

## Los “maestros de la seducción”: personas que necesitan ser el centro de atención

**Dr. Franco Lotito Catino**  
*Conferencista, escritor e investigador (PUC)*

**E**n casi todos los grupos sociales, siempre existe un sujeto que se destaca por sobre todo el resto, ya sea que hablemos del trabajo, del grupo de amigos o de los compañeros de la universidad.

Entre ellos están: los graciosos, quienes siempre tienen un chiste listo para salir de su boca, los que brillan por su ingenio e inteligencia, los extravertidos o los que son calificados como el “alma de las fiestas”. Sin embargo, en algunos casos puede acontecer que algunas de estas personas superen esos rasgos simpáticos y encantadores, y terminen convirtiéndose en lo que coloquialmente se conoce como los “floreros de mesa”, es decir, sujetos hambrientos de atención, y que, en algunos casos, pueden ser exageradamente dramáticos o emocionales. En rigor, se trata de individuos que necesitan llamar la atención de todos en su entorno, ya que se miden y/o se definen a sí mismos a través de las reacciones que provocan en los demás.

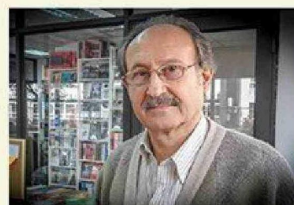
Las formas que adopta esta obsesión por convertirse en el centro de atención, puede darse por medio de la seducción y la incansable conquista y búsqueda de afectos. Para el caso de los hombres, se habla de los típicos “Don Juanes”, quienes intentan seducir

en forma permanente a las personas que están en su entorno. Por otra parte, las mujeres “floreros” también necesitan sentirse admiradas por los hombres. En ambos casos, no descansan en su labor de seducción hasta que suman un nuevo admirador(a) para –luego de conseguido el objetivo– buscar a una nueva persona a la cual seducir.

Básicamente, son dos los perfiles o estilos de personalidad que están asociados con los buscadores de atención. En primer lugar están los “individuos con personalidad histriónica”, es decir, gente que “necesita estar bajo el foco de las luces, que están hambrientas de reconocimiento social y que se sienten despreciadas cuando no son el centro de atención”. Suelen ser personas inmaduras, manipuladoras y egoístas.

Lo anterior se refleja en el hecho que si alguien del grupo narra algún evento llamativo y de cierto impacto, rápidamente intervienen para sacar a relucir sus propias historias, intentando que sean más impactantes y dramáticas que las historias de los demás.

Sin embargo, estos individuos también pueden presentar mucha fragilidad emocional: se ponen a llorar o se entristecen por eventos menores y pueden sentirse atacados cuando



alguien les hace alguna crítica, por leve que esta sea. Es tal la necesidad que tienen de atención que se las ingenian a fin de buscar distintas estrategias para ser el foco de atención, tal como por ejemplo, adular a su interlocutor de turno, fingir enfermedades o inventar algún suceso o accidente (que nunca ocurrió).

En segundo lugar, y a diferencia de una persona con rasgos histriónicos que necesita de la admiración de los demás para efectos de sentirse bien consigo misma, aparecen los “individuos narcisistas”, sujetos que no buscan ni necesitan ser halagados por los demás, ya que ellos “están convencidos de ser los mejores en todo lo que hacen”.

A raíz de que creen estar más capacitados y ser más competentes que cualquier otra persona de su entorno, muestran la tendencia a opacar a sus colegas de trabajo, amigos y/o compañeros de curso, abarcando diversas actividades, tareas o labores que las demás personas deseen hacer, buscando demostrar que las pueden realizar de mejor forma que los demás.