

Alvaro Tineo

# LA ANTI-SEDUCCIÓN

Manual fundamental de  
Juego Interno

[www.alvarotineo.com](http://www.alvarotineo.com)

1ª Edición

Título original: La anti-seducción.  
Manual fundamental de Juego Interno

Reservados todos los derechos. Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita del titular del Copyright, bajo las sanciones establecidas en leyes, la reproducción parcial o total de esta obra por cualquier medio o procedimiento, incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

© 2010. Álvaro Tineo  
Todos los derechos reservados.

[www.alvarotineo.com](http://www.alvarotineo.com)

Nº DEPÓSITO LEGAL:  
MU 1265-2010

Impreso en España - Printed in Spain

*Pese a haber vivido una vida con ciertas dificultades, tuve la suerte de criarme con unos padres que siempre creyeron en mí y que, constantemente, me apoyaron y me hicieron sentir que podía conseguir todo lo que me propusiera en la vida. A ellos les dedico este libro.*

# Índice

Introducción.....	13
<b>PRIMERA PARTE. TRIBUS, MARKETING Y JUEGO INTERNO</b> .....	<b>15</b>
El teorema fundamental de la anti-seducción .....	17
Las tribus, el miedo y la necesidad .....	21
Qué, cómo y por qué .....	25
Líder de una tribu, pero no el de las películas .....	29
?Qué es el Juego Interno?.....	33
Los tipos de seductores.....	37
Ser la llama, no la polla.....	45
Personalidades y restaurantes .....	49
Los restaurantes y las tribus.....	53
Trabajar de dentro afuera .....	55
El corto plazo y el largo plazo.....	59
Las creencias no son más que conclusiones.....	63
El origen de lo que cada uno es .....	65
Una realidad poderosa.....	69
El valor .....	73
Los rasgos de un Juego Interno poderoso y valioso .....	79
El valor como adecuación a las necesidades de la mujer .....	83
Los rasgos de un Juego Interno poderoso aplicados a la atracción.....	89

**SEGUNDA PARTE. EL VALOR** ..... 93

- 1- Alguien realmente valioso es autosuficiente ..... 97  
 2- Alguien realmente valioso es confiado con su propio valor ..... 107  
 3- Alguien realmente valioso piensa en abundancia..... 119  
 4- Alguien realmente valioso es generoso..... 125  
 5- Alguien realmente valioso no tiene miedo de ser analizado y estudiado..... 129  
 6- Alguien realmente valioso es exigente ..... 135  
 7- Alguien realmente valioso es humilde ..... 143  
 8- Alguien valioso es responsable con su valor ..... 147  
 9- Alguien realmente valioso siempre se divierte ..... 151  
 10- Alguien realmente valioso asume que todo está yendo a su favor ..... 159  
 11 - Alguien realmente valioso avanza en todo momento ..... 165  
 12 - Alguien realmente valioso tiene un lenguaje corporal y una forma de expresarse congruente con ese valor ..... 173  
 13- Una persona realmente valiosa no es reactiva ..... 191

**TERCERA PARTE. EL MIEDO Y LA NECESIDAD** ..... 197

- El miedo y la necesidad ..... 199  
 La magia surge donde valentía y abundancia se cruzan ..... 205  
 Pero ¡qué buena está!..... 211  
 Pastelitos, mujeres y capacidad de juicio ..... 215  
 El tercermundismo sexual..... 217  
 La paradoja del seductor ..... 221  
 Salir a "ligar" ..... 225  
 La belleza y el atractivo sexual ..... 229

**CUARTA PARTE SINCERIDAD, AJEDREZ Y ATRACTIVO FÍSICO** ..... 233

- Los aros ..... 235

- La teoría del Win-Win ..... 243  
 La teoría del voto de confianza ..... 251  
 La sinceridad ..... 255  
 Sinceridad vs impertinencia ..... 261  
 El humor es el mejor amigo de la sinceridad ..... 265  
 El factor fulana ..... 269  
 Anticipa lo positivo ..... 279  
 El eterno estado favorable ..... 285  
 La metáfora de la partida de ajedrez ..... 287  
 Los momentos críticos ..... 289  
 Interésate de una manera legítima por lo que te está contando ..... 293  
 La personalidad orgullosa ..... 297  
 El atractivo físico ..... 301  
 La personalidad sexy ..... 305  
 La apariencia y el estatus ..... 307  
 El pavoneo ..... 311  
 Salud, aspecto y orgullo ..... 315  
 Lo importante es cómo se acaba, no cómo se empieza ..... 317

- Corolario ..... 321  
 Agradecimientos ..... 323

## Introducción

Estimado lector:

Bienvenido al maravilloso y fascinante mundo de la anti-seducción. Y digo anti-seducción porque la palabra seducción no me gusta nada.

El concepto de seducción implica, aunque no queramos, cierto grado de engaño o de artimaña. En mayor o menor medida parte de la base de que el hombre tiene que hacer algo especial, premeditado y estudiado para poder conquistar y gustar a una mujer. Y eso es algo con lo que estoy en total desacuerdo.

El mundo de la seducción ha distorsionado muchísimo la relación entre hombres y mujeres y le ha dado un status misterioso que es muy absurdo. La atracción entre personas de distintos sexos es lo más sano y natural del mundo. Es algo que ocurre a diario en todas las partes del planeta y en todas las especies de animales.

Es por eso que en este libro no aprenderás a "seducir" a nadie. En este libro aprenderás a convertirte en una persona naturalmente atractiva, poderosa y magnética que haga que las mujeres, de forma espontánea, se sientan atraídas hacia ti.

Es importante que entiendas que no hay "una" manera de interactuar con chicas. Así como tampoco hay "un" tipo de mujer estándar, ni "un" prototipo de seductor infalible. De hecho, descubrirás que hay muchísimas cosas que dan resultado para algunos hombres, pero que, cuando tú las apliques, a ti no te servirán. Eso es porque las cosas no funcionan de manera aislada, sino como un todo.

Ahora bien, aunque no hay una única manera de relacionarse con las mujeres, sí que hay unos principios que rigen el

99% de las interacciones. Este libro te enseñará a comprender y dominar esos principios para que te conviertas en una persona tremendamente atractiva.

Ser una persona atractiva es importante pero recuerda que el secreto del éxito no es gustar a todas las chicas, sino gustar a las chicas que a ti te gustan. En el mundo de la seducción, a menudo se frivolizan las relaciones entre hombres y mujeres. Los hombres a menudo alardean de sus conquistas y ven a las mujeres como números. No te deseo que acabes así.

Jamás encontrarás la felicidad si tratas a las mujeres como objetos o si piensas en ellas en términos de cantidades. El sexo es una parte importante de la vida pero las mujeres son capaces de ofrecernos infinitud de emociones y sensaciones mucho más espectaculares que el sexo. Y, entre ellas, la que más destaca es la capacidad de amar.

La finalidad de este libro tampoco es ayudarte a tener más sexo en tu vida, sino ayudarte a ser feliz y a tener una relación sana y plena con las mujeres que realmente te gustan.

Por último, te diré que he tratado de recopilar aquí la información que me hubiese gustado encontrar a mí cuando intentaba mejorar mi relación con las chicas. Este libro es el producto de mi experiencia, pero, por supuesto, no podría haberlo hecho sin haber leído a muchos autores y tampoco podría haberlo hecho sin conocer a muchos grandes seductores con unas personalidades increíblemente magnéticas de los que aún sigo aprendiendo día a día. A todos ellos les debo mis conclusiones y mis aportaciones.

# PRIMERA PARTE

TRIBUS,  
MARKETING  
Y JUEGO  
INTERNO

## El teorema fundamental de la anti-seducción

Cualquier teoría que se precie debe basarse en, como mínimo, una premisa o teorema. Aquí no nos pondremos tan rigurosos como en cálculo, física o geometría, pero sí que me parece importante comenzar con un par de ideas fundamentales que son las que han dado vida a este libro.

Para mí el teorema fundamental de la anti-seducción es el siguiente:

**“Todo hombre tiene una o varias cualidades que hacen de él un ser poderoso, único y necesario para los demás. Cuando nos damos cuenta de qué es lo que nos hace únicos y cuando desarrollamos esa serie de cualidades al máximo, nos convertimos en seres magnéticos de forma natural. Y en ese punto, las mujeres sentirán atracción, respeto y admiración por nosotros sin necesidad de que nosotros tengamos que hacer nada para conseguirlo”.**

La atracción entre hombres y mujeres es algo completamente natural y normal. Es algo sano, noble y bello que es necesario para vivir una vida plena y feliz. Es algo que está presente en todas las especies de animales del planeta y gracias ella estamos vivos.

## LA ANTI-SEDUCCIÓN

---

Este libro parte de ese principio. Cualquier forma de seducción que se base en artificios, manipulaciones o engaños está, al final, condenada al fracaso, porque se está alejando de la esencia de lo que son hombres y mujeres.

Cuando dos personas atractivas, felices, activas e interesantes se conocen lo más normal es que surja conexión. Lo más normal es que surja atracción entre ellas. Es algo que ocurre a diario, constantemente.

Si eso no te ocurre con frecuencia es porque no eres todo lo feliz, atractivo e interesante que puedes llegar a ser. Pero una vez que lo seas...las chicas sentirán, de forma natural y espontánea, atracción hacia ti. Y tú también la sentirás hacia ellas. En ese punto, bastará con que seas tú mismo.

Cuando nos convertimos en personas excepcionales, nobles, interesantes, emprendedoras, activas, sinceras y felices es muy fácil llamar la atención de la gente que nos rodea. El liderazgo y la atracción es algo que surge de forma natural, cuando tenemos una personalidad arrolladora.

Ese es el verdadero tema de este libro: cómo desarrollar una personalidad excepcional y cómo conseguir tener una vida plena que haga que las mujeres se fijen en nosotros, nos respeten y nos deseen de forma natural y espontánea, sin necesidad de que hagamos nada concreto para conseguirlo.

Ahora bien, esto no es algo que se consiga de la noche a la mañana. Este teorema se comprende rápidamente, pero interiorizarlo y conseguirlo no es nada fácil. Es algo que se consigue en meses o incluso en años.

Muchas de estas cualidades son como diamantes en bruto, que aún están por trabajar.

En la sociedad en que vivimos nos educan para ser mediocres. Desde la escuela y desde nuestras casas nos educan para no destacar...para ser como los demás y para intentar ser lo mejores posibles dentro del baremo estándar de medida. Digamos que vivimos en una sociedad que "ningunea" al que es distinto. Esto hace que todo eso que tenemos que nos hace únicos y es-

## El teorema fundamental de la anti-seducción

---

peciales en la mayoría de los casos esté oculto y escondido. En muchas ocasiones se trata de cualidades "en potencia", porque aún están por desarrollar.

## Las tribus, el miedo y la necesidad

Aunque luego encontrarás una extensa sección dedicada a estos tres conceptos, considero importante mencionarlos al comienzo del libro, para tenerlos claros desde el principio.

En resumen, podríamos decir que el secreto de la atracción está en el liderazgo.

Las mujeres sienten atracción natural por los líderes de sus tribus. Siempre que ellas vean rasgos de liderazgo dentro de una tribu sus genes les dirán que esa persona es valiosa y que merece la pena interesarse en ella.

Pero claro, no es lo mismo estar en una tribu de moteros, que en una tribu de intelectuales. En la tribu de los intelectuales, los líderes serán los chicos más cultos, más interesantes y con ideas más rompedoras. Y en la tribu de moteros, los líderes serán los más fuertes, los que tengan la mejor moto y los que más capaces sean de manejarse en carretera.

Los líderes de la tribu de intelectuales y de moteros serán muy diferentes entre sí. Pero también tendrán muchas cosas en común. Es decir, que todos los líderes, compartirán rasgos comunes que hacen de ellos personas capaces de guiar a la "manada".

Algunos de estos rasgos son: ser emprendedores, activos,

## LA ANTI-SEDUCCIÓN

independientes, confiados, valientes, protectores, etc... Como acabo de decir, estos rasgos se plasmarán de forma distinta según en la tribu en la que estemos. Ser emprendedor en una tribu de rockeros, consistirá en ser el cantante de un grupo. Y en una tribu de ejecutivos consistirá en montar un negocio millonario. Pero los dos compartirán el mismo rasgo.

Ser valiente en una tribu de bailarines de salsa, consistirá en sacar a bailar a la chica más guapa del local. Y en una tribu de escritores, consistirá en recitar un poema en público delante de 10 000 personas. Pero, como dije antes, el rasgo que hay detrás es el mismo.

Así que, un muy buen primer paso para ser un líder es comprender todos esos rasgos y empezar a desarrollarlos en tu personalidad. Esto lo veremos luego en profundidad. Ahora solo quiero que te quedes con el concepto general: **si quieres atraer y gustar a las chicas, tienes que ser el líder de su tribu.**

Y una vez seas el líder de su tribu...¿qué hay que hacer para mantener el interés y generar una buena interacción con la chica? Pues básicamente, demostrar que no solo eres capaz de liderar la tribu, sino que también eres capaz de liderar la interacción y que no tienes miedo de ofrecer lo que ella necesita de ti como hombre.

En resumen, se trata de avanzar (tanto física como emocionalmente) en tu relación con ella. Ella va a esperar de ti, que seas capaz de intimar y conectarte con ella a un nivel más profundo.

Esto es algo que está en nuestros genes...nosotros estamos programados para poder intimar con facilidad con una chica. Pero hay veces que no es tan fácil ¿por qué?

Siempre que una interacción falle será por uno de estos dos motivos: por miedo o por necesidad.

**El miedo es lo que nos impide avanzar cuando deberíamos hacerlo.**

**La necesidad es lo que nos hace avanzar cuando deberíamos parar.**

## Las tribus, el miedo y la necesidad

Si, por ejemplo, estamos con una chica, el miedo es todo lo que nos impide mostrar nuestros sentimientos, hablar de lo que nos interesa, ser nosotros mismos, besarla, tocarla, mirarla, iniciar una interacción con ella, etc...

Y la necesidad es lo que nos hace mostrar demasiado interés, gastar tiempo en mujeres que no nos aportan nada, llamar cuando deberíamos esperar, hablar demasiado por ansiedad, iniciar una interacción cuando deberíamos no hacerlo, besarla cuando deberíamos esperar, etc...

Todos los errores que puedas encontrar en tu relación con las mujeres siempre habrán sido por alguno de estos dos conceptos. En resumen: por falta de acción o por exceso de acción.

Cuando nos desarrollamos para ser personas excepcionales intentaremos alcanzar una meta de 0 % miedo y 0 % necesidad. De modo que podamos ser nosotros mismos sin que nada nos frene o nos acelere en la interacción. Simplemente seremos capaces de ir viviendo el momento, disfrutándolo al máximo y haciendo cosas naturales y que hagan sentir a gusto a la otra persona.

Piénsalo por un momento: si no tuvieras miedo a ninguna mujer ni a ninguna de las fases de la interacción y, a la vez, tampoco tuvieras ninguna necesidad de resultados y tuvieras constantemente una sensación de abundancia con las mujeres... sería una mezcla explosiva, ¿no crees?

Cuando hablo de no tener necesidad no me refiero a ser un asceta budista apartado del mundo. Ni tampoco hablo de que te sean indiferentes las mujeres. Hablo de que no las "necesites" para estar a gusto contigo mismo. Y eso implica que nunca hagas nada especial para gustarlas.

Así que, repasemos estos tres conceptos básicos: la atracción está en el **liderazgo** y para mantener esa atracción y llegar a conquistar a la chica será necesario perder totalmente el **miedo** y la **necesidad**.

Luego veremos todo esto en profundidad, pero es importante que te quedes con estos tres conceptos generales para interiorizar bien todo lo que va a venir después.

## Qué, cómo y por qué

La mayoría de los manuales de seducción nos hablan acerca de **QUÉ** tenemos que hacer para conquistar a una mujer. Nos explican con detalle miles de formas de actuar para atraer y gustar a una chica. Y en este sentido intentan ser muy prácticos. Aunque esto, simplemente, no funciona así. Lo que sirve para una interacción, en otro caso puede ser un total desastre. ¿Por qué? Porque lo que es válido y congruente para una persona, no tiene por qué serlo para otra.

Si yo me acerco a una mujer y le pregunto cuál es su tipo preferido de helado...esa puede ser una gran forma de iniciar una interacción o una forma desastrosa. La pregunta en sí no determina el éxito o el fracaso de la interacción. Dependiendo **COMPLETAMENTE** de la situación. Si yo estoy en un funeral y le pregunto sobre helados quedará como un imbécil. Si, por el contrario, es verano y estoy en la playa y, realmente, voy a pedir un helado, será una forma maravillosa de iniciar una conversación divertida y sincera.

Es por ello que muchos seductores ya no hablan de **QUÉ** tenemos que hacer, sino que hablan de la importancia de **CÓMO** hacerlo. Dicen que lo importante no es qué decimos, sino cómo lo decimos. Y algo de razón tienen.

## LA ANTI-SEDUCCIÓN

Imaginemos que estamos en la misma playa y preguntamos por el helado pero estando muy nerviosos. Está claro que la chica notará algo raro, porque no estamos transmitiendo seguridad alguna. Si por el contrario entramos con muchísima seguridad en nosotros mismos y siendo asertivos, es probable que causemos muy buena impresión.

Enfocarse en el CÓMO es un paso mucho más avanzado que centrarse en el QUÉ. De hecho te recomiendo que te olvides completamente de centrarte en QUÉ hacer, porque eso, sencillamente, no funciona. Pero aún así, centrarse en el COMO sigue siendo una visión muy, muy limitada de la situación.

Hay una forma mucho más profunda, poderosa y efectiva de saber cómo tenemos que proceder en cada interacción y es preguntarnos el POR QUÉ de nuestras acciones.

La pregunta del millón no es “¿Qué le digo a esa chica?” ni tampoco “¿Cómo se lo digo?”. La pregunta de oro es: “¿Por qué quiero decirle esto a esta chica? ¿Son mis motivos congruentes con el de la personalidad del líder de su tribu o por el contrario se basan en necesidad y miedo?”.

Volviendo al ejemplo del helado en la playa... la pregunta no es “¿Qué le digo para conseguir hablar con ella gracias a lo del helado?” ni tampoco “¿Cómo se lo digo y cómo la miro para causarla buena impresión?”. La pregunta es “¿Por qué me quiero acercar a hablar con ella? ¿Me importa realmente su opinión respecto a los helados? ¿Lo hago como excusa porque me da miedo decirle que me parece interesante? ¿Me divierte preguntarle lo del helado aunque no me haga caso o dependo del resultado para estar a gusto?”.

Solo sería correcto acercarme a decirle lo de los helados si realmente me interesa su opinión porque hay muchos tipos de helado y no sé dónde elegir. En ese caso, será una entrada perfecta que, casi seguro, tendrá éxito y causará buena impresión. Porque será algo sincero, atrevido, original y espontáneo. Todos ellos rasgos del tipo de hombre que queremos ser. ¿Me equivoco?

## Qué, cómo y por qué

Si nuestra motivación del helado no es realmente el helado, sino conocerla porque nos parece interesante por su forma de vestir. Es mucho mejor entrar diciendo: “Te iba a preguntar por un sabor de helado, pero lo cierto es que era una burda mentira para descubrir si eres una chica interesante...¿cómo te llamas?”.

Y, en muchos otros casos, quizá NO debamos decir nada. Porque, a lo mejor, solo nos interesa conocerla porque es una chica y estamos deseando poder seducir mujeres. En cuyo caso, el motivo de la apertura sería la necesidad. Y una vez más hay que preguntarse “¿quiero ser el tipo de hombre que necesita constantemente conocer mujeres y demostrarse que puede iniciar interacciones? ¿Ese tipo de vida me va a hacer realmente feliz? ¿No sería mejor conocer mujeres cuando realmente vea algo especial en ellas o cuando me llamen la atención por algo genuino y auténtico?”

Sé que bajo este prisma del POR QUÉ, la mayoría de las cosas que hemos aprendido en el mundo de la seducción están algo equivocadas. O, mejor dicho, mal planteadas.

Así que, como primer apunte, te recomiendo que hagas un poco de revisión de lo que has leído hasta ahora y lo interpretes bajo este nuevo enfoque.

Empieza a preguntarte: ¿Cuáles son mis motivos reales para hacer esto? ¿Es congruente con el tipo de hombre que quiero llegar a ser?