

Lorenzo Oggero

SEDUCO... DUNQUE SONO!

Le seduzioni
quotidiane
e il percorso
della
seducenza



Le Comete FrancoAngeli

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



Le Comete

Le Comete

Per capirsi di più.
Per aiutare chi ci sta accanto.
Per affrontare le psicopatologie quotidiane.
Una collana di testi agili e scientificamente
all'avanguardia per aiutare a comprendere
(e forse risolvere)
i piccoli e grandi problemi
della vita di ogni giorno.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio "Informatemi" per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

Lorenzo Oggero

SEDUCO... DUNQUE SONO!

Le seduzioni quotidiane
e il percorso della seducenza

Le Comete FrancoAngeli

Grafica della copertina: Alessandro Petrini

Copyright © 2014 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore.
L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni
della licenza d'uso previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.*

*Ogni lettura implica
una collaborazione e una complicità.*
Jorge Luis Borges

Indice

Le seduzioni quotidiane

1. Di cosa parliamo quando parliamo di seduzione	pag.	11
2. L'idea di questo libro	»	12
3. Che cos'è il malessere relazionale	»	14
4. Il codino del Barone	»	17
5. Sei soddisfatto della tua capacità seduttiva?	»	19
6. L'alleanza con l'etimologia	»	25
7. La seduzione come modalità di relazione interpersonale	»	28
8. La comunicazione e la meta-comunicazione	»	30
9. La seduzione come modalità di relazione eterocentrata	»	41
10. Le seduzioni quotidiane	»	43
11. Pluralizzare la seduzione	»	45
12. La seduzione come gioco	»	48
13. Perché si seduce?	»	50
14. Gli ingredienti della seduzione	»	53
15. Chi è il seduttore?	»	59

Il percorso della seducenza

1. Trentatré parole per una costellazione semantica	pag.	65
2. La seducenza	»	67
3. Il Percorso della Seducenza (PdS)	»	68
4. Per un utilizzo dinamico del PdS	»	70
5. Le tappe del percorso	»	72
☺ Prima tappa: comprendere che cos'è la seducenza	»	72
☺ Seconda tappa: amare la comunicazione	»	76
☺ Terza tappa: conoscere se stessi	»	85
☺ Quarta tappa: imparare a etero-centrarsi	»	93
☺ Quinta tappa: trasformarsi come Zeus	»	99
☺ Sesta tappa: allearsi con il tempo	»	109
☺ Settima tappa: diventare pragmatici	»	115
6. Il cono della potenza seduttiva e l'area della seducenza	»	122
7. Lo strabismo della strategia seduttiva	»	127

Appendice: alla ricerca della seduzione perduta

1. Esempi di anti-seduzione	»	133
2. I killer della seduzione	»	135
3. Consigli sicuri per un fallimento garantito	»	140

Bibliografia essenziale	»	142
--------------------------------	---	-----

Le seduzioni quotidiane

Di cosa parliamo quando parliamo di seduzione

Parliamo

- di un nuovo modo di intendere e *agire* la seduzione, che ci piace definire come la *Capacità etero-centrata di attivare e mantenere buone relazioni con gli Altri* e
- della concreta possibilità di migliorare la nostra Capacità Seduttiva, eliminando o riducendo nel contempo le situazioni di *malessere relazionale*.

E come ne parliamo?

Attraverso un insieme di azioni mirate a

- approfondire le implicazioni derivanti da una modalità più ampia, e meno tradizionale, di concepire la seduzione;
- offrire al lettore la possibilità di verificare, attraverso esercizi di auto-diagnosi, la propria capacità seduttiva e il livello di soddisfazione che ne deriva;
- proporre modelli ed esercizi utili a migliorare la consapevolezza dei propri comportamenti e la capacità di leggere e interpretare quelli altrui;
- approfondire il significato di termini (trentatré parole) strettamente correlati con il tema della seduzione;
- proporre uno specifico percorso di apprendimento (PdS), articolato in sette tappe.

L'idea di questo libro

L'idea di questo libro prende forma dalle aule di management, sulla base di un insieme di esperienze maturate nella mia attività di docente.

Ho avuto spesso modo di constatare come molte difficoltà che emergono nelle aule, a partire dai dirigenti di più alto livello fino ai neo-assunti, siano simili e dovute all'impegno quotidianamente richiesto di costruire e mantenere *nel tempo* valide relazioni con gli altri.

Spesso i partecipanti mi *confessavano*, piacevolmente sorpresi, che alcune delle principali tematiche trattate in aula (quali la comunicazione, la motivazione, la leadership), una volta apprese, si erano trasformate in capacità utilizzabili efficacemente anche in altri ambiti, *al di fuori* del contesto professionale. Nella famiglia (con i figli, il coniuge, i genitori, i parenti), nelle relazioni amicali e in generale nei confronti di qualsiasi Altro con cui capitasse loro di interagire (l'addetto allo sportello postale, il cameriere, i vicini di casa, i conoscenti occasionali).

Tra tutte le tematiche trattate, la seduzione (trattata nelle aule come capacità utilizzabile nei confronti della clientela interna ed esterna) risultava essere – ancora più sorprendentemente – la più utilizzabile e coinvolgente e, sempre a loro dire, quella in grado di riscuotere i maggiori successi.

Alla luce di questi rilievi, ho maturato le convinzioni che ispirano questo libro.

La prima è che la seduzione *sia* una vera e propria capacità: una **Social Skill**, spendibile non solo nelle relazioni di natura erotico-sentimentale, ma in ogni tipo di rapporto interpersonale. E spendibile in modo più soddisfacente rispetto a molti approcci psicologici che richiedono la diligente e fedele adesione a modelli non sempre e non totalmente condivisibili.

La seconda è che la seduzione, in quanto capacità, possa essere **appresa** e utilizzata con profitto, anche per la sua intrinseca flessibilità, in numerose occasioni e in diversi contesti sociali. La capacità seduttiva possiede, come vedremo, i requisiti necessari per diventare l'*arma* più efficace nelle relazioni interpersonali.

Le convinzioni sopra riportate hanno messo le gambe e hanno trovato la loro realizzazione nelle due parti da cui è costituito il presente scritto:

- nella prima si approfondisce l'idea della **Seduzione quotidiana**, intesa come modalità di relazione interpersonale ed etero-centrata, utilizzabile nella vita di ogni giorno e sono inoltre proposti *autodiagnosi e approfondimenti* relativi alla capacità seduttiva individuale e ai tratti che la caratterizzano;
- nella seconda, viene proposto il **Percorso della Seducenza**, dove la seduzione è trattata nel suo divenire: si tratta di una sorta di **road map** in grado di accompagnare il lettore nella sua intenzione di confrontarsi e di impadronirsi al meglio della propria capacità seduttiva.

Che cos'è il malessere relazionale

Le difficoltà di costruire e mantenere buone relazioni interpersonali possono facilmente generare un *malessere relazionale*, inteso come quel disagio che può manifestarsi e aggredirci, a volte in modo improvviso, in ogni momento del nostro vivere. E che si manifesta quando entriamo in contatto con l'**Altro**, sotto qualsiasi veste quest'Altro si presenti: un collega, un'amica, una cliente, un medico, un cameriere, una professoressa...

Lo sappiamo tutti, e lo sappiamo bene, che il mondo è fatto di Altri, che possono essere fonte di benessere o di malessere, di piacere o sofferenza.

Inoltre è ben noto il *burnout*, la sindrome che brucia le risorse personali disponibili e genera processi di logoramento in tutti coloro che svolgono professioni di sostegno (medici, infermieri, assistenti sociali, insegnanti e educatori) o occupano ruoli a elevata intensità di contatto (sportellisti, operatori di call center, addetti alle biglietterie).

Attualmente però sono così numerose e assillanti le richieste dell'ambiente esterno – sempre più soffocante con le sue pretese e sempre meno capace di offrire aiuti qualificati ed efficaci – che la sindrome del *burnout* tende a diffondersi sempre più. Infatti colpisce anche chi non svolge professioni simili a quelle sopra ricordate, ma opera in ruoli professionali diventati complessi che, anche se non bruciano i loro detentori, sono diventa-

ti difficili e origine di stress, a causa di un contesto che condiziona fortemente ogni tipo di relazione sociale.

Il malessere relazionale sembra essere perennemente in agguato, generando sentimenti di smarrimento nonché comportamenti e reazioni inadeguate: è facile constatare quasi quotidianamente situazioni di disagio, spesso dovute alla difficoltà di *normalizzare* le complesse relazioni con gli altri.

Qualche esempio?

Copie che non sanno più sorprendersi né sedursi nel dispiegarsi di una inesorabile quotidianità; bravi specialisti che sul lavoro non riescono a farsi valere perché non in grado di trasmettere la loro competenza, a volte eccellente; capi che interpretano il loro ruolo basandosi esclusivamente sul potere conferito dal grado e incapaci, per contro, di motivare in alcun modo i collaboratori; persone che non hanno saputo costruirsi una cerchia di amicizie e che si trovano a confrontarsi con lo spauracchio della solitudine; individui che non sanno esprimere in modo piacevole e corretto i propri sentimenti nei confronti degli interlocutori.

E poi, soprattutto, i giovani, adolescenti di oggi che sentendosi poco adeguati nello stabilire rapporti di amicizia o di affetto con i coetanei o le coetanee, rischiano di dissipare sentimenti autentici con parole e gesti inopportuni e di finire nelle tristi, incerte e apparenti sicurezze dell'individualismo.

La società in cui viviamo è caratterizzata più che dalla *modernità liquidità* (Bauman) dalla *vischiosità* dei vincoli (Pietropolli Charmet), che hanno fatto sì che le cosiddette *passioni tristi* si siano impadronite delle loro menti. Rispetto agli scenari catastrofici presentati come ineluttabili, è mancata e manca l'indicazione della soluzione che dovrebbe essere di indole formativa e educativa.

Sembra che il numero di persone incapaci di dare un senso compiuto all'esistenza sia destinato ad aumentare, essendosi ormai stravolta l'idea stessa di progresso, sostituita da quella di un futuro gravido di nuove incertezze e sicure minacce: *progresso* che si è spostato dall'ottimismo di un tempo verso aspettative connotate da pessimismo e fatalismo.

Torna in mente il famoso *incipit* di Anna Karenina ove l'autore, oltre ad affermare che tutte le famiglie felici sono simili, sostiene che ogni famiglia infelice è infelice a modo suo.

Al di là della potenza letteraria e della forza emotiva delle parole di Tolstoj, vale la pena di riflettere sulla veridicità della frase. Sembra condivisibile l'affermazione secondo cui le famiglie felici si assomigliano; ma non può esistere un comune denominatore che rende simili tra loro anche le famiglie infelici?

E ancora: esistono affinità e somiglianze che accomunano tutti coloro che vivono situazioni di malessere, simili a quelle prima prese ad esempio?

La nostra ipotesi è che *una* delle cause che contribuisce a generare le varie e differenti forme di malessere relazionale sia costituita dalla **incapacità di sedurre**, intesa non in senso tradizionale, ma nello specifico significato proposto all'inizio.

L'incapacità di sedurre diventa nella dimensione sociale una vera e propria patologia. Una patologia dolorosa, desocializzante, amara, non contagiosa, appena visibile, a volte occultabile.

Il codino del Barone

Che cosa ci piacerebbe possedere nei momenti di difficoltà? Quale capacità ci sarebbe utile per uscire dall'*impasse* con l'Altro? Di quale qualità vorremmo essere dotati per emergere dall'oscurità relazionale nella quale possiamo trovarci?

Senza fallo vi sarei dovuto morire – pensa il Barone di Münchhausen mentre in groppa al suo destriero sta per sprofondare nella palude –, *se la forza del mio braccio, afferrandomi per il codino, non mi avesse estratto dalla melma assieme al cavallo, che stringevo forte tra le braccia.*

Il barone si afferra al suo codino e, con un gesto genialmente falso e metaforicamente vero, lo tira verso l'alto, uscendo incolume dalle sabbie mobili in cui era finito.

La domanda alla quale questo libro intende rispondere è proprio questa: esiste un codino al quale aggrapparsi per uscire dalle paludi relazionali, nelle quali le imprevedibilità della vita ci fanno scivolare? Un codino che possa sollevarci dal rischio della palude, assieme ai carichi reali o immaginari che ci opprimono, e consentirci di ripartire alla grande, leggeri, in groppa al nostro fido destriero?

Crediamo che il comune denominatore che genera le molte e differenti forme di *Malessere Relazionale* **sia** costituito da una qualche forma di *Incapacità Relazionale*.

Non va dimenticato che nel mondo attuale le relazioni interpersonali continuano ad aumentare e a intensificarsi con ritmi

e intensità finora impensabili, per cui diventa sempre più difficile vivere bene se non si riesce a stare bene con gli Altri. Un vecchio aforisma, *non c'è due senza uno*, ci dice nella sua illuminante semplicità che è molto difficile che un individuo possa stare bene con gli altri, se non è riuscito a stabilire una buona relazione almeno con se stesso. Ci proponiamo dunque di migliorare il benessere dell'*uno*, ovvero di ognuno di noi, con l'intenzione che possa vivere meglio le relazioni con tutti i *due* che potrà incontrare nella selva delle circostanze prevedibili o inimmaginabili del suo cammino sotto il cielo.

La nostra ipotesi è dunque questa: il codino di cui hanno bisogno le persone che vivono situazioni di difficoltà, il codino cui aggrapparsi per uscire dalle paludi del malessere, è la **Capacità Seduttiva**.

(Ci sembra corretto, alla soglia della nostra proposta sulla seduzione, precisare che

- in questa sede non vengono indagate le cause profonde generatrici del malessere relazionale: è questo un compito terapeutico;
- neppure si vuole presentare la capacità seduttiva come una panacea universale per le varie forme che il malessere può assumere: ciò rappresenterebbe un delirio di onnipotenza vero e proprio.)

Ma l'esperienza maturata da ognuno di noi nelle numerosissime occasioni professionali e sociali nelle quali il disagio relazionale si è manifestato in tutta la sua cocente e sofferta evidenza, ci induce a credere in modo convinto che

☺ *Migliorare la capacità seduttiva è un obiettivo non solo teoricamente possibile, ma anche realisticamente perseguibile e perciò in grado di produrre risultati efficaci.*

Sulla base delle esperienze sopra accennate, ribadiamo la nostra convinzione che la capacità seduttiva *possa essere appresa* e diventare un dispositivo sensato, utile e facilmente utilizzabile per liberarci da qualsiasi tipo di ergastolo relazionale.

Sei soddisfatto della tua capacità seduttiva?

È nota nell'ambito della psicologia applicata la *Matrice di Gallup*, elaborata per uno studio sulla motivazione sulla base delle teorie dello psicologo americano Rollo May. Si tratta di un modello auto-diagnostico che propone due domande per consentire a ogni individuo di determinare il grado di soddisfazione che gli deriva dal possesso di una specifica capacità.

Con la prima domanda si chiede a una persona di esprimersi sulla propria capacità di fare qualcosa (giocare a tennis, parlare una lingua, utilizzare il computer, ecc.); con la seconda domanda, quanto essa si ritiene soddisfatta del livello che si è assegnato circa la capacità presa in esame.

Ora adattiamo il modello descritto ai nostri fini: ti proponiamo di effettuare l'**auto-diagnosi della tua capacità seduttiva**.

Rispondi alle due domande sotto riportate,

1. graduando da 1 a 10 la percezione che tu hai della tua capacità seduttiva (quanto ti percepisci seduttivo/a);
2. graduando da 1 a 10 il livello di soddisfazione che deriva dalla tua capacità seduttiva (quanto sei soddisfatto/a della capacità seduttiva che ritieni di possedere).

1ª domanda: quanto mi ritengo seduttivo/a?

– 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 +
