acercarse a alguien y decirle hola o preguntarle por una calle, con independencia de su género o las intenciones, pone a la persona en riesgo de estar molestando al otro: incluso la mera presencia de alguien que no se ha dado cuenta de que el otro está ahí puede molestar. Entonces ¿Cómo ligar sin molestar? Fácil, no ligando.

⁸ Pivote: versión femenina del ala (ver glosario).

No obstante, asumido que deben correrse ciertos riesgos, la cuestión ética fundamental es qué hacer cuando ella dice que no. Frente a la corrección política actual del “no es no”, hay que tener en cuenta que el cortejo no es un juego lógico donde la información se dé de forma explícita, clara y directa, sino todo lo contrario, todo sucede de forma implícita, sugerente y discreta, todo se dice a medias y generalmente no hay que tomar de forma literal casi nada de lo que se dice cuando el chico y la chica juegan al cortejo, hay que traducir el significado sumergido que envuelve a las palabras, gestos, miradas, etc. Para no confundir el cortejo con el acoso, la diferencia radica principalmente en que ambas partes estén de acuerdo y estén disfrutando la interacción, y esto es casi imposible saberlo al inicio de la misma.

Los seductores tienen claro que las mujeres responden directamente con el rechazo en el inicio de la interacción (piloto automático), sobre todo si se inicia en frío..., y que hasta que se demuestre lo contrario, los hombres que se acerquen son perversos, babosos, acosadores, violadores, ladrones, o en el mejor de los casos alguien que quiere venderles algo. Su primera reacción será deshacerse de este tipo de individuos lo más rápida y efectivamente posible, y ellos tienen que demostrar en un espacio de tiempo breve que no son nada de eso. Para ello elaboran teorías como la del radar y las defensas y técnicas que les permiten eludir estas reticencias iniciales.

El piloto automático de las chicas está configurado así, según los seductores, porque el riesgo potencial de abuso sexual les obliga a estar constantemente alerta. Por esto, la principal preocupación de los seductores al inicio de la interacción es hacer que las mujeres se sientan seguras en su compañía, e iniciar las interacciones de la forma menos agresiva posible.

En un breve espacio de tiempo deben alcanzar el punto de enganche y, si esto no sucede, simplemente se van despidiéndose educadamente y deseándoles que pasen una buena noche. Si la actitud de las chicas es completamente cerrada, hostil, o manifiestan abierta y claramente (sin que haya indicios como el lenguaje no verbal que digan lo contrario o que están de broma) que no desean ser molestadas, después de ver todo eso, el seductor simplemente se marchará. Los seductores prefieren tratar con chicas colaborativas, que pongan de su parte en la interacción y no la saboteen, por lo que no perderán el tiempo con aquellas que demuestren no tener interés o que esperen que lo haga todo el seductor, aunque entienden que los primeros minutos de la interacción no cuentan, ya que ellas reaccionan en piloto automático por lo dicho anteriormente. Si no consiguen sacarlas del piloto automático, abandonarán el set.

El piloto automático, según los seductores, sirve también a las chicas como filtro para quitarse de en medio a los chicos menos experimentados que, ante la primera negativa de la chica o el mas mínimo riesgo de rechazo, saldrán huyendo, mostrando así su inseguridad e inexperiencia. Esto demuestra que esos hombres no entienden ni conocen el juego, no diferencian una negativa real de un test, y no ven ese juego sutil de una de cal y otra de arena que muchos describen como la parte más apasionante del cortejo.

En la actualidad, dada la presión sexista, es fácil que se identifique a los seductores con ciertas críticas machistas, aunque entendemos que eso sería una interpretación incorrecta de lo que hace la comunidad. Criticar desde la ignorancia es fácil, es necesario antes hacer el esfuerzo de adentrarse en esta subcultura para conocerla a fondo, tal como hemos intentado en estas páginas. Entendemos que el feminismo radical de hoy en día no está dispuesto a aceptar como válido ningún argumento en favor de los seductores, por muy bueno que sea, ya que el feminismo actual propone posiciones de extremos, y acaso no distinguan entre acabar con el machismo de acabar con lo masculino o todo aquello que se le parezca.

Una de estas críticas, formulada recientemente, es que los seductores enseñan machismo a los hombres, todo su cuerpo teórico y estilo de vida es machista en sí mismo, por lo que ellos son una de las caras más claras del machismo. Los seductores, por su parte, piensan que la mayor parte del machismo está causada por la frustración y el sufrimiento que conlleva el desconocimiento de cómo funciona el sexo opuesto y las dinámicas de cortejo y pareja. Para ellos, la mejor forma de acabar con el machismo y la violencia de género es educar a los hombres para que entiendan a las mujeres, sepan qué puede aportarles un hombre experimentado, y tengan relaciones de pareja más plenas.

Bibliografía

Balash, M., y Montenegro, M. (2003). Una propuesta metodológica desde la epistemología de los conocimientos situados: Las producciones narrativas. *Encuentros en Psicología Social*, 1(3), 44-48.

Denzin, N.K., y Lincoln, Y.S. (2012). *Manual de investigación cualitativa, vol. I, El campo de la investigación cualitativa*. Barcelona: Gedisa.

Fernández-Ramírez, B.; Astray, A.A., y Pozo, C. (1998). Evaluación del diseño ambiental. Contribuciones desde la psicología ambiental y la evaluación de programas. En E. Reboloso (ed.), *Evaluación de programas. Ámbitos de aplicación* (pp. 191-217). Barcelona: Textos Universitarios Sant Jordi.

- Gibbs, G.R. (2007). *Analyzing qualitative data*. Londres: Sage.
- Guasch, O. (1997). *Observación participante*. Madrid: CIS.
- Goffman, E. (1971). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Madrid: Amorrortu.
- Hammersley, M., y Atkinson, P. (2003). *Etnografía: Métodos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Íñiguez, L., ed. (2006). *Análisis del discurso. Manual para las ciencias sociales*. Barcelona: UOC.
- Luna, M. (2007). *Sex Code: El manual práctico de los maestros de la seducción*. Madrid: Nowtilus.
- Luna, M. (2009). *Sex Crack*. Barcelona: Espasa.
- Luna, M. (2011). *Apocalipsex: Los 10 mandamientos de la seducción*. Madrid: Espasa.
- Luna, M., LaTorre, H., y Havana, R. (2012). *Ligar es fácil si sabes cómo: para torpes*. Madrid: Oberon.
- Potter, J., y Wetherell, M. (1987). *Discourse and social psychology: Beyond attitudes and behaviour*. Londres: Sage.
- Russel, J.A., y Ward, L.M. (1982). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 33, 651-688.
- Saegert, S., y Winkel, G. (2003). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 41, 441-447.
- Stokols, D. (1978). Environmental psychology. *Annual Review of Psychology*, 29, 253-255.
- Strauss, N. (2005). *El Método*. Barcelona: Planeta. [https://es.wikipedia.org/wiki/El_método_\(libro\)](https://es.wikipedia.org/wiki/El_método_(libro))

Glosario

Esta es una pequeña muestra del vocabulario utilizado por los miembros de la comunidad de seducción, la mayor parte de este glosario se ha extraído del libro Sex Code con algunas actualizaciones necesarias ya que este vocabulario va evolucionando día a día.

- 1) **Abrir:** Iniciar una interacción llevando a cabo una Aproximación en Frío.
- 2) **Ala:** Compañero que te asiste en el juego. Normalmente, los Aven se turnan para hacer de Ala. En los casos en que uno está mucho más experimentado que el otro, este último suele hacer más de ala.
- 3) **Aproximación en Frío:** Interacción que tiene lugar entre tú y alguien a quien no conocías previamente y que has iniciado tú. De forma que, si no lo hubieses hecho, esta no llegaría a existir.
- 4) **Calibrar:** Se trata de medir la situación constantemente, para saber en qué fase nos encontramos con la/s personas que tenemos enfrente.

- 5) **Cerrar:** Llegar a besar u obtener el teléfono o e-mail de una mujer. Así, se habla de “cierre con beso”, “cierre con e-mail”, etc.
- 6) **Cualificarse:** Cualificarse es intentar cumplir las expectativas de la otra persona, ya sea tratando de estar a su altura, ya sea tratando de parecer que lo que somos no entra en conflicto con sus valores fundamentales.
- 7) **Cuelgue:** Se dice de lo que hacen las chicas cuando no contestan a tus llamadas o no acuden a tus citas. En realidad, es algo mucho más frecuente de lo que el jugador inexperimentado podría imaginar.
- 8) **DAV:** Demostración de Alto Valor. No importa que esté enlatada o no. Cualquier cosa que proyecte Valor, la consideramos una DAV.
- 9) **Daygame:** salir a la calle a conocer chicas en lugares públicos como calles concurridas, cafeterías o centros comerciales.
- 10) **DEV:** Demostración de Escaso Valor. También se conoce por Devaluación.
- 11) **Efecto Crisálida:** Efecto por el cual un seductor principiante se siente torpe y obtiene peores resultados que antes de intentar aplicar el juego. El efecto desaparece de forma progresiva a medida que sus conocimientos se van interiorizando y automatizando.
- 12) **Falcarse:** Movimiento consistente en tomar - robándola si es necesario - una posición física ventajosa dentro del Set. El ejemplo clásico es quedarte tú de espaldas a la barra, mientras ellas te miran a ti.
- 13) **Filón:** Un Filón es un campo de conocimiento, afición o interés por el que numerosas mujeres se sienten atraídas y que, por tanto, resulta rentable de explotar. Los seductores tratan de buscar los Filones propios de la clase de mujeres que les atrae a ellos. La Lectura en Frío, los Masajes, el baile, la Moda o el Cotilleo son ejemplos de Filones.
- 14) **Finalizar:** Llegar a practicar sexo con una mujer.
- 15) **Fiuno:** Lignes de Una Noche. Nos referimos con esta palabra a aquellos casos en los que consigues finalizar la misma noche que conoces al Objetivo.
- 16) **IDI:** Indicador de Interés.
- 17) **IDI Pasivo:** Una mujer no solo nos indica su interés por lo que hace. A veces, también nos lo indica por lo que no hace. Porque no se va cuando puede hacerlo, porque no nos dice que no cuando puede hacerlo, porque no apoya algo que nos perjudica cuando puede hacerlo, etc.
- 18) **Intentarlo Demasiado:** DEV consistente en dar la imagen de que te estás esforzando demasiado o trabajando más de la cuenta para crear algún efecto o impresión, mostrando así un comportamiento poco congruente con la naturaleza Alfa.
- 19) **Jaque del Bobo:** Utilizamos esta expresión para referirnos a aquellos casos en los que logramos acostarnos con el Objetivo de forma rápida y sin haber hecho aparentemente nada. A menudo, esta clase de victorias se deben a la suerte o a que le gustáramos ya de entrada a la chica y le dijésemos lo que le dijésemos ella tenía claro que se iba a acostar contigo esa noche. Este tipo de victorias pueden arrastrarnos a creernos maestros cuando no lo somos.
- 20) **Juego Sólido:** Se conoce por “Juego Sólido” al resultado de aplicar con experiencia, coraje y maestría los principios de la seducción.
- 21) **Kino:** contacto físico de cualquier tipo.
- 22) **Lev de la Realidad Dominante:** Enuncia el siguiente principio: Dondequiera que haya un grupo de personas en contacto, aquella con un sistema de creencias más sólido y una superior destreza comunicativa acabará absorbiendo al resto hacia su Realidad.
- 23) **Ligue mecánico:** ligar con chicas en tu día a día, ejemplo: en el trabajo o la universidad.
- 24) **Marco:** Realidad subjetiva de cada individuo en una interacción o, dicho de otro modo, significado subyacente que otorgamos a esta. Es decir, perspectiva a través de la cual vemos el mundo cada uno en un momento concreto de una interacción.
- 25) **Máscara Social:** Se trata del disfraz que todos nos ponemos para relacionarnos con gente a la que no conocemos o no conocemos demasiado.
- 26) **Modo Lógico:** Estado de la mujer alejado del Estado Favorable. Cuando la mujer opera en Modo Lógico, reprime sus emociones y desaparece lo que se conoce por “flirteo”. En dicho estado, resulta muy difícil pasar de Nivel. La razón es que las mujeres, desde su mente racional, rechazan todo lo que les atrae a un nivel emocional y sexual. Por ello, la única forma de conectar con su parte sensual, es circunvalar su Modo Lógico.
- 27) **Monoitis:** Caso grave de obsesión con una mujer particular. El que la padece vive convencido de que su destino y felicidad se encuentra en manos de dicha persona, por lo que siente la necesidad de conseguirla a toda costa.
- 28) **Nightgame:** salir a conocer chicas de noche en bares y discotecas.
- 29) **Objetivo:** Mujer a la que pretendes atraer y a la que se dirige fundamentalmente tu juego.
- 30) **Obstáculo:** Cualquiera de las personas del Set que abres que no sea tu Objetivo.
- 31) **Pavoneo:** es el uso de ACCESORIOS SEXUALES, una vestimenta y un aspecto llamativos. Su única finalidad es llamar la atención, ser percibido por la gente. Ejemplo: vestir como una estrella del rock.

- 32) **Piloto Automático:** La mayoría de nosotros ha sido genética y socialmente programado para responder de manera automática a ciertas situaciones, sin que exista una reflexión entre estímulo y respuesta. Cuando actuamos desde dicho programa se dice que no decidimos nuestro comportamiento y que actuamos en “Piloto Automático”.
- 33) **Pivote:** Versión femenina del Ala. Presenta ciertas ventajas adicionales sobre este.
- 34) **Preselección:** Interruptor sexual en virtud del cual una mujer escoge a un compañero sexual que cuenta con Preselección, es decir, que ya ha sido sexualmente preseleccionado por otras mujeres. Lo hace sin necesidad de someterlo a sus habituales Tests de Aptitud.
- 35) **Preselección Negativa:** El hecho de que otras mujeres nos hayan desechado como compañeros sexuales potenciales. Incide negativamente sobre el Interruptor de Preselección de una mujer.
- 36) **Prueba Social:** Valor Social (o Estatus) + Preselección.
- 37) **Prueba Social Negativa:** Se obtiene o se recibe en aquellas situaciones en que algo hace que parezca que tenemos bajo Valor Social o Preselección Negativa. Por ejemplo, que una mujer te rechace públicamente, que tu novia mire a otro o que un grupo te dé la espalda, son ejemplos de Prueba Social Negativa.
- 38) **Puente Temporal:** Se trata de un tipo de Traslado que se ve afectado por un lapso de tiempo (horas, días o semanas) en el que nos encontramos separados del Objetivo.
- 39) **Punto de Enganche:** Momento en que el Objetivo o su Set empiezan a desear que la interacción iniciada con la Apertura se prolongue. Una vez alcanzado el Punto de Enganche, podemos dar por concluida la Apertura.
- 40) **RE:** Relación Estable.
- 41) **REM:** Relación Estable Múltiple. Se dice que un hombre tiene REM cuando cuenta con distintas amistades con todas las cuales mantiene relaciones sexuales esporádicamente.
- 42) **RUM:** Resistencia del Último Momento.
- 43) **Rutinas Enlatadas:** Hablamos de frases, historias, juegos o técnicas que pueden servirnos, en función de su clase y el momento en que las usemos, para diversos fines: abrir un Set, proyectar Valor en pocos minutos, cualificar al Objetivo, crear Romance, llevar a cabo avances físicos, besar, etc.
- 44) **Sargear:** Salir a ligar realizando aproximaciones en frío y esforzándose por mejorar el juego propio. Es decir, generalmente llevar a cabo Liges Activos Puntuales.
- 45) **Set:** Grupo de gente entre los que se cuenta un Objetivo potencial. La forma más simple de Set es el Setuno (Set de una persona). Después está el Setdos (Set de dos personas), Setrés, Setcuatro, y así sucesivamente. Hay Sets solo de chicas, solo de chicos y Sets mixtos.
- 46) **Solamiguar:** Se dice que nos han solamigueado cuando una mujer nos dice que solo desea ser nuestra amiga, que nos ve como amigos, etc. El Aven también lo ha convertido en un recurso propio para algunos fines concretos.
- 47) **Test:** Los utilizan las mujeres para ponernos a prueba y asegurarse de que todo en nuestro comportamiento encaja y es congruente con lo que pretendemos parecer. Si fallas el Test, serás rápidamente descalificado. Los utilizan constantemente aunque ni ellas mismas ni la inmensa mayoría de los hombres son conscientes de ello.