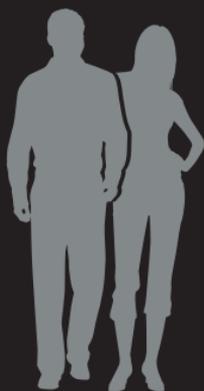


Luis Tejedor  
(Egoland)

# El pequeño libro de la seducción



# EL PEQUEÑO LIBRO DE LA SEDUCCIÓN

Luis Tejedor

The logo for Alienta Editorial features three overlapping circles of varying sizes above the text. The word "alienta" is written in a lowercase, sans-serif font, and "EDITORIAL" is written in a smaller, uppercase, sans-serif font directly below it.

alienta  
EDITORIAL

© 2017 Luis Tejedor

© Centro Libros PAF, S.L.U., 2017

Alienta es un sello editorial de Centro Libros PAF, S. L. U.

Grupo Planeta

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

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

ISBN: 978-84-16928-13-2

Depósito legal: B. 8.403-2017

Primera edición: mayo de 2017

Preimpresión: Víctor Igual, sl

Impreso por Egedsa

Impreso en España - *Printed in Spain*

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con CEDRO a través de la web [www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com) o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

## Sumario

Sobre el autor . . . . .	11
Introducción . . . . .	13
Capítulo 1. Qué es la seducción: cómo la vemos . . .	31
Capítulo 2. Los tres cables . . . . .	57
Capítulo 3. El cable sexual . . . . .	87
Capítulo 4. El cable emocional. . . . .	131
Capítulo 5. El cable racional. . . . .	203
Capítulo 6. El arte de hacer propuestas . . . . .	243
Capítulo 7. La conversación. . . . .	333
Capítulo 8. Seducción online . . . . .	355
Consejos . . . . .	361
Agradecimientos . . . . .	383

# Capítulo 1

## Qué es la seducción: cómo la vemos

En 2011 creé un proyecto llamado <[www.egolandseducacion.com](http://www.egolandseducacion.com)> con mis hermanos y otros profesionales psicólogos, sociólogos y sexólogos con el objetivo de mejorar las habilidades sociales y optimizar los recursos de hombres y mujeres para que pudieran gustarse más a sí mismos y, como consecuencia, gustar más a los demás.

Partíamos de una base: *la seducción 360°*, un concepto que, al contrario de lo que había en su momento, partía de intentar concienciar a la gente de algo tan importante como que no quisiera convertirse en un «seductor/a» para ligar más u obtener sexo «mediante un método», sino que tomara conciencia de que en todo lo que se hace se puede seducir. Es decir, que las habilidades que se aplican para seducir a una persona que te atrae fueran aplicadas con uno mismo, con el resto de las personas de su entorno (familia, amigos, jefes y compañeros) y por supuesto con la persona que te atrae, como una actitud ante la vida.

Por tanto, entendemos la seducción como un proceso de autoconocimiento previo, que sirve para construirse de dentro hacia fuera, al que llamamos «seducirse a uno mis-

mo». Este proceso debe ser realista, contando con lo que realmente uno tiene y es, para luego saber comunicarlo de forma atractiva y adaptada a la circunstancia o persona que tiene delante. «Dame un punto de apoyo y moveré el mundo», dijo Arquímedes. Pues ese punto somos nosotros y nos hemos de seducir para mover y seducir «al mundo externo».

Frente a otras técnicas de mejora, nosotros trabajamos para que las personas se identifiquen con su yo auténtico (generalmente lo desconocemos). Así, ante inseguridades, o a la hora de ganar confianza, presentarse o hacer propuestas a personas que tienen delante, logramos que sepan estimularse a sí mismos y sentirse en condiciones para hacerlo ante el otro.

*Seducirse primero a uno mismo.* Gustarse, porque uno debe saber lo que tiene de gustable y, por supuesto, identificando lo mejorable, aceptándolo y mejorándolo, sin la necesidad de ocultarlo ante el otro.

Antes de enseñar a seducir, en Egolandseducion nos planteamos la necesidad de trabajar en tres objetivos previos que llamamos «las tres competencias de la seducción». Cada una con sus principios y herramientas:

### Las 3 «C» de EgoLand

Las he representado en tres círculos concéntricos. El central representa el **carisma**, personalidad atractiva, que nos

permitirá conseguir el siguiente; **conmover** (conmovernos y conmover), sirviendo al tercero; **convencer**, para resultar mejores argumentadores, persuasores y negociadores.

¿Y qué es el carisma?



*Carisma: primer círculo*

Entenderemos carisma como *poder de atracción*. Esa capacidad de atraer involuntariamente por aquello que nos distingue como personas únicas, por lo que nos diferencia. Con nuestras ideas, sensibilidades, formas de expresión, gestualidad y conductas que nos hacen ser referentes.

Hay una palabra muy bella en griego: *agalma*. El *agalma* es algo propio, precioso, íntimo y netamente *in-sabido* para uno mismo. Cada uno tenemos el nuestro. Se trata de la atracción mágica que hace que la gente se fije en nosotros, detecte nuestra presencia; que nos preste atención y escuche nuestras opiniones con interés y que influjamos en ellos sin proponérselo. Es lo que hace que quieran ser como nosotros, que nos admiren. O que sin

racionalizar, sin buscar o indagar los motivos, les guste estar a nuestro lado, actuar como nosotros o compartir nuestra forma de ver la vida o de actuar.

Trabajamos para descubrirlo, reforzarlo, acrecentarlo y hacerlo visible. Vamos a ejercitar la búsqueda de nuestro atractivo genuino y ayudar a que el otro lo intuya.

### *Conmover: segundo círculo*

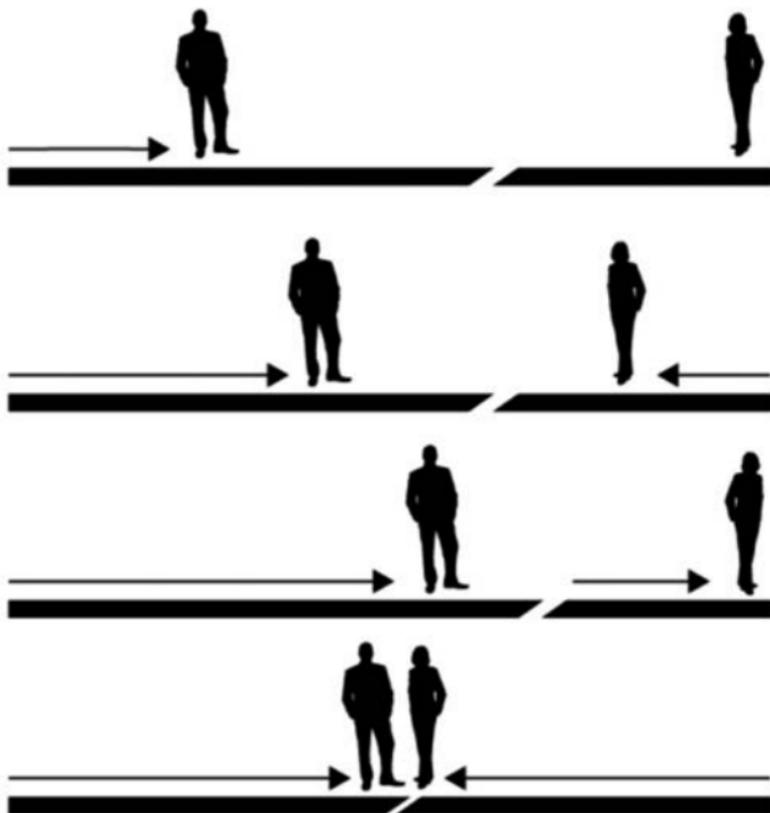
Entendiéndolo como la capacidad de llegar a sentir de verdad la *belleza* que nosotros, el mundo y el otro nos ofrecen. Una vez conmovidos vamos a poder expresarlo para poder conmover. *Emocionar, excitar, conmocionar*. Tenemos la oportunidad con el otro de sentir algo nuevo y diferente, sin tapujos, trucos ni límites, porque podemos ser capaces de abrirnos, de dar y de «llegar» como no lo suelen hacer la mayoría de las personas. En definitiva, porque entre ambos podemos hacer de nuestro encuentro una obra de arte.

### *Convencer: tercer círculo*

Implica saber argumentar de una forma eficiente. Persuadir de manera que las palabras elegidas nos ayuden a favorecer que acepten nuestras propuestas y a que nos propongan lo que queremos, a dificultar los *noes* y a negociar puntos de encuentro donde lleguemos a un acuerdo en el que ambos ganemos.

Siempre desde el respeto al paradigma *ganar/ganar*. Si uno siente que no gana, la seducción no tiene sentido. Por tanto, ante los constantes tira y afloja que se van a dar seduciendo, conviene estar preparado y ser una persona convincente. Alguien que sepa eliminar las disonancias en el otro, y alguien que sepa presentar las propuestas de forma atractiva.

### Dos avanzan hacia el punto de encuentro



El proceso de seducción implica el vaivén de avances y retrocesos que se dan durante una interacción o relación entre dos.

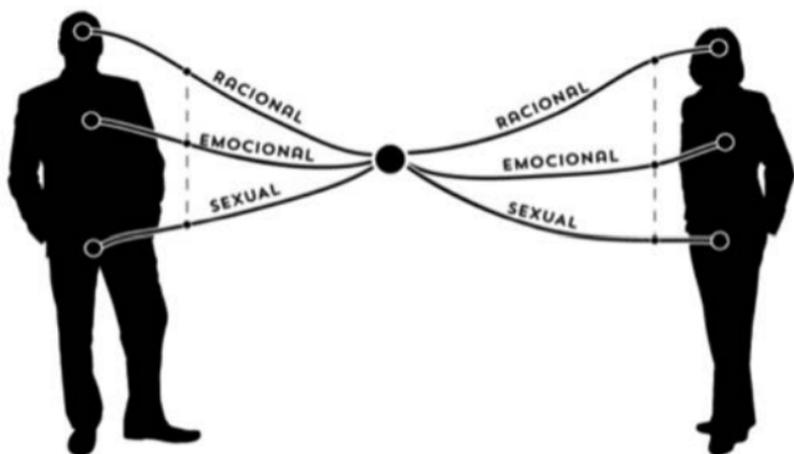
Dos personas parten de puntos distintos sobre una misma línea, y conforme se estimulan, se proponen y acuerdan, van y vienen, uno hacia delante, otro hacia atrás. Y como en un baile, podrán llegar a bailar juntos en un *punto de encuentro* de satisfacción sexual, emocional y racional, pues ambos han aceptado «la propuesta» (ya sea sexual, amorosa, de pareja o todas sus variantes). Porque en la seducción «siempre se está proponiendo algo», implícito o explícito.

Pero tras ese baile, la historia continúa, y depende de ellos cada cuánto, con qué frecuencia o con qué tipo de música deciden repetir *los pasos*. Se trata de negociar, pues muchas parejas de baile acaban perdiéndose de vista y buscando a *otro* con el que acordar un nuevo punto de encuentro para un nuevo baile.

Dos iguales, con el mismo protagonismo en la historia, con el mismo rol activo; ninguno es pasivo.

Durante esos avances y retrocesos, enseñamos a pedir y a dar información sobre quiénes somos, y en tres dimensiones:

## Los tres cables (o las tres dimensiones sobre las que pedir y dar información)



El **sexual**, que implica comunicarnos sexualmente informando de cómo somos, y manifestando qué desearíamos hacer con la persona que tenemos delante, es decir, intentar erotizar al otro.

El **emocional**, que implica informar de nuestra personalidad, generando emociones positivas tales como la diversión, la complicidad, la confianza, la ilusión, etcétera.

El **racional**, que implica informar sobre la utilidad que podemos ofrecerle a esa persona, aparte de lo sexual y emocional. Estaremos hablando aquí de nuestras destrezas, trabajo, hobbies que podemos compartir, aficiones o actividades que le podemos enseñar, nivel de vida, posición social, etcétera.

Gracias a este intercambio de información mutua, vamos a justificar, tanto por lo sexual, como por lo emocional y lo racional, por qué nos está gustando, y nos permitirá ser entendidos al proponerle nuevas citas, actividades o acercamientos. Es decir, nuestros avances. Y eso implica estar haciendo una propuesta.

Por tanto, entendemos *la seducción como una sucesión de propuestas que van aceptándose basándose en la información que damos y pedimos sobre nosotros.*

### **Narramos la historia que ambos estamos escribiendo como *nuestra***

Por otra parte, para ayudar a la otra persona a sentirse inmersa en un proceso de seducción, iremos narrando lo que está sucediendo entre nosotros. De esa forma, además, comprobaremos si estamos los dos de acuerdo en el ritmo, y nos ayudará también a saber «cómo está la cosa», de forma que la siguiente propuesta será más fácil de acertar.

### **Empatizamos**

Al ser algo bilateral, resulta imprescindible la empatía, es decir, ponerse en la piel del otro, para poder avanzar en el juego que se establece entre el misterio y la necesidad de entender al que tienes enfrente. Así que una de las cosas que enseñamos es que, antes de suponer algo, preguntemos los sentimientos, lo que piensa, lo que le apetece.

Nos evitaremos malos tragos, comeduras de coco y, sobre todo, podremos estar bien informados para poder actuar en consecuencia.

## Asertividad

Es decir, sentirse legitimado a expresar lo que queremos, a preguntar lo que nos interesa, a saber decir que *no* a lo que no queremos en *el otro*, y, sobre todo, a poder comunicarnos con más libertad sobre lo que estamos sintiendo.

Para poder realizar este empeño, trabajamos sobre el triángulo de helio (Álvaro Tejedor), también llamado triángulo de las macrohabilidades.

El triángulo de las macrohabilidades (Triángulo de helio):



En los vértices de ese triángulo se sitúa el resultado de tres acciones: **observar**, **cualificar** y **comunicar**. Realizar esas acciones requiere el desarrollo de lo que llamamos tres macrohabilidades en las que hay que adiestrarse: capacidad de observación, capacidad de cualificación y capacidad de comunicación.

Cada una de las tres acciones las realizaremos sobre tres objetos: *yo*, *el otro*, y *la interacción* (el contexto y la historia que nos une).



### *Observación*

Se trata de «examinar atentamente», de mirar con atención exquisita a ti, al otro y a la interacción: vuestras conductas, gestos, respuestas, físico y ropa, la combinación de vuestras expresiones verbales y gestuales, las emociones contenidas, cuál es el discurso y el sentido

del humor. Pero también lo que está sucediendo entre vosotros, no sólo analizando el contexto y la situación presente, sino también la «historia» en común: de dónde venís, dónde estáis y adónde vais, como si estuvierais observando el transcurso de una película con un principio, un desenlace y un final que entre los dos debéis elegir.

### *Cualificación*

Se trata de detectar y procesar de una forma *real y sentida* aquello positivo que os distingue de los demás y de situaciones parecidas. Te cualificas (valoras) a ti, al otro y a la situación o historia para poder comunicarla. Sientes y procesas qué cosas positivas puedes aportarle (o estás aportando) reales y exclusivas intrínsecamente relacionadas con tu persona y con tu conducta con él/ella; fíjate en qué es lo que le distingue de otros, tanto física como conductual y textualmente; en qué es lo que te está generando a ti, y analiza y valora qué es lo que distingue esta situación o historia con ella respecto a otras historias diferentes.

Siente la exclusividad de un momento irrepetible. Sin exagerar ni sobredimensionar, pero tampoco perdiendo de vista aquello que ya es, y que la vida os está brindando. Estar donde estáis con los personajes, música de fondo, decorado y contexto del momento.

## Comunicación

Contigo mismo, manteniendo un diálogo interior sincero, de forma que ordenes tus emociones y sensaciones. Con el otro: así podrás comunicarle de forma precisa tus necesidades. Con el contexto, modificándolo de forma que facilite tu avance y el suyo hacia el encuentro. El objetivo es siempre conseguir una comunicación verbal y no verbal adecuada tanto a las necesidades de la persona que tenemos enfrente como a las nuestras. Necesidades que habremos detectado durante la observación y la cualificación.

Cada uno de estos puntos ha de realizarse sujeto a una directriz: la diversión. Esta ha de ser el hilo conductor que ponga en contacto los vértices del triángulo de la interacción. Pintar una silla o ir a comprarse un loro es algo en lo que puedes divertirte o no. Sólo depende de ti. Y de ti depende también que las personas que te acompañan en estos procesos se diviertan.

Tanto las acciones del triángulo de helio como los procesos para alcanzar las **tres C de Egoland** tienen un sustrato común, incluso un nuevo objetivo: la diversión. Necesidad, objetivo, herramienta e incluso piedra filosofal en la seducción: la *diversión*.

Porque en Egoland la diversión es nuestro distintivo.

## La conversación como marco de encuentro

También enseñamos a conversar en una dirección clara. El conocimiento mutuo y certero, combinando la información **sexual** (cómo somos y qué nos gusta en la intimidad) con la **emocional** (qué sentimos, nuestros miedos, anhelos, deseos) y la **racional** (aquellos datos objetivos como trabajos, hobbies, hábitos, planes, valores, etcétera).

Pero uno de los contenidos imprescindibles en las conversaciones tiene que ser «lo que está pasando entre vosotros». Es donde realmente la seducción brilla y nos permite abrirnos el pecho. Enseñamos, sobre todo, la importancia de sentirse cómodo en esos momentos, sentirse confortable y poderoso al mirarse a los ojos y preguntar y confesar qué se está sintiendo. Por tanto, enseñamos a observar mejor los movimientos, avances y retrocesos de la persona que tienes delante.

Por otra parte, como no podía ser de otro modo, la *actitud* en la seducción es vital. La actitud que aconsejamos es: que la sensualidad forme parte de tu conducta de una forma consciente. Sentir y expresar lo que la vida y los estímulos te generan. Actitud abierta a recibir la belleza que te ofrece el que tienes delante, para poder conmoverte y sentirte legitimado para ello.

Como ves, todo son habilidades que podemos desarrollar y aplicar a las relaciones con los demás. No sólo con las personas que nos atraen. Es posible mejorar nuestra forma de examinar y percibir a la persona que nos

atrae, a nosotros mismos y lo que está sucediendo mediante unas directrices y práctica. Un jugador de ajedrez novato percibiría sólo cómo están dispuestas las fichas, pero un jugador experto, además, percibe cada jugada que puede salir de un movimiento.

### **Siempre hay algo que se nos escapa. Disfrutemos de lo enigmático e impredecible**

Muchos somos los que hemos reflexionado sobre el amor, la atracción y la seducción, y sólo en algo nos ponemos de acuerdo: el amor y el deseo son un misterio, y uno, otro, o ambos se viven subjetivamente. Por tanto, nada ni nadie los puede explicar debido a su propia naturaleza inmedible: los sentimos en nuestro ser y los experimentamos en nuestro cuerpo, siempre vinculados a alguien particular.

Que nos acerquemos a ayudar al otro a sentir lo mejor hacia nosotros es una cosa; que sepamos distinguir algunos rasgos de por qué nos gusta, nos atrae o sentimos placer emocional y sexual por alguien es otra; pero que podamos explicar con precisión qué ocurre en cada uno de nosotros cuando nos enfrentamos al deseo y por qué, eso ya es otro cantar.

Por tanto, aceptemos con gusto los misterios de lo humano, lo inconsciente o quizá, ¿por qué no?, lo mágico o divino.

## Las tres H de EgoLand: honestidad, humildad, humor

Utilizamos las tres H de EgoLand como un referente de actitud que nos asegura una comunicación emocional eficiente.



### *Humor*

Como el mayor lubricante, contigo mismo y con los demás. Saber reírse de uno mismo ante el otro otorga un poder desbordante, muestra una ausencia de complejos intrigante y sobre todo ayuda a desdramatizar posibles situaciones frustrantes. Así que intenta que el vehículo de tu discurso contenga humor. ¿Y esto por qué? Porque a todos nos gusta divertirnos. La seducción es fundamentalmente un juego y, como tal, debe tener un fin lúdico. Y si queremos verlo como un camino de superación personal, no hace falta que nos pongamos trascendentes, y menos complicando la vida

al otro, que no tiene la culpa de nuestros problemas de autoestima. Hagamos que se divierta con nosotros mientras nos divertimos también.

### *Humildad*

Asertiva y empática. Es decir, sentirse lo suficientemente poderoso para mostrar humildad ante el otro. La humildad es lo contrario de la arrogancia, pero no es incompatible con la información. Ser humilde permite informar de nuestros logros, victorias y atributos, sin darle más importancia de la que tiene, pero sin restarle un ápice de la natural satisfacción que sentimos.

El equilibrio entre humildad y asertividad nos permitirá sugerir cambios de conducta en el otro cuando lo consideremos conveniente, pedir aquello que deseamos o comunicar aquello que nos está decepcionando.

### *Honestidad*

a) Contigo mismo: ser claro y sincero contigo mismo va a implicar que te conozcas, tener un diálogo interno apropiado sin engañarte. Y como estamos en un proceso de transformación permanente (para eso te has comprado este libro), y puesto que puedes ser más de lo que crees que eres, podrás aceptar tu realidad actual.

b) Con el otro: es uno de los bienes más preciados y que más atractivos resultan para el otro. Sorprende porque no

abunda y genera un alto grado de confianza en tiempo récord. Porque ser honesto es comunicar lo que queremos del otro; se nos ve transparentes, generamos confianza y, por otra parte, nos acerca inevitablemente a lo que queremos que suceda. Nuestra honestidad nos hará proponerle con libertad.

## Seducirse a uno mismo

¿Quién eres tú? ¿Y qué ofreces «al otro» para gustar? Son dos preguntas que las personas nos hacemos privadamente en algún momento de nuestra vida.<sup>1</sup>

Sin responderte a estas preguntas, podrás ligar, sí, pero, desde mi punto de vista, te estás perdiendo la oportunidad de seducir de una forma más eficiente y nutritiva, puesto que seducir implica *ponemos en juego* con nuestro lenguaje, nuestro cuerpo y nuestra mirada; ello para des-

1. La primera nos adentra en la apasionante travesía de lograr acceder a una porción de saber acerca de quiénes somos, e incluso puede desvelarnos sorpresas entre lo que describiríamos qué somos y el descubrimiento de lo que en verdad somos, muchas veces desconocido para nosotros mismos. La segunda introduce la dimensión de la oblatividad: *qué de mí sería apetecible al otro*, y su correlato implica que hemos de contar necesariamente con el otro, el que nos interesa. No podemos respondernos sin el otro. Una y otra convergen en señalar un punto de partida crucial en la terapia clínica y en la vida misma, pues son muchos los que viven con malestar la inadecuación que perciben dentro de sí mismos, por las grandes contradicciones o peleas íntimas debidas a dicotomías, por ejemplo, entre cómo deberían ser, cómo se ven y cómo son en verdad. Alcanzar una cierta armonía en la disarmonía particular de cada uno es importante para gustarnos y gustar.

velar algo del misterio o interés tanto de quien nos atrae como de nosotros mismos.

Hay gente que acude a nuestros talleres queriendo aprender unas técnicas para ligar, o «un método» para seducir a una persona concreta. Algunos «coachs» (así se definen) las ofrecen sin tener en cuenta quién eres tú, cómo eres, de dónde vienes, cuál es tu historia personal o sexual, tus objetivos y qué habilidades tienes más desarrolladas y cuáles puedes mejorar.

Sería como ofrecer un pack de *tunning* de coche, proponiendo las mismas piezas, llantas o carburantes sin preguntarte si eres diésel o gasolina, cuántos kilómetros has recorrido y en qué tipo de caminos, si has tenido alguna avería reciente, los caballos que tienes o qué tipo de trayecto quieres realizar.<sup>2</sup>

2. Cuando empecé en esto de la seducción, el método de seducción vigente conminaba a demostrar «valor social» y proyectar «abundancia», y daba igual a quién tuvieras delante y quién y cómo eras tú. Todo lo que yo hacía al salirme de ese método se atribuía a que yo era un «natural», alguien que, sin haber estudiado esos métodos, tenía éxito: negociar un no, cualificar, sexualizar, utilizar el humor exagerado que usaba en mis obras de teatro, me identificaba. Me preguntaban «¿Tú qué haces para seducir?». Yo siempre contestaba lo mismo: «Seducirme a mí mismo delante de los demás». Ahora, con el tiempo, me doy cuenta, con más claridad, de lo que quería decir. Primero conocerme, saber cuáles eran mis puntos fuertes como persona y explotarlos, en lugar de seguir un esquema mecanizado, y luego que toda mi conducta con *ellas* dependía de cómo reaccionaban ante mis estímulos. Esa era mi guía, pues ellas (en mi caso, chicas) eran el espejo y las protagonistas de la película que estaban compartiendo conmigo en ese preciso instante. En ese momento del tiempo, en el universo, donde dos sujetos, ella y yo, estaban conociendo-

A mis alumnas y alumnos siempre les pregunto algo antes de empezar cualquier taller: «¿Por qué deberías gustarle tú en concreto a alguien?». Generalmente, se quedan desconcertados y algunos contestan: «Creía que había venido a que me enseñes tú, no a responder preguntas sobre mí». «Yo no sé más que tú sobre ti mismo», les contesto. La mejora de ese autoconocimiento es uno de los objetivos de los talleres que impartimos.

Puede que no te tengas muy analizado y te cueste responder a esta pregunta ahora, pero no te abrumes, de momento no necesitas escribir un libro sobre ti mismo. Cosas como de qué forma te hablas a ti mismo, cuáles son tus tendencias, tus valores, ideas, logros, triunfos, forma de interpretar la vida, tus reacciones ante las adversidades, cómo tratas a los tuyos o cómo te relacionas con desconocidos pueden ser elementos atractivos o mejorables que te definen y que cuanto antes los tengas claros, antes podrás exponerlos con precisión y trabajarlos.

Escucharás y leerás frases «vacías» que se viralizan por internet sobre este tema: «quíerete», «gústate», «valórate», «conócete»... Pero ¿cómo? ¿Por qué? ¿En qué basarme? ¿Tengo motivos para tenerme en tanta estima? ¿Me he de valorar sí o sí?

---

se. Al otro mediante uno, y a uno mediante el otro. Esta distinción marcó rápidamente el espíritu de *Egolandseducción* y por supuesto me pareció extrapolable a cualquier orientación sexual. Afortunadamente, en España, ya pocos dicen que tienen un «método». Ahora, curiosamente, casi todos hablan ya de seducirse a uno mismo, conocerse a uno mismo y demás variantes. Parece que al menos en marketing hemos avanzado bastante.

Aunque en nuestros talleres trabajamos esta parte de una forma realista y eficiente, y aunque tienes toda tu vida para prestarle atención a estos asuntos, es importante que conozcas cuanto antes tus cualidades, tus excelencias y lo mejorable de tus actitudes; así que en este libro, mediante el estudio de los tres cables de atracción, te voy a ayudar a introducirte de una forma práctica en tu autoconocimiento. A través de cada uno de ellos lograrás que tu comunicación sea representativa de ti en cada una de tus dimensiones, al menos de una forma básica, para empezar.

¿Preparado/a?

Si practicamos estas habilidades y competencias, las consecuencias van a ser muy satisfactorias en nuestra relación con los demás. Y, sin duda, vamos a seducir más y mejor.

### **Aníbal y Violeta. III**

Paseo por el «parque de los héroes» con mi cámara de fotos en un día nubloso. El pequeño castillo de Vajdahunyada Vára se alza en mitad del parque con un aire onírico compensado por los gritos de júbilo de algunos niños que patinan sobre hielo, justo a su lado.

La mañana ha sido entretenida, y muy productiva. El Big Bus ha recorrido los principales puntos de interés turístico, tanto en Buda como en Pest. El gran Castillo, algunos de los siete puentes que unen las antiguas dos ciudades, y esos edificios imperiales, cuyas tonalidades pastel

hacen palpable el momento histórico de transición en el que se encuentra el Budapest imperial y excomunista.

La ciudad está repleta de fachadas preciosas y gastadas por el tiempo a las que yo jamás volvería a pintar. Pues, como todo en la vida, a mí me gusta lo real. La autenticidad de las imágenes que desnudan su experiencia. Aquellas en las que te permiten imaginar y fantasear cómo hubiera sido vivir aquí en su nacimiento o escuchando las balas cuyas huellas se pueden observar en los muros. El deterioro no le quita un ápice de elegancia. Tal y como me la imaginaba.

Detecto aparecer el apetito ante un escaparate repleto de pasteles. Y... me consiento elegir uno, a pesar de la terrible decisión que supone eliminar al resto.

Con mi batido de fresa, y saboreando un *somloi galuska* enciendo el móvil y me encuentro un mensaje de Isaac por WhatsApp, que, al contestarlo, enseguida recibe respuesta.

—Hola, Violeta. ¿Dónde andas?

—Adivínalo.

—¿En París?

—Budapest.

—¿Y eso?

Me doy cuenta, entonces, de que podría seguir el curso normal del diálogo y prolongar explicaciones típicas que no impliquen exponer realmente lo que siento en esta relación. Pero me apetece sentirme más cómoda, e informarle de mi posición en este momento en el universo. Tanta diplomacia no me resulta sana. Además, es la única forma en que creo que Isaac podría cambiar las cosas para hacerme sentir más estimulada. Aunque, realmente, casi prefiero que no cambie nada.

—Pues eso es porque tú no me has propuesto nada interesante.

—Ya. Tampoco me dijiste que te propusiera nada para Nochevieja.

—Cierto. Ni yo te propuse ni tú has propuesto. ¿No te parece significativo?

—Pues...

—¿Sabes por qué creo yo que ha sido así, Isaac? Porque siento que contigo el tiempo parece que se pare en el más neutro de los sentidos. Me haces sentir bien, pero no ilusionada, me satisfaces en la cama pero no como quisiera, y tus planes siempre son chulos, pero parece que tengas algunos en tu mundo y otros para mí. Lo acabas de decir: «No me dijiste que te propusiera nada». Te lo dije hace un par de meses. Probemos esto. Pero asumamos las consecuencias de tomarnos tantas precauciones.

—Mmm... Creo que entiendo lo que dices. ¿Pero esto es un adiós?

—Lo sabré a la vuelta de Budapest. En principio quedas informado de cómo me siento contigo. Y tú, si quieres, me informas de cómo te sientes conmigo. A partir de ahí, volvamos a decidir. ¿Te parece razonable?

—Supongo. Oye una pregunta... ¿Qué es eso de que en la cama te satisfago pero no lo que te imaginas?

—Te lo dije en su momento. Yo necesito evolución, más pasión, sentir que cada vez quieres explorar cosas que te despierten. Y no es así, Isaac. Estabas avisado.

—Podemos hacerlas a partir de ahora.

—Isaac, no me apetece seguir esta conversación por WhatsApp. Quiero disfrutar de mi viaje y de lo que me encuentre aquí.

—¿De lo que te encuentres aquí? ¿Te refieres a chicos?

—No especialmente. Pero creo que nuestra relación no exige exclusividad, ¿no? ¿Recuerdas tu «No estoy interesado en tener una relación seria en este momento»?

—Sí. Pero de eso hace mes y medio.

—¿Estás intentando decirme que justo ahora que me voy de viaje quieres una relación seria?

—Podría ser.

—¡Je, je!... Pues, sinceramente, creo que en este momento yo no la quiero. No pienso borrar tu número de teléfono pero ya iremos hablando. Feliz 2017, Isaac. Hablamos a la vuelta.

—Feliz 2017. ¡Pero llámame!

Suspiro aliviada. Me siento higienizada emocionalmente. Como si me hubiera quitado de encima algo que no me estaba dejando ser yo misma. Creo que sé lo que quiero, pero estoy absolutamente segura de lo que no quiero. Y ya no le pega que posponga frases que realmente me representen. Haberle escrito esto a Isaac me hace un pongo más consciente de lo que soy, de cómo estoy y de lo que necesito. Me siento orgullosa de mí misma. A punto de volver a dejar el teléfono sobre la mesa, descubro un mensaje de un número extraño.

—Hola, Violeta. Soy Balàzs.

—Veo que los hombres húngaros cumplís vuestra palabra. Empiezas bien —respondo para premiar su conducta y que se vaya enterando de las cosas que valoro.

—Gracias. En este país somos gente de fiar. Así que puedes fiarte de nuestra palabra.

—Me va gustando tu país y sus pasteles.

—¡Ja, ja, ja! Sí. Nuestra comida no es ligera pero es muy rica. ¿Qué has probado?

Le describo el maravilloso pastel, la zona donde me encuentro y también de lo cerca que está de mi hotel. Para que vaya haciendo sus cálculos en el que caso de que la cosa fluya.

—Es una de las mejores pastelerías de toda Hungría. Tiene más de un siglo.

—Se nota.

—Ahora estoy libre. Muy cerca de ti hay un sitio maravilloso donde tomar una de las cosas que mejor hacemos los húngaros: el vino. ¿Te doy la dirección y nos vemos allí en veinte minutos?

Durante un segundo, compruebo que la ropa que llevo es informal pero elegante, que en el bolso llevo pintalabios, perfume y rímel.

—Me parece estupendo. Allí nos vemos. Besitos.

Ahora sí dejo mi teléfono sobre la mesa. Pago y salgo en dirección al sitio indicado, pensando que la vida, si quieres, puedes hacerla maravillosa. Pero tienes que guiarla, ser consciente de qué tienes para poder lidiar con ella, y poner de tu parte para que sucedan cosas que eliges, no que te encuentras.