

40 EXPERIENCIAS PRÁCTICAS QUE ME DA LA GANA COMPARTIR CONTIGO

Esto no es generosidad, que va. No te cuento esto para que creas que sé mucho.

Me he dado cuenta de que antes necesitaba aplauso para sentirme satisfecho, que la gente flipara con lo que les contaba.

Ahora también.

Pero ya no lo disfrazo de buenismo. Y no es que antes engañara a nadie, que va, me lo creía de verdad. Es que no entendía bien los deseos instintivos que tiraban de mí. Ni los biológicos ni los psicológicos.

Por eso me parece tan importante lo que verás en este curso-membresía.

Lo que aparentamos vs lo que nos tira (con lo que nacemos de serie).

Lo que nos creemos que hacemos de corazón, pero que, quizá, tiene siempre algún objetivo oculto.

Ahora, con todo lo aprendido en esta última década de manera experiencial y teórica, lo que quiero es que te ayude rápido para que te funcione, me compres más en un futuro y lo difundas. Y si en el camino hemos evolucionado todos un poquito más (cada uno lo que entienda por evolucionar), pues mejor que mejor.

Para empezar, no tengo ni idea de un montón de cosas.

Y de otras sé más que la inmensa mayoría.

Como tú con tus cosas, y como todo hijo de vecino.

Estas 40 “puestas en escena” son mías. No me invento nada, *pa'qué*.
Lo que sé, lo sé, y lo que digo que me pasó, me pasó.

Así comienza mi curso-membresía más radical.

Nada de vueltas ni retorcimientos, cosas que te puedan servir y ya. Si necesitas más chicha teórica me la pides.

Que disfrutes.

1. Cuando le dije un truco a un empresario que recuperó la vista que había perdido en un ojo y le cambió la vida.

Carlet, pueblo de Valencia, 2013. Un empresario dedicado a la venta de electrodomésticos había perdido la visión de un ojo por estrés.

El estrés es jodido.

Surge cuando tienes prisas, cuando hay urgencias. Ahí se insuflan hormonas como el cortisol que hace que te prepares para combatir. Pero no combates, contestas emails.

O *whatsapps*.

Y si eres un *bienqueda*, peor todavía. Si te importa lo que dirán de ti si no contestas, pues no te digo *ná*.

Este hombre lo tenía todo: urgencias por móvil, por email, en la tienda... Y era un *bienqueda*. Los *bienquedas* son muy amables, con ganas de que les vean como gente responsable y competente.

Un poquito de *que les folken* a todos (de manera ordenada) no les viene mal.

Le comenté que yo utilizo un sistema de gestión del tiempo llamado GTD de David Allen. Más allá de todo lo que aporta este sistema para organizar la entrada, salida, eliminación y archivo de documentación, le comenté algo que le cambió su patrón mental.

Las urgencias te las provocas tú, por lo que tienes que ponerles límites.

El correo ábrelo cada dos horas: a las 09:00 por si hay algo urgente del día anterior, a las 11:00 y a las 13:00. Son horas en las que te da tiempo a reaccionar si hay algo chungo.

El resto del tiempo, pasando. Educa a tu mente y que no te venzan las urgencias.

La gente percibirá que si no contestas es que tienes muchas cosas que atender, no que pasas de ellos. Si contestas ipso facto, pensarás que te rascas la barriga de lo aburrido que estás.

Cierra el email y lo abres a esas horas. No lo minimices, si entra la notificación y la ves o escuchas, te volverá a atrapar.

Y con el móvil, igual. Ponle un tono de llamada diferente a tu mujer y a tu madre por si pasa algo urgente o que solo suene cuando llama quien quieras y el resto de llamadas y notificaciones que no suenen.

Que seas tú quien decida cuando mirar el móvil y que no sea el móvil el que decida cuando le miras.

Y chico, mano de santo.

A los dos meses me dijo que, siguiendo a rajatabla los consejos, había recuperado la vista completamente, se sentía importante al decidir cómo y cuándo hablaba con los clientes y percibía que su competencia, lejos de disminuir, había aumentado.

Y sin perder clientes, por supuesto.

Que oye, si se te va algún *cagaprisas*, que le den. Y les mandas la canción del enlace.

2. Cuando descubrí, sin que me lo dijera, en qué pueblo una amiga le pasó algo chungo. Y es un gesto que hacemos mil veces, súper fácil de observar.

Esto me pasó con una amiga que había ido de viaje a Thailandia. Me empezó a enumerar pueblos en los que había estado. Como no me acuerdo de los nombres, pues te los nombraré con números.

Me relataba:

—Fuimos al pueblo 1, luego al pueblo 2 y muy bien, de ahí al pueblo 3 que era muy bonito y acabamos en el pueblo 4 comiendo.

Cuando nombró el pueblo 3, se pinzó la nariz, tal que así:



Fue muy leve, casi sutil, pero como tengo el ojo entrenado de ver ese gesto mil veces, me salto la alarma. Cuando entrenas el detectar 3 o 4 gestos comunes, te saltan como resortes.

Este gesto en concreto, significa que hubo, hay o habrá problemas relacionados con lo que se está hablando.

Es diferente a un picor de alergia, constipado y demás y lo más importante es que ocurre exactamente con el tema del que justo se habla en ese momento.

Fíjate que el pueblo 3, en principio, no tiene por qué darte pistas de que fuera algo malo o en el que habían tenido problemas. Es más, dijo que era muy bonito.

Cuando acabó el relato, le pregunté:

—*¿En el pueblo 3 os pasó algo?*

Me miró con ojos como platos y me dijo:

—*¿Yo ya te he contado algo de esto?*

Y le dije:

—*Me lo ha contado tu lenguaje no verbal.*

A lo que me dijo:

—*Menudo pájaro estás hecho... (como les doy la tabarra con el tema, ya me conocen). Pues sí, en el pueblo 3, unos monos nos intentaron quitar las mochilas, los muy cabrones.*

Como veis, no mintió, el pueblo 3 era bonito, pero algo pasó.

Esto es con lo que me gustaría que te quedaras de momento. La mentira no se puede detectar *per se*, pero algo hay.

Y el preguntar e indagar cuando veamos este y otros gestos es lo que hará que te acerques con más precisión a lo que pasó, pero que el interlocutor no nos cuenta por lo que sea (y no porque sea mentira). Quizá por vergüenza, miedo, etc.

3. Cuando descubrí, sin que me lo dijera, una conversación privada en la que una compañera se sintió mal emocionalmente. Este gesto es más complicado de ver, te cuento cuál es para que no se te pase por alto.

Este fue casualidad total, en los documentos de la membresía también tienes otro ejemplo con J.J Benítez.

Estábamos escuchando una ponencia sobre las víctimas de trata de seres humanos.

Ya sabes, mujeres principalmente que las engañan para dejar sus países de origen bajo el pretexto de una falsa promesa de trabajo con el que ayudarán a sus familias económicamente.

Eligen a esas víctimas por su precariedad, su necesidad y sus condiciones físicas para ser integrantes de alguna red de prostitución, clubes o algo similar.

El ponente se refirió a las víctimas como **supervivientes**, ya que el término víctima queda atrás cuando salen de la trama.

Es decir, que a una víctima no la debes decir víctima sino superviviente.

Vale.

Pues una compañera del grupo que se dedica a investigar estos casos, al referirse el ponente a lo que te he contado, que las víctimas no son tal y son supervivientes, se introdujo el dedo meñique izquierdo en el pabellón auditivo izquierdo como si le picara.

Algo así:



Y sí le picaba, pero por otra cosa. Estos picores son como pequeños *fuegos* que se activan con conexiones nerviosas que hacen que nos rasquemos provocados por un cambio de pensamiento.

Después de la charla le pregunté si cuando el ponente dijo eso, pensó en algo en concreto.

Me miró en plan *lamadrequeteparió*, y me dijo:

—*He pensado en una conversación que tuve con una superviviente a la que llamé víctima sin querer y que me dijo que ella ya no era una víctima.*

Imagina la vergüenza horrorosa que tuvo que pasar. Que seas del grupo especializado en eso y te pongan la cara colorada.

A todos nos puede pasar, por supuesto. Y su cuerpo me lo dijo.

En relación al gesto, el taparse un oído indica algo que no nos gustó escuchar (derecho por algo externo que no nos gustó escuchar pero que no nos afecta emocionalmente y el oído izquierdo, como fue el caso, que sí nos afecta emocionalmente).

Rascarse otras partes de la oreja significan otras cosas diferentes. Este es el interior, como si nos picara por cerumen.

4. Cuando descubrí, sin que me lo dijera, que dudaba de lo que me estaba diciendo. Y que tú verás otras mil veces en los demás.

Este gesto es muy común, indica duda o contradicción. Es como si no estuviéramos muy seguros de lo que decimos o como si supiéramos que la otra persona no acepta bien nuestros argumentos y creemos que nos tenemos que justificar.

Esto pasó con un amigo que me decía que estaba seguro de que el juego *Fornite* no era tan malo para los críos como lo pintaban. De hecho, él jugaba con su hijo y me intentaba convencer con argumentos.

No sé si es porque mis hijos todavía no tienen ni móvil (que ya con 13 y 11 años es un logro para nosotros, aunque lo mismo para ti hacemos el canelo) o porque le miraba raro, que mientras lo argumentaba, nerviosete, hacía este gesto:



Lo dicho, un gesto que verás mucho y que indica la inseguridad y la necesidad de que los argumentos sean aceptados.

5. Cuando dije algo que hizo que me respetaran enormemente como líder.

Pues esta fue recién llegado a la Unidad en la que ya llevo casi una década y es tan simple como que cuando la cagué la primera vez porque había eliminado un email que no debía, dije a nuestro jefe superior delante del equipo:

—He sido yo, disculpe, pensé que ese no era importante.

Sin más. Sin justificaciones burdas ni echarle la culpa a nadie.

Una compañera, que lleva toda la vida allí, al rato, ya en privado, me dijo:

—Que bueno, eso de asumir errores no lo había visto yo a ningún jefe que he tenido. O te echan la culpa directamente o se justifican por algo que han hecho los demás.

Y es que la cagamos muchas veces. Y si no la cagas es que arriesgas poco.

Esa necesidad de que nos vean competentes hace que el miedo hable y eche balones fuera.

No lo hagas.

Ni en el trabajo, ni en tu casa, ni con tu padre.

Tu integridad es lo primero y el respeto y la sensación de *puedo con lo que me echen* que generas si no te justificas, es la hostia.

He dicho.

6. Lo que debes decir sí o sí a tu equipo para que confíen en ti y en que no les escondes algo.

Esta está relacionada con la anterior y lo vas a ver muy fácil.

Si nunca dices que has cometido algún error, cuando lo cometes y digas que no es tu culpa, no sabrán si creerte o no, siempre estará la duda en el ambiente porque es imposible que nunca te equivoques.

Sin embargo, cuándo no sepas algo, di que no sabes algo, o cuando metas la pezuña, di que la has metido hasta el fondo, y así, cuando digas que tú no tienes nada que ver con el peluquín, te creerán.

7. Lo que le dije a un responsable de equipo eneatis 5 y que hizo que su trabajo y calidad de vida mejoraran hasta el punto de fliparlo de lo sencillo que fue.

Esta fue en una de las sesiones que di al responsable de una empresa. Ese responsable, como buen eneatis 5, era introvertido y tal como veras en el curso-membresía la necesidad de retirarse de los estímulos es muy fuerte.

Y la gente es un potente estímulo.

Él, de lo que se quejaba era de que los empleados le interrumpían con cosas que supuestamente no sabían hacer.

Le propuse que creara un manual para que le dijera a su empleado más antiguo (como un segundo jefe):

—En el transcurso de 2 horas no me molestéis, tengo que realizar informes que requieren de una gran concentración.

Que lo acordara antes con él para esos momentos puntuales o con una cadencia definida, por ejemplo, todos los días de 9 a 11.

Esto lo he aplicado yo también con mi equipo cuando vi que mi puesto de trabajo parecía La Meca.

Y muchas de las cosas que me preguntaban eran auténticas chorradas (supongo que te suena si eres jefe-jefe).

Les marqué cuándo y cómo me tenían que requerir.

Las chorradas recurrentes fueron recogidas en un documento para que ejecutaran cada acción con cada chorrada y así no perder el tiempo con cada uno de ellos con tareas fácilmente solucionables sin mi presencia.

Hay empleados que parece que si les hablas como a los niños se molestan, pero es necesario para que se den cuenta de la dependencia que tienen algunos a que les digan lo que tienen que hacer.

Y sí, es por personalidad, ya lo hablaremos.

8. Cómo elegí a los componentes de un equipo de alto rendimiento al que dirigí (y no fue solo por su competencia) y cómo elegí sus cometidos.

Es un lujo trabajar en un equipo de estas características.

Si un **grupo** son coincidentes laborales cada uno a su bola y un **equipo a secas** es un conjunto de personas que reman hacia el mismo lado, un **equipo de alto rendimiento** es lo anterior, pero donde todos los componentes se cuidan como si fueran familia (una familia de las que no se tiran los trastos a la cabeza, claro).

No sé si lo puedo explicar mejor. Lo intento:

No hay envidias.

Ni quejas.

Ni gilipolleces.

Todos a una como los putos mosqueteros.

En ese escenario, el equipo que yo me encontré ya era de alto rendimiento, pero me favoreció que en el momento en el que yo me hacía cargo de él, dos compañeros que ya estaban un poco fuera de onda por problemas con mi jefe superior, se largaron.

Esa circunstancia hizo que tuviera que elegir a dos compañeros para sustituirles.

¿Elegí a los más listos? No.

¿A los más trabajadores? Tampoco.

¿A los que tenían más experiencia? Para nada.

Elegí a los que no rompieran la energía del equipo.

—¿*La energía del equipo?*

Sí, la energía del equipo.

Cuando llegas de jefe a un lugar (incluso desde fuera lo ves en otros equipos) se percibe una sensación que no podrías describir exactamente, pero que te genera atracción o rechazo.

Es una energía sutil que emana de la suma de todas las energías de sus componentes canalizadas por el jefe en una dirección.

Me sigo explicando.

Tú llegas a un lugar y detectas, de manera indirecta por lenguaje no verbal o no plenamente consciente, un ambiente distendido o alegre o tenso o *raruno*... o la sensación que te dé.

Esa es la energía del equipo.

Y el jefe es el que le da esa dirección.

Pues la de mi equipo ya de alto rendimiento, por el buen hacer del Sargento anterior, tenía una energía de compañerismo, alegría, ambición y ganas de trabajar para meter en el trullo a los máximos maleantes posibles y generar así la recompensa moral en forma de alabanzas desde fuera del equipo o materiales en forma de medallas o felicitaciones en el expediente.

Yo no debía romper esa energía. De ninguna manera.

Primero hice un filtro con los compañeros que ya habían pasado un tiempo recogiendo denuncias (mínimo un año). El pasar tiempo empapándose de todos los delitos que denunciaba la gente les daba la experiencia necesaria.

Después, me fijé en su personalidad y en cómo se relacionaban con los demás.

Afabilidad y Responsabilidad serían los rasgos en los que destacaban y que ya te explicaré en esta mentoría-curso.

Eran personas que destilaban buen rollo y sus valores y responsabilidad estaban mucho más marcados que el egoísmo, la queja o el fatalismo.

La NASA, cuando elige a un astronauta para una misión, lo elige no solo por tener los conocimientos necesarios para operar con instrumentos y artilugios varios en el infinito y más allá, sino que, además, tiene que reunir unas características personales que hagan que no resulte un coñazo estar con él o la astronauta en cuestión.

Tiene que ser optimistas de 10.

Pues yo, elegí con esas características a los 2 nuevos integrantes, aunque había compañeros que sabían mucho más que ellos.

Pero eran mucho más gilipollas. Ya lo siento por ellos, pero era así.

Una vez integrados en el equipo y adquirida la experiencia suficiente, les asigné tareas acordes a sus características personales, como por ejemplo:

El que era más friki informático se encargaba de todos los cacharros tecnológicos y de crear perfiles en redes para infiltrarnos,

el que era más lanzado lo mandaba de ariete en misiones en las que se necesitaba más empuje,

el que era más negociador y buscador de recursos, le asignaba tareas de relaciones públicas en las que necesitábamos obtener información,

y así con el resto.

¿Cómo sé qué tarea le va mejor a cada uno?

Eso lo verás en el curso.

Analizando comportamientos, clasificándolos y finalmente conociendo los grandes rasgos de la personalidad y su eneatipo (por ese orden).

El gran problema de los iniciados en Eneagrama es que solo tipifican, sin entender el comportamiento innato y psicobiológico que hay detrás de esos comportamientos que observan.

Lógico, aquí estamos para verlo de otra manera. Y lo verás de otra manera.

9. Cuando descubrí lo incómodas que estaban 30 personas dándoles una instrucción y dos frases. Y cómo eso explica todo el lenguaje no verbal o no plenamente consciente.

En una charla sobre lenguaje no verbal que di en un Hotel muy chulo de Madrid, al comienzo les pedía a los asistentes una cosa.

Que cerraran los ojos.

Y que se desnudaran.

¡Que no hombre! Eso no. Les pedí que con los ojos cerrados pensarán en un secreto que no le hubieran contado a nadie.

Uno de esos que te daría una vergüenza horrorosa contar.

O de los que te hubieran llevado a la cárcel.

De ese nivel.

Después de un minuto, todos con los ojos cerrados pensando en su secreto inconfesable, les dije:

—Al que toque en el hombro, abrirá los ojos y le contará al resto el secreto.

Tenías que haberlos visto.
Jajaja.

Se empezaron a mover como si tuvieran chinches en el culo.

Unos se pinzaban la nariz, otros hacían microgestos, otros macrogestos, otros bufaban, otros se rascaban diferentes partes del cuerpo...

Todo eso en los siguientes dos segundos desde que les solté la bomba.

Luego les dije que era broma y que abrieran los ojos. Les expliqué que todo lenguaje no verbal nace de la ACTITUD INTERIOR.

Cuando tu cambias tu actitud interior por alguna circunstancia que esté ocurriendo o que estés pensando, el cuerpo reacciona de maneras diferentes.

Aparecen *fuegos* en forma de picores (y por eso te rascas) o haces gestos o microgestos y te mueves o mueves las extremidades de determinada manera.

Ellos están tan tranquilos con los ojos cerrados pensando que yo les voy a decir que se relajen o alguna cosa así.

Les hago pensar en algo incómodo. Ya su actitud interior está cambiando, pero no tanto como para expresarse, lo aguantan, y luego les digo que tienen que contar su secreto.

Ahí sí que se ponen nerviosos y empieza la fiesta.

Por eso, siempre que utilicemos el lenguaje no verbal nos tenemos que fijar en la acción-reacción, es decir, que al decir algo observemos algo. Eso nos lo guardamos. Cambiamos de tema y luego volvemos al tema incómodo para ver si observamos nuevamente la reacción.

10. Cuando me contrataron para dar formación en una empresa por hacer algo en una conferencia (o mejor dicho por no hacerlo) y que debes utilizar siempre en tus ventas.

En 2019 di una ponencia en otro Hotel céntrico madrileño. En esa ocasión se trataba de exponer como Eneagrama y Ciencia se unían.

Llego la hora de darla y no me dio tiempo.

Joder, vaya mierda. No calculé bien y me quedaron por dar varias diapositivas.

Ante mi cara de esto es lo que hay, ya lo siento, entre el público se encontraban dos de las mayores eminencias en Eneagrama del país, Alberto Peña Chavarino e Isabel Salama.

Ambos fliparon con el sistema y como se quedaron con ganas de más porque faltaba el final, me invitaron a sendas charlas con ellos en las que Alberto quedó tan satisfecho que me fichó de profe para sus Expertos y Máster en Eneagrama.

El resto es historia...

El no contarle todo, siempre hace que el cerebro quiera cerrar lo incompleto y es lo que hace que te enganches a lo que te están contando y quieran más. Y tú vendas más.

Supongo que es lo que te ha traído hasta aquí ;)

11. Cuando aprobé una oposición muy complicada con técnicas de memorización. Y cómo, además, me divierto haciéndolo (más app para que te ayude)

XMIND.

Así se llama la aplicación que utilizo ahora en la carrera de Psicología y que me ayudó a estudiar en la oposición para el ascenso a Suboficial de la Guardia Civil, una oposición muy jodida por el gran nivel que tienen quienes se presentan.

Vale, te cuento desde el principio.

Yo lo que hago es aprenderme historias para memorizar, te pongo un ejemplo de esos estudios chungos que tenía que memorizar.

Artículo 14 del código Penal:

1. El error invencible sobre un hecho constitutivo de la infracción penal excluye la responsabilidad criminal. Si el error, atendidas las circunstancias del hecho y las personales del autor, fuera vencible, la infracción será castigada, en su caso, como imprudente.

Tostonazo, vaya.

Ok, pensemos en una historia.

Según **Ramón Campanyo**, 10 veces campeón del mundo de memorización y del que aprendí estas técnicas, si la historia es rara, mejor.

Nuestro cerebro presta más atención a lo diferente y cuanto mayor atención, más rápido pasa a la memoria a largo plazo.

Empiezo traduciendo el tostón en algo que se recuerde:

El error invencible es un superhéroe.

Y como es un superhéroe, no le pueden responsabilizar criminalmente si comete un delito.

Qué pasa, que si no eres invencible, según lo que pase y quién seas, te jodes, pero como mucho quedará como imprudencia.

Esto me hace recordarlo sin problemas cuando y donde sea sin apenas repeticiones.

También utilizo mucho personajes de series o películas.

Por ejemplo, el capítulo de los homicidios y asesinatos, mi personaje principal fue Dexter, el famoso psicópata televisivo.

Es mejor no mezclar personajes, ya que tu memoria rescatará rápidamente el lugar del temario en el que te están preguntando al recordar tus historias sobre ese capítulo.

Y otras técnicas que ya te contaré.

Y luego, me ayuda la aplicación que te comenté arriba ya que puedes hacer esquemas y añadir fotografías, que para gente tan visual como yo nos funciona muy bien. Además es con la que realizo las presentaciones.

Otra técnica que utilizo es el **Visual Thinking**.

Mi gran amiga **Sara Martínez** de la web 5palabras.com, me enseñó a hacerlo.

Está relacionado con lo visual, con hacer iconos que te ayuden a recordar el temario o la charla que tengas preparada.

Y ojo, no tienes que saber dibujar.

Yo soy un mastuerzo total, pero con algo de práctica y haciendo iconos súper sencillos al lado de los párrafos a estudiar, te facilita muchísimo su memorización.

Ya te contaré en el curso más trucos, pero mientras indaga en lo que te he soltado y me cuentas.

12. Cuando escribí un libro en una tarde y por qué fue tan rápido (y no es con IA)

Tus inspiraciones te hacen vomitar todo lo que llevas dentro.

Solo necesitas una manera de escribir, tranquilidad y escribir a mano.

¿Escribir a mano?

Pues sí, me he dado cuenta de que escribir a mano desata mi creatividad, es como si uniese los puntos de una manera más ágil y dinámica.

A veces, cuando ya estoy en el meollo de la cuestión y he empezado a escribir en el ordenador, salen las ideas a borbotones, pero si no tengo mucha idea que escribir, me pongo boli verde* en mano y cuaderno y empiezo con la idea genérica que tengo en la cabeza.

*Boli verde para algo creativo, boli azul o negro para el trabajo y exámenes. Así, cuando cojo el boli verde, la asociación que hace mi cerebro es ponerse en modo *Da vinci* del tirón.

En el caso del libro [El Manual del Líder Inspirador](#), tenía claro la manera en la que quería construir las ideas que contiene.

La inspiración me vino de un libro que siempre he tenido como referencia desde adolescente y que es *El Manual del Guerrero de la luz* de **Paulo Coelho**. Ese libro tiene una manera particular de contar las peripecias de ese guerrero de la luz y los consejos y metáforas que se extraen.

Pues hice lo mismo, tenía la idea, el tono y la adaptación al liderazgo, y donde el **Líder Inspirador** sería el protagonista.

Pues escribí las 50 reflexiones en una tarde.

Es cierto que es un libro cortito, pero muy profundo y que vomité sin parar, como si alguien me lo dictara.

13. Cuando pude ir a trabajar al Centro Nacional de Desaparecidos y no lo hice por algo más importante que el dinero.

Pufff, esto fue difícil, pero hice algo que siempre propongo en las sesiones de coaching. **Tiré de valores.**

Me ofrecían más dinero.

Estaba más cerca de casa.

Podía teletrabajar.

Y el trabajo era tan chulo como el de formar parte del organismo que está en Secretaría de Estado (por encima de Guardia Civil y Policía Nacional) y dedicarme a coordinar la normativa, actuaciones y estadísticas de los desaparecidos a nivel nacional e internacional.

Vamos, una pasada.

Peeero.

Hacía muy poco que en mi Unidad me había facilitado hacer el curso de Policía Judicial, estaba muy contento con mis compañeros y con mis jefes y eso es muy difícil de conseguir.

Y cuando lo consigues, se debe valorar.

Me armé de valores (los míos) y le expliqué a mi jefe la situación, que había decidido quedarme, aunque sin cerrar puertas para un futuro, pero que, de momento y con las circunstancias que me rodeaban y aún perdiendo pasta y algo de calidad de vida, me tendrían por allí.

Mi jefe me lo agradeció y actualmente estoy muy contento y sobre todo, en paz con la decisión que tomé.

14. Cómo saqué mis cursos con dos criaturas, 50 horas de trabajo de oficina y varios proyectos a la vez.

Pues a ver.

Sin mi mujer apoyándome, no hubiera sido posible.

Sí los niños hubieran tenido sobrecarga de extraescolares como el 98% de los niños, tampoco.

Sin algo interno que me decía que ese era el camino (como el de *Mandalorian*) pues que te voy a contar.

Por lo tanto, se dieron muchas circunstancias en las que por orden serían:

- El fuego interno o picor que es el que tienes que escuchar en el silencio. Ese que te cuenta cual es el camino y que sabes perfectamente, pero por las circunstancias externas no puedes transitar por él. Todavía.

- Esas circunstancias externas las tienes que ir acomodando a tu favor. No es todo o nada. Es negociación. Es sacrificio. Es dar y ceder. Así poco a poco tu entorno entiende que para ti es muy importante hacer lo que tienes dentro.
- Detrás del miedo está la recompensa. No importan los imprevistos, piensa que cuando lleguen ya se solventarán, pero empieza a caminar.

Y con eso, conociendo gente en ambientes de lo tuyo y con paciencia, se conectarán los puntos necesarios.

En mi caso empecé con la web, luego conocí a mucha gente en eventos gratuitos de un montón de temáticas que me interesaban, luego me animé a dar una ponencia en la que me vieron y me ficharon y luego hice cursos propios, colaboraciones y procesos de coaching ejecutivo.

Luego paré, equilibré mi profesión y ahora he vuelto.

Jamás se disolverá lo que quiero mostrar al mundo, pero sí que soy consciente (y ya no me frustra) que no siempre estaré a tope con ello si quiero que mi familia crezca conmigo y yo con ella.

15. Cuando aprobé una oposición muy complicada cuando menos tiempo tenía y por qué pasa esto.

Finestrat (Benidorm/España). 2008.

Quédate con ese lugar y fecha.

Antes nos remontamos al 2001. Yo estaba destinado en el Ministerio de Industria en Madrid y mi trabajo consistía en la seguridad del edificio. Tenía mucho tiempo libre durante el servicio los fines de semana y noches porque el Ministerio se cerraba y los vigilantes de seguridad se encargaban de las rondas por todo el edificio.

Nosotros estábamos por si las autoridades y ministros decidían hacer acto de presencia (que casi nunca lo hacían).

Pues de todo ese tiempo libre no aproveche casi nada estudiando.

Los compañeros me decían:

—*Estudia para ascender a Sargento. Y yo, pasando.*

Mis mandos me decían:

—*Estudia para ascender a Sargento. Y yo, seguía pasando.*

Mucho tiempo, pero poca motivación, ya que ese lugar invitaba al vago constante. Nada de retos, vida fácil y cómoda. Y yo con mis 20 añitos solo pensaba en salir de fiesta por la Calle Orense y Torre Europa.

En 2006 sentí que si no cambiaba de lugar, el funcionariado me absorbería y ya no podría escapar, por eso pedí varios Puestos de Alicante, entre ellos Finestrat.

Me lo dieron y pasé dos años guerreando en todo tipo de situaciones en la calle. Y fue en ese momento, donde no podía estudiar en las noches y fines de semana de servicio cuando decidí ascender.

Me sentía preparado para dar el siguiente paso.

Antes no.

En el Ministerio, el siguiente paso hubiera sido engordar como un cerdo y echarme una novia vigilante.

Pero cuando te sientes seguro de lo que haces puedes asumir los retos que te plantees.

Esto me ha pasado con mis cursos, cuando he estado más seguro de lo que hacía por haber aprendido lo necesario es cuando me he lanzado. Y de tiempo, peor que en Finestrat. Ahora con dos niños no te tengo que explicar las diferencias.

Por eso, si te sientes sin motivación, cambia de lugar si ese te hastía, haz cosas, experimenta y aprende, y solo así las ganas vendrán solitas.

16. Cuando peté mentalmente y en qué debes fijarte para que tú no lo hagas. O como salir rápido si ya has petado.

Esta fue la etapa chungu de la crisis de los 40. A mí me llegó con 42.

Después de mis primeros cursos propios de Análisis Indirecto de la Personalidad, me salieron muchas oportunidades y yo le decía que sí a todo.

Llegó un punto en el que trabajo, proyecto y familia se resentía a partes iguales. Y peté.

Entré en una especie de tristeza, hastío y estrés, que me provocó una minicrisis depresiva. O así lo llamé yo.

Sentía hasta envidia de la mala.

—*Todos sentimos envidia, hombre, eso es normal.*

Que va.

Yo no había sentido nunca esa envidia. Era una envidia de ver que a alguien le iba bien y yo sentir como me comía por dentro.

Una puta mierda, vaya.

Con ayuda de mi mujer, su paciencia y cariño, analizamos qué me estaba provocando ese estado.

Llegué a la conclusión que los cursos, aun estando yendo fenomenal, me provocaba un estrés de todas las cosas que hacía yo solo y además estaba en proyectos con gente que me provocaba más estrés por su falta de coherencia y organización.

Así que, y aunque perdía dinero a espaldas, decidí mandar a la mierda aquello que me provocaba tensión.

Que si un proyecto fuera.

Que si un curso anulado.

Que si una colaboración a hacer puñetas.

Digamos que podé todas las ramas podridas de mi árbol.

En España, hay una doctrina llamada: *fruto del árbol envenenado* que se consagró en 1984, tras una sentencia del Tribunal Constitucional (STC 114/1984) la cuál estableció que no debían tenerse en cuenta las pruebas obtenidas cuando se habían vulnerado derechos fundamentales como la libertad y la intimidad.

Vamos, que si un fruto estaba envenenado por mala praxis, todos los frutos del árbol lo estaban.

En mi caso, podé las ramas podridas para que no pudrieran el resto del árbol.

Por eso, es muy, muy importante que observes las ramas que te provocan estrés para podarlas cuanto antes.

Yo tardé un mes en recuperar nuevamente las ganas y motivación de hacer cosas, me apoyé en mi familia, fui sincero con lo que no quería y con la mayor diplomacia que pude, mandé a quiénes me provocaban eso a tomar por...

17. Cuando me he puesto otra vez a estudiar una carrera y cómo lo estoy compaginando con mi trabajo, familia, cosas de casa y estas movidas que lees.

Nunca era el momento para volver.

Que si el trabajo, que si el proyecto, que si los niños, que si...

Mis miedos a no poder con todo (ya te conté lo de las ramas de mi árbol) hacen que vaya con cautela con mis elecciones.

Ahora no decido con la razón, las expectativas a recompensas o por compromiso.

No men.

Ahora solo decido si realmente siento que debo hacerlo. Algo profundo, algo que me diga que realmente eso forma parte de mi camino.

Y eso pasó. Estudiar la carrera de Psicología era algo que cerraba el ciclo de 10 años estudiando sistemas de análisis de la personalidad.

Es como hacer el camino inverso. Primero he visto muchas corrientes de pensamiento sin influencias doctrinales y ahora las sello con la carrera.

No es lo mismo que si la hubiera estudiado de primeras y me hubiera ceñido (con 20 años menos y un córtex poco formado) a lo que me hubieran introducido en la mente.

De hecho, dudé entre Criminología y Psicología.

Criminología por mi trabajo, y que encima me convalidaban la mitad de la carrera por ser suboficial de la Guardia Civil. Pero leí las asignaturas y pensé:

—*Vaya tostón.* Menos las de perfilado criminal.

Y sin embargo, leí las de Psicología y pensé:

—*Me gustan todas.*

Fácil la decisión.

Si estás dudando en empezar una carrera (o seguirla), no lo hagas por las salidas profesionales sino porque os encanten todas las asignaturas y porque desde dentro de vuestra alma sintáis que esa carrera cumple una misión vital para vosotros.

El resto llegará.

Ese es el camino...

18. Cuando Eneagrama me dio un bofetón de realidad. Y cómo descubrí totalmente mi eneatispo (flechas).

Esto fue el comienzo de mi camino con Eneagrama.

Un camino del cuál no puedo huir y parece que cada vez que digo que hasta aquí, la vida me dice que *nanai*, que ya si eso en otra vida.

El caso es que cuando descubrí mi eneatispo, después de divagaciones infinitas, lo que me hizo verlo claro fueron 3 cosas:

- Mi motivación principal (la paz y la armonía).
- Lo que me jodía que alteraran mi motivación principal.
- Mis flechas (el 3 cuando me sentía bien, el 6 cuando me sentía mal).

Cuando vi que estaba siendo muy indulgente en mi vida y que eran los demás los que decidían, porque para mí cualquier opción era buena para no provocar tensiones, pues oye, como que me dio la bajona.

Fue un momento clave en el que entendí que para superar eso necesitaba conflictos, necesitaba enfrentamientos y necesitaba expresar mis preferencias.

No del rollo de pues ahora os vais a cagar todos y va a ser lo que yo diga, no, más bien negociando y persuadiendo para que los demás entendieran mi posición.

Por eso es tan interesante saber cómo decir las cosas. Cómo aceptar una negativa y como contraatacar con sus argumentos para ponerlos a tu favor.

Si estás dudando sobre el eneatispo que eres anota en un cuaderno esto:

Motivación principal:

Flecha 1:

Flecha 2:

Y escribes por qué crees que pueden encajar motivaciones y flechas con tus comportamientos, y así con los eneatispos que dudes.

Mi propia personalidad: Eneatispo 9.

Motivación principal: Que es la que condiciona todos los comportamientos, es la raíz profunda e intrínseca, el volante que dirige la personalidad.

En mi caso el no dar problemas, la armonía y la paz en todos los ambientes que frecuento. La retroalimentación que espero de la gente es la de que conmigo estén a gusto y tranquilos.

Flecha 3: Cuando mi ambiente está tranquilo y feliz (no antes) busco expandirme, lograr cosas y ayudar a los demás a encontrar ese equilibrio en su vida.

Flecha 6: Cuando me estreso, de logros ni hablar, me siento inseguro y preocupado e intento por todos los medios restablecer la armonía en mi ambiente (ya sea el trabajo o familiar).

Además, luego hay otro indicador de que las flechas son las correctas. Las cosas positivas y negativas de cada flecha.

Te he contado que cuando estoy en el 3 busco logros (positivo) pero también me sale la venilla vendehúmos o decorar un poco más las cosas para convencerte (negativo) no es que sea mentira, es que a veces añado cosas que serán en el futuro, pero todavía no lo son.

Y con la flecha 6, te he contado cuando entro en estrés (negativo) pero también está muy dentro de mí los valores del 6, el honor, la responsabilidad y la lealtad con mi gente.

Es decir, que mi comportamiento habitual el 70% es de 9.
Y el 30% restante de 3 o 6, según requiera el ambiente.

19. Cómo Eneagrama hizo que mi matrimonio subiera varios niveles de confianza y amor.

Seguimos con Eneagrama.

Mi mujer es un 1.

Control y minuciosidad al extremo.

Además, Conservación. Más reflexión si cabe.

Yo dispersión, cero conservación.

Mi paz contra su control.

Mi dispersión vs su reflexión.

Que hemos tenido que hacer un montón de ajustes, por supuesto.

Que hemos tenido enfados porque cada uno somos de nuestro padre y nuestra madre, pues claro.

Pero el que ella se metiera de lleno con Eneagrama, se viera reflejada y llorara cuando se dio cuenta de que la gente se sentía juzgada por su actitud rígida e inflexible, hizo que pudiéramos comprendernos mejor.

Ahora, tras 20 años juntos, ella no entra en todas las batallas que no le corresponden prefiriendo tener paz sobre tener razón (algo que los 1 lo tienen a fuego, lo de tener la razón) y yo he aprendido a meterme en más charcos de los que antes huía o mostraba indiferencia aprendiendo a afrontar conflictos con confianza.

Y oye, que cuando nos dan nuestros ataques de personalidad, nos damos unos minutos sin increparnos nada y al poco lo hablamos, nos pedimos perdón y a seguir funcionando.

No te voy a decir que el Eneagrama ha hecho de nuestro amor algo indestructible, pero sí algo muy, muy fuerte ante cualquier adversidad externa y sobre todo en ir a una con la educación de los niños.

20. Cuando descubrí como se unía el sistema de análisis de la personalidad más utilizado en el mundo con Eneagrama y eso es lo que te contaré detallado en esta membresía.

Me tenías que ver.

Con un tablón de madera gigante en mi habitación en el que en una mitad estaban todas las características de los eneatis y en el otro estaban todas las de los Big Five.

Y viendo cómo narices casaban unas con otras.

Esto empezó con el gusanillo que me metieron mis compañeros de la Sección de Análisis del Comportamiento Delictivo que están en la misma Unidad que estoy yo (aunque yo pertenezco a otro departamento).

Me hablaron de los rasgos de personalidad y de un libro en cuestión:

Nuestra personalidad en qué y por qué somos diferentes



Autores: Manuel de Juan Espinosa (coord.), Luis Francisco García Rodríguez (coord.)

Editores: Madrid : Biblioteca Nueva, 2004

Año de publicación: 2004

País: España

Idioma: español

ISBN: 84-9742-362-3

Texto completo no disponible (Saber más ...)

Resumen

El propio título del libro nos orienta sobre la intención de los autores: un fascinante paseo por nuestra personalidad, los rasgos que nos distinguen, y las principales razones que afectan a nuestras diferentes formas de ser y sentir. Dividido en cuatro partes, la primera aborda la estructura de la personalidad, así como las bases hereditarias y ambientales de la misma, mientras que la segunda pretende explicar cómo las diferencias existentes en el equipamiento neuropsicológicos de las distintas personas influyen en la diversidad de su temperamento.

Los distintos modos de enfrentarnos «biológicamente» al mundo condicionan el modo y forma con que percibimos, atendemos, recordamos y resolvemos los problemas que nos encontramos. De esta manera, nuestras diferencias de temperamento hacen que, en cierto modo, pensemos y habitemos mundos que, aunque semejantes en cierto modo, también son diferentes. Estos aspectos son el núcleo fundamental de la tercera parte.

En la última parte, los autores se plantean cómo influye la personalidad en el aprendizaje en general y, en particular, en el condicionamiento, formación de hábitos y aprendizaje de nuevos hábitos. Finalmente, estos modos de ser y sentir, sedimentados a lo largo de los años sobre la base de la genética, la biología y el aprendizaje, tienen amplias repercusiones en la forma en que nos adaptamos a nuestros entornos más inmediatos. Dan nuestro sello personal a los modos mediante los que abordamos el aprendizaje escolar, el rendimiento laboral, nuestra salud, la forma en que nos tomamos la vida, así como las actividades que realizamos.

Mil vueltas le di al libro y sistematicé la unión entre los rasgos de la personalidad de los que me hablaba Eysenck, Gray y Costa y McCrae con lo que decía Naranjo, Riso y Hudson y mis profes de Eneagrama.

Y así nació esta movida que sigo matizando y aprendiendo con los nuevos avances sobre personalidad que van surgiendo.

21. Cuando pasé de los consejos de mi padre (y menos mal) y cuál es la lección que aprendí de eso muchos años después.

Nuestros padres nos dan un montón de consejos.

Algunos nos sirven y nos los quedamos y otros los deseamos.

Algo muy útil es pararte un día y ver que consejos tienes en tu mochila, a quién pertenecen y cómo te afectan.

Puede que tengas muchas piedras que hacen que no avances y muchas plumas que te ayuden a ir con más ligereza.

Las piedras son consejos que nos dan nuestros padres, con todo el amor del mundo, para protegernos, para que no suframos lo que ellos (por su personalidad) han sufrido.

Nos meten miedo con cosas que pueden suceder o nos lanzan a los leones para que no nos amedranten. O te retiras o atacas. Normalmente, las piedras son así, consejos extremos para pasar desapercibidos o para estar por encima de los demás con la lanza en ristre.

Pues una de las piedras que me dejó mi padre fue:

—Tú hijo, no estés ni por encima ni por debajo de nadie. Ni el más tonto ni el más listo, porque al que asoma la cabeza, se la cortan.

Ou mama.

O ou papa.

Fíjate en el mensaje.

Cumple y no destaques. Sé responsable, pero sin alardes.

La manera de trabajar de mi padre, eneatis 6, siempre había sido esa. Sumisión en el trabajo con los jefes, autoritario en casa con sus hijos y esposa.

A él le había ido *bien* a su modo. El no destacar y el hacer lo que se esperaba de él. Y punto.

Al entender mi personalidad, vi claramente que había cosas en mi comportamiento que no correspondían conmigo, que eran influencias externas y esta era una de las mayores.

Sí que quiero destacar, sí que quiero vivir mi propia vida, sí que quiero no depender de ninguna autoridad que me marque lo que debo o no debo ser.

Soy buen empleado, responsable, eso sí me lo quedo y va conmigo, pero jamás entro en la sumisión y si hay que debatir con quien sea, allí está mi voz.

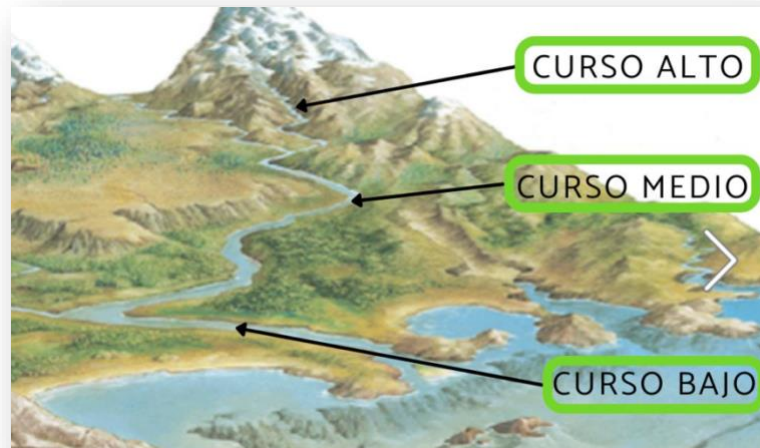
Haz un listado con tus piedras y observa cuáles te están impidiendo avanzar por miedos, o por el contrario, por ir con la espada en alto todo el rato.

22. Cuando descubrí el flujo natural del río de la vida que involucra a los padres y a los hijos. Es algo que me marcó mucho y que pienso cada vez que creo que mis hijos están siendo egoístas.

Esto es algo que aprendí en un taller de Coaching sistémico. Y me abrió mucho los ojos.

El coach, representó a los abuelos, padres e hijos como si fuera un río cuya corriente es descendente.

Los abuelos estarían en el curso alto, los padres en el curso medio y los hijos en el curso bajo. Tal que así:



Nos dijo que imagináramos que el agua es como el amor, siempre sigue su curso hacia la desembocadura y jamás se da la vuelta.

Como aquí estáis gente lista, supongo que ya ves el símil.

Los abuelos dan amor a sus hijos (nuestros padres) y nosotros a nuestros hijos. Y debe ser así sin esperar nada a cambio.

Repito. Sin esperar nada a cambio.

Sin esperar que ese amor sea retornado ya que la corriente del río no puede darse la vuelta, que es lo que esperan algunos padres de sus hijos.

Este *esperar* a que se devuelva el amor provoca mucha frustración en algunos padres. Y la naturaleza no va así. Por eso los hijos somos tan egoístas (que no lo somos, tan solo cumplimos biológicamente con lo establecido).

No verás a un águila preocupada porque el aguilucho no le muestra cariño.

Ni siquiera a un perro o gato, que son las mascotas que tenemos cerca. Cuando esa *devolución* de amor sucede, es decir, un hijo que considera que debe dar un amor incondicional a sus padres, es por cultura familiar o social. Y es un apego que puede no ser del todo sano.

Lo mismo que el *perrete* que parece que te devuelve el cariño. Depende de ti y ha creado un apego porque la personalidad de ese perro es más propensa a eso.

Como la de cualquier humano. Más propensos o no al apego.

Lo mismo esto que te cuento choca con tus creencias, pero la mayoría de los problemas familiares vienen por esto, por el *yo hago esto por ti y tú no lo haces por mí* con los miembros de la generación anterior o posterior.

Ahí lo deajo.

Por si a lo mejor dejas de pensar que tu hijo adolescente es un egoísta y que simplemente está cumpliendo con cómo la biología le hace comportarse.

Solo les damos amor, es nuestra misión, a fondo perdido, sin esperar nada a cambio.

El río debe seguir su curso.

23. Cuando fui a un evento de 4 días y me pasó algo sobrenatural. Joder y tanto, hay hilos que se van uniendo por detrás de esta obra de teatro y que me hacen alucinar cada vez más.

En 2017 fui a un evento llamado *Momentum*.

Momentum fue un megaevento tipo los de **Tony Robbins**, pero más barato y en Madrid.

De hecho, el coach que lo organizó fue **Tino Fernández**, que estuvo 9 meses trabajando en el equipo de Tony Robbins y quiso reproducir ese tipo de eventos americanos en España.

A ver, esos eventos no están mal por la experiencia, pero como dice Emilio Duró:

—*Si al pesimista le das a leer el libro La alegría de la Huerta, pues mucho no va a cambiar.*

Es decir, que son eventos que te activan, hacen que con cada bote que pegues te creas que puedes conseguir lo que te propongas, pero que a la semana de ese subidón, vuelves a lo que eras porque no lo has podido integrar en tu personalidad.

A largo plazo puedes integrar objetivos, metas, nuevos pensamientos, pero en 4 días...? Pues eso.

En fin, que me lío, resulta que nos dio una charla otro coach motivador, **Josepe García**, y en una parte de la charla nos pidió que saliéramos fuera del teatro donde estábamos (el de Callao), y llamáramos a la persona que quisiéramos para decirle todo lo que la queríamos.

Yo pensé en mi madre, y justo cuando iba a llamar, ¿a qué no sabéis quien me estaba llamando?

No joder, no era mi madre, hubiera sido muy pastel el tema.

Antes de decirte quién era, te pido que no sigas hasta que te leas este artículo que escribí:

<https://neurolider.es/estoy-bien/>

No sigas, de verdad. Lee primero el artículo que sino no te vas a enterar del resto.

Realmente era más que una amiga. Fui mi primer gran amor y estuvimos años saliendo.

Yo le conté a su madre el sueño que tuve con su hija porque me la encontré de “casualidad” en el metro. Después no la volví a ver, ni hablé más con ella.

5 años después, en ese evento, me estaba llamando. En ese preciso momento. Justo en ese.

Se lo cogí y me dijo que le gustaría que habláramos de lo que le había dicho en el metro.

Colgué y lloré.

24. Qué sistema utilizo para entender el estado inicial de un equipo y como solucionarlo. Es tan lógico que, cuando lo veas, sabrás exactamente que falla.

Esto es básico para empezar a dirigir un equipo o para empezar a ayudarlo si eres coach.

En 2009, el padre del neuroliderazgo, **David Rock**, dijo que todo equipo tiene 5 grandes amenazas que deben ser eliminadas para que un equipo funcione bien.

Atienden al acrónimo de *SCARF*, bufanda en inglés:

Status. El estatus percibido. Se refiere a qué si tú y yo somos del mismo rango y tú tienes una plaza de aparcamiento o cobras más por tu cara bonita, eso cabrea.

Certainty. Certezas. O desterrar incertidumbres. Si sabes algo, lo dices, porque si no las habladurías de camera café pueden ser mortales.

Autonomy. Autonomía. El que tus empleados puedan hacer la tarea establecida a su manera, con sus programas o que puedan tunear el ordenador o escritorio, les da un cierto control y seguridad a lo conocido.

Relatednes. Relaciones. Aquí entraría el análisis de la personalidad que verás en el curso.

Fairness. Injusticias. La peor de las amenazas. Si alguien siente que hay amiguismos e injusticias, perderá toda la confianza en ti.

Una vez que detectes qué amenazas están más instauradas en el equipo, realiza acciones estratégicas para eliminarlas.

25. Cuando descubrí que la energía se puede ver y sentir a voluntad. Y un truco para empezar tal y cómo yo lo hice.

Me voy a poner magufo. Por si no conoces el término:

Magufo: dícese del que pretende ser científico sin serlo.

Uso: despectivo.

Ámbito: Se usa principalmente en páginas web de escepticismo científico;

Sinónimo: pseudocientífico ...

Bien, sin parecer magufo (o sí, que coño) sabemos que somos energía y todo eso.

Vale. Pues si somos energía y desprendemos energía, la deberíamos ver. A veces sí, la vemos en forma de condensación cuando sudamos como cerdos, por ejemplo.

Pero no la vemos cuando estamos cabreados o tristes. Pero la percibimos. La sentimos.

Lo único es que no hemos enseñado a nuestro cerebro a verla, pero una vez que se le enseñas, la ves. Y a partir de ahí, cuando lo has practicado lo suficiente, la ves más y mejor.

Mira este ejercicio que es con el que yo empecé:

<https://www.youtube.com/watch?v=QZCds96tTpc&t=896s>

No es complicado. De verdad.

Le estamos enseñando al cerebro (que es un órgano complejo que interpreta señales) a pasar de sensaciones a señales visuales.

Con esta técnica y la suficiente práctica verás un rojo intenso en las personas muy cabreadas o un marrón en las personas que han sufrido un sock emocional.

Ya hablaremos en las charlas que tengamos sobre ello.

26. Cuando transmití una información mental (sé que suena raro, pero lo verás lógico) y por qué creo que se dio.

Siguiendo con magufadas múltiples, esto que me pasó fue curioso y quizá explica cuando piensas en alguien y ese alguien te llama (ya con la experiencia del teatro, algo atraes al estar conectado energéticamente con el resto de personas humanas).

Te cuento la experiencia.

Estaba yo en el salón y mi mujer en la cocina.

Yo con el móvil. Ella cocinando.

Yo buscando fondos de pantalla de una película que me provocaba una gran emoción de niño como es *La Historia Interminable*.

Estaba súper conectado a esas emociones y la canción de la peli resonaba en mi mente.

A esto, mi mujer empezó a tararearla. Me quedé blanco horchata.

—¿Qué tarareas? Le dije.

—Pues no sé. Creo que es de una peli.

—¿Y eso? ¿La has escuchado en algún sitio o te ha salido en algún reel o algo así?

—Pues no que yo recuerde.

No se acordaba ni de qué peli era.

Flipando me hallaba. Circunspecto y ojoplático *del tó*

A ver, que esto pasa en condiciones muy contadas y con personas contadas.

Me explico.

Se necesita un **emisor** que transmita con suficiente energía. En este caso yo con mi emoción asociada, pero puede ser alguien que esté pasándolo muy mal y se acuerde de otra persona (madres-hijos, por ejemplo).

Y se necesita un **receptor** sensible a esas ondas que emite el emisor.

En este caso, mi mujer es muy sensible y capta lo que haya pululando, en este caso mis ondas cerebrales proyectando con la suficiente energía (emoción).

Esta sensibilidad, que a veces llamamos intuición (aunque hay varias formas de intuición, unas más cerebrales que otras), es la que nos permite captar ondas e información del exterior.

Y por eso la info le llegó y la transmitió tarareándola.

Ale, como avance y fumada (que creo que no lo es tanto y que se puede explicar con ciencia), por ahora aquí lo dejo.

27. Cuando descubrí Eneagrama en un evento de Coaching y flipé en colores porque lo utilizaban en una empresa.

Un CEO sin corbata . com (ya la web no existe), es la web del tipo que vi en el ExpoCoaching del 2017 en Madrid y que utilizaba Eneagrama en su empresa.

Enea...queee?

Eso pensé.

Un sistema de análisis de la personalidad del que ya hablaremos largo y tendido.

Pero es que el tipo, **Jaume Gurt**, nos contó en su ponencia que hacía cosas tan raras (y tan estimulantes para mi creatividad) como ponerle nombres a las salas de la empresa con los valores que habían acordado todos en reuniones.

Por ejemplo, tu entrabas en la **sala de la sinceridad** y le podías decir al jefe lo que te diera la gana.

¿Insultarle incluso?

No hombre, hembra, mujero, eso no.

Había unas reglas.

Se tenían que decir las cosas con respeto y con una posible solución.
El jefe escuchaba sin interrumpir y daba las gracias al finalizar el empleado su exposición, acordando alguna solución o principio de solución.

Otra.

Tenía botones al entrar para que los empleados mostraran la emoción que tenían ese día (como los emoticonos de tiendas de ropa) y esos datos se analizaba para ver como influían los eventos externos ese día.

Por ejemplo, si ganaba o perdía el Madrid, variaban una barbaridad los datos.

Algo así eran los botoncitos:



Total, que el hombre introdujo un montón de frikadas chulas para que la gente estuviera a gusto y entre ellas, el desarrollo personal.

Quien quisiera, podía asistir a charlas sobre Eneagrama para reconocer su eneatipo y el del resto de compañeros y así llevarse mejor entre ellos.

Grande Jaume.

Desde ese año llevo enseñando y aplicando estas y otras muchas técnicas más, análisis de la personalidad y lenguaje no verbal en mis equipos y en los de los demás.

Y oye, la mar de bien.

28. Cuando toqué un pulmón y por qué no me dio asco.

2010.

Más de las Matas (Teruel).

Mi primer destino de Sargento y tuve la mala suerte de que en las primeras semanas hubo un par de suicidios.

Uno de ellos de un señor mayor que se ahorcó en una higuera en su patio.

Una pena.

Un hombre enfermo que no aguantó más y se fue de este plano.

Como con todas las defunciones nos llamaban, acordonábamos la zona para que los curiosos no alteraran ninguna prueba y esperábamos a que llegara el forense y el Juez para proceder al levantamiento de cadáver.

En los casi 15 años que he estado en la calle, he tenido que presenciar cientos de fallecimientos.

Yo siempre digo que la gente nos llama los peores momentos de su vida. Pero es lo que nos toca.

El caso es, que hubo una época en la que me interesaba mucho el proceso de la muerte desde que una persona fallece a nivel material, es decir, la descomposición, las causas de un homicidio y como eso se refleja físicamente en el cadáver.

Ahora me interesa más el proceso de la muerte, pero a nivel espiritual. Supongo que ya conocerás al Doctor Manuel Sanz Segarra:

<https://www.youtube.com/watch?v=gqQ3ANaBWtA&t=19s>

En fin, que al pobre forense le acribillé a preguntas técnicas sobre el fallecimiento del señor y me dijo que si quería que fuera a la autopsia que iba a hacer al día siguiente.

Allí que estaba yo ante mi primera autopsia.

Abrió el pecho del señor y dejó al descubierto el interior, mostrándome curiosidades internas del cuerpo humano, extrayendo un pulmón y diciéndome:

—Tócalo, notarás el crepitar de los alveolos.

Ni corto ni perezoso, lo toqué. Tuve la sensación táctil de quien está apretando un objeto antiestrés, de esos que llevan arena por dentro.

Nunca me han dado cosa estas situaciones porque las miro desde un punto de vista curioso unido a la responsabilidad de mi trabajo que, de alguna manera, me impide pensar más allá del suceso traumático que tengo enfrente.

Esto es una mezcla de eso y de que mi sistema nervioso parasimpático devuelve rápidamente mi nerviosismo inicial a un estado de tranquilidad.

Tengo un amigo que **cuando ve sangre fuera del trabajo** (también Guardia Civil) se marea y cae a plomo al suelo. Pero trabajando, no.

Ya puede ver cadáveres o sangre de Servicio, que no le pasa.

Esto sucede porque su alta reflexión y obligación moral del deber (Rasgo Alta Responsabilidad de los Big Five) hace que se bloquee el Neuroticismo que lleva de serie.

Digamos que la razón corta la emoción.

Por eso, cuando una persona está muy nerviosa hay que hacerle preguntas para que piense y razone, rebajando así esa tensión emocional.

Y con los niños funciona de coña para cortar las pataletas. Ahora, si gritamos más que ellos, naranjas de la China.

Algún día os contaré una anécdota que tuve con una persona que nos decía a voz en grito dentro del Cuartel que como le detuviéramos (había hurtado un carro de compra en el Mercadona por valor de más de 400€, por tanto delito, por tanto al calabozo) que se liaba a tiros con nosotros.

Lo metí en una sala. Él y yo solos, y en 10 minutos ya decía que si se tenía que quedar detenido, que sin problema.

Mis compañeros alucinaron.

Utilicé técnicas para subir la actividad de su córtex (reflexión) cuando mayor era su intensidad emocional, junto con ataques a los valores que tenía él y que detecté rápidamente y un poco de autoridad.

29. Cuando evité un suicidio. Qué hice (sin saberlo) para salvarle la vida y que es lo que se debe hacer en esos casos. Por si te pasa, que ojalá que no te veas en ello.

Estas es una de las situaciones más difíciles (o la que más) a las que he tenido que enfrentarme.

2008.

Cala de Villajoyosa (Alicante).

Persona en un balcón de un séptimo piso dispuesta a suicidarse.

Para ponerte en antecedentes, era una persona que se le acababa el visado y tenía que volver a su país, aderezado con una fuerte discusión con su hermano.

El hermano fue el que nos llamó. Intentamos entrar a la vivienda con sus llaves para acceder al balcón, pero estaba atrancada la puerta de entrada.

Había una ventana abierta que daba a la cocina, no era muy grande, pero nos tiramos al interior y abrimos la puerta principal para que entrara el resto de compañeros, antes de dirigirnos hacia el balcón.

La persona nos vio. Tenía dos cuchillos en la mano.

En eso que entraron varias patrullas de Policía Local detrás de nosotros que eché a voces del salón para que la persona no se alterara más la ver tantos efectivos policiales.

Como vio que me hacían caso, la persona pensó que yo mandaba el cotarro y me dijo que me metiera en el balcón con él.

—Y una mierda. Pensé. Este me trincha como a un pavo.

Pero le miré a la cara y vi miedo. Pánico. Pensé que necesitaba ayuda y que alguien debía calmarle.

Y eso se me da bien por personalidad.

Mostrándole las palmas de mis manos tras enfundar mi pistola, me acerqué. Él se alejó dando unos pasos atrás dentro del balcón, con los cuchillos en alto, y me dijo en un inglés raruno que les dijera a los coches de policía y de bomberos que estaban abajo, que se fueran de allí. Era rumano.

Yo hice ademanes como para que se retirasen, pensando que, o no me iban a ver o que no entenderían lo que les quería decir.

Pero lo entendieron. Y retiraron los vehículos.

Estuve hablando con él media hora, medio inglés, medio castellano. Nos presentamos. Me habló de que quería ir con su padre (señalando al cielo) y de que no quería volver a su país.

Los bomberos estaban preparados en el piso de arriba para descolgarse y saltar sobre él.

Y mis compañeros detrás de una cortina esperando que mi charla diera resultado.

Él sentado a horcajadas en el poyete del balcón sin soltar los cuchillos.

Si intentaba agarrarle para tirarle dentro de la terraza, un movimiento en falso y caería al vacío o me clavaría algún cuchillo. Mi cabeza iba a mil, pero mi energía transmitía paz.

En un descuido me puse a su espalda y tiré de él hacia dentro, saliendo mis compañeros escondidos detrás de las cortinas, reduciéndole y poniéndole los grilletes.

Se lo llevaron al Hospital de Villajoyosa del tirón.

Y me dieron una medalla.

¿Qué hice, sin tener ni idea de qué hacer que aumentó las posibilidades de que se tirara?

Hablar con él. Hay estudios que dicen que cuando una persona decide suicidarse (unos 45 minutos antes) ya no hay vuelta atrás.

Si interrumpes esa visión túnel y hablas con él/ella, cada minuto reduces las probabilidades de que lo haga.

Eso y no decir nunca:

—*¡Venga, tírate!*

O decirle que entiendes que esté así de jodidoa. Porque para ellos nunca serás capaz de entender cómo lo están pasando.

Por lo tanto:

Escucha, habla, no juzgues ni valores y ofrécele esa mano en forma de ayuda, porque lo que están deseando es agarrarse a lo que sea para no dejar este mundo. Simplemente no ven la salida.

30. Cuando descubrí, sin que me lo dijera y solo por un comportamiento que rompía su línea base (ya te lo explicaré cómo hacerlo) que algo muy grave le pasaba a un compañero. Y es algo en lo que no echaron cuentas los demás siendo evidente.

El rasgo Extroversión de los Big Five nos explica que los extrovertidos tienen una zona en el cerebro (el área reticular) menos activada y por eso tiene necesidad de estimulación externa en forma de ruido, novedad, gente...

Esos estímulos externos hacen que se active la retícula y esta a su vez el córtex.

Por eso se llama bucle córtico-reticular y por eso hablan mucho. No por querer ser el centro de atención, sino para despertar sus dormidas áreas cerebrales.

Este compañero es muy extrovertido. Mucho, mucho.

Y habla mucho, se mueve rápido, grita y se ríe a carcajadas.

Pero hubo un día que no. Y me resultó raro.

Y al día siguiente, tampoco.

Ummmm.... Raro, raro, raro.

Me decidí a preguntarle con compasión:

—*¿Estás bien?*

Me miró fijamente y me dijo:

—*¿Quién te lo ha dicho?*

Le dije que simplemente le veía menos locuaz y que me resultaba extraño. Me contestó que un familiar muy cercano (y muy joven) estaba muriéndose por culpa de un cáncer.

Dentro del curso verás cuando cada rasgo se desequilibra y rompe su línea base de comportamiento y que detectarlo es primordial para ayudar a nuestros familiares, amigos, empleados, etc.

31. Cuando, mirando a una persona a un ojo, descubrí que tenía un problema personal.

Fíjate en esto:

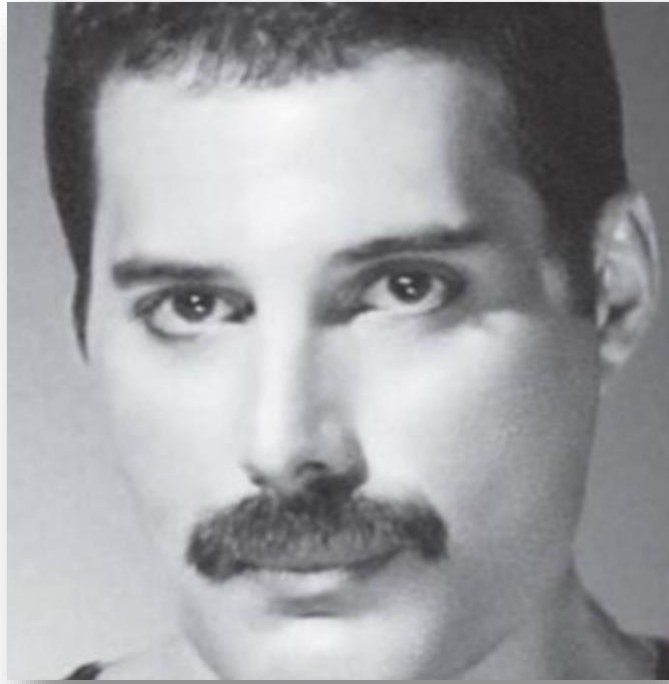


A esto se le llama sanpaku.

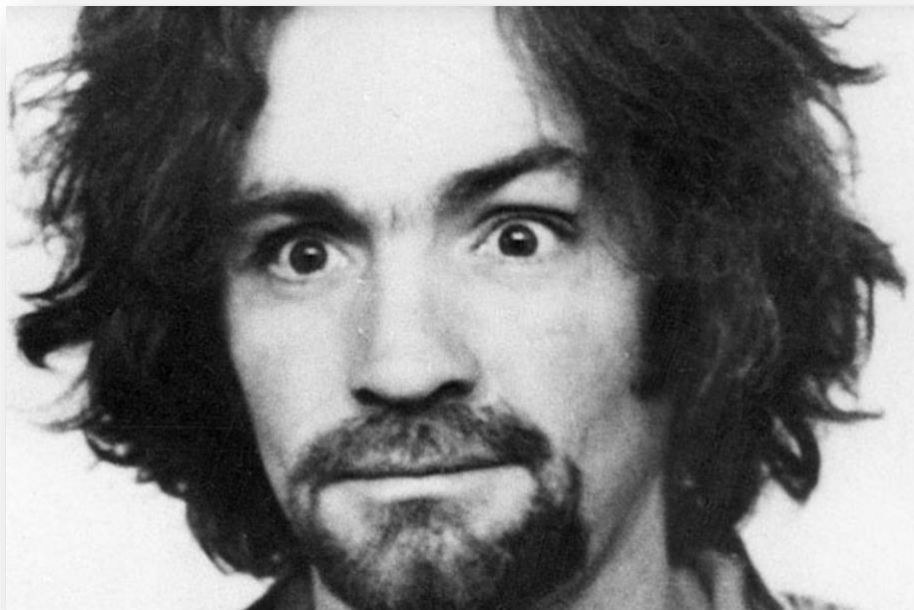
La esclerótica (parte blanca), se ve por abajo.

Si se aprecia en el ojo derecho se relaciona con un desagrado racional y si es en el ojo izquierdo, un desagrado emocional. También puede apreciarse en ambos ojos e indica que la persona está sufriendo mucho.





Aunque si lo que se ve es la parte superior, es signo de enfermedad mental:



Pues en una de estas detecté que una persona estaba sufriendo emocionalmente.

Temas de divorcio. Hablamos, soltó lo que llevaba dentro y pude aliviar un poco ese malestar que callaba, pero que su ojo izquierdo hablaba.

Esto es diferente a que veas un ojo más cerrado que otro. Esto más que sufrimiento es saturación.

Si lo observas en el derecho es saturación racional, es decir, has pensado mucho y se te contrae la hemicara derecha (mejilla) y por eso parece que se te cierra el ojo.



32. Qué hago con los garbanzos negros que me he encontrado en mis equipos.

Me encanta esta, porque he visto de todo con esta gente.

Compañeros (por llamarles de alguna manera), que solo quieren su beneficio personal y les da absolutamente igual lo que piensen los demás de ellos.

¿Que piensan que son unos inútiles? Se la pela.

¿Que piensan que los demás se enfadarán con ellos? Se la pela.

¿Que haciendo artimañas y fullerías para conseguir sus objetivos perjudicarán al resto? Se la pela.

¿Pues sabes lo que me pasa a mí con ellos? Que me la pelan.

En Carlet (Valencia) tuve a 3. Dos de ellos eran unos jetas, poniendo límites se acabó la caradura. Pero el otro era un psicópata.

El tío amenazaba con darse de baja en los momentos en los que más gente necesitábamos si no se le ponía un cuadrante a la carta.

Pedía que no le pusiera de Patrulla si tenía algún problema físico.

Salía de fiesta estando de baja.

Y a mí, me la pelaba.

No atendí a ningún chantaje, ni amenaza velada y di cuenta de sus fechorías. Junto a mi jefe le pusimos en vereda.

Esta es la última opción, la de dar cera, pero hay Unidades, empresas, etc., que necesitan hacerlo porque eso hace que el resto de empleados responsables piense:

— *Joder, menos mal que alguien se da cuenta de que este es un sinvergüenza.*

Y eso corrige una de las grandes amenazas para el equipo que ya hemos visto en el modelo SCARF: **La injusticia.**

33. Qué método de gestión de tiempo utilizo a diario (regalo archivo)

Yo utilizo un método llamado GTD de David Allen que hace que mis documentos entren por una única vía para luego hacer con ellos algo y que desaparezcan de esa bandeja de entrada:

O los gestiono yo.

O los delego.

O los elimino.

Y después se archivan en una única carpeta con un nombre diferencial que me permita encontrarlo.

Por ejemplo:

Entra una tarea a la bandeja única. Si llegan de varias vías las pones en una única.

Si soy yo quien la tengo que hacer y tardo **menos de 2 minutos en hacerla** la hago *ipso facto*. No me espero a hacerla después o a delegarla.

Si tardaría más de 2 minutos en hacerla, la pongo en la lista de tareas con una letra A B o C, de más a menos urgencia. Si dudo entre dos tareas a realizar, SIEMPRE empiezo por la más dura y que menos me apetezca.

Esto es porque cuando más energía tenemos la debemos gastar en hacer las chungas, ya que como nos pongamos a mariposear con tareas fáciles nos comerán el turno de trabajo y al final nos vamos con la sensación de que no hemos parado de trabajar pero que, sin embargo, no hemos hecho nada productivo.

Si no soy yo quien la tengo que hacer la delego y apunto la tarea y a quién la he delegado.

Los lunes recuerdo las tareas delegadas para conseguir dos cosas:

1. Que la otra persona sepa que estoy encima.
2. Que si no se acordaba, que se acuerde y la haga.

Una vez realizadas, las **archivo** en una única carpeta que contiene todas las restantes con un nombre distintivo y empezando con siglas como los libros de la biblioteca.

Si son facturas, todas empiezan por FACT. Si son de algún departamento en concreto, por las siglas de ese departamento y luego las palabras diferenciales que harían que tú lo encontraras en una búsqueda manual.

Te adjunto en la plataforma un archivo que he creado en base a este sistema en la plataforma por si te ayuda.

34. Por qué el puto Isra Bravo vende tanto.

Ay amigo, una cosa es saberlo y otra hacerlo.

Isra Bravo es un copywriter. Uno muy bueno. Uno que vende mucho.

Muchísimo.

Si no sabes que es un copywriter, es alguien que con sus textos hace que compres más y mejor un producto.

Con sus textos te persuade, hace que te pique la tarjeta y que la pases por su datófono.

Eso se consigue de varias maneras.

Una es con textos entretenidos. Que muevan tu energía. Que te hagan pensar. Que te pongan en una situación incómoda que quieras resolver y que necesites resolver.

Y otra es con la sensación de urgencia para que no te lo pienses mucho y aflojes la gaita para conseguir lo que te venden (y así resolver tu problema).

Ahora bien.

Cada copywriter tiene *una voz* diferente.

¿Y eso que es?

Eso es la manera de expresarse.

Unos son más canallas. Otros más reflexivos. Otros más buenecicos. Y otros te tumban lo que hasta entonces creías de la vida.

Te hablo de los buenos.

El resto hace lo que puede porque no sabe cuál es su voz.

La voz de Isra Bravo es la de menearte como a un árbol, siendo políticamente incorrecto y vertiendo algo de odio en sus palabras.

Sí, odio.

Parece que el estar cabreado vende bastante hoy en día, en este mundo en el que las noticias de un fin del mundo diferente cada día nos hace estar irascibles.

Y liberarse de ese agobio diario diciendo palabrotas o atacando a diferentes grupos, pues hace que mucha gente empatice *con esa voz*.

Te pongo un email de Isra:

Mira

Este es el consejo que todos los padres deberías dar a sus hijos.

Al margen de otros consejos, TODOS, le deberían dar este:

(Redoble de tambores aquí)

Lávate los dientes.

No, es broma.

Lo que todos los padres le debería decir a sus hijos es...

Persevera.

La perseverancia siempre ganará al talento.

La perseverancia siempre ganará a la inteligencia.

La perseverancia siempre ganará a la belleza.

La perseverancia siempre ganará a la estrategia.

La perseverancia siempre ganará a los atajos.

La perseverancia siempre ganará al listo de la clase, y a al guapo y al pelota y al chivato y al deportista y al popular y a todo con el que se cruce.

La perseverancia lo arrasará todo.

Cuando yo empecé, sin dinero, sin contactos, sin idiomas, sin estudios, sin futuro, había algo dentro de mí...

Un fuego sediento que se mantiene intacto ahora y que mantendré hasta el último día, es mi promesa de vida.

Unas inmensas ganas de hacer algo grande con mi destino marcado y desahuciado.

No pretendía cambiar el mundo, pretendía reventar el mío.

Quería ser "alguien".

Quería demostrarme a mí mismo que no era un pringado que se moriría cualquier día pensando... "Qué coño hiciste con tu privilegio de vivir, debería darte vergüenza, hijo de puta".

¿Cómo vivir con esa angustia?

Sinceramente, prefería morirme.

Y tenía la mejor herramienta humana para lograrlo, la misma que tenemos todos, la que lo gana todo...

La perseverancia.

Entonces me puse a escribir un día y otro día y otro día y otro día...

Y pronto llegaron los halagos.

Y pronto llegaron los insultos.

Y ahí, lo entendí todo.

Solo la perseverancia me protegerá del halago, y solo la perseverancia me protegerá del desprecio.

Y hoy, en la más absoluta de las abundancias y sin miedo ni a la muerte, te diré...

Dile a tus hijos, que sean perseverantes, que vean con tu ejemplo, que eres perseverante.

No necesitan nada más, solo tu amor, y tu ejemplo de perseverancia y orgullo de vivir.

Y se lo habrás dado todo.

Y también regálales mis libros, no seas tacaño.

Te paso el último:

Como ves, el correo te agita, te mueve, te hace sentir incómodo y te hace pensar que la solución es lo que te ofrece.

También marca bien los espacios entre párrafos para que a tu cerebro le dé tiempo de ir digiriendo el texto.

Un texto simple, poco complejo, pero que no da puntada sin hilo.

Otro en el que explica muy bien que debes hacer sentir al cliente cuando le escribes:

Mira.

Esto que te voy a decir es importante.

Bueno, no te lo digo yo.

Te lo dice Stephen King

Copio y pego:

"Si uno va a cortar la cabeza a una persona, tiene que tener en cuenta que muy poca gente tuvo la experiencia de ese dolor.

Entonces, da miedo, impresiona, pero...

En cambio, cortarse un dedo con papel, o trabarse el dedo con una puerta y quebrarse una uña... eso le ha pasado a todo el mundo, y ese dolor lo conoce.

Entonces uno tiene que intentar llevar el miedo hacia eso, hacia lo más conocido posible".

Bien.

La mayoría de la gente fracasa en sus negocios online porque no entiende esta frase.

O sea, que sí, que la leen y saben lo que dice y todo eso.

Pero no la entienden.

No la interiorizan.

Entonces:

Cuando vayas a vender algo, NUNCA olvides, nunca, que debes hablarle de algo que pueda sentir de forma inmediata.

Y que incomode o empalme o duela, o sea gracioso, algo, tienes que hacer sentir algo.

Por ejemplo, si yo quiero vender champú antipiojos, hablo de la sensación inquietante de que a mis hijos se les deslicen esos bichos hacia dentro de su oído mientras duermen.

Mírales, que plácidos duermen mientras los piojos suben y bajan por su cabeza y cerca de su boca y cerca de sus oídos.

Putos.

Hay que actuar ya, hijo de puta!!!

Mis hijos!!!

Piojos!!!

Oídos!!!

Noche!!!!

No les digo, que mi champú tiene "Elementos naturales de no sé qué pollas que luchas contra los piojos...".

Muerte.

¿Todos de acuerdo?

Todos de acuerdo.

Gracias, menos mal, es que no sabes lo duro que es ser el mejor copywriter del mundo y encima, el más humilde de todos los tiempos.

Es muy estresante.

Tanta humildad se me acumula por dentro y me sube el cortisol.

No venga, en serio, que tengo un libro.

Bueno, tengo tres y estoy escribiendo el cuarto.

Me los publica Alienta (Planeta).

¿Y?

Nada, coño, si tú tuvieras varios libros publicados con un sello de Planeta, que TODOS hayan sido número 1 y que tengas firmados otros dos...

¿Lo dirías o no?

Bueno.

Venga

Ya

Ya vas viendo su voz ¿verdad?

Te puede incomodar e incluso tú no la utilizarías, pero lo que quiero que veas es que lo que hace es agitar al personal. Luego se mete con todo cristo de vez en cuando, lo que hace que se quite de en medio el colectivo de *ofendiditos*. Otra estrategia más.

Su web <https://www.motivante.com/>

35. Por qué Álvaro Sánchez es un modelo a seguir.

Otro copy de los buenos es Álvaro Sánchez.

La voz de Álvaro es más reflexiva, más creativa, más de unir puntos. Y de tumbarte las creencias.

Lo que Isra te toca directamente al corazón (o a los huevos, con tanta testosterona), Álvaro te acaricia el intelecto con reflexiones e ironías y luego te agita.

Él dice que escribe para el máximo de tu intelecto. Y que si no las pillas no pasa ná, pero que si las pillas piensas:

—Ostias, que cabrón, como lo ha hilado.

Primera muestra:

A Borges, buen escritor, y mejores pistachos, le escuché una reflexión muy buena.

Aunque no puedo ordenarte que a ti te lo parezca.

Según él, algunos verbos no admiten el modo imperativo.

Amar.

Soñar.

Crear.

Creer.

Crecer.

Que te crezca.

El origen de esos verbos, y de alguno más, nunca pueda ser externo, no puedan ser impuestos, y solo pueden surgir del interés personal.

No puedes obligar a nadie a amar, ni a soñar, ni a crear, ni a creer.

Ni a que le crezca.

Eso se prende por dentro.

Otro de estos, y no lo parece, es escribir.

Porque si alguien te dice “escribe” puedes escribir, pero no es escribir.

Dominas la técnica, sabes juntar letras, y por eso parece que puede ser forzado, pero no, la verdadera escritura solo puede tener origen interno.

Decía Bukowski que "si no te sale de dentro, y ardiendo, es mejor no hacerlo" y no tengo mejores palabras.

Si ya eres capaz de escribir, sabes de lo que hablo.

Y si no, atento a lo que muy pronto voy a intentar que compres algo.

Va de juntar letras, para no ser un juntaletras.

Un saludo

Álvaro

Es un estilo menos canalla en el que siempre hay citas, historias interesantes y además no insulta a nadie, es súper respetuoso y sus valores morales son intachables.

El honor está por encima de todo, incluso cuando le piratearon uno de sus cursos (cuesta sobre 250€ y se lo fusilaron y colgaron por 20€ en una página de cursos)

Pues con todo y con eso, mandó este email:

Gracias a un lector gratis, pero muy lumbreras, he descubierto esta maravilla.

Resulta que, en diciembre de 2021, Paulo Coelho, buen escritor de libros, y de tazas, publicó un tuit muy polémico:

Era una foto de un chaval vendiendo en la calle copias falsas de sus libros, acompañada de este texto:

Mucha gente llama a esto "piratería". Para mí es un honor, y una forma muy honesta de hacer dinero.

Y se le echaron encima.

"Esto lo dices porque eres famoso"

"Y ya vendes mucho"

"Y eres guapo"

(Ah no, eso no se lo dijeron)

El tío se lo tuvo que explicar. Así de bien:

Contó que en 1999 fue a Rusia y descubrió ediciones falsas en ruso de El Alquimista, pero en vez de llamar a la policía, o a Ramoncín, tuvo una idea mejor:

Montó una web, subió la versión pirata y la difundió.

El siguiente año pasó de vender 3.000 libros en Rusia a vender 10.000.

Y en tres años ya vendía un millón.

De ahí su teoría (que compro con cada célula de mi cuerpo) de que ser pirateado es una suerte, y que para cualquier escritor no hay mayor recompensa que ser leído.

Porque si alguien te lee pirata, y eres bueno, es muy probable que termine comprando el libro original, o el siguiente libro, o hablando de ti.

Bien.

Y ya sabes por qué te lo cuento.

Porque he tenido la suerte de que algún caritativo corsario ha pirateado Embudos Persuasivos.

Y qué buena noticia.

Lo mejor que me puede pasar tras este email es que compres la versión oficial, pero lo segundo mejor es que compres la versión pirata.

Porque después es imposible que no vuelvas y me compres otra cosa, u otras dos, u otras tres. Y hasta termines gastando más.

Lo he visto.

Uso un app de entrenamientos llamada Freeletics que es de pago, pero que mi primer contacto con sus rutinas fue por un pdf pirata.

Si fueron listos, lo filtraron ellos.

Embudos Persuasivos, incluyendo el 1:1 conmigo, dejará de estar a la venta mañana, martes y 13.

El pirata –ya me confirmará– supongo que lo seguirá vendiendo, por si tu tarjeta no está lo bastante caliente todavía].

Ya sabes que en todos los casos será un placer.

Embudos Persuasivos + sesión 1:1

Hasta el martes 13.

Suerte.

Un saludo

Álvaro

P.D. "Тем не менее, ты можешь съесть мои яйца, пират.

"Si alguien me propusiera publicar un libro para tres lectores, ganando 3 millones de dólares, o publicar un libro para tres millones de lectores, ganando tres dólares, elegiría la segunda opción".

Paulo Coelho.

Pues eso, para mí, un modelo a seguir. Y una de las cosas que he aprendido de él y que utilizo mucho es cuando le da la vuelta a la tortilla a *hates* o como en este caso justifica el ser pirateado y reinventa una solución mejor para gente de principios y valores.

Su web: <https://www.genteinvencible.com/>

36. Por qué Luis Monge Malo hace que quieras pasar del mundo y ser rico para vivir la vida. Y por qué tardó 7 años en definir su producto.

La última voz de la que te quiero hablar es la de Luis Monge Malo, otro de los copywriters top.

Luis es más estilo Isra. Más antisocial, con una lengua más venenosa, pero cuyas verdades como puños hacen que te estallen en la cara.

Te pone en las situaciones que no quieres que te digan. Te muestra tus incompetencias y hace que te revuelvas como si te echaran agua bendita.

Para muestra, un botón:

La vida no se gana poniendo avisos de cookies.

Ayer, cenando con el rey de los vendehumos, Roberto Gamboa, salió esa frase y pensé que te la tenía que contar.

Fue después de que alguien con el número de 40 clientes me preguntara cómo conseguir más.

A mi respuesta se le ocurrió decir: «¿Pero eso es legal?»

Atiende, uf, atiende.

¿En qué puto universo lo legal o lo ilegal tiene la menor relevancia cuando tienes 40 clientes?

Es decir, que la recomendación que le di, y que no daré aquí, fuera legal, ilegal o digna de llevarte al infierno, es irrelevante cuando tu número de clientes es ese.

¿Te estoy diciendo que incumplas la ley?

Si estás entendiendo eso supongo que tus padres se tropezaron cuando te llevaban en brazos.

¿Te estoy diciendo que para ganar pasta hay que hacer algo ilegal?

Si estás entendiendo eso supongo que después de que te cayeras te patearon.

Lo que te estoy diciendo es que no puede ser que estés más dispuesto a llamar a un abogado que a un cliente.

Que dediques más tiempo al aviso legal que a conocer gente.

A rellenar la declaración de la renta que a engordarla.

Que lo que no puede ser, si quieres ganar dinero, es que tengas las prioridades del revés. Que ganar dinero es cuestión de distribuir tu tiempo y energía en el orden correcto. Y que si lo haces en el incorrecto, por mejores ideas que tengas y más que trabajes, no llegarás a ningún sitio.

Lo que te estoy diciendo, querido yonki de las ventas, es que lo que no puede ser es que si no tienes más oportunidades de las que puedes atender,

digas cosas como que no tienes tiempo para formarte, que ya te va bien o que ya habrá un momento mejor.

Nunca habrá un momento mejor, porque formarte es lo mejor que puedes hacer en cualquier momento.

Y para ponerte más razones encima de la mesa, el domingo a las 23:59 subiré los precios de mis cursos:

Como ves, va más a saco, directamente te mete en el saco de la incompetencia si no te mueves.

Otro ejemplo:

NPC.

Esa es la palabra que buscas, que no se te olvide. Si tienes cerebro te producirá algo de satisfacción cuando veas a todos a tu alrededor con la cabeza enterrada en su ano.

Cuando las escaleras mecánicas estén saturadas y las normales, al lado, vacías.

Cuando los veas discutiendo con un azafato para que les deje llevar en cabina una maleta llena de ropa interior roída y cosméticos medio gastados.

Y haciendo cola para ahorrarse cinco euros

Los figurantes de un videojuego, non-player character, eso es lo que significa NPC.

Cuando digan que el dinero no lo es todo, que prefieren tener salud. También dicen «básicamente», que son «muy amigos de sus amigos» y «respeto pero no comparto».

Te juro que es jodidamente imposible no triunfar en esta vida.

Imposible.

Solo hacen falta dos cosas:

*cerebro
personalidad*

Una voz propia, un tono distintivo. Saber provocar, con un mensaje, el mismo impacto que tu competencia con mil.

Y créeme, te lo ponen a huevo.

El lunes explicaré cómo crear un tono distintivo.

Una forma de comunicar, hablada y escrita, que no aburra a las cabras.

Y verás qué delicioso, cuando un tipo al que no has visto en años, te llame y te contrate porque te recuerda por algo que dijiste o hiciste.

Y más delicioso aún que seas el único superviviente en una marea de propuestas.

Una puta maravilla.

Si quieres mi opinión, esta lección va a gustar mucho. Pero mucho, mucho.

Pues eso.

Y acabo como empecé con estos 3 fenómenos. Tu voz debe ser la tuya, copia lo que funciona, pero dílo como tú eres. Si te sale insultar, insulta, si te sale ser complaciente, no insultes, pero no cambies de aguas.

Tu eres lo que eres, y esa tiene **que ser tu voz**.

Y luego, que te guste vender, porque alguien te está buscando y todavía no te encuentra por no estar alzando esa voz.

37. Por qué los perfiladores criminales (que conozco personalmente) se fijan en tu bicho. Qué es y cómo reconocerlo.

Dícese *bicho* a lo que nos sale de dentro cuando nos estresamos.

Los perfiladores criminales pueden (y deben) forzar ese *bicho* en entrevistas con posibles sospechosos para cotejarlo con el perfil del autor de un crimen.

Ahora lo vas a entender mejor.

Si tú eres una persona tranquila aparentemente, pero en un momento dado te acusan de algo o te hablan mal, el cómo respondas me va a dar pistas de tu comportamiento real ante situaciones donde te sientes amenazado.

Existen 3 tipos de agresividad.

La **agresividad defensiva**. Cuando estamos entre la espada y la pared y saltamos verbal o físicamente contra alguien.

La **agresividad irritable**. Fruto de una frustración ante una recompensa que no ha llegado. Esta es la llamada agresividad caliente y no implica defensa.

La **agresividad instrumental** o fría. Es la agresividad sin emoción. Si las dos anteriores implica que haya miedo, esta tiene como característica la ausencia del mismo.

Pues bien, ese bicho, cuando sale es el que nos da pistas de que la tranquilidad que parece que algunas personas proyectan, no es tal o que esa tranquilidad es *frialdad* al portar un oscuro caballero como decía el psicópata protagonista de la serie Dexter.

38. Hay una cosa que te harán un 50% más productivo. Seguro. Se puede conseguir con disciplina o con estrategia. Yo preferí no sufrir para conseguirlo.

Esto lo vas a ver tan lógico como yo.

Otra cosa es que puedas hacerlo o no.

Cada uno de nosotros tenemos un ciclo de sueño óptimo. O más bien un rango de sueño óptimo.

El mío es acostarme sobre la 01:00 y levantarme sobre las 9:00.

Esto con los turnos de trabajo es jodidamente complicado que cuadre.

Resulta que como madrugue varios días seguidos mi productividad desciende a niveles del parqué. Vamos, que Lladós, con lo de madrugar, se puede ir bastante a la mierda por mi parte.

Yo lo que quiero es no madrugar porque soy más productivo a media mañana y quedándome despierto hasta más tarde.

Lo que he hecho es lo siguiente, he acordado llegar más tarde al trabajo y teletrabajar esas horas que me faltan por la tarde. No madrugo, aprovecho una parte de la tarde y luego trabajo un par de horas en casa.

La putada es que no desconecto tanto como si solo trabajara en mi turno de zombies, pero también puedo alternar los días para que aunque no me quite de madrugar todos, algunos pueda restablecer mi ciclo normal de sueño (y que evidentemente, no tiene por qué ser el tuyo).

Piensa de qué manera creativa te puedes acercar a cambiar tus horas de sueño para que se acerquen a tu rango óptimo.

39. Como detectar en 70 milésimas de segundo si una persona es muy intensa emocionalmente (asco) y tú lo ves constantemente pero seguramente no lo relacionas con lo que te voy a contar.

Este es fácil, mira esto:



- Nariz arrugada.
- Labio superior levantado.

Esto es igual a....

ASCO.

El gesto del asco lo vemos mil veces en nuestro día a día y hay gente que incluso ya tiene esa cara de asco permanentemente.

Dicen que de pequeño tienes la cara que te toca, pero que a partir de los 40 tienes la que te mereces.

Pues bien, el asco es un indicador súper fiable de un alto Neuroticismo, es decir, de una alta intensidad emocional y por lo tanto, serán personas que se frustren rápidamente, que tengan ansiedad social, sean muy nerviosas y miedosas y que sean más vulnerables al estrés.

Aunque parezcan tranquilas.

Aparte de asco, también nos indica desagrado o no conformidad sobre lo que nos están diciendo. Es decir, frustración.

Es diferente al desprecio, que es como una sonrisilla levantando solo una comisura del labio, el cual está apretado, como este:



40. Qué patrones mentales rápidos utilizo a diario para gestionar situaciones estresantes. Pasa algo, pienso algo y hago algo. Esto es muy, muy, pero que muy importante en nuestra vida. Yo con mis patrones y tú con los tuyos, pero los tienes que tener.

Última experiencia, por lo menos aquí escrita, vamos allá.

Esta es quizá la más importante de todas.

Quizá no, seguro.

Los patrones mentales que tengas son los que determinarán tu actitud. Y tu actitud es lo que muestras y lo que muestras es lo que cambia tu ambiente.

Y tu mente. Y quizá tu futuro.

Si yo pienso que el mundo va contra mí, cada situación negativa que me pase reforzará esa creencia. Si creo que cada experiencia negativa es algo que me tiene que suceder para aprender, mi actitud será totalmente diferente.

¿La experiencia es diferente?

Nain. Es la misma.

Tu patrón mental o pensamiento ante esa experiencia es lo que cambia.

Te cuento ejemplos con algunos de mis patrones mentales:

Situación: Alguien viene enfadado echándome mierda encima.

Patrón mental (lo que pienso): *Cada uno libra sus propias batallas. No es personal contra mí, es su movida y si le hablo tranquilo se tranquilizará.*

Situación: Mis hijos me estresan.

Patrón mental: *Son almas que necesitan que alguien les guíe. Yo soy su guía.*

Esto hace que automáticamente me calme y tenga paciencia.

Situación: No me entero de nada de esto nuevo que me piden en el trabajo.

Patrón mental: *Tranquilo lo vas a pillar.* Siempre pasa igual, pero si lo leo varias veces con atención, me pongo a hacerlo poco a poco, mi cerebro, *yoquesecomo*, al final lo pilla.

Así no me agobio, ya que hay mil cosas que no sabré hacer, pero con el suficiente tiempo de repetición exponiendo mi cerebro a esa novedad o materia que no entiendo, acabo sabiéndolo hacer.

Situación: No me siento competente en lo que estoy diciendo (síndrome del impostor)

Patrón mental: *Tengo un bagaje profesional que me avala y se más que el 80% de lo que la gente sabe de lo que cuento.* Para esa gente hablo. El otro 20% que busquen eruditos si quieren.

Este patrón mental me ayuda a quitarme la presión de que tengo que saber de la materia como un experto mundial. Visto al revés, estoy en el 20% de los que más saben de esto. Para estar en el 10% se necesitan años de experiencia y para estar en el 5% años y talento.

Con estar en el 20% me sobra.

Situación: No quiero cobrar mucho por mis servicios o productos porque me siento mal haciéndolo.

Patrón mental: *Intercambio dinero por hacer que la gente sea más feliz en su día a día reconociendo personalidades y leyendo el cuerpo para aplicarlo. Ellos buscan a alguien como yo y no les importa para nada darme dinero a cambio.*

Situación: No quiero ir al gym. Estoy cansado.

Patrón mental: *Voy en modo autómatas hasta que esto me guste. Tengo que superar obstáculos por si el mundo se pone feo y hay que ser más resistente.*

Aquí, como ves, no pienso en estar más motivado o depender de la energía y ganas que tenga en ese momento. Eso me da igual, lo que quiero es ser resistente y sé que el ir en modo NPC de manera constante al cabo de unos meses hará que ya esté adaptado y entonces sí surja la motivación y las ganas de ir.

Y eso aplícalo a tu negocio o a las cosas que no quieres hacer (pero que tienes que hacer por obligación o por metas).

Estos son unos ejemplos de cómo empezar a crear patrones mentales.

Ejercicio:

Ponte en una lista las cosas (o las personas) que te tocan las pelotas.

Todas.

Y escribe algo que pensarás que cuando te pase, pienses diferente. Tira de creatividad, busca recovecos mentales, frases que te digas, haz algo, no vale que me digas: es que eso no lo puedo cambiar o no puedo hacer nada, si me cabrea, me cabrea... No me vale. Puedes pensar diferente.

Y si piensas diferente, todo cambia.

Un abrazo.

Nos vamos viendo.