

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José



2011

Introducción

Las personas somos seres sociales, nuestra supervivencia depende de nuestra interacción con el resto de la sociedad y la cultura predominante, el carácter, nuestro físico y las habilidades sociales son nuestra carta de presentación en sociedad. De estas características depende en gran medida nuestro éxito o fracaso en las interacciones sociales.

Al definir a una persona con éxito, en cualquier ámbito de la vida, todos coincidimos al atribuir cualidades como carismática, persuasiva, atractiva e incluso embaucadora. Y es que, el carisma, el liderazgo, el temperamento o el carácter son manifestaciones de nuestra personalidad, que nos harán dirigir nuestra vida en una u otra dirección. Poseer estas cualidades facilita en gran medida nuestro éxito social, estamos continuamente influidos por los estímulos que nos rodean, por lo que destacar es necesario para llegar a los demás; un buen físico y “muchacha labia” como se dice vulgarmente nos abrirán muchas puertas.

Pero, ¿a qué nos referimos cuando decimos que alguien tiene mucha labia? ¿Qué queremos decir cuando atribuimos a alguien la cualidad de ser una persona embaucadora? ¿Y seductora?

Cuando hacemos este tipo de afirmaciones nos estamos refiriendo a la influencia que ciertas personas ejercen sobre nosotros, esta influencia puede ser consciente por su parte o en cambio, ser una cualidad innata de la persona; pero lo que es seguro, es que nos estamos refiriendo a las habilidades sociales que posee.

De esas habilidades, algunos psicólogos distinguen entre las emocionales, las cognitivas y las de conducta. Es en este tercer punto se encuentran la persuasión y la seducción.

En ellas vamos a centrar nuestro trabajo, porque, si las habilidades sociales se pueden aprender, también podemos aprender unas pautas para influir en los demás; quizá influir en las personas sea como bailar un tango, una serie de movimientos que se aprenden y mediante los cuales guiamos a nuestra pareja. Un tira y afloja en el que hay que ser muy analítico, y captar todos los detalles de la situación para poder ser nosotros quienes dominemos al otro, quienes establezcamos el camino a seguir.

En este trabajo desarrollaremos una teoría moderna sobre la persuasión y la seducción para después reflexionar sobre ella basándonos en la vida de Giacomo Casanova, uno de los mayores seductores de la historia, conocido por su gran número de conquistas amorosas, su vida acomodada y sus influyentes relaciones sociales. Todo esto

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

guiándonos por su libro autobiográfico *Historia de mi vida*, en el que describen con todo detalle sus negocios y relaciones amorosas.

I. LA PERSUASIÓN

Persuadir consiste en mover a otra persona a aceptar nuestro punto de vista de manera voluntaria. Dentro de la persuasión podemos distinguir entre la *persuasión* en sí: un intento deliberado por parte de una persona o grupo para cambiar las actitudes de otras personas; o la *negociación* entendida como un intercambio de expectativas por el que se alcanza un acuerdo de actuación.

En la persuasión aparecen dos conceptos básicos: la *Actitud* actuaría como una forma de motivación social que predispone la acción de un individuo hacia determinados objetivos y metas, su fin último es designar la orientación de las disposiciones más profundas del ser humano ante un objeto determinado; y la *Aptitud* que es un rasgo general y propio de cada individuo que le facilita el aprendizaje de tareas específicas y lo distingue de los demás. En otras palabras la actitud sería la forma en que actuamos y la aptitud nuestras características personales.

En ocasiones somos influidos o persuadidos por nuestras carencias. Sin embargo, la diferencia debe estar clara: quien influye no pretende cambiar actitudes de una persona, pero quien persuade sí, y se esfuerza en ello.

En la mayoría de los casos nunca reconocemos abiertamente ser persuadidos, porque su efecto tiene un calado inapreciable, y se podría afirmar que subconsciente. Sin embargo, al ser influidos sí que nos enteramos.

Un ejemplo de influencia es la visión del mundo que muestran las series de televisión, la seducción que ejercen las personas del otro sexo o las modas culturales.

En cambio, un ejemplo de persuasión es la publicidad en general, un mitin político o la argumentación de un vendedor que trata de convencer para vender su producto.

Las características básicas del proceso de la persuasión son las siguientes:

- Es un fenómeno esencialmente comunicativo y se lleva a cabo en un marco social
- Tiene tres constantes principales: pensamiento, racionalidad y lenguaje
- Se ve influida por la personalidad del individuo, que lo diferencian de los demás.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

- La tradición cultural de la persona cumple un papel clave en el proceso
- Se basa en tres pilares: el orador, el mensaje y el receptor.

Para poder explicar la persuasión es necesario hablar de los distintos componentes por separado, en toda interacción social hay un emisor, un receptor y un mensaje. Estos tres aspectos se desarrollarán a continuación.

En primer lugar estudiaremos al emisor del mensaje y las características que hacen que sea influyente, este apartado lo denominaremos el Orador, en él además de las características básicas de un buen orador, definiremos una serie de pautas que serán de gran ayuda para salir airoso ante un interlocutor que nos incomoda.

El orador

¿Qué es una conducta socialmente habilidosa? Se podría definir como un conjunto de conductas emitidas por un individuo en un contexto interpersonal que expresan sentimientos, actitudes, deseos... de un modo adecuado a la situación, respetando esas conductas en los demás y resolviendo de inmediato los problemas surgidos en una situación determinada minimizando la posibilidad de futuros problemas. O lo que es lo mismo, es una respuesta que tiene en cuenta todas las características del medio en el que nos desenvolvemos y se adapta a ellas. Las habilidades sociales son esenciales para obtener *Objetivos Afectivos* y *Objetivos Instrumentales*.

Existen una serie de condiciones esenciales para poder llegar a ser un buen comunicador, y así llegar a convencer a alguien, entre ellas se encuentran habilidades paralingüísticas como el volumen de la voz, la entonación, la fluidez, la claridad, la velocidad o el tiempo de habla. Otras características básicas del buen comunicador son: la Motivación, la Actitud, el Conocimiento, la Experiencia, la Credibilidad y el Carisma.

A veces no todo lo que se dice va a influir en los demás. Es cierto que decimos mucho más de lo que pensamos, o de lo que pensamos decir. No solo transmitimos significado con nuestras palabras, ya que nuestros gestos o nuestro propio acento puede transmitir información... Existen numerosos vacíos en la complicada cadena del lenguaje. Esos vacíos a veces están rellenos por sentimientos, que de manera consciente o no, aparecen; como los olores, las expresiones de nuestro rostros, los gestos con las manos, la postura, las vacilaciones, los silencios. Toda esta dialéctica muda puede tener un

significado primordial.

Es lo que se llama el **Lenguaje No Verbal**, en el que hay persona expertas, que se centran en este tipo de comunicación no lingüística. Entre las pautas que estos expertos siguen para conseguir una buena comunicación verbal se encuentran:

- La mirada: contacto ocular con otra persona
- Acompañamiento del habla: dar énfasis a ciertas palabras
- Expresión facial: mostrar emociones (alegría, sorpresa, tristeza, ira, miedo, asco o desprecio)
- Sonrisa
- Gestos
- Postura
- Apariencia personal

Un buen orador además de poseer las características anteriores no debe quedarse sin palabras tiene que saber defenderse ante un ataque verbal, salir airoso de preguntas indiscretas o desviar el tema hacia otro que le resulte más cómodo; estas técnicas entre otras, lo harán parecer más seguros y más influyente ante el receptor, y también le permitirán experimentar seguridad en sí mismo. Siempre tiene que aparecer impecable en sus intervenciones y no sobresaltarse ante las malas intenciones.

A continuación se describen una serie de pautas a seguir para no quedarse sin palabras ante un ataque verbal, que nos harán parecer y/o sentir un orador experto.

No quedarse sin palabras

En primer lugar, hay que conseguir irradiar ese aura de seguridad en uno mismo, que aunque invisible es percibida por los demás, para ello es necesario crearse un “escudo protector”, así se consigue un estado de relajación que nos permite estar alerta a lo que sucede a nuestro alrededor y “mantener la cabeza fría” en nuestro discurso.

Para ello es importante:

1. Estar calmado.
2. Creer que ese sentimiento de calma y tranquilidad te concede una protección o un estatus especial contra los ataques de tu adversario.
3. Utilizar esa sensación a modo de escudo protector.

4. Un modo de mantener este estado de concentración y calma sería crear una autofrase que te puedas repetir y que sirva para mantener ese escudo protector azado.

Esto nos servirá para hablar sin perder el hilo de la conversación, negociar de forma relajada, mostrar seguridad y relajarnos para poder replicar de manera eficaz.

Pero esto no es suficiente, también tenemos que entrenar la retórica, ¿qué haremos si nos hacen una pregunta indiscreta? ¿Cómo desviamos una conversación hacia el tema que nos interesa? Estas y otras preguntas, esperamos queden resueltas con las siguientes pautas sobre autodefensa verbal:

CÓMO ESQUIVAR UN TEMA:

Ignorando el ataque, a veces, es mejor no molestarse en contestar, de ese modo rompemos nuestra tranquilidad y podemos seguir con nuestra tarea, además de frustrar el intento del otro. ¿Cómo hacerlo?

- Con gestos mudos, hacer un gesto cortés al otro y seguir en nuestra tarea.
- No haciendo nada y siguiendo con nuestra tarea.

DESVIAR EL ATAQUE

Cambiando de tema, al ignorar lo que nos molesta la otra persona se queda paralizada, no ha conseguido su objetivo y le llevará un gran esfuerzo reconducir la conversación hacia su ataque otra vez.

SER PERSPICAZ

A veces para “torear al otro”, no hacen falta discursos muy elaborados ni comentarios ingeniosos, que la mayoría de las veces no salen espontáneamente. Ante esto la solución sería:

- Dar una respuesta monosilábica del tipo ¡Vaya, vaya!, ¿No me digas?, ¡Qué cosas tienes!, des esta forma ahorramos energía y mandamos a “freir espárragos” al otro sin necesidad de alterarnos.

CONFUNDIR AL CONTRARIO

A contestar ante una insolencia, quedarnos mudos o irritarnos demostramos al otro que nos ha persuadido. Desconcentrarse o burlarse de él pueden ser buenas maneras de que cese en su intento. ¿Cómo?

- Respondiendo algo que no tenga nada que ver, algún refrán, una cita famosa...

AFRONTAR UNA CRÍTICA DESTRUCTIVA

Las personas tendemos a menospreciar a los demás y a hacer comentarios llenos de desprecio con el objetivo de hacer sentir mal al otro y poder entrar en la dinámica de una discusión. Para hacer frente a una crítica de este tipo basta con “hacerse el tonto”. ¿Cómo?

- Usando una réplica desintoxicante: No sé qué quieres decir con...; ¿qué significa que soy...?.

De esta forma la otra persona tiene que justificarse y darnos una respuesta, esto además de para un ataque nos da tiempo para calmarnos y prepararnos para el próximo si lo hubiere. Otro aspecto positivo de esta técnica es que eres tú quien dirige la conversación.

PARALIZAR AL OTRO

Ceder a las impertinencias puede ser un buen ataque. ¿Cómo conseguirlo?

- Respondiendo con un gesto cariñoso, un abrazo...
- Ceder y asentir, esto se traduciría en “dar la razón como a los tontos”.
- Ceder e insistir, es igual a la anterior pero completándola con nuestro punto de vista, la estructura podría ser algo así: “Llevas razón...pero yo pienso...”.

JAQUE MATE

No hacer nada es una buena estrategia para dejar a alguien sin palabras pero responder con un alago ante un ataque es mucho mejor, además de enfadar al otro no entramos en su juego, y cuanto más exagerado sea nuestro piropeo mejor efecto tendrá.

NO TOMARLO COMO UN ATAQUE PERSONAL

El problema lo tiene el otro, por eso no debería afectarte si consigues relajarte y concentrarte en las emociones del otro ignorando el sentido literal de lo que dice; sería suficiente con hacer una constatación objetiva acerca de sus emociones de manera calmada.

- Esto podría ser por ejemplo, “está usted enfadado”, sin más aclaración ni explicación.

Esta técnica solo surtirá efecto si de verdad consigues que no te afecten los comentarios del otro.

ATAJAR LAS OFENSAS

Las ofensas son las formas de ataque más agresivas una vez que cedemos ante un a nos hemos metido en terreno del agresor y será muy difícil salir de ahí. Algunas técnicas para salir airosos:

- Cambiar de comportamiento, ponerse serio y exigir una disculpa.
- La Confrontación, repetir la frase de agresor que te ofendió y pedir disculpas, sería algo como: “ME has ofendido cuando has dicho..., espero que te disculpes”.
- Imponerse con autoridad, basta con erguirse, poner cara seria, mirada fija un gesto de enfado.
- Parar los pies, acabar la conversación tajantemente, no tenemos ni que educar al otro ni que soportarlo.
- Desconectar, irse de la habitación y no entrar en polémicas es útil sobre todo si el otro está ebrio o muy alterado.

HABLAR CLARO

Contestar a un comentario impertinente puede resultar inoportuno, sobre todo si se produce en el contexto de un asunto importante.

Hay que conseguir calar al otro, hay personas que intentan discutir por todo pero en realidad no tienen intención de mantener una conversación por lo que sería bueno

preguntarles si van a mantener una conversación con nosotros. O indicar qué es lo que nos ha ofendido sin más rodeos.

DEFINIR LAS REGLAS DEL JUEGO

Exponer con claridad tus ideas sobre el contenido de la conversación, delimitar el tema y poner normas a la hora de hablar sobre ese asunto.

Y es que, ante un conflicto y en la mayoría de situaciones sociales es necesario: hacer un examen de conciencia, elegir el momento y lugar apropiados, ser lo más concretos posible, evitar los ataques, intentar ser ecuánime, economizar las palabras e intentar que nuestro discurso sea de calidad.

De esto último hablaremos a continuación qué cualidades debe tener nuestro mensaje para que sea efectivo y llegue a nuestro receptor.

El mensaje

Ya en la antigua Grecia los retóricos distinguían tres elementos principales en el mensaje persuasivo:

- ETHOS: la bondad moral del mensaje
- LOGOS: los argumentos
- PATHOS: las emociones que dan soporte a los argumentos.

Hoy día mantenemos que para que un mensaje sea persuasivo ha de ser: *Legítimo*, que quien lo emite esté socialmente legitimado para hacerlo, *¿por su formato, obliga a ser procesado por el receptor?; Competente*, tiene que movilizar emociones o mecanismos capaces de transformar una actitud; *Apropiado*, que se adecúe a la situación logrando su objetivo principal.

Pero a distinción primordial para muchos autores entre un mensaje es persuasivo y otro no persuasivo es su *Argumentación*, y la diferenciación es clara. Hay mensajes con buena argumentación y mensajes con muy mala argumentación. Por ejemplo, una falacia es un mal argumento, aunque no todo mal argumento sea una falacia. Toda prueba reconocida socialmente como garantía o acreditación de que una proposición

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

constituye un conocimiento, es un buen argumento, aunque no todo buen argumento sea una prueba de este tipo.

Lo que necesita el ser humano para saber a qué atenernos con respecto a los argumentos, buenos o malos, no son definiciones, sino criterios para actuar. Por ejemplo, se supone que todo buen argumento mostrará ciertos *Rasgos comunes*: habrá de esgrimir razones y consideraciones pertinentes con respecto al objeto de la argumentación, debe tener coherencia en la argumentación, que exista una “narración” de la idea, un planteamiento, un nudo y un desenlace y también se supone que habrá de tener una efectividad incontestable.

Si un mensaje y un orador son persuasivos o no también depende de quién los reciba.

El receptor

El receptor, es a quién debemos convencer de que nuestros argumentos son sólidos, con pruebas y con ayuda de nuestro carisma, conocimiento, apariencia personal y lingüística. Debe producirse un cambio en su manera de hacer, que nos favorezca de algún modo.

II. DESCRIPCIÓN DE LOS CAPÍTULOS (FICHA TÉCNICA)

VOLUMEN I

CAPITULO VI

Edad: 17

Lugar: Venecia

Fecha: 1743

Descripción de la situación:

Muere la abuela de Casanova, sin poder legarle nada, por lo que la madre vende la casa. Sus hermanas van a casas distintas y a él le aconseja la madre meterse en un seminario, con ayuda de un monje de Calabria.

Hasta que espera la venida del monje, vive en casa del señor Malipiero, hasta que es expulsado, en casa de la “Tintoretta” y con el abate Grimanni.

Ya una vez dentro del convento, le hacen un examen de nivel, que él hace mal a propósito y lo ponen en un curso inferior, hasta que se dan cuenta de su cultura e inteligencia.

Lo expulsan también del seminario al tener un problema con el rector y acaba encarcelado en el FORte o Castel Sant’ Andrea, en donde debido a su personalidad, congenia con un comandante.

Circunstancias económicas y sociales:

Cabe destacar, por tanto, que su situación económica no es cómoda, ya que tiene que buscar casa y cobijo y no tiene dinero.

Esto hace que se relacione con una sociedad de estatus bajo-medio, teniendo en cuenta al monje y a la bailarina Tintoretta.

Mujeres: En este capítulo, pasa la mayor parte del tiempo alejado de las mujeres, ya que tiene demasiados problemas económicos. Pero parece ser que en algunas ocasiones, esto no es un impedimento para él.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

En casa del señor Malipiero, se relaciona con Teresa Iner hasta que es “pillado” por el dueño de la casa, que lo expulsa. Los pasos que sigue para seducirla son bastante cortos, ya que afirma que nunca la había “galanteado”. Otra mujer que aparece es

Tipo de relación:

La relación que seguía con Teresa era de amistad, ya que ambos se conocían de antes. La besa y estaban llegando a más cuando son sorprendidos, por lo que la relación se corta de manera abrupta.

Abandono:

No se puede hablar de abandono, debido a que no llega a estar con ella.

CAPITULO VII

Edad: 17

Lugar del mundo: Venecia

Fecha: 1743

Descripción de la situación:

Casanova en el fuerte hace muchos amigos, y al escribir allí sus memorias, muchas de las mujeres van a verlo para contarle sus problemas. Entre esas mujeres, hay una que le transmite una enfermedad.

Logra escaparse del fuerte para ir a asustar a Razzeta, al que tira a un río. Por esto tiene una denuncia, de la que logra escapar fingiendo un esguince de tobillo.

Tiene un encuentro con una condesa, que le interesa mucho, pero al ir a su casa y descubrir que no tiene dinero, y que viven de las limosnas y entonces deja de estar interesado en ella.

Al llegar el monje, se despide de sus “dos angeles” con lágrimas en los ojos y se embarca hasta Chioggia.

Circunstancias económicas y sociales:

Su situación económica al principio del capítulo es algo mejor que en el anterior, ya que logra vender ciertas cosas a un judío y tiene algunos ahorros.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

Como aumentan sus ahorros, la gente con la que se codea comienza a tener un status algo más alto, como el conde de Bonafede y su hijo.

Mujeres:

En este capítulo tiene más relaciones con mujeres. La hermana del comandante de la prisión va a verlo porque confía mucho en él y le cuenta todos sus secretos. También aparece una mujer, con la que se acuesta y le transmite una enfermedad, por lo que deja de verla, y esto le impide tener relaciones con más mujeres en todo el capítulo.

La condesa que al final era pobre le hace reflexionar, ya que le gustaba aunque su aspecto no era bonito y afirma que los hombres son víctimas del bello sexo hasta el último instante de su vida. Al final le da un beso de despedida, casto y se va.

Antes de irse de Venecia, se despide de sus dos ángeles.

Abandono:

No se puede hablar de abandono, debido a que no llega a estar ni con ella ni con las otras mujeres. De las “ángeles” se despide pasando una noche muy bonita con ellas.

CAPITULO VIII

Edad: 17

Lugar del mundo: Chioggia

Descripción de la situación:

Casanova llega a la nueva ciudad y un prestamista lo engaña. (Después logra vengarse de él). Va a dormir y se levanta abrumado porque la “enfermedad” aún no ha desaparecido. Pasa el día con un cura, con el que pasea y finalmente a la noche tiene un flirteo con su ama de llaves, con la que no llega al final.

Viaja en barco y llegan a Ancona, y es allí donde el monje decide llevarse consigo a Casanova a Roma. Decide pasar en cama unos días, para recuperarse, cuando por su balcón ve a una griega esclava de la que se “enamora perdidamente”.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

Siguen con su viaje, pero a pie, lo que le cuesta mucho dolor y sufrimiento. A mitad de camino tiene un desencuentro con un hombre que se mete en su cama, borracho. Al final se sienta en una silla y pasa allí toda la noche. Al día siguiente incluso es visto por un cirujano, que le aconseja estar 4 días en reposo.

Fray Stefano se reencuentra con él, ya que ha ido mas despacio y se unen en el camino, en el que pasan por numerosas posadas. Cuando va a ver el Palacio Real, conoce a un griego con el que intima, hacen negocios juntos

Llega a Napoles, y va a entregar la carta del obispo al señor Gennaro.

Circunstancias económicas y sociales:

Su situación económica es decadente, ya que parece mas un peregrino que un viajero. Gracias a los negocios que hace con el griego, logra establecer su situación.

En cuanto a las relaciones sociales, conoce a multitud de viajeros y también a depravados, ya entre los viajeros hay de todo y de todas las clases sociales.

Mujeres:

En este capitulo se relaciona con la esclava griega, que le dice que la compre, pero al no tener dinero, no puede y la relación acaba muy mal, ya que los pillan y ella tiene que salir corriendo.

Cuando esta con el fraile, en una posada, unas rateras se les meten en la cama y Casanova tiene relaciones con ellas.

Abandono:

No se puede hablar de abandono, debido a que no llega a estar ni con ella ni con las otras mujeres. Aunque a la griega le dolió en el alma tener que dejarla ir.

CAPITULO IX

Lugar del mundo: Nápoles

Fecha: 1743

Descripción de la situación:

Se relaciona con la familia de don Gennaro y conoce a un napolitano que se apodaba como el, Antonio Casanova, que es su primo. Se siente muy feliz de estar en Nápoles, pero finalmente parte hacia Roma, acompañado de un abogado y de su mujer, que le

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

atrae mucho, tanto que apenas duerme sabiendo que está a pocos centímetros de él, e incluso intenta dormir junto a ella, pero se produce un altercado entre alemanes y españoles.

Finalmente llegan a Roma y don Gaspade lo acoge en su casa. Aun le llega el dinero de su primo, y vive muy bien. Entre sus aventuras, va a visitar a su amada doña Lucrezia (la mujer del abogado) y se afeita la larga barba. Va a visitar también al abate Gama, que le obliga a no visitar mas la casa de la mujer de la que está enamorado, pero aún así la ve en una excursión, y deciden desatar su amor en el carruaje y son a punto de ser vistos.

En sus clases de francés conoce a un muchacho que esta enamorado de la hija de su profesor, pero éste no quiere que estén juntos. Decide ayudarlos porque se acuerda de él y doña Lucrezia.

Tiene un encuentro amoroso con ella en el campo, en donde se encuentran una serpiente, a las que Lucrezia detesta, pero Casanova se da cuenta de que está enamorado de ella cuando no siente miedo.

Circunstancias económicas y sociales:

Su situación económica es mucho mayor, debido a la asignación que tiene de su primo. Por lo que la gente con la que se relaciona es también de un mayor poder adquisitivo. El tener una posición económica acomodada, también le hacía vivir en una clase social alta, rodeándose de gente culta, ya que se relaciona con médicos y abogados.

Mujeres:

En este capitulo se relaciona con doña Lucrezia, de la que dice que es su primer amor. Es la mujer de su amigo el abogado, que sabe que está enamorado de ella. Pero él no puede ocultar su amor, y finalmente acaban siendo amantes en Roma

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

VOLUMEN II

CAPÍTULO VII

Inicio de 1746

Edad: 20 años

Lugar: Venecia

Trabaja tocando el violín en la orquesta de un teatro.

Situación social y económica: Trabaja tocando el violín en la orquesta de un teatro. Se relaciona con cuatro muchachos , entre ellos su hermano Francesco y por las noches se dedican a hacer vandalismo para divertirse.

Mujeres: Esposa de un tejedor. Toda la pandilla de amigos la secuestran a ella, su marido y un amigo de la pareja fingiendo ser miembros del consejo de los Diez. Después de abandonar a los dos hombres en una isla la llevan a una hostería donde le dan vino y todos mantienen relaciones sexuales con ella. No la fuerzan.

Le da de beber para seducirla.

Primavera de 1746

Lugar: Venecia. Boda de Cornero della Regina.

Va a tocar con su orquesta a esta boda donde conoce a un senador, el señor Bragadín a que ayuda cuando sufre un infarto. Se queda con él hasta que mejora y le dice que es conocedor de la Cábala, un método numérico para obtener respuestas sobre el destino.

Situación social y económica: Gracias a esta historia comienza a trabajar como Hierofante (hombre que muestra cosas sagradas)

Económicamente desahogado, deja su trabajo de violinista y va a vivir con el Sr. Bragadín. Se relaciona también con dos patricios amigos de este, Marco Dándolo y Marco Bárbaro.

CAPÍTULO VIII

1746

Situación social y económica: es bastante rico gracias al Sr. Bragadín, continúa viviendo con él. Se relaciona con Cayetano Zawoiski. Sigue siendo hierofante y se dedica a los juegos de azar y a las apuestas.

Mujeres: Condesa de Rinaldi. La conoce jugando a las cartas en casa de ella y su esposo, la mujer o seduce, la razón que él da es “Tuvo la habilidad de hacerme esperar todo sin concederme nada y cuando vio que me iba, me invitó a cenar”.

Octubre 1746

Lugar: Venecia

Mujeres: Condesa A.S. Ella se ha escapado de casa porque Zanetto Steffani la había seducido y tras prometerle que se iba a casar con ella se fue. Casanova la encuentra le paga una pensión y la ayuda a solucionar el problema.

En un principio la ayuda sin esperar nada a cambio pero acaba enamorándose de ella. Mantienen una relación en secreto, al final él lo arregla todo para que ella vuelva con sus padres.

Lo que le gusta de ella es su inocencia, lo define como un amor puro de adolescencia.

Final del otoño

Lugar: Padua.

1747

Situación social y económica: Tiene problemas económicos debido a las apuestas, sigue viviendo con el señor Bragadín, trabaja como Pasante de abogado.

Mujeres: Joven Veneciana, bailarina.

Cristina. La conoce cuando va de camino a empeñar un diamante, le llama a atención a belleza de la chica y monta en e barco con ella.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

La chica iba de vuelta de buscar marido en Venecia acompañada por su tío, él le promete matrimonio para conseguir acostarse con ella, aunque al principio o dice en serio, se arrepiente y le busca un marido acorde a ella, Carlo XX que la hizo muy feliz.

Para seducirla Casanova lo que hace es hacerle piropos envenenados, le habla de los defectos de otras mujeres con las que ha estado y le dice que le gustan las mujeres con los ojos negros, ella los tenía negros pero el le dice que aunque sean muy bonitos sus ojos seguro que son pintados.

CAPÍTULO X

1748

Edad: 22 años.

Situación social y económica: Es amigo del conde Fabris que le presenta a un grupo de personas que vivían en el campo divirtiéndose y que acostumbraban a gastarse bromas.

Tuvo un problema por una broma pesada que le gastó a un hombre.

Cuando llegó a Venecia e citaron para un juicio por violación y maltrato a una joven, cosa que no era verdad, pues Casanova solo la había golpeado por haberle engañado. Cuando estaban a punto de arrestarle llegó una denuncia por haber desenterrado a un muerto para gastar una broma. Por estos motivos se va un tiempo a Milán.

Enero 1749

Lugar: Milán

Mujeres: Marina, bailarina con la que anteriormente había tenido un romance, decide retomar relación con ella.

La defiende de su chulo y se reta con este a un duelo, le promete irse con ella a Mantua. Pero esto no resulta así ya que Marina se enamora de un compañero de baile, amigo de Casanova que al darse cuenta decide retirarse.

Conoce a una ex amante de su padre.

CAPÍTULO XI - VOLUMEN III. CAPÍTULO I

Abril-Junio 1749

Edad: 23

Lugar: Cesena

Situación: Parte para Cesena con un joven a cuyo padre había prometido ayudarlo a encontrar, le vende una falsa reliquia y finge ser mago.

Mujeres: Van a casa de un hombre llamado Francia, donde supuestamente hay enterrado un tesoro que Casanova tiene el poder de desenterrar. Allí mediante estratagemas consigue que la hija de este Genoveffa, duerma en su habitación y aunque tenía en mente quitarle la virginidad, no lo hace. Esto se debe a que una noche mientras fingía realizar un conjuro, hubo una tormenta muy fuerte de la que se asustó, entonces pensó que era un castigo divino por intentar hacerle esto a la joven.

A Genoveffa la seduce haciéndola sumisa.

En Cesena se encuentra con Giulietta la Cavamacchie, ahora señora Querini.

CAPÍTULO II

El que iba a ser el último día de estancia en Cesena, el posadero del lugar donde se encontraba hospedado, había avisado a los arqueros del obispo al tener alojados en su posada a dos extranjeros que no habían entregado el certificado de matrimonio. Al negarse el hombre a desvelar la identidad de su acompañante se había montado un gran alboroto, Casanova indignado ante tal afrenta decide ayudar a la pareja y es aquí donde conoce a Henriete.

Mujeres: Henriete, chica misteriosa vestida de hombre. La chica le atrae, incluso antes de verla, incluso vestida de hombre. Así que, decide partir con ellos de viaje para poder seducirla y que abandone a su acompañante, un hombre de sesenta años.

III. CASANOVA O EL ARTE DE LA SEDUCCIÓN.

En la historia universal existen multitud de personajes famosos por su capacidad de persuadir y seducir a la gente, y ser seguidos por miles y miles de personas, estas personas han sido famosas por cosas muy diferentes pero todos tienen en común una gran cantidad de seguidores de todo tipo, es esto lo que los hace especiales.

Religión

Es sabido que los líderes religiosos son los más persuasivos y seductores, ya que sus seguidores son fieles durante toda su vida, hasta la muerte.

Jesucristo (entre el 8 y el 4 a.C. y el 29 d.C.)

Confucio (c. 551-479 a.C.)

Buda (c. 563-c. 486 a.C.)

Aventuras

Son aventureros que llegaron hasta los confines del mundo, pese a que la gente al principio no les siguiera, continuaron con sus ideales.

Marco Polo (1254-1324)

Cristóbal Colón (1451-1506)

Lawrence de Arabia (1888-1935)

Políticos

Durante la época de las grandes guerras mundiales, fueron seguidos por miles de ciudadanos que confiaban en ellos.

Gandhi (1869-1948)

Adolf Hitler (1889-1945)

Sir Winston Churchill (1847-1965)

Triunfadores

Éxito económico y poder, grandes oradores que con sus discursos consiguieron arrasar con todas las empresas rivales.

John Davison Rockefeller Jr. (1874-1960)

Williams Henry Gates (1955-)

Uno de los más famosos seductores de todos los tiempos es Giacomo Casanova.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

El concepto de “seducción” está más vinculado a la atracción física, el enamoramiento y a la fascinación que una sola persona puede ejercer sobre nosotros. No se trata de un concepto alejado de la persuasión, ya que a menudo la persuasión es el medio para seducir.

En general, todo en nuestra sociedad gira en torno al deseo, sino sexual, relacionado directamente con la necesidad de autosatisfacción. Vivimos rodeados de seductores.

En la seducción una parte importante es la belleza. Normalmente al hablar de seducción y belleza es la mujer la que se lleva todo el protagonismo y son los varones los que quedan prendados de una fuerza alucinante que se halla en ellas, que instaura pulsión y finalmente el deseo en ellos. La apariencia física parece ser el elemento clave para la seducción, y determinar en qué medida una persona se puede sentir atraída por otra.

A Giacomo Casanova le sobaban cualidades físicas para convertirse en el mito de la seducción personificada que llegó a ser, ya que era un hombre apuesto, con facciones simétricas y muy alto.

En la vida de Casanova encontramos múltiples ejemplos de que su belleza atraía a las mujeres, independientemente de su edad, condición social o características personales.

En el *capítulo IX del Volumen I*, Casanova se enamora de una mujer casada, *doña Lucrezia*. Y es el hombre más feliz del mundo cuando ella también se enamora de él, dejando de lado a su marido.

Hacerle eso al hombre con el que estás casada debe ser duro, y mucho más en esa época. *Doña Lucrezia* era una mujer adulta que se acostaba con un joven de apenas 18 años, y que incluso se enamoró de él hasta tal punto de *dejar de lado su miedo a las serpientes cuando está junto a él*. He aquí una prueba del peso arrollador de la belleza y seducción de Casanova, que siempre conseguía a las mujeres con las que se encaprichaba o, en este caso, de las que se enamoraba.

Pero no solo se seduce con la belleza, y es que Casanova es famoso también por saber escuchar a las mujeres con atención y simpatía, y eso, también es clave para el éxito que tuvo. Sabía cómo tratarlas y poseía un encanto irresistible. Casanova hacía que las mujeres se sintieran especiales con él, ya que principalmente, él tenía que estar convencido de que esa mujer le gustaba, es decir, que la amaba y que era correspondido. En una ocasión, en el *capítulo VIII del Volumen I*, una mujer se mete en su jergón y él accede a acostarse con ella, a oscuras y sin apenas saber cómo es la chica en cuestión. Mientras está con ella reflexiona acerca de que “*sin amor, ese gran asunto se convierte en algo asqueroso*”, por lo que él piensa que acostarse con una chica por la que no sientes nada es algo repugnante, y nada digno. Esto es otra de las cosas que hicieron a Casanova todo un genio en el amor. Él sentía el amor, nació para “el bello sexo”, pero siempre, con amor.

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

También de muestra su comprensión y empatía con la condesa A.S. a la que no juzga por haberse escapado de casa, ni por haber cedido a los encantos de otro hombre y la ayuda hospedándola en una pensión y proporcionándole todo lo que necesita sin esperar nada a cambio.

Casanova se caracterizaba por su sensibilidad hacia las mujeres. Era todo un aventurero, pero intentaba que sus amadas sufrieran lo mínimo, siempre haciendo que todo fuera perfecto para ellas.

En una ocasión, se enamora de una esclava en el *Capítulo VIII del Volumen I*, y ella le dice que le compre, y pese a no tener dinero, Casanova se inquieta y esta a punto de aceptar esa proposición, ya que se había enamorado de ella.

En el *Capítulo X de Volumen II*, se comporta como todo un galán retándose a un duelo con el amante de... después de escuchar a este llamarla prostituta, en este caso Casanova actúa como todo un defensor de las mujeres y consigue que la chica caiga rendida a sus pies.

Ha pasado a la historia por ser un personaje indudablemente amable y simpático, inteligente, vigoroso, en fin, un galán absoluto. Aunque también un sinvergüenza, un estafador, un mentiroso y un vanidoso, ya que seducir es, al fin y al cabo, poder ocultar nuestras inseguridades y se ha convertido en una necesidad para nuestra sociedad. Incluso Casanova era muy inseguro. La inseguridad mueve la mayor parte de nuestros actos seductores. Pero necesitamos seducir tanto como ser seducidos.

En un momento de su vida, en el *Capítulo IX del Volumen I*, en una cena en casa de *Antonio Casanova*, primo suyo, se da cuenta de que su mujer “lo mira mal” por el traje que llevaba. Y él afirma sentirse alterado, ponerse de mal humor y parecer imbécil. Por lo que, pese a toda su fachada de hombre seguro y vigoroso, es muy inseguro, y cualquier comentario mal intencionado le hace daño.

Tan seguro estaba de su influencia sobre la mujeres que alguna vez le jugó una mala pasada, este es el caso de la Condesa de Rinaldi, la cual se rió de él junto a su marido y Casanova se vio envuelto en una situación muy bochornosa.

Habitualmente, cuando una persona trata de seducir a otra nos inclinamos a pensar en cómo hacerse admirar, querer o, particularmente, amar intensamente o enamorar. La seducción tiene sus técnicas y secretos, he aquí algunas manifestaciones que seguramente todos habremos empleado a alguna ocasión:

Gestos conscientes

Señas como arquear las cejas, humedecer los labios. Estos mecanismos tienen la finalidad de establecer una relación de tipo afectivo o sexual con la otra persona, pero varían de unas épocas a otras y de la cultura.

Indicativos corporales como la mirada, ya que los ojos son una de las partes del cuerpo más valorada por ambos sexos, la forma de andar, sentarse, acercarse al otro o simplemente la postura.

También se puede contar con la reducción de la distancia de lo que se conoce como la “zona personal”, que permite establecer algunos contactos, al principio sutiles, como un roce involuntario.

Casanova era un seguidor de todas estas técnicas. Él sabía que si quería conseguir algo, debía jugar con la gente para poder llegar a ellas. Y no solo con las mujeres, ya que muchas veces seducía y persuadía a los hombres.

En una ocasión, en el *Capítulo VII del Volumen I*, Casanova decide ayudar a la hija del conde de Bonafede para visitar un fuerte, y la coge del brazo de manera torpe, para poder rozarse con ella y llamar la atención de la chica.

Tras esto Casanova tendrá una de las historias que mas le desconcertó, ya que según él cuenta, años más tarde fue víctima de su “buena fe”.

En el *Capítulo II del Volumen III* también se sirve de las miradas con Henriette al conseguir un sitio privilegiado en el carruaje para poder mirarla todo el camino hacia Parma.

Indicativos cognitivos

Pero esto no solo se limita a gestos conscientes, ya que muchas veces nos fijamos en otros aspectos. Como los indicadores que constituyen la información que disponemos del otro, y que va a determinar al fin y al cabo nuestros actos.

Mediante la conversación obtenemos toda la información que necesitamos saber.

Casanova se caracterizaba por una “gracia innata” que le servía para hacer amigos muy rápido y poder llegar a sus objetivos más fácilmente. Existen toda una serie de métodos y modelos para aprender a seducir, es decir, que se puede llegar a “ser un seductor”, pero también es cierto que existen ciertas características personales que favorecen que esa persona sea más seductora que otras. En Casanova encontramos ciertos aspectos que nos hacen ver que era un seductor y un persuasor nato.

Casanova nunca dudó de usar su capacidad para fines no tan lícitos, era una persona con mucha imaginación, nunca se quedaba sin respuestas ni le pasaba inadvertido ningún detalle y no dudó en sacar provecho en numerosas situaciones de este don que poseía es así en el *Capítulo VII de Volumen II*, en el que afirma saber realizar una serie de predicciones mediante cálculos numéricos, de esta manera se gana el favor de tres sabios y comienza a tener una posición desahogada. También da muestra de su gran inteligencia e inventiva en el *Capítulo X del Volumen II* cuando finge ser un entendido en reliquias y un mago capaz de comunicarse con los espíritus, en este negocio no solo ganó dinero en su desempeño como mago también consiguió convencer al campesino

La Persuasión y El Arte de la Seducción a través de la biografía de Giacomo Casanova.

PSICOLOGÍA TEÓRICA

Ambel Villena, Andrea y Gallardo Serrano, María José

que le acogía en su casa para que dejase a sus entera disposición a su hija y que esta durmiese con él.

En una ocasión, en el *capítulo VII del Volumen I*, cuando está encerrado en el *fuerte de Sant' Andrea*, consigue zafarse de una denuncia puesta por el *señor Razzeta* por agredirle.

Según ciertas estadísticas, la inteligencia, la sinceridad y el buen carácter son las cualidades mas apreciadas por parte de los dos sexos. Casanova se caracterizaba por ser sagaz, curioso por la ciencia de su tiempo, de ideas perfectamente modernas, con una energía sobrehumana para resolver problemas prácticos. Era un hombre culto que poseía un gran conocimiento acerca de la vida y sus virtudes (y desvirtudes), ya que era “doctor”.

En el *Capítulo VI del Volumen I*, Casanova ingresa en un seminario y debe hacer un examen. Él lo hace mal a propósito, sintiéndose ultrajado y lo ponen en un curso inferior, con niños. Finalmente, el rector del seminario se da cuenta de su sobrada inteligencia.

También da cuenta de esa inteligencia para resolver problemas prácticos en el *Capítulo VIII del Volumen II*, cuando consigue ayudar a la Condesa A.S. a regresar a su casa tras la fuga sin que nadie se enterase de su aventura con Zanetto Steffani, ni de la aventura que tuvo con el propio Casanova.

Otra de las pruebas de su inteligencia y cultura es que le da mucha importancia al pensamiento y al conocer, a aprender a razonar y reflexionar sobre todo lo que le acontece, como cuando afirma en el *Capítulo VIII del Volumen I* que “el hombre que se prohíbe pensar nunca aprende nada”. Casanova se culturizaba allá donde fuera.

Conclusión

Creemos que Casanova es todo un ejemplo de seducción y persuasión. Se deshacía en halagos con sus amadas, quería que fueran felices ante todo, y a menudo anteponía su bienestar al de ellas.

Muchas veces se tacha de “Casanova” a aquel hombre que seduce y atrae a muchas mujeres, pero no se tienen en cuenta si les hace daño o no. Simplemente el hecho de estar con tanta mujer es válido para nombrarlo así. Pero como hemos dicho antes, no es solo esto. La capacidad de sensibilidad de Casanova hacia la mujer es lo que realmente hacía que ellas cayeran a sus pies, las escuchaba, era atento con ellas y las adoraba.

Pero no todo en él era positivo, ya que se basaba en el juego y en que jueguen con él. Casanova era un jugador desenfrenado, que jugó a todos los juegos de azar (se arruinó muchas veces), jugó con las mujeres, jugó a encarnar personajes, jugó con el idioma (le encantaban los juegos de palabras) y jugó con las leyes y el orden. Al mismo tiempo, la rueda de la fortuna jugó con él, fue utilizado por sus contemporáneos para alimentar la gran escena de sus placeres, las mujeres lo manipularon, etc...

Podría decirse que Casanova era un hombre de nuestros días, un inadaptado que vivía en una época en que era más fácil que ahora rendirse a los placeres de la vida, y hacer cualquier cosa para poder lograr algunos de tus caprichos.

Bibliografía

Berckham B.(2007) *Cómo defenderse de los ataques verbales*. Barcelona: RBA Libros.

ESTEBAN, M. (2003). *PERSUASIÓN. El arte de convencer y seducir*. MADRID: Psicología 2000.

Historia de mi vida por Giacomo Casanova.