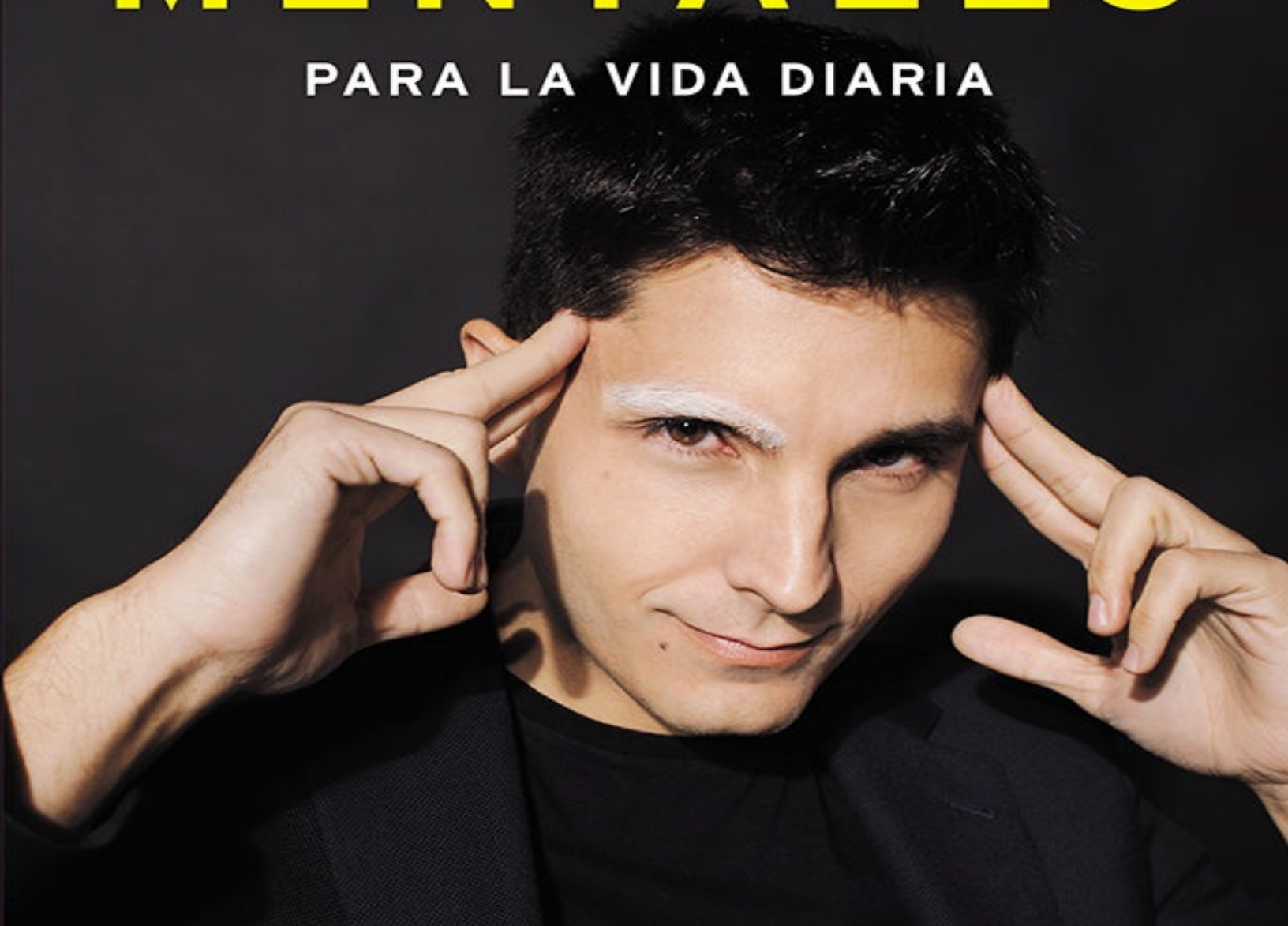


SUPER TRUCOS MENTALES

PARA LA VIDA DIARIA



👉 Descubre de lo que eres capaz 👈

JORGE LUENGO

Índice

[Portada](#)

[Sinopsis](#)

[Dedicatoria](#)

[ANTES DE EMPEZAR...](#)

[1. ¡HOLA! ME LLAMO JORGE LUENGO](#)

[Magos, ilusionistas y mentalistas](#)

[Buscándome la vida](#)

[Una ceja blanca](#)

[Magia & mates](#)

[La gran decisión](#)

[Jorge around the world](#)

[Mis recuerdos del Mundial de Magia](#)

[Mirada de mago](#)

[2. LA MEMORIA Y SU MAGIA](#)

[¿Creías que tenías un cerebro único?](#)

[Tipos de memoria](#)

[Las curvas del olvido](#)

[Dosifica tu memoria](#)

[La memoria siempre tiene la razón... o no](#)

[Interruptores de la memoria](#)

[La paciencia es la madre de... ¡el conocimiento!](#)

[3. RECUERDOS A LA CARTA](#)

[Los aciertos se recuerdan, los fallos no](#)

[Aprende SIEMPRE el nombre de la gente que conoces...](#)

... Y los nombres de sus familiares
Memorizando, que es gerundio
Cómo memorizar listas de palabras
Los palacios de la memoria

4. LA VERDADERA MÁQUINA DE LA VERDAD

Las apariencias (no) engañan
Cuerpos que hablan por los codos

5. TODOS MENTIMOS

Vamos a detectar mentiras (tralará)
Mentirosos compulsivos

6. EL PODER DE LAS PALABRAS

El misterio de las palabras desordenadas
Ten cuidado con lo que dices...
Las palabras mágicas existen
Desarrolla tu labia

7. ¡QUIERO CAPTAR TU ATENCIÓN!

Ceguera por desatención
Cuestión de confianza
Negocia con éxito
El efecto placebo y otros cómplices negociadores

8. CREER ES PODER

Autosugestiones cotidianas
La meditación
De la sugestión a la autosugestión
Hip, hip... ¡hipnosis!

9. SOÑANDO DESPIERTOS

Dormir bien para soñar mejor
Persigue tus sueños

10. FITNESS CEREBRAL

Gestiona mejor tu tiempo
La magia de la creatividad

100 % SUPERTRUCOS

ESTO (NO) ES TODO

BIBLIOGRAFÍA
AGRADECIMIENTOS

Créditos

Visita Planetadelibros.com y descubre una nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos!

Primeros capítulos
Fragmentos de próximas publicaciones
Clubs de lectura con los autores
Concursos, sorteos y promociones
Participa en presentaciones de libros

PlanetadeLibros

Comparte tu opinión en la ficha del libro
y en nuestras redes sociales:



JORGE LUENGO
SUPERTRUCOS
MENTALES

PARA LA VIDA DIARIA

Descubre de lo que eres capaz



Saber lo que está pensando la persona que tenemos enfrente puede ser muy provechoso en las relaciones laborales, económicas, de pareja y familiares. Los mentalistas saben cómo hacerlo y Jorge Luengo nos lo enseña de un modo ameno y lleno de «trucos», juegos y acertijos. Con el mismo sistema podemos comportarnos de manera que quienes nos rodean se hagan la imagen de nosotros que queremos.

También el «mentalismo cotidiano» nos ayudará a utilizar nuestro lenguaje no verbal, agilizar el cálculo mental y la memorización a partir de sencillas técnicas que los mentalistas guardan en secreto.

*Dedicado a todas las personas con metas imposibles.
Gracias por seguir soñando.
Y a mi mayor sueño, mi familia.*

ANTES DE EMPEZAR...

Imagina que pudieses recordar el nombre de cada persona que conoces. O memorizar veinte palabras en menos de un minuto. O ser capaz de saber lo que pasa por la cabeza de alguien con solo mirarle a los ojos. ¿Te gustaría? Pues deja de imaginar y... ¡preparate a aprender cómo hacerlo!

Ante ti tienes una guía que quiere hacerte la vida más fácil descubriéndote secretos, claves y «supertrucos» mentales que te permitirán hacer cosas increíbles. Con ella podrás, por ejemplo, mejorar el uso de tu memoria, influir en los demás y optimizar la gestión de tu tiempo. Pero por encima de cualquier otro propósito, este libro aspira a que consigas un objetivo:

CONVERTIRTE EN LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO.

Y cuando hablo de ti, ME REFIERO A TI. A tus capacidades, a tu potencial y a tu fuerza de voluntad para conseguir lo que te propongas. No esperes encontrar en estas páginas ningún mensaje que te anime a creer que el universo te concederá tus deseos con tan solo desearlo muy, muy fuerte... Tampoco pretendas descubrir aquí qué hacer para convertirte en un superejecutivo que dedica miles de horas a trabajar sin descanso. Ni mucho menos a adivinar en una bola de cristal el número ganador del próximo sorteo de Navidad.

Esta es la guía que a mí me hubiese gustado leer cuando empecé a dedicarme a la magia. Un libro entretenido, escrito con un lenguaje sencillo pero eficaz para empezar a descubrir, entender y desarrollar la mente y todas las cosas increíbles que es capaz de hacer mano a mano con las emociones. Porque este, y no otro, es el mayor de los secretos que te será desvelado en estos «supertrucos»: la fascinante relación que nuestro cerebro mantiene con el mundo de las emociones.

Yo he tenido muchas satisfacciones gracias a haber hecho de las emociones mi principal herramienta de trabajo. Ahora quiero que tú también puedas utilizarlas, tengas o no tengas intención de convertirte en mago, ilusionista o mentalista. Si

sigues leyendo, estarás un poco más cerca de conseguirlo.

¿Empiezan a surgirte las primeras preguntas sobre este libro? No te preocupes. Voy a ir respondiéndote algunas de ellas:

¿Es un libro de trucos?

No. Es un libro de «supertrucos». La palabra «truco» puede implicar la idea de trampa, sugerir un engaño y, aunque la emplee en algún momento del libro, mi intención es otra. Para aprender los supertrucos que encontrarás en este libro no es necesario tener superpoderes. Es todo más sencillo y directo. Quiero descubrirete secretos, ideas y cosas sorprendentes a partir de las cuáles poder explorar, de un modo divertido, las capacidades de nuestra mente.

¿Por qué lo has escrito?

Porque me parecía un reto perfecto para ayudarme a ordenar mis ideas y continuar creciendo. Porque al igual que en cualquiera de mis espectáculos muestro una serie de números mágicos, aquí puedo mostrarme yo, cómo funciona mi cabeza, cómo hago para llegar a la gente y ganarme su confianza. Y sí, también porque ya había rechazado demasiadas veces la idea de escribir un libro, pero en esta ocasión la propuesta llegó en el momento adecuado, de la mano de la persona adecuada y con la editorial adecuada. Así que me dije a mí mismo, ¿por qué no?

¿Para qué lo has escrito?

Para ayudar a quien lo lea a ver la vida con otros ojos. Para agradecer al mundo todo lo que me ha dado hasta ahora y compartir lo aprendido. En definitiva — como tendería a hacer casi cualquier persona que tenga sus necesidades esenciales cubiertas—, para intentar ayudar a los demás. Porque nada en este mundo nos hace más felices que saber que estamos ayudando a alguien.

¿Es un libro teórico o práctico?

Todo es práctica o está basado en la práctica. Yo mismo he sido el conejillo de Indias en la mayoría de los experimentos, anécdotas y juegos que leerás en estas páginas. Si están incluidos en ellas es porque funcionan o porque me ayudaron a crear algo que sí lo hace.

¿Cómo está estructurado?

En varios bloques o capítulos temáticos que, en mi opinión, son las escalas imprescindibles en este viaje. Además, a lo largo de todo el texto, se incluyen bloques con destacados que complementan o amplían la información principal

con casos, ideas o ejercicios eminentemente prácticos.

¿Cómo se lee?

Haciéndolo tuyo. Te animo a que lo leas lapicero en mano y que anotes, dibujes y pintarrajees en él todo lo que quieras y sientas. No solo te será útil para retener más fácilmente todo lo que leas. También será interesante retomar esos comentarios cuando tú, o quien termine leyendo TU libro, los lea pasado un tiempo.

¿Qué hago si no termino de comprender algo?

Si alguna parte del libro te resulta más complicada que otras, no te preocupes. No pasa nada si te saltas algunas páginas mientras lees el resto y vas directamente a lo que te interesa, pero mi consejo es que primero lo leas entero de principio a fin. Ya tendrás tiempo de releerlo las veces que necesites.

¿Aprenderé cosas útiles para mi día a día?

Sí. Esa ha sido una de mis prioridades. Además de secretos mágicos con los que sorprender a tus amigos, espero que al terminar de leerlo hayas aprendido a desarrollar tus capacidades negociadoras, a sentirte más seguro, a detectar mentiras...

¿Voy a poder leer la mente de los demás?

Sí, pero no. Aprenderás técnicas para poder adivinar lo que piensa otra persona, pero no vas a escuchar ninguna voz interna que te diga nada. Además también podrás influir en los demás gracias al poder de tu mente. ¿Manipular? Bueno... yo prefiero emplear la palabra «influir», que suena mucho mejor.

¿Cuándo empezaré a notar sus resultados?

Poco a poco. Esto no es ninguna poción mágica ni la pastilla azul de *Matrix*. Habrá cosas que las podrás aplicar en cuanto las hayas leído, otras tardarán algo más, todo a su debido tiempo. No te impacientes, pequeño *padawan*. Todo llegará.

¿Puedo contarte qué me ha parecido?

¡Por supuesto! Es más, me encantaría que lo hicieras. No dudes en hacerme llegar tus opiniones, comentarios y/o críticas. Cuéntame si te ha sido útil su lectura, cómo te has sentido al leerlo o cualquier otra cosa que te apetezca. Me encontrarás sin problema en mis redes sociales. También puedes dejarme tus comentarios en las fichas del libro que encontrarás en las principales librerías

online. Prometo leerlas.

No te entretengo con más prolegómenos. Solo me queda darte las gracias por seguir aquí y advertirte de una cosa importante: tus ojos y tu mirada nunca volverán a ser los mismos a partir de este momento.

Para ver claro... basta con cambiar la dirección de la mirada.

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

1

¡HOLA! ME LLAMO JORGE LUENGO



Amarse a uno mismo es el comienzo de una aventura que dura toda la vida.

OSCAR WILDE

Aunque es probable que ya me conozcas, permíteme que me presente. Me llamo Jorge Luengo y soy mago. O ilusionista. O mentalista. O todo a la vez. Como tú prefieras.

No voy a empezar diciéndote todo lo que he hecho en mi vida para llegar a este momento en el que me estás leyendo, pero sí voy a contarte algunas experiencias y episodios concretos que he vivido en primera persona y que me han hecho ser como soy. Creo que pueden ser útiles para que entiendas cómo funciona mi cabeza, cómo se ha construido mi mente y hasta dónde he podido llegar gracias a ello.

Todo comenzó cuando con cuatro años vi un número de magia que me dejó completamente loco. Mi primo metía una sota de copas en mitad de una baraja, chasqueaba los dedos y esta subía hasta colocarse la primera del mazo «por arte de magia». Al ver aquella cosa tan espectacular me di cuenta de que yo quería hacer lo mismo, quería ese «poder». Pero no me refería al de hacer que la carta subiese sola, sino al de emocionar a todos los que estábamos viéndole en aquel

momento. Entonces fue cuando lo vi meridianamente claro. ¡Quería ser ilusionista!

Desde aquel día, cada vez que alguien me preguntaba aquello de «¿Qué quieres ser de mayor?» siempre contestaba lo mismo: «Quiero ser mago». Yo no tenía ninguna duda, pero mi madre... Bueno, mi madre es como todas las madres del mundo. Por entonces aspiraba a que su hijo estudiara, sacara buenas notas y encontrara un trabajo estable y bien pagado. Ni siquiera cuando me sorprendió levitando medio metro por encima del suelo del salón de casa terminaba de ver clara mi vocación. «¡Bájate de ahí, niño! ¡Que te vas a hacer daño!» fue la frase que le salió del alma en aquel instante. No la culpo por ello. Yo apenas tenía quince años y —aunque ella no terminara de creerme— ya SABÍA CUÁL ERA MI OBJETIVO. Tenía claro hacia dónde quería ir y qué quería ser. El cómo, ya llegaría. Esta convicción me facilitó muchísimo tomar las decisiones adecuadas en aquel y en otros muchos momentos de mi vida.

Es cierto que cuando años más tarde decidí dejarlo todo por la magia, la primera reacción de mi madre fue preguntarme si me había dado algún golpe en la cabeza... Pero tanto ella como mi padre comprendieron enseguida que iba en serio, que aquello era lo que me hacía feliz, y no dudaron en demostrarme su apoyo incondicional. A cualquiera podría parecerle una locura renunciar a una plaza de funcionario del Grupo A, con un buen sueldo y una vida casi resuelta a diez minutos de mi casa, en Cáceres, por otra llena incertidumbres, viajes y noches en vela. Mis padres no solo lo aceptaron y me animaron a perseguir mi sueño, sino que a fecha de hoy siguen siendo mis mayores *fans*.

Tener claro un objetivo y escribirlo es estar un paso más cerca de conseguirlo. Por eso te animo a que te hagas tú mismo una pregunta: ¿Qué quieres hacer en tu vida?

Párate un segundo y responde. Hazlo solo para ti, yo no voy a escucharte, no puedo escucharte. Pero te invito a que escribas esa respuesta en esta página o en cualquier otro lugar. Verás cómo algún día te acordarás de este momento y será para bien.

MAGOS, ILUSIONISTAS Y MENTALISTAS

En cierta ocasión, una compañera de Discovery Channel me dijo que su hijo no entendía cómo yo podía ser un mago. «¿Por qué?», le pregunté con cierta preocupación. «¡Porque dice que no tienes una capa con estrellas!», me respondió.

La anécdota ilustra a la perfección el hecho de que todos manejamos ideas preconcebidas, prejuicios y estereotipos que nos ayudan a ubicar, entender y manejar conceptos (sobre todo cuando se tienen siete años). Pero también es cierto que, a veces, no está de más redefinir algunos conceptos que no son del todo correctos. Por eso me gustaría dedicar unos minutos a explicar las diferencias que, a mi entender, existen entre magia, ilusionismo y mentalismo.

Una cosa está clara: Harry Potter es mago. Un mago como imaginamos que tiene ser, con todos sus complementos mágicos, su túnica y sus hechizos. Como le gusta al hijo de mi amiga. Sin embargo, siento decirte que los magos que pisamos la tierra cada día, no somos magos. Y no es que no usemos una varita mágica (que la usamos), sino que no sabemos de hechizos, conjuros o pociones que otorguen suerte. Una pena, sí, pero esto es así.

Si has observado que los ilusionistas nos autodenominamos magos y hablamos indistintamente de magia o de ilusionismo, se debe a una cuestión tan prosaica como que «mago» y «magia» son palabras más cortas y sencillas de pronunciar que «ilusionista» e «ilusionismo». Eso es todo. Además, la magia tiene una connotación muy positiva —la conocemos desde niños—, y el ilusionismo puede resultar más complejo de comprender.

Por su parte, un mentalista es un ilusionista que aplica sus conocimientos para hacer ejercicios de adivinación, sugestión, superación o predicción con la mente. El mentalismo es una rama de la magia que, desde mi humilde opinión, logra de un modo único conectar con las emociones de las personas. Y eso es algo maravilloso.

Aunque un mago sea capaz de hacer desaparecer un millón de cartas en un escenario, difícilmente conseguirá lograr la sensación que produce un mentalista adivinando esa fecha que es tan especial para ti, el nombre de tu primer amor o lo que estás pensando en este preciso momento. EL MENTALISMO PROVOCA UNA SENSACIÓN IMPERECEDERA PORQUE TRABAJA

DIRECTAMENTE CON LAS EMOCIONES. La magia, por el contrario, maneja un componente de fantasía que entusiasma, sí, pero no emociona de la misma manera. Su efecto mágico no se obra EN el espectador sino ANTE él. Un mentalista, sin embargo, consigue que su MAGIA ocurra EN EL CEREBRO de quien se pone en sus manos.

Si un mago hace sus números a solas, delante de un espejo en su casa, está practicando, pero realmente ahí no hay ninguna magia. Es otra cosa. Para que aparezca la magia tiene que haber un espectador que vea ese número y viva una sensación única y emocionante, que la magia se produzca en su mente. Única y exclusivamente.

¿Cómo funciona la comunidad mágica? El Callejón Diagon no existe, dejémoslo claro. Pero sí existen muchas tiendas de magia, congresos y concursos donde los magos nos reunimos para compartir ideas y secretos. En mi opinión la mejor manera de convertirse en mago es acercarse a alguno de estos lugares y empezar a curiosear.

En contra de lo que podría parecer, los magos estamos bastante organizados. Quizás pienses que estas reuniones son como las de esas comunidades secretas que visten con túnicas y se ven en criptas con velas... pero no. Lo más probable es que nos encuentres sentados en la mesa de al lado en ese restaurante al que vas todos los sábados. Nos podrás reconocer porque seguramente estaremos manejando un par de barajas de cartas. Si son barajas de póquer, no te quepa duda de que somos magos. Si es española, quizás sea una partida de mus. Si no ves ninguna... no estás rodeado de magos.

BUSCÁNDOME LA VIDA

Cuando terminé el Bachillerato en el instituto, a pesar de tener tan claros mis objetivos, no quise renunciar a licenciarme en una carrera. De hecho, estudié varias. Una ingeniería informática superior y dos carreras técnicas. También hice Psicología en la Universidad a Distancia, un máster en Neuropsicología y casi termino Humanidades. No te cuento todo esto para presumir de títulos (de hecho, ya te contaré más adelante cómo pude con todo, no fue tan complicado); lo hago para intentar hacerte ver cómo he dado forma a los conocimientos que guardo en mi cabeza.

Después de años entregado a los números y a la ciencia, quise observar las cosas de una manera menos «cuadrículada» de lo que me había hecho ver la ingeniería. Creo que lo conseguí, pero admito que aún quedan en mi lenguaje muchos términos y formas de explicar los mecanismos de las cosas que pueden sonar a *friki* informático... Si se me escapa algún *bug* a lo largo de estas páginas no me lo tengas en cuenta, por favor... ☺

A pesar de todo, como decía Steve Jobs en su famoso discurso en la Universidad de Stanford en 2005 (si no lo has visto, busca el vídeo en YouTube; merece realmente la pena), no podemos conectar los puntos o hitos de nuestra vida mirando hacia delante, solo hacia atrás. Y si miro hacia atrás en la mía, muchos de los conocimientos y técnicas de aprendizaje que hoy tengo se los debo a aquellos años en la universidad, a aquella manera de enfrentar y resolver los problemas, a esa obsesión por no querer hacer siempre lo mismo y hacerlo, por lo menos, de la manera que a mí me hiciera feliz.

En cualquier caso, como te contaba, seguí estudiando después de pasar por el instituto. En la universidad descubrí los clubs de debate y participé en varios concursos de oratoria (sí, gané algún que otro premio gracias a mi labia...). También empecé a trabajar. Por un lado, como becario de investigación en la universidad de lunes a viernes. Por otro, empezando a hacer magia de manera profesional en una discoteca de Cáceres.

Como casi todo en esta vida, que terminara trabajando en ella fue el resultado de una feliz cadena de casualidades. Yo aparecí un día por allí porque me habían invitado a presentar un evento con los actores de una serie con mucho éxito en la época, *Compañeros*. Después de verme en acción, el dueño del local me propuso

hacer mi propio *show* en su local todas las semanas. Terminé quedándome durante tres años y medio. A mis diecisiete años, las 17.000 pesetas que me pagaban a la semana eran toda una fortuna. Todo, absolutamente todo lo que gané lo invertí en formación, en libros y cursos para aprender más magia. Aquella experiencia me fue muy valiosa para empezar a ver las reacciones del público en directo y comprobar qué era lo que funcionaba y lo que no. Cada semana tenía que introducir números nuevos o novedades en los antiguos porque buena parte de los que venían una vez repetían a la semana siguiente. Era muy interesante.

Aprendí muchísimo durante aquel tiempo en la discoteca. Sobre todo aprendí que si era capaz de ganarme al líder de un grupo, me ganaba a toda la pandilla. No era una tarea fácil porque, sobre todo durante los primeros meses, el público que tenía delante no había ido específicamente para verme a mí. Nadie había visto antes un cartel, un anuncio o cualquier otro tipo de publicidad que le animase a verme en directo. Yo estaba allí y ellos se encontraban conmigo. Por eso yo tenía que ser ágil y rápido a la hora de captar su atención, una tarea doblemente complicada porque el volumen de la música de fondo era el propio de una discoteca... Era realmente difícil hacerse oír, por lo que terminé desarrollando unas magníficas habilidades para hacerme entender con mi cuerpo, sin palabras, utilizando la comunicación no verbal.

El dueño de aquella discoteca era un perfecto (y simpático) caradura. Tenía mucha jeta, pero también muchísimo estilo; sabía qué hacer para llegar a la gente y lograr que trabajara en beneficio suyo y de una manera única.

Lo que más me llamaba la atención de él es que cada vez que hacía algo daba una explicación. Siempre. Si al terminar la noche no te pagaba podía haberse debido a que aquel día había tenido que pagar a algún proveedor que se había presentado de improviso, porque había surgido un problema en las cañerías y hubo que llamar al fontanero, porque tuvo que renovar el sistema de auriculares de la gente de seguridad de la puerta... Siempre encontraba alguna excusa para no pagar.

Con él aprendí que SI UNO JUSTIFICA SUS ACCIONES ES MUCHO MÁS FÁCIL QUE LA PERSONA QUE TENGAS DELANTE NO SE LAS CUESTIONE. Haciendo esto, ni siquiera das opción a que el otro te pida explicaciones, das la respuesta a la pregunta que sabes que inevitablemente va a surgir pero que no quieres que se produzca. Es más, de esta manera construyes un escenario en la mente del otro que convierte en lógica la situación que expones.

No tardé en aplicar esta lógica en mi *show*. Así, si yo justificaba al espectador cualquier movimiento o gesto que pudiera hacer ante él, no lo recordaba como algo raro, no veía ninguna maniobra extraña ni lo identificaba con algún tipo de trampa. Si, por ejemplo, tenía que meter algo en mi bolsillo, lo que hacía era meter la mano en él para sacar un rotulador, una baraja de cartas o cualquier otro objeto que justificase ese gesto.

Toma nota. Quizás tú también puedas hacer uso de esta técnica en algún momento...

UNA CEJA BLANCA

En tercero de carrera teníamos una asignatura que se llamaba Sistemas de Comunicación de Datos (SCD). Yo la recuerdo como una auténtica pesadilla, era realmente difícil. Además de muchísimas horas de estudio, para poder aprobarla se nos exigía hacer una práctica que implicaba ir a la universidad todos los fines de semana. El nivel de estrés que estaba acumulando empezaba a ser insoportable porque yo seguía manteniendo mi actividad paralela como mago. Trabajaba mucho y dormía muy poco. Estaba forzando demasiado la máquina... Tanto, que un día mi cuerpo me envió una señal de alarma.

Sin motivo aparente, una mañana desperté con una cana blanca en la ceja derecha. No le di mayor importancia y me la quité. Pero al día siguiente apareció otra. Y luego otra y muchas más. Hasta que un día amanecí con la ceja completamente blanca. El médico me diagnosticó vitíligo, una enfermedad que puede ser provocada por varios factores, pero sobre todo uno: el estrés. También me dijo que el vitíligo siempre crece y suele ir a peor, que aún no se conocía un remedio científicamente fiable. El médico fue muy claro cuando le pregunté por una posible terapia: LA ÚNICA COSA QUE PODÍA HACER ERA ASUMIR QUE TENÍA UNA CEJA BLANCA.

Os aseguro que el primer día es complicado aceptar la noticia. El segundo, también. Pero el tercero decidí admitir el hecho de que tenía una ceja blanca. Más aún, me propuse DEJAR DE VER AQUELLO COMO UN PROBLEMA Y VERLO COMO ALGO POSITIVO. Recuerdo que, a las pocas semanas, durante una entrevista con una periodista le dije que estaba encantado de tener una ceja blanca, que era lo mejor que me había pasado en mucho tiempo porque esa ceja era mi seña de identidad, que era el único mago del mundo con una ceja blanca. Y desde entonces mi ceja es mi mejor tarjeta de presentación. Mucha gente a lo mejor no sabe mi nombre, pero sabe que soy «el mago de la ceja blanca».

Por suerte, soy de las pocas personas en las cuales el vitíligo no se ha extendido, pero lo habitual es que lo haga en forma de manchas cada vez más grandes por la piel. El ejemplo más conocido es el de Michael Jackson. Nunca se supo si su vitíligo fue provocado por causas genéticas —como algunos afirman— o por el uso de productos blanqueadores sobre su piel. En cualquier caso, sí parece confirmado que el creador de *Thriller* optó por hacerse quitar la piel que

rodeaba sus manchas para que el vítiligo se extendiera.

Es posible que tú estés pensando ahora mismo en algunas cosas malas que te han ocurrido en tu vida. Quizás para algunas de ellas ya has encontrado la manera de convertirlas en buenas; quizás para otras, no. Pero te aseguro que siempre hay una manera de darles la vuelta. Todo es proponérselo.

En las escuelas de negocios suele contarse una historia (que sea o no cierta es algo que no puedo asegurar) que es un magnífico ejemplo sobre cómo un inconveniente imprevisto puede convertirse en una oportunidad de éxito.

Al parecer, en los años sesenta, en plena campaña electoral para la elección del presidente de Estados Unidos, una empresa lechera tuvo la brillante idea de imprimir la cara del candidato favorito sobre los millones de cartones de leche que cada mañana distribuían a lo largo y ancho de todo el país. Obviamente, con esta acción confiaban en incorporar a su lista de clientes a todos los simpatizantes de este candidato. Sin embargo, surgió un problema inesperado: después de haber envasado tropecientos millones de litros de leche en los cartones de marras, cayeron en la cuenta de que nadie había pedido autorización al interesado para el empleo de su imagen.

El pánico se hizo dueño del consejo de dirección. Cualquier idea alternativa suponía un enorme desembolso de dinero o una denuncia que podía implicar más dinero aún en forma de multas. Además, el tiempo jugaba en su contra porque la leche corría el riesgo de echarse a perder. Todo apuntaba hacia la bancarrota hasta que alguien hizo una pregunta que cambió el curso de la historia de esa compañía: «¿Cómo podemos ganar dinero con esto?». En ese momento, las cabezas pensantes de la empresa dejaron de ver la mercancía paralizada en sus almacenes como una situación de crisis y empezaron a considerarla una oportunidad. Y alguien tuvo otra idea. Se marcarían un farol en toda regla.

Armándose de toda la seguridad que eran capaces de transmitir, los directivos de esta empresa se presentaron en la oficina del candidato proponiéndole un plan. Primero le explicaron que todas las encuestas confirmaban que los electores de entre dieciocho y veintidos años no tenían aún una decisión tomada sobre a qué candidato votar. Votarían al que más veces hubieran visto, por lo que si su rostro aparecía en el cartón de la leche que desayunaban todos los días seguramente le elegirían a él. Por si este argumento no fuera suficiente, le dijeron que si a él no le interesaba su oferta, acudirían a proponérsela a su rival. No hizo falta seguir negociando. Esa misma mañana firmaron el acuerdo y por la tarde ya estaban listos para distribuirse por todo el país los millones de cartones de leche con la cara del candidato.

Según continúa la historia, el candidato ganó aquellas elecciones y aquella compañía no solo evitó la quiebra, sino que actualmente está en el *top 3* del *ranking* de su sector en Estados Unidos.

Una última curiosidad relacionada con mi ceja. He comprobado que a lo largo de la historia son muchos los dibujos e imágenes que representan a magos con una ceja o un mechón de pelo blanco. Es una rareza que la gente siempre ha asociado con algo diferente y mágico. El más reciente caso es el de Finn, el mago protagonista del videojuego *Sorcery*. Como imaginaréis, cuando

PlayStation me pidió que fuera yo quien le pusiera la voz, mi alegría no pudo ser mayor. ¿Habré tenido yo algo que ver, además, en esta renovación del mito? Quién sabe...

MAGIA & MATES

La aceptación de que el nivel de estrés que había estado soportando llegó a provocarme la aparición del vitíligo me obligó a aprender a gestionar mi tiempo, a organizarme y a hacer las cosas de otra manera más eficaz. Leí todo lo que estaba a mi alcance sobre gestión de tiempo, recursos y aprovechamiento del día a día.

Sin embargo, al terminar la ingeniería, los acontecimientos se precipitaron y volví a encontrarme en una situación de conflicto. Apenas me licencié surgió la oportunidad de convertirme en gestor de proyectos de nuevas tecnologías en la Universidad de Extremadura. Acepté el reto y lo conseguí. El problema fue que a los pocos meses de empezar a trabajar en este puesto se convocaron oposiciones para profesores de Matemáticas de Secundaria. Yo me presenté casi por curiosidad, por medir mis fuerzas. Pero, contra todo pronóstico, aprobé y decidí dejar el puesto de gestor. ¡Empezaba a trabajar como funcionario!

En ese momento se iniciaría uno de los mayores desafíos que se habían cruzado en mi vida hasta entonces. Aquellos chavales preadolescentes no tenían especial interés en mí, no habían pagado ninguna entrada para verme. Yo era sencillamente el profesor que enseñaba la asignatura más antipática y difícil: Matemáticas. ¿Cómo podía captar su atención? ¿Cómo podía ganármelos?

Solo podía dar el 100% desde el primer minuto en clase. Necesitaba cambiar las reglas del juego para que ellos quisieran venir a mi clase por su propia voluntad, crearles la necesidad de alcanzar un objetivo, conseguir emocionarlos para que volvieran a sus casas contentos de haber venido.

Explicué a mis alumnos que mi prioridad no era que sacaran buenas notas, sino que fueran buenas personas. Les hablé directamente al corazón y de primeras conseguí, que sus cerebros pensarán «¡Hey! Está diciendo algo diferente, quizás merezca la pena seguir escuchando». Después, les expuse mi plan de trabajo. Si durante la semana TODA la clase se había portado bien, tendrían como recompensa quince minutos de magia en directo cada viernes. Si uno solo montaba algún lío, TODA la clase se quedaría sin su premio.

La primera semana no había magia. La trastada de algún chaval me daba la excusa perfecta para dejar a todos sin espectáculo. A partir de ese momento, no solo toda la clase se portaba bien sino que además vigilaba a quien no lo hiciera. Nadie quería quedarse sin su magia de los viernes.

Aquellas clases terminaron siendo para mí una de las mejores enseñanzas

posibles para aprender a ganarme a un espectador en un espectáculo. Con aquel «público» tan especial confirmé —como no podría haber hecho con ningún otro— que sin emoción no hay implicación, sin implicación no hay sentimiento y sin sentimiento no puede surgir la emoción que dé paso al recuerdo.

Los ilusionistas solemos decir que las varitas mágicas siempre hacen magia porque allá dónde apuntan es donde todo el mundo mira. Y es verdad. Es el elemento perfecto para distraer la atención del público —lo que en el mundo de la magia llamamos *misdirection* o desatención— y dirigirla hacia el sitio que nos interesa en cada momento. Entre otras cosas, un buen mago es el que consigue que la gente mire donde él quiere que mire.

Hay muchas artes en el mundo (teatro, pintura, literatura...) y todas pretenden una misma cosa: emocionar, removernos por dentro. Pero la magia es la única diseñada específicamente para ello, tiene algo que las demás artes no tienen. Cuando me gusta un cuadro o una canción puedo querer repetir la experiencia de verlo o escucharla miles de veces más. Sin embargo, si un número de magia me gusta, la segunda vez que lo vea diré «¡Ya me lo sé!» y la tercera me levantaré y me marcharé. El efecto sorpresa que la magia tiene por definición es también su mayor debilidad. Por eso los magos estamos obligados a seguir innovando continuamente, día a día, a no parar nunca hasta conseguir sorprender a nuestro público con algo increíble cada vez.

LA GRAN DECISIÓN

A lo largo de mi vida he tenido oportunidad de participar en muchos congresos y concursos de magia. Estos eventos son mucho menos parecidos a las convenciones de magos que puedes ver en películas de lo que te puedas imaginar. En realidad, es algo bastante similar a cómo puede ser un congreso de, por ejemplo, dentistas, pero con la diferencia de que toda la gente que te encuentras aquí somos ilusionistas, personas cuyas vidas se centran en ILUSIONAR a los demás.

Ya que yo me defiende bastante bien en francés, me animé a presentarme en 2006 al Congreso Nacional de Francia, un congreso del que guardo un recuerdo especialmente bonito. Viajé hasta París para presentarme en la categoría de Invención con un número que había ideado, pero antes de llegar a nuestro destino unos compañeros magos me insistieron en que me presentase en la categoría de Cartomagia, porque pensaban que tendría más opciones de éxito. Les hice caso y... ¡obtuve un tercer premio! Era la primera vez que asistía a un congreso y, además, en un país extranjero. No podía evitar pensar que la vida me estaba diciendo «Oye, esto funciona...».

Dos años más tarde se celebró en Valencia el Campeonato Nacional de Magia. Aquí sí participé en la categoría de Invención y... ¡gané! Después de los momentos lógicos de euforia y felicitaciones, el jurado me animó a participar en el Mundial de Magia que se celebraría en China el año siguiente. Yo nunca me había planteado semejante cosa porque, entre otras razones, no sabía ni cómo funcionaba «un mundial». Había oído hablar del tema, sí, pero en ningún momento me había imaginado que yo pudiera llegar a participar en uno. A pesar de ello, la idea me sedujo y me lancé a la piscina. Sentía que estaba ante un tren de esos que pasan una sola vez en la vida y creí que tenía que cogerlo.

Algo en mi cabeza hizo «clic». Ya te contaré más adelante cuáles son mis recuerdos sobre aquella experiencia tan extraordinaria. De momento, solo puedo decirte que a partir de aquel año mi agenda se convirtió en una verdadera yincana. La sensación de que la magia me estaba reclamando más y más atención era cada vez más intensa, pero aún así yo no encontraba el momento para renunciar a mi trabajo de funcionario.

Después de dar clases de lunes a viernes en Extremadura, lo más habitual era

que un coche me estuviera esperando cada viernes en la puerta del instituto para llevarme lo antes posible a Madrid, donde solía actuar con mi espectáculo o interviniendo en alguna gala. Recuerdo una en concreto, una entrega de premios del mundo del deporte, en la que terminé compartiendo escenario con Shakira, Nadal, Iker Casillas, Vicente del Bosque o el mismísimo Cristiano Ronaldo a los pocos días de haber fichado por el Real Madrid. Quién podría haberle dicho a aquel profesor de matemáticas de Cáceres que iba a codearse con uno de los fichajes más caros de la historia del fútbol...

Al terminar aquella fiesta, como todas las noches que trabajaba en Madrid, tocaba coger el coche para volver a casa. Por delante tenía varias horas de carretera y solo un par de ellas para dormir antes de ir a clase. Sistemáticamente, mis alumnos me estaban esperando para preguntarme qué tal había ido la noche anterior. Era muy motivador. Realmente me apasionaba lo que hacía, tanto dar clases a chavales como hacer magia a los famosos. ¡Y además me pagaban por hacerlo! Me sentía un privilegiado, pero aquel ritmo era insostenible.

Después de casi tres años compaginando mi trabajo de profesor con la magia, había llegado el momento de tomar una decisión. Tenía que escoger entre ambas opciones y dedicarme a una de ellas a tiempo completo. De no hacerlo, estaría condenado a no crecer ni evolucionar más en ninguna de las dos, me estancaría. Siempre he pensado que no se puede hacer todo en esta vida, y mucho menos todo bien.

Sentí que, aunque no hubiera tocado —ni mucho menos— mi techo como profesor, el tiempo y el esfuerzo que debía dedicar a preparar mis clases, me impedirían dar el salto y profesionalizarme definitivamente en el mundo de la magia. Así que, con todo el dolor de mi corazón, opté por dejar mis clases y monté mi propia empresa con la que dedicarme plenamente al oficio de ilusionista. Y no te engaño si te digo que creo que aquella fue la mejor decisión que he tomado en mi vida.

Está demostrado que la técnica de lanzar una moneda al aire es la mejor para tomar decisiones. Si sale cara (o cruz) y dices «¡Bien!» significará que ese era el lado de la moneda que querías que saliera, que esa era la decisión que querías tomar. Si sale cruz (o cara) y no te entusiasmas, elige la otra, pues es evidente que querías tomar la otra opción. NO HAGAS LO QUE DIGA LA MONEDA: HAZ LO QUE DIGA TU REACCIÓN AL VER EL RESULTADO QUE TE DIGA LA MONEDA.

JORGE AROUND THE WORLD

Se suele decir que la realidad supera la ficción. En mi caso siempre digo que mi realidad supera a mis sueños, se ha convertido en algo mucho más grande que cualquier fantasía. Soy consciente de que he tenido y tengo muy buena suerte. Aunque he de decir que para mí tener buena suerte no es otra cosa que saber estar agradecido. Los seres humanos no podemos estar agradecidos e infelices al mismo tiempo. Más adelante, cuando hablemos sobre cómo conviven en nuestro cerebro las emociones te contaré más detalles. Pero, si quieres, ya puedes quedarte con esta idea: **SER AGRADECIDO ES LA CLAVE PARA SER FELIZ.**

Sin ir más lejos, piensa que si estás leyendo este libro es muy probable que sea porque vives en eso que llamamos Primer Mundo y seguramente no hayas hecho nada especial por merecerlo. Y eso es como si te hubiera tocado la lotería. La próxima vez que te quejes por algo —como yo me quejo— piensa en la tremenda suerte que has tenido por nacer donde has nacido.

Cuanto más viajo alrededor del mundo, más confirmo esta idea. Y te aseguro que, desde que decidí entregarme en cuerpo y alma a la magia, viajo mucho. Muchísimo. Pero eso es parte del sueño que siempre he querido alcanzar. No lo vivo como una carga negativa, todo lo contrario. No sé si conozco a tanta gente maravillosa alrededor del mundo porque viajo mucho o viajo tanto porque he conocido a muchísima gente extraordinaria.

Lo cierto es que he podido hacer muchas cosas y llegar a cientos de lugares gracias a las conexiones que se establecen entre las personas que he podido conocer todos los días de mi vida. Son vivencias experienciales. Ya sean en Miami o en el pueblo más recóndito de Extremadura. Por eso precisamente quise dedicarme a la magia, porque me permitía llegar a todas las personas del mundo y acceder a ellas a través del idioma universal de las emociones.

Volviendo a la idea de conectar los puntos de nuestro pasado que contaba Steve Jobs en Stratford, si yo no hubiera participado en aquella gala en la que conocí a Cristiano, tampoco habría conocido al subdirector del periódico que la organizaba. Tampoco habría estado, por lo tanto, presente en la comida en la que este me presentó al responsable de la organización del Mundial de Baloncesto que se celebró en España en 2014. Ni este podría haberme presentado al equipo

de la productora de televisión con la que más tarde haría *Desafío mental*, mi programa de televisión para Discovery Max... Si yo no hubiera participado en aquella gala, muy probablemente no estarías leyéndome en este momento.

¿Conclusión? No lo dudes y sal a comer con gente, vive, disfruta, animate a conocer nuevas personas y a hacer cosas que nunca te habrías planteado. Borra de tu vocabulario la frase «Eso no va conmigo». Precisamente eso, lo que crees que no te gusta, puede abrirte puertas que ni imaginas. Posiblemente descubras que no es que no te gustara, sino que creías que no te gustaba. **NO DEJES DE SALIR DE TU ZONA DE CONFORT SIEMPRE QUE TENGAS OCASIÓN.** Nunca sabes donde puede saltar la liebre...

Jamás podré agradecer lo suficiente todas las oportunidades que mi trabajo me ha brindado para aprender y disfrutar. Yo me he sorprendido a mí mismo haciendo magia ante jeques multimillonarios en Catar, en un centro comercial desbordado por la gente en China, en medio de la Oktoberfest de Múnich... Han sido momentos únicos. Tan inolvidables como codearse con un Premio Nobel, la familia real española al completo o Joaquín Sabina, personas a quienes de otro modo nunca hubiera tenido siquiera la oportunidad de acercarme.

Pero por encima de cualquier otra cosa, le tengo que agradecer a la magia haberme enseñado cómo ser mejor persona. Esta idea tan simple, y no otra, fue también el máximo premio que me traje del Mundial de Magia. No, no creas que volví de China cubierto de fama y fortuna. Te aseguro que lo más valioso de aquella experiencia fue conocerme mejor a mí mismo. Comprendí que había llegado la hora de que la magia ocupara un lugar de honor en mi vida. Me cambió la vida.

La primera vez que estuve en Kuwait descubrí un juego clásico muy popular en todos los países árabes, tanto como aquí pueden serlo el mus o jugar a los chinos. Sin entrar en detalles, te diré que la mecánica del juego consiste en descartar una por una a las personas de dos bandos enfrentados hasta dar con la que esconde una piedra en su mano. La única pista para acertar es la intuición del que apuesta. Es un juego muy entretenido que me ayudó a entender la importancia del lenguaje no verbal en aquella cultura.

A partir de este juego inventé un número adaptado para el público árabe. Su eficacia fue tal que un día llegué a hacer llorar de felicidad a una mujer adivinándole algo muy personal... Todos los presentes estaban asombrados, no daban crédito a que este europeo llegase de buenas a primeras y consiguiera aquello.

Me di cuenta entonces de que el mundo árabe presta mucha más atención al lenguaje no verbal que nosotros. Para ellos, los ojos de una persona son mucho más expresivos de lo que nos imaginamos.

También comprobé que, aunque no funcionemos de igual manera porque pertenecemos a culturas diferentes, nuestros mecanismos de comprensión son similares. Es la cultura de cada lugar la que nos influye y nos hace pensar que somos diferentes. Copiamos más patrones de lo

que creemos. Es la lógica de las neuronas espejo: «Yo hago, tú copias y crees que haces», una idea que me ha servido para dar forma a muchos y muy eficaces números basados en nuestra capacidad de empatizar con quien tenemos enfrente.

MIS RECUERDOS DEL MUNDIAL DE MAGIA

Los dos meses previos al Mundial los pasé entrenando en casa, una y otra vez, los nueve minutos que como máximo debía durar mi intervención. Incluso me las apañé para que una lámpara del salón enfocara hacia mi cara y acostumbrarme así a los focos que me podrían cegar en el escenario del mundial. Tenía cronometrado cada detalle para no pasarme ni un segundo de la duración que exigía la organización. Con el número perfectamente aprendido, después de romper el cerdito de los ahorros, me pagué un billete de avión y me planté en Beijing.

Cuando llegué al recinto donde se celebraba el evento, mis ojos no daban crédito a lo que veían. El Mundial se celebraba en las mismas instalaciones donde el año anterior se habían celebrado los Juegos Olímpicos y eran, sencillamente, espectaculares. A mis veinticuatro añitos me encontraba allí solo, en medio de una auténtica multitud, rodeado de mucha gente a la que había admirado siempre y otra mucha a la que no había visto nunca pero que hacía cosas increíbles. Aunque quienes me conocían estaban convencidos de que haría un buen papel, para toda aquella gente yo era un perfecto desconocido del que nadie sabía nada, ni quién era, ni de dónde venía, ni qué iba a hacer.

Por fin llegó el momento de mi actuación. Nada podía salir mal, todo lo llevaba ensayado y calculado al milímetro. El número que presentaba era de los mejores de mi repertorio. Lo empecé a idear una noche trabajando en la discoteca. Recuerdo que un chico me dijo algo así como «Que adivines lo que pienso yo está muy bien, pero lo que sería increíble es que me hicieras adivinar lo que piensa mi novia». Si yo conseguía que un individuo adivinara lo que pensaba otro individuo... ¡Eso sí sería espectacular! Y básicamente, en eso consistía mi número, en que un desconocido adivinara una serie de números y una ciudad del mundo que pensaban otros desconocidos.

A la hora de elegir a la persona del público que subiría al escenario, procedí como había hecho en otras ocasiones en mis *shows*. De espaldas al público, lancé una bola de papel y pedí a la persona que la recogió que la volviera a lanzar, también de espaldas, para asegurarnos de que terminaba en manos de alguien libre de cualquier sospecha de estar compinchado conmigo. El efecto era redondo porque al final la bola de papel resultaba ser un billete de avión que

escondía desde el principio el nombre de una ciudad que el público tenía que adivinar y los números que habían elegido antes. El voluntario que subía al escenario acertaba incluso cuál era el amuleto de la suerte que yo llevo siempre en mi bolsillo izquierdo. La gente del público siempre se sorprendía mucho, pero la persona que subía al escenario, más aún. No se creía que hubiera sido capaz de hacerlo. Y ese era mi objetivo en China, sorprender a todos.

Aquel día, la única condición adicional que puse al último receptor de la bola —un chico chino de unos veinte años— era que supiera hablar inglés. Le pedí que si no me entendía volviera a lanzar la bola, pero a mi «Do you speak English?» respondió con un rotundo «Yes!». Así que le dije que subiera al escenario, mientras yo bajaba al patio de butacas. Desde allí, le pedí que cerrara los ojos para no ver cómo anotaba los números que me dijera el público y que él tendría que adivinar. Sin embargo, el voluntario no cerró los ojos. Se lo dije una segunda vez, «Please, close your eyes», y tampoco lo hizo. A la tercera, acompañé la frase con un gesto cerrando yo mis ojos y, por fin, cerró él los suyos.

Yo supuse que no me había entendido porque estaba asustado al encontrarse ante 2400 personas y todos los focos centrados en él. Yo he estado en muchos teatros de todo el mundo pero en pocos como en aquel auditorio me he sentido tan pequeñito y abrumado por el entorno. Era un Mundial, estaba ante la *crème de la crème* de los magos, y como puedes imaginar yo estaba muy nervioso, así que me pareció normal que él también estuviera algo aturdido.

Cuando por fin le pedí que abriera los ojos y que me dijera cuáles eran los números que yo había anotado en la pizarra, el chico se acercó el micrófono a la boca y dijo algo en chino que provocó una sonora carcajada que retumbó en toda la sala (y en mi cabeza). Obviamente, yo no entendí nada de lo que había dicho, pero sí era consciente de que aquello no iba cómo estaba previsto...

«¡Piensa rápido!», parecía decirme mi cerebro. De modo casi instintivo, miré al regidor que estaba en la cabina de sonido, a unos 30 metros de distancia, y pude leer en sus labios «¡No habla inglés!». Sin perder un segundo, sin siquiera mirar cuantos de los nueve minutos reglamentarios me quedaban para poder terminar mi número, hice que subiese otro voluntario a toda prisa. En esta ocasión subió un chaval australiano con el que todo fluyó a las mil maravillas. Adivinó la ciudad, los números e incluso el año en que se acuñó la moneda que yo llevaba en el bolsillo como amuleto y que mi abuelo me había regalado cuando era pequeño. Los aplausos de la gente me indicaban que, a pesar de todo, lo habían pasado bien. Al menos esa prueba sí la había superado.

Con los nervios y la tensión del momento aún en mi cuerpo, se me acercó el regidor y me dijo que me tranquilizara, que no había sobrepasado el límite de

tiempo que marcaban las normas. ¡Incluso me habían sobrado tres segundos! Estaba muy feliz, había entrado en tiempo. Lo único que me faltaba por saber era qué había dicho aquel chico que tanta gracia había hecho al público. Me explicaron que aquel muchacho dijo algo así como «Hola, yo estoy aquí porque me ha caído la bola encima, no hablo ni una palabra de inglés, pero... ¿cuándo voy a volver a verme solo delante de 2400 magos? Era la oportunidad de mi vida y tenía que aprovecharla». Ahora lo veo muy gracioso, sí. Seguramente tanto como tú, pero te aseguro que en aquel momento no le veía la gracia por ningún lado...

Por suerte, un mago portugués muy conocido, Luis de Matos, se acercó a mí para darme ánimos, aunque confieso que de primeras no entendí muy bien su forma de elevar la moral: «Amigo Jorge, estate muy contento porque lo mejor que te podría haber pasado es que saliera a escena ese chico que no sabía hablar inglés». No me parecía una frase muy acertada porque para mí aquello había sido una catástrofe. Llevaba meses ensayando para cuadrar los tiempos, para que todo fuera como un reloj, y aquel imprevisto me había desbaratado todo el número. Estaba hundido. Pero Luis insistió con su idea: «No lo veas así. Todos aquí somos magos y sabemos lo que significa participar en un concurso como este teniendo que improvisar. Te has ganado la admiración del público porque el número ha gustado mucho, pero además te has hecho con el respeto de tus compañeros porque has sabido cuadrar los tiempos y has demostrado que podías afrontar una situación muy difícil. Y eso no puede decirlo todo el mundo».

Las palabras de Luis me hicieron muy feliz, ya no me importaba si había hecho el ridículo o no en el Mundial, pero resultó que tenía razón porque, probablemente gracias a aquel chino que no hablaba ni papa de inglés, recibí el premio que tanto ansiaba y veía inalcanzable: ¡PREMIO ÚNICO DE INVENCION EN EL MUNDIAL DE MAGIA 2009! ¡No podía estar más contento!

Hasta aquí el relato de los hechos tal y cómo creo que ocurrieron. Pero he de decir una cosa: cuanto más pienso en ello, más me cuesta creer que realmente sucediera todo de esta manera, pero no encuentro otra interpretación mejor por muchas vueltas que le doy. No logro entender cómo fui capaz de ver y adivinar la advertencia de aquel regidor que apenas hablaba inglés y que se encontraba a treinta metros de distancia. Cómo pude entender en cuestión de décimas de segundos que aquel chico no me estaba tomando el pelo pero sí estaba poniendo en riesgo mi número.

Este episodio es la prueba de que nuestros recuerdos se alteran, se pueden modificar y, a medida que avanza el tiempo, más nos creemos nuestra propia versión de los hechos porque siempre se magnifican en beneficio de nuestra

propia historia. ENTRE LA VERDAD Y EL RECUERDO HAY UNA DISTANCIA MUY GRANDE. Estoy seguro de que si alguien me conectara a un polígrafo yo aseguraré que aquello ocurrió tal y como te lo he contado y la máquina dirá que digo la verdad. Seguro. Y todo a pesar de que dudo muchísimo que fuese así... pero es el único recuerdo que tengo de aquel día y es a lo que me aferro.

MIRADA DE MAGO

Tengo mirada de mago. No sabría decirte en qué momento de la vida de un mago se activa este «poder», pero sí puedo confirmarte que, en cuanto se adquiere, ya no se vuelve a ver el mundo cómo lo hacías antes. Yo ya no miro nada con los mismos ojos que tú ves las cosas.

La mirada de un mago es distinta a la de cualquier otra persona. Me permite saber lo que debo ver, cómo verlo y cómo «escuchar» en cada momento con ella. Es por eso que cuando me encuentro con alguien, no puedo evitar interpretar su lenguaje corporal, lo que expresa y lo que me dice sin emplear palabras. Pero también es por este motivo por el que debo hacer un esfuerzo extra para no perder la perspectiva de las cosas, para no olvidarme de que es la mirada del espectador y no la mía la que tiene que servir como medida para la magia.

Recuerda que para mí, como mago, lo más importante es que la gente se emocione, disfrute y recuerde lo que hago. Lo verdaderamente valioso no es lo que ocurra durante un determinado número sino lo que la gente recuerde que ha ocurrido. Si fuera un cantante, no intentaría alcanzar la nota más complicada y meritoria para mí, sino la que más emocionase a quien me escucha. Si fuera un arquitecto, aspiraría a hacer construcciones singulares pero que fueran también funcionales; si son muy bonitas pero no puede vivir nadie en ellas, no tendrían ningún valor. Por eso para mí es tan importante saber diferenciar entre la mirada del mago y la del espectador, para saber cuáles son las cosas que a él le gustan, le interesan y le llegan. No las que me impresionan a mí, sino a él.

El mago necesita ponerse en la mirada del otro para empatizar con él y conseguir ver las cosas como las veía antes de que se activase en él esa mirada de mago. En mi caso, yo intento recordar los números de magia que vi cuando era niño y la sensación que me causaron en su momento. Por eso, si veo algún número cuyo truco no he conseguido pillar (cosa que pasa rara vez, por desgracia) intento no pararme a descifrarlo. Me dejo llevar por la emoción que me provoca. Mientras no sepa su explicación tendré una sensación mucho más cercana a la que vive el espectador.

Por este motivo, en mi equipo de trabajo me gusta rodearme de personas de confianza que me digan cómo ven mi magia con su mirada de no-magos. Y, por cierto, como te decía al principio, en breve tú estarás en mi misma situación... Prepárate porque después de leer este libro no volverás a tener la misma mirada de los demás. Necesitarás a otros para que te digan cómo ve el mundo la mayoría

de la gente. Advertido quedas.

Aprende a ser crítico contigo mismo. Para ello, nada mejor que hacer listas con los pros y los contras de todo lo que hagas para conseguir ese objetivo que quieres alcanzar y de los pasos que aún te faltan para conseguirlo.

Intenta escribir a corto plazo, no describas tu sueño, tu objetivo, sino los pasos necesarios para hacerlo realidad. No escribas «Quiero ser cantante» sino, «Voy a buscar una escuela de canto. Voy a dedicar dos horas al día para estudiar. Voy a ir a más recitales de gente que admiro...».

A propósito de mi equipo, este es un buen momento y lugar para admitir que soy muy exigente con todos ellos. Quizás demasiado. Siempre he sido tremendamente crítico conmigo mismo y, por extensión, también lo suelo ser con quien tengo cerca. Soy demasiado impulsivo y a veces tiendo a pedir a los demás tanto como yo me exijo a mi mismo. Con el paso del tiempo he comprendido que esto no siempre es justo y he aprendido a moderar mi nivel de exigencia, pero reconozco que no es algo que se consiga de la noche a la mañana. Si a ti también te pasa, ten paciencia contigo mismo.

Tener la suerte de poder estar cerca de personas que no te dicen solo lo bien que haces las cosas es algo tremendamente valioso. Durante mucho tiempo me costaba escuchar cosas negativas sobre mí. Supongo que nos pasa a todas las personas. Pero con el tiempo descubrí que es la mejor manera de seguir creciendo.

Una de las tareas que más me gusta compartir con mi equipo es hacer listas con errores y aciertos de cada espectáculo. Esta costumbre la adquirí después de estrenar *Misterios*. A pesar de que todo el público del teatro terminó en pie entre aplausos y ovaciones, yo sentía que había sido una función catastrófica. Llegué a casa con la sensación de que me había equivocado en todo, que lo que se vio en el escenario no era lo que yo había diseñado en mi cabeza. Aquella noche no pude dormir. Aunque el *show* había funcionado estupendamente, decidí que había que mejorarlo, no quería conformarme ni renunciar a mi idea original. Así que, bolígrafo en mano, me dediqué a escribir tanto los detalles que yo consideraba que habían salido bien en la función como los que no. Terminé completando una lista de dieciocho folios llenos de cosas positivas y negativas que al día siguiente compartí con mi equipo.

Desde entonces, después de cada función nos reunimos para que cada cual aporte lo que desde su perspectiva considera mejorable y lo que le ha gustado más. Ya es una especie de rutina, casi una tradición. Y es muy valiosa. No sirve de nada poner el foco únicamente en la parte mala o en la buena. Tenemos que

poder alcanzar una visión crítica de las cosas. Y para eso, nadie como la mirada de otras personas, personas en las que confíes, para abrirte los ojos.

2

LA MEMORIA Y SU MAGIA



No es más fuerte ni más inteligente el que sobrevive, sino aquel que mejor se adapta a los cambios.

CHARLES DARWIN

Antes de entrar en materia mágica, déjame hacerte una pregunta: ¿recuerdas cuál era el nombre de tu primer colegio? Piénsalo bien, es importante. ¿Ya? ¡Muy bien! Si has tenido que levantar la mirada del libro y mirar por un momento a un lado, ahora vas a entender por qué lo has hecho y cómo sacarle provecho a esto. Acabas de acceder a tu memoria, a esa parte intangible pero imprescindible de nuestra mente que nos hace únicos. De ella y de su «contenedor», de la memoria y del cerebro, del *software* y el *hardware* que nos configuran a todos, vamos a hablar en este capítulo.

Déjame empezar comentándote algunas ideas útiles que vamos a manejar a menudo a partir de ahora. La primera es entender qué es y cómo funciona la memoria. Puestos a definirla, podemos decir que LA MEMORIA ES LA

CAPACIDAD DE LOS SERES HUMANOS PARA RECORDAR ALGO, o lo que es lo mismo, el proceso mediante el cual accedemos a una determinada información que tenemos guardada en nuestro cerebro. Para poder recuperar esa información —es decir, para recordarla— tiene que haber sido previamente codificada y almacenada adecuadamente en ese «disco duro» que guardamos en el cráneo.

En esta primera fase de construcción de la memoria son especialmente importantes la concentración, la atención y la motivación del individuo. Más adelante tendremos ocasión de comprobarlo. De momento, empecemos por entender cómo está configurada esa sala de máquinas donde se generan todos estos procesos, nuestro cerebro. O mejor dicho, «nuestros cerebros».

¿CREÍAS QUE TENÍAS UN CEREBRO ÚNICO?

Entiéndeme... el tuyo es único porque es tuyo y exclusivamente tuyo, por supuesto. Lo que te pregunto es si pensabas que en tu cabeza tienes uno o varios cerebros. La teoría más extendida actualmente entre los expertos sobre esta cuestión la formuló por primera vez en los años setenta un neurocientífico norteamericano, Paul MacLean, y defiende que tenemos un cerebro triple o «tres cerebros» que se fueron formando sucesivamente a medida que evolucionamos a mamíferos y de mamíferos a seres inteligentes:

1. El **cerebro reptiliano** o **animal**, el primero que se formó en el proceso de evolución del *Homo sapiens* y sobre el que se fueron superponiendo los dos siguientes. Hace posible la supervivencia a todos los animales, ya tengan dos o más patas; es el que nos avisa cuando tenemos hambre, el mismo que hace que salgamos disparados si oímos alguna explosión extraña en un concierto para evitar ser pisoteados por una avalancha humana o dormir cuando tenemos sueño, cosas que ni llegamos a plantearnos conscientemente.
2. El **cerebro límbico** o **sistema límbico**, el que desarrollaron los primeros mamíferos y les permitió adaptar ciertas conductas en función de si habían tenido una respuesta positiva o negativa ante una determinada acción. Es decir, el que nos animó a repetir comportamientos y a aprender a relacionarnos socialmente, a no partirle la cara a un rival, a pararnos ante un semáforo en rojo o a pedir las cosas por favor. También le debemos la aparición de las emociones asociadas a cada una de las experiencias vividas.
3. El **neocórtex** o **corteza** es exclusivo de los seres humanos. Es la parte que nos permite el pensamiento lógico, la abstracción y el raciocinio tal y como lo conocemos. Es el que ha hecho posible que la raza humana llegue hasta donde ha llegado y es, de largo, el que más energía consume de los tres porque es el menos evolucionado. Apenas tiene... cien mil años.

¿Y por qué es importante comprender que todos tenemos tres cerebros? ¿Por qué me remito a los tiempos en que nuestros tatatatatarabuelos andaban corriendo en taparrabos por las sabanas africanas? Pues porque muchas de las

cosas que vamos a aprender a través de este libro tienen que ver con todo esto, con nuestros orígenes como especie. De hecho, quizás te sorprenda saber que nuestro cerebro es el mismo que permitió sobrevivir (y vivir) bastante bien a nuestros antepasados de hace veinte y treinta mil años pero no ha sabido adaptarse a los tiempos modernos, se ha quedado anclado en el pasado.

Esta situación es debida a que la evolución darwiniana se produce muy lentamente, con una serie de cambios muy sutiles que toman forma en el ADN a lo largo de los milenios pero, paradójicamente, los humanos no hemos sido capaces de asimilar el vertiginoso ritmo al que se producen los cambios que nosotros mismos hemos provocado desde que nos convertimos en seres inteligentes. Es decir, **NO TENEMOS UN CEREBRO ADAPTADO A NUESTRO TIEMPO**. Esto explica, por ejemplo, porqué nos ponemos nerviosos cuando el jefe nos llama para vernos en su despacho. Automáticamente, como si se nos hubiera activado algún tipo de resorte, sudamos, el pulso se nos acelera, nos preparamos para minimizar la pérdida de sangre... En definitiva, nos preparamos para combatir físicamente contra un enemigo. Se desencadenan en nuestro interior mecanismos físicos que serían perfectos para prepararnos para la lucha, por ejemplo, en los tiempos de los mamuts. Y todo ello ocurre aunque tu jefe no tenga ninguna mala noticia que contarte, aunque solo quiera decirte que le han llamado nuevos clientes y tiene más trabajo para ti.

Otro ejemplo de activación de ese resorte «troglodita» es el que se produce cada vez que hablamos en público y bebemos un sorbo de agua. Aunque pienses que lo hacemos para aclararnos la voz o, simplemente, para ganar tiempo, en realidad bebes para estar tranquilo. Nuestro cerebro primitivo solo nos permite beber agua cuando sabe que no hay depredadores cerca, envía un mensaje del tipo «No hay leones, puedes estar tranquilo». Exactamente igual que, en este preciso instante, puede estar haciendo el cerebro de una gacela en alguna charca africana.

Por lo tanto, el primer truco que vas a aprender en este libro es este: bebe agua para tranquilizarte en cualquier momento de nervios y concéntrate en la acción al máximo, sintiendo cómo baja por tu garganta y cómo entra en tu cuerpo.

Es verdad, he empezado por darte una mala noticia: tu cerebro no está preparado para la época que nos ha tocado vivir. Pero no te preocupes. Ahora vienen dos muy buenas: el de los demás tampoco lo está y —si sigues leyendo— en breve vas a aprender a «hackear» cerebros.

TIPOS DE MEMORIA

Pero volvamos al tema que nos ocupa ahora. Hace siglos la memoria estaba mucho más valorada de lo que lo está hoy. Con el paso del tiempo, debido a la aparición del papel, la imprenta y de otros tantos métodos para conservar datos e información que aún hoy no paran de inventarse, la memoria ha ido cayendo en desuso. Cada vez se utiliza menos porque hace menos falta.

Un proceso parecido es el que hemos vivido recientemente con la aparición de los navegadores GPS y las aplicaciones para móviles que nos ahorran el esfuerzo de orientarnos en calles y carreteras. Con su uso hemos perdido progresivamente la capacidad de visión espacial de la realidad que teníamos, básicamente porque no la ejercitamos.

A pesar de todo, la memoria espacial es la que los humanos tenemos más desarrollada porque entre nuestros antepasados, aquellos que salían a cazar mamuts y tardaban tres días en volver a sus cavernas, el que era capaz de volver a casa era el que lograba procrear y tener descendencia; el que no tenía buena memoria espacial (y visual) se convertía en alimento para osos cavernarios. Dicho de otra manera, la selección natural ha querido que todos seamos hijos de los trogloditas que tuvieron mejor memoria espacial y por eso es el tipo de memoria que tenemos más desarrollada.

Sí, acabo de hablar de «tipos de memoria» porque esta capacidad no es una, inamovible ni, quédate con el dato, inalterable. Existen varias y múltiples teorías sobre cuántos tipos son y cómo es cada una. Por ejemplo, algunos autores hacen su clasificación en función del tiempo que dura cada memoria. Así, podríamos distinguir entre:

- 1. Memoria sensorial**, que apenas dura 200 milisegundos, mucho menos de un segundo, y permite retener en la mente una pequeña cantidad de información, de forma que se encuentre inmediatamente disponible, pero solo durante un corto periodo de tiempo.
- 2. Memoria a corto plazo**, también conocida como memoria de trabajo, es la que ayuda a almacenar por un tiempo limitado información útil para desarrollar alguna tarea en concreto.
- 3. Memoria a largo plazo**, es la que almacena recuerdos por un plazo de tiempo mayor a seis meses y, en principio, ilimitadamente.

Otros estudiosos distinguen hasta siete tipos de memoria: muscular (también llamada táctil o kinestésica), auditiva, visual, nominal, rítmica, analítica y emotiva o emocional. A estas podemos añadir, incluso, una más, la olfativa.

La memoria olfativa es la más evocadora de todas. Activa directamente nuestro sistema límbico, el mismo que nos permitía oler a distancia al enemigo y poder salir corriendo para evitar un peligro. Pocos sentidos como el olfato nos permiten evocar tantos recuerdos, y todo a pesar de ser el que menos desarrollado tenemos como especie.

Si hueles, por ejemplo, una madera como la de aquella caja en que tu abuela guardaba los caramelos, unas croquetas como las que hace tu madre o un perfume como el de tu primer amor, seguro que además de estas personas, te vienen a la mente un montón de recuerdos vinculados.

Aprovéchate de este efecto y, si no lo usabas hasta ahora, empieza a utilizar un perfume con el que te sientas cómodo y por el que te gustaría ser recordado. Todas las biografías sobre la vida de Steve Jobs, el todopoderoso fundador de Apple, cuentan que atravesó varias etapas vitales en las que pasaba días sin ducharse... A él también le recordaban por su olor. La técnica funciona. Si quieres ser recordado por un aroma o por otro... eso ya es decisión tuya.

Todas las personas tenemos la capacidad de emplear estos tipos de memoria, pero nadie hace el mismo uso de cada una de ellas en su cerebro. Así, encontraremos personas que tiendan a usar más, por ejemplo, la memoria visual que la auditiva o la muscular. Esta característica nos da pie para hacer una **CLASIFICACIÓN DE LAS PERSONAS EN FUNCIÓN DE SU TIPO DE MEMORIA PRINCIPAL**. En este libro vamos a manejar como referencia las tres más empleadas y hablaremos, por lo tanto, de personas **VISUALES**, **KINESTÉSICAS** y **AUDITIVAS**.

Por si no lo estuvieras intuyendo ya, te diré que en el mundo de la magia y de la ilusión trabajan muy activamente todas y cada una de estas memorias. La primera vez que fui consciente de ello fue leyendo un libro del maestro Juan Tamariz en el que explicaba una técnica mediante la cual se podía memorizar una baraja de cartas completa. El secreto consistía en trabajar la memoria muscular dibujando sobre una carta, repitiendo en voz alta qué carta era y procurando escucharte a ti mismo varias veces empleando distintos tonos de voz. De esta manera activábamos (como mínimo) la memoria auditiva, la visual y la emocional y conseguíamos realmente grabar cada carta en la memoria.

Hoy en día se conocen otros métodos más modernos para memorizar una baraja o cualquier otra cosa (no te impacientes, ya llegaremos...), pero reconozco que a mí el proceso me abrió los ojos y entendí que el ilusionismo se construía a partir del trabajo con la mente, con el cerebro, con la memoria... y

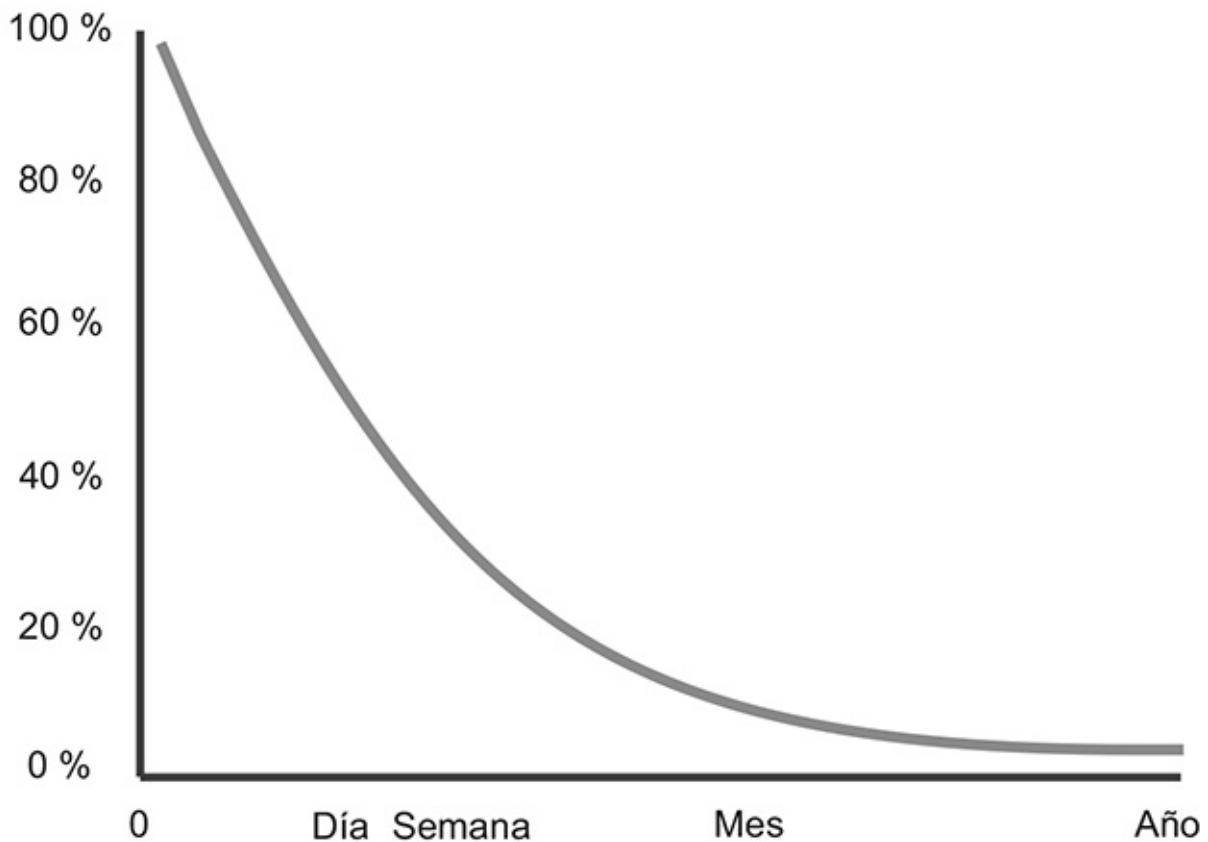
con las emociones.

LAS CURVAS DEL OLVIDO

Hace unos años, estudiando un máster en neuropsicología, aprendí muchas de las cosas que hoy sé sobre el cerebro. Al terminarlo, además del título obtuve una recompensa infinitamente más valiosa que ese trozo de papel. Se despertó en mí la inquietud por adquirir nuevos conocimientos que de otra manera no me habría planteado jamás.

Uno de aquellos descubrimientos fue la teoría de la curva de olvido de Ebbinghaus. Este filósofo y psicólogo alemán fue quien, a finales del siglo XIX, desarrolló este concepto que explica la intensidad de los recuerdos e indica cuánto se mantiene un contenido en el cerebro. Su lógica es muy sencilla: **CUANTO MÁS INTENSO SEA UN RECUERDO EN NUESTRO CEREBRO, MÁS TIEMPO SE MANTIENE.**

Empleando una técnica que yo también he utilizado en muchos de mis experimentos, poniéndose a sí mismo como conejillo de Indias, Ebbinghaus se dedicó a memorizar cada día una serie de sílabas sin sentido alguno (imagina, por ejemplo: *ru, to, ma, zi...*). Todos los días dedicaba un momento de su jornada para repetir las y comprobar que, efectivamente, las recordaba de un día para otro, pero que cada día olvidaba alguna. Al principio recordaba la serie de sílabas completa, a los pocos días había perdido gran parte de la información y al cabo de un tiempo solo quedaba una parte que se quedaría grabada en su cerebro durante mucho tiempo, casi podemos decir que para siempre.



El gráfico típico que dibujaría esta curva del olvido deja en evidencia que en unos días o semanas se suele olvidar la mitad de lo que hayamos aprendido. A no ser que lo repasemos, claro está. Dicho de otro modo, **PARA QUE FUNCIONE LA MEMORIA, TENEMOS QUE EJERCITARLA A DIARIO**, tenemos que ponerla a trabajar todos los días.

No me vale que digas que me has entendido, que ya me has leído y te parece fenomenal mi idea, que me das la razón pero que tú no necesitas ponerla en práctica. Si haces eso, te va a servir de poco el experimento...

Estate atento a cuántos tiempos muertos pasas a lo largo del día. Esos ratos en que no haces absolutamente nada con tu mente (esperando el autobús, haciendo una cola para un espectáculo...), que en demasiadas ocasiones desperdiciamos cotilleando en las redes sociales las vidas de personas que ni conocemos, son momentos muy valiosos que puedes aprovechar para entrenar tu memoria. Dedícalos, por ejemplo, a intentar memorizar detalles sobre la gente que está esperando contigo: cómo son sus zapatos, cuántos de ellos llevan gafas y cómo son, qué tipo de bolso llevan...

Hazlo cuando tú consideres, seguro que encuentras el momento. Eso sí, ten presente que si lo haces siempre a la misma hora y en la misma situación estarás creando un hábito que se convertirá en un magnífico «disparador» de tus recuerdos. Es una manera estupenda de

practicar tu memoria visual de un modo casi inconsciente, como hacen los niños pequeños que, aunque parezca que no estén haciendo nada, están absorbiendo conocimiento en todo lo que hacen. Así que, no lo dudes y... ¡aprendamos de los niños!

La memoria es tan valiosa porque está formada por tus recuerdos, es lo que tú eres como persona. Cuando desgraciadamente alguien padece una enfermedad como el Alzheimer decimos que la persona deja de ser ella misma. Sin memoria eres un poco menos tú. Si quieres seguir siendo tú, si te gusta ser como eres, ejercita tu memoria; si no te gusta como eres, ejercítala para mejorar. El secreto de la memorización es sencillo: DARLE SENTIDO. Y para eso nada mejor que vincular cada recuerdo con una emoción. Quedará blindado en tu cerebro.

Si no te termina de convencer el plan, no te preocupes. Después ejercitaremos la visualización para que mejores y te sientas mejor contigo mismo y comprendas que todo lo que acabas de leer tiene mucho sentido en tu día a día.

DOSIFICA TU MEMORIA

El uso adecuado de tu memoria y de tu cerebro pueden hacer de ti una persona de éxito. El potencial de ambos es casi ilimitado, pero SU RENDIMIENTO SERÁ MUCHO MAYOR SI TRABAJAS CON ELLOS DE UN MODO INTELIGENTE. Te voy a poner un ejemplo en primera persona.

Después de un tiempo como becario de investigación, y de haber presentado mi proyecto de fin de carrera, empecé a trabajar como gestor de proyectos de nuevas tecnologías para la universidad. Luego supe que en aquel momento era el gestor más joven de toda España... Era un puesto estupendo financiado por el Banco Santander. Trabajaba cuatro horas al día y tenía las tardes libres para prepararme el CAP, el Curso de Adaptación Pedagógica (que posteriormente me permitiría dar clase como funcionario), y los fines de semana disponibles para seguir viajando por todo el mundo haciendo magia.

Tuve mucha suerte porque mis compañeros y los grupos de investigación para los que trabajaba me permitieron, cuando hizo falta, seguir trabajando a distancia, con un ordenador, teléfono y conexión a internet. Fueron muy generosos conmigo. Muchas de esas ocasiones se daban cuando acudía para seguir formándome en congresos nacionales o internacionales. Había encontrado una manera fantástica para financiármelos: yo les ofrecía mi espectáculo para el acto de clausura a cambio de que me dejaran asistir sin tener que pagar los 2.000, 3.000 o 5.000 euros de la inscripción. Este gesto, al demostrar interés verdadero por seguir formándome, fue el argumento principal que el coordinador de los proyectos europeos a nivel nacional de la CRUE (Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas) me dio cuando me propuso para sustituirle en el puesto, apenas cuatro meses después de haber entrado a trabajar con ellos. Aunque la propuesta era tentadora, y me atraía mucho, tuve que rechazarla porque se cruzó en mi camino la convocatoria para oposiciones a profesor de Matemáticas de Secundaria y, casi por curiosidad, animado porque ya había obtenido el título del CAP, me presenté.

El temario era abrumador, pero dos factores me hicieron mucho más fácil la tarea de estudiarlo. El primero era saber que si no aprobaba no pasaba nada, mi futuro no dependía de aquella prueba; yo ya tenía un magnífico puesto de trabajo que me permitía aprender, viajar y conocer gente increíble. El segundo fue tener la inmensa fortuna de que una tarde coincidiera con el padre de un gran amigo mío que había formado parte de un tribunal en muchas convocatorias. En apenas

cuarenta minutos de charla me dio una serie de pistas valiosísimas para preparar las oposiciones de un modo eficaz:

- 1. «Estudia, pero no te mates».** Es decir, estudia pero siendo consciente de que esto es una carrera de largo recorrido y según avance el tiempo estarás más cansado. Dosifica tus fuerzas porque tu rendimiento va a bajar. Tienes que poder llegar a la recta final con fondo suficiente.
- 2. «No puedes saberlo todo».** Sé consciente de ello, no puedes saberlo al dedillo todo el temario. Por eso, aplicando los conocimientos de estadística que aprendí en segundo de carrera, hice un estudio sobre las probabilidades de que me tocara cada uno de los 71 temas que entraban. Era absurdo que planteara prepararme a la perfección más de la mitad del temario. Se quedarían todos a medias y, al final, tendría una nota mediocre. Era mejor que los temas que me preparase los llevara de 10 y confiar en el factor suerte.
- 3. «Prepárate muy bien la presentación oral».** Esta era la parte que, a ojos del tribunal, marcaba la diferencia entre los que se sabían el temario y los que, además, merecían aprobar la oposición.

Le hice caso y fui al examen habiendo estudiado a fondo solamente 21 temas; al salir cinco bolas del bombo, la probabilidad se disparaba y llegaba al 86% de posibilidades de que saliera uno que me sabía, y de estos me aprendí a la perfección 19. Los otros dos, más o menos... Cuando sacaron la primera bola con el número de tema del que podía examinarme resultó que no me lo sabía. La segunda, tampoco. Lo mismo ocurrió con la tercera y con la cuarta. Pero la quinta... era uno de esos dos últimos temas que me sabía, los que no eran del todo perfectos. Así que no había duda entre cual elegir, estaba tranquilo y sabía lo que tenía que escribir... Saqué un 7,0150.

A la hora de la exposición oral ocurrió una anécdota que seguro aún recuerda el tribunal. Al entrar en la sala lo primero que dije fue: «¡Buenos días a todos! Es para mí un placer estar aquí hoy con ustedes...», exactamente lo mismo que decía entonces al comienzo de mis espectáculos. Como si estuvieran sincronizados, los cinco miembros del tribunal levantaron la cabeza al mismo tiempo y con cara de susto. ¿Quién era este tipo que llegaba diciendo que era un placer pasar por aquello? Me di cuenta de que había puesto el piloto automático cerebral y me dije a mí mismo: «¿Pero qué acabas de hacer?». No sé si esto tuvo que ver o no con la nota final, lo que sí sé es que capté su atención, me escucharon, me lo supe todo y me pusieron la segunda mejor nota de aquella

convocatoria.

De repente, me encontré ejerciendo de funcionario del grupo A, al lado de mi casa, con dos mil euros en el banco cada mes y la vida resuelta. Y TODO, POR HABER ESTUDIADO «CON CABEZA», MIDIENDO MIS FUERZAS Y OPTIMIZANDO EL USO DE MI CEREBRO. Y, por supuesto, con un poco de buena suerte... En concreto, ese 14% de probabilidades de que no hubiese ninguna bola con un tema que me supiese.

Al cerebro hay que cuidarlo y quererlo. Más aún, hay que mimarlo. Ten en cuenta que, como dice el que yo considero mejor motivador del mundo, Tony Robbins, TU CEREBRO NO PUEDE ESTAR AGRADECIDO E INFELIZ AL MISMO TIEMPO. Cuando estamos agradecidos nos sentimos felices y, si tu mente es feliz, tu cerebro hará cambios, aprenderá. Si no aprende nada nuevo, si no genera cambios, estamos condenados a la extinción como lo estuvieron los dinosaurios.

Para evitar esta situación lo mejor que puedes hacer es repetirte todos los días cosas positivas que te ayuden a ti mismo. TEN UN MANTRA POSITIVO, ALGO QUE AGRADECER, ALGO POR LO QUE MEREZCA LA PENA MOTIVARSE, AYUDAR Y DEJARSE AYUDAR. Puede ser, simplemente, saber que tienes una familia que te quiere, que tienes un talento para algo que quieres desarrollar... lo que tú consideres. Esta idea te ayudará a ser más feliz y, en consecuencia, a que tu cerebro funcione mejor, esté más sano. Si tu cerebro no funciona con claridad, tu memoria tampoco lo hará.

LA MEMORIA SIEMPRE TIENE LA RAZÓN... O NO

Aunque imagino que ya lo sospechas, he de decir que la imaginación y la mentira están muy cerca la una de la otra, sobre todo en el mundo de la magia. Los recuerdos no son inamovibles, se pueden alterar, y esta característica es una de las herramientas fundamentales con las que trabajamos los magos. Pero no solo los magos...

Como digo, esta técnica es muy habitual en el mundo de la magia, pero en cualquier negociación también es tremendamente útil saber cómo conseguir que el otro recuerde algo que realmente nunca pasó, o hacer que olvide algo que sí pasó pero que no nos interesa que recuerde. Posteriormente veremos técnicas para hacer que la gente solo recuerde algo que a ti te interese, aunque ese algo ni siquiera haya ocurrido. De momento, intentaré explicarte la idea con un ejemplo muy famoso en el mundo del *marketing*.

En 1974, dos psicólogos estadounidenses, Elizabeth Loftus y John C. Palmer, realizaron un interesantísimo experimento en torno a la memoria y sobre cómo podemos modificar nuestros recuerdos. Tras reunir a un grupo de cuarenta y cinco estudiantes, a los que proyectaron unas imágenes en las que se veía un coche chocando contra una pared, les pidieron a todos que estimaran la velocidad a la que podría haber estado circulando aquel coche. Aunque formularon a todos los estudiantes la misma pregunta, lo hicieron separándolos en cinco grupos distintos y empleando con cada uno de ellos un verbo distinto a la hora de definir lo que habían visto. En un caso dijeron que el coche se había «estrellado», pero en otros que había «colisionado», «chocado», «golpeado» o «contactado» contra el muro. A pesar de que todos los estudiantes habían visto la misma película y en las mismas condiciones, los que habían escuchado «estrellado» en la pregunta, supusieron al coche una velocidad mucho mayor que el resto, sobre todo que los que habían escuchado el amable «contactado». Loftus y Palmer influyeron directamente en el recuerdo visual que tenían aquellos alumnos con sus palabras.

Es evidente que LAS PALABRAS SON UNA HERRAMIENTA PODEROSÍSIMA CAPAZ DE INFLUIR COMO POCAS EN NUESTRA MEMORIA Y NUESTROS RECUERDOS. Pero no son las únicas...

La técnica del «paréntesis de olvido» es una de las más importantes que los magos utilizamos para crear falsos recuerdos y que tú también puedes aplicar en tu vida cotidiana. El concepto fue definido por el grandísimo mago Arturo de Ascanio y, básicamente, consiste en crear una distancia temporal (y, a veces, también espacial) entre el momento del secreto y el de la revelación del efecto mágico. Es decir, es una técnica para evitar que el espectador «rebobine» su mente y consiga darse cuenta de dónde y en qué momento le hemos hecho la jugada que provoca el impacto final.

Existen varias técnicas para crear estos paréntesis, pero para mí la mejor es hacer una pregunta que obligue a la audiencia a desviar su atención y a que su neocórtex piense en algo diferente. Recuerda que esta parte del cerebro solo sabe trabajar de manera secuencial, parando y volviendo a empezar cada recuerdo: no es capaz de hacer más de una cosa a la vez. Si yo te pregunto en medio de un número por qué, para qué o en qué momento has tomado determinada decisión, tu cerebro se verá obligado a desconectar para atender esa pregunta, procesarla y responderla; tiene que apagarse y volver a encenderse para retomar la dinámica en que estaba antes. Durante ese tiempo de apagado y encendido es cuando yo aprovecharé para conseguir el efecto que estoy buscando, para conseguir algún dato, para una mirada o para llegar a una persona que de otra manera no llegaría. Después, cuando me interese cerrar ese paréntesis, haré una recapitulación irreal, quizás te diga que has hecho algo que ni siquiera has hecho, pero tú no serás capaz de recordar lo que pasó en ese intervalo de tiempo porque antes, durante ese paréntesis de olvido, me llevé tu cabeza a otro lugar.

INTERRUPTORES DE LA MEMORIA

Los interruptores de la memoria son determinadas «llaves» que nos permiten acceder a un recuerdo, ELEMENTOS QUE NOS DAN ACCESO A UN ANCLAJE EMOCIONAL CON EL QUE RECUPERAMOS UN RECUERDO QUE HABÍAMOS PERDIDO. Como hemos visto, pueden ser una palabra, una frase..., pero también una imagen, un olor, un sabor... Un ejemplo muy gráfico es el que aparece en la película *Monstruos S. A.*, en la que si tienes las llaves adecuadas puedes entrar por la puerta que da acceso al sueño de los protagonistas y si no la tienes, no.

Otro ejemplo. Todos somos capaces de contar dos tipos de chiste: el último que nos han contado y ese que siempre repites porque te resulta fácil y es el que mejor te funciona. ¿A que sí? ¿A que cada vez que alguien te viene contando aquello de «Estos son un francés, un inglés y un español...» siempre te viene a la cabeza otro del mismo tipo, aunque haga mil años que no cuentas ninguno? O, dejando a un lado los chistes, si te dicen «Mi abuelo decía...», ¿no te acuerdas automáticamente de tu abuelo y de lo que te decía a ti?

Todos los ejemplos anteriores, y otros muchos que seguro te han venido a la cabeza, responden al mismo patrón. Todos activan en ti algo que tiene que ver contigo, con tus emociones.

Una de las cosas que espero aprendas con este libro es que memorizar algo sin sentido siempre te resultará más complejo que si tiene algún tipo de carga emocional para ti. Para que haya un recuerdo tiene que haber una emoción vinculada detrás; si no la hay, nunca habrá un recuerdo. Nunca. Más aún, cuanto más potente sea esa carga, mucho más fácil te resultará recordarlo. Por eso yo siempre digo una frase que, si quieres, ya puedes empezar a memorizar:

LAS EMOCIONES SON LA TINTA CON LA QUE SE GRABAN NUESTROS RECUERDOS.

Sin emoción, no hay recuerdos. Esto es muy importante en cualquier ámbito de nuestra vida, pero más aún en el mundo de la magia. Durante un número de magia, el secreto (el truco) debe producirse en un momento en el que no haya ninguna emoción básica en juego, para que el cerebro no lo registre y no pueda

volver acceder a él.

En 1972, el psicólogo estadounidense Paul Ekman elaboró una lista de las emociones humanas. Después de muchas investigaciones y trabajos de campo con una tribu de Papúa Nueva Guinea que seguía aislada desde la Edad de Piedra, llegó a la conclusión de que algunas expresiones son básicas, o biológicamente universales, en la especie humana. Aquella primera lista incluía seis emociones básicas: ALEGRÍA, IRA, MIEDO, ASCO, SORPRESA y TRISTEZA. Años más tarde, a finales de la década de los 90, amplió esta lista con varias emociones más (desprecio, vergüenza, entusiasmo, culpa, alivio...), pero podemos decir que aquellas seis son las «madres» de todas las emociones.

Si en este momento te está viniendo a la cabeza *Inside Out* (en español, *Del revés*), aquella maravillosa película de Pixar en la que los protagonistas eran, precisamente, cinco de estas seis emociones básicas, estás atando cabos adecuadamente. Aquella producción contó con el asesoramiento del propio Ekman. De hecho, la productora ha utilizado muchas veces su trabajo como referencia, ya desde los tiempos de *Toy Story*, para cargar de humanidad las expresiones de sus personajes. Una curiosidad más: la serie *Lie to me* está basada en los libros de Paul Ekman y en su biografía personal. Si quieres saber más sobre él, esta puede ser una buena forma de empezar a hacerlo.

Trabajar manejando el mayor número de emociones posibles nos permitirá que la gente recuerde lo que hacemos. Si no trabajamos con esas emociones nadie lo recordará. Tenlo claro. Mi trabajo consiste en generar emociones en la gente, ya sea en una formación, donde hay gente que busca aprender, o en un *show*. En ambos casos, si consigo manejar cuatro o más, siempre conseguiré crear recuerdos imborrables. Y si esta estrategia incluye manejar el miedo o el asco, cualquiera de las dos o ambas combinadas en un número que termina en alegría, se genera un recuerdo inolvidable.

La gente se equivoca cuando dice que no somos todos iguales, que cada uno de nosotros tiene una mente diferente al resto, que pensamos con libertad, que somos librepensadores. No. Evolutivamente, por suerte para la mayoría, tenemos dos ojos, una nariz, una boca... y el mecanismo de nuestro pensamiento funciona igual para todos. Sé consciente de ello y utilízalo en tu beneficio. Lo importante es que, hagas lo que hagas, la gente lo recuerde; solo entonces habrá merecido la pena. Si haces algo que la gente no es capaz de recordar es como si jamás lo hubieras hecho, como si nunca hubiera existido.

Por ejemplo, si te preguntara qué comiste antes de ayer, ¿sabrías responderme? ¿Y antes de antes de ayer? Y, en el supuesto de que lo sepas, ¿por qué lo recuerdas? Seguramente porque fue un día especial, celebraste algún cumpleaños, tuviste una reunión importante o te diste un homenaje con tu pareja. También puede ser que estés a dieta y últimamente solo comas pechuga de pollo

a la plancha, pero este supuesto no cuenta. Lo que importa es que si lo recuerdas es porque hubo un motivo. Quizás no recuerdas lo que comiste, pero sí la razón por la que lo comiste, con quién estabas o dónde lo hiciste.

Si no hay algún motivo, SI NO HAY NINGUNA EMOCIÓN VINCULADA A UN ACONTECIMIENTO, TU CEREBRO NO REGISTRA RECUERDOS. O, para ser más precisos, si hubiera una emoción implicada, tu cerebro lo registraría como hace la cámara de seguridad de un banco, tomando una fotografía cada cinco segundos; si hubiera dos o tres emociones, grabaría de forma perdurable, la conservaría un tiempo; y si intervienen cuatro o más, grabaría un recuerdo permanente, para toda la vida.

Esto se debe al hecho de que, ante un momento de tensión, cuando nuestros niveles de adrenalina se disparan, el cerebro prioriza las decisiones que adoptará en función de nuestra necesidad de supervivencia, como si fuera en ello nuestra vida. Siempre se dice que la primera reacción ante un peligro es pasar a la acción o huir, luchar o salir corriendo, pero hay una tercera vía: quedarnos quietos. De esta manera, el cerebro puede grabar a cámara lenta todos los detalles que es capaz de detectar, entender lo que ocurre y tomar la mejor decisión que te pueda poner a salvo.

Si tienes la edad suficiente, estoy seguro de que recuerdas dónde estabas un día en concreto de hace muchos años con solo decirte una palabra. O mejor dicho, una fecha. Es más, ni siquiera tengo que decirte el año. Si yo te digo «11 de septiembre» seguro que automáticamente te viene a la cabeza una imagen ya icónica, la del ataque a las Torres Gemelas de Nueva York. Si te pregunto dónde estabas cuando la viste, seguro que te acuerdas perfectamente. ¿A que sí? Pues bien, eso se debe a que en aquel momento se activaron en ti todas las emociones básicas menos una, la alegría.

Para mí aquel recuerdo es especialmente imborrable porque yo tenía previsto ir a visitar las torres aquella mañana, pero tuve la suerte de que uno de los compañeros del grupo con el que viajaba por Estados Unidos se quedó dormido. Aunque de primeras todos nos enfadamos con él por el retraso que estaba provocando en el plan de actividades del día, cuando vimos todo lo que estaba ocurriendo no pudimos estarle más agradecidos.

LA PACIENCIA ES LA MADRE DE... ¡EL CONOCIMIENTO!

Déjame ahora que te cuente una pequeña historia que —aunque de primeras suene un tanto ajena al tema que nos ocupa— no solo me encanta, sino que creo que esconde una extraordinaria lección de vida. Su protagonista es una variedad de bambú única en el mundo, un bambú que solo se da en Japón y que tarda hasta siete años en brotar después de haber sido plantado. Algún incauto que no sepa este detalle podría llegar a pensar que le han engañado con las semillas; pero no: el bambú japonés comienza a crecer al séptimo año de haber sido plantado y, en apenas seis semanas, crece ¡más de 30 metros!

¿Crees que solo dedicó estas pocas semanas a crecer? No, lo que realmente ocurrió es que empleó siete años en generar un complejo sistema de raíces que después le permitirán sostener el crecimiento y otras seis semanas en empezar a desarrollarse encima del suelo. La moraleja de esta historia parece obvia, ¿no?

**TEN PACIENCIA: A VECES LOS RESULTADOS DE TU ESFUERZO
TARDAN MÁS DE LO PREVISTO EN HACERSE NOTAR.**

Algo parecido a lo que le pasa a ese raro bambú japonés fue lo que yo viví en mis propias carnes cuando empecé mis estudios en la universidad. Confieso que cuando me llegó la hora de decidir qué carrera estudiar estaba bastante perdido, no tenía nada claro. Yo venía de sacar matrículas de honor en el Bachillerato, era un buen estudiante y había conseguido una muy buena nota en Selectividad, así que podía entrar en cualquier carrera que quisiera y en la universidad que más me apeteciera. Sin embargo, a la hora de tomar la decisión, creo que tuvo más peso la comodidad que implicaba no moverme de mi ciudad y seguir viviendo en mi casa con mi familia que cualquier otro motivo.

Sea por este o por algún otro motivo que ahora se me escapa, el caso es que terminé matriculándome en Ingeniería Informática, una carrera difícil que, a pesar de que me hizo sudar la gota gorda, me ha dado muchas satisfacciones. Tanto en lo profesional como en lo personal.

Entre las asignaturas incluidas en el programa de segundo curso teníamos una que se llamaba Estructuras de Computadores y que constaba de dos partes, una teórica y otra práctica. En la primera estudiábamos el sistema binario, cómo funcionan los números y cosas similares; en la otra, en la práctica, veíamos cómo eran antiguamente las máquinas empleadas en computación, cómo se

programaban, etc. Durante los dos primeros meses fui a clase pero no entendía absolutamente nada. Nada de nada. La sensación de que pasaba los días copiando apuntes y más apuntes empezaba a agobiarme... Hasta que un día, un alumno veterano me dijo algo que me aportó la esperanza suficiente para no tirar la toalla: «Jorge, tranquilo, porque llegará el momento en el que se te revele la asignatura. Si tienes suerte será este curso, si no será el que viene. Aguanta y sabrás cómo funciona esto. Si no, te marcharás y podrás empezar en otro sitio desde cero». Y he de decir que, aunque parezca absurdo, eso fue exactamente lo que ocurrió.

Un día, de golpe y porrazo, mi cerebro hizo *clic* y a partir de ese momento lo entendí todo. Ya no me costaba comprender la asignatura. El lenguaje ensamblador, la arquitectura de procesador 8086, las estructuras de datos, las macros, los buses, las subrutinas y la sintaxis pasaron a tener sentido, el *clic* en mi cerebro se había producido. De hecho, aquella fue una de las asignaturas que más fáciles me resultaron; saqué un sobresaliente y llegué a ayudar a otros compañeros para que su cerebro también hiciera ese *clic*. Fui un catalizador para ellos como para mí lo había sido aquel otro veterano.

Si te cuento esta batallita es porque quizás, mientras lees estas páginas, por tu cabeza está pasando algo parecido a lo que pasaba por la mía en mis primeras clases de Estructuras de Computadores. Tranquilo, no te preocupes. Aunque leas cosas que te hagan pensar «¡Madre mía! No tiene ningún sentido esta locura que me está contando Jorge, no entiendo adónde quiere llegar», yo te animo a seguir leyendo poco a poco, no desesperes, y verás cómo de repente, en algún momento, en alguna página, tu cerebro hará *clic* y cobrará sentido todo lo que hayas leído hasta entonces.

3

RECUERDOS A LA CARTA



Oigo y olvido. Veo y recuerdo. Hago y entiendo.

CONFUCIO

Recuerdo que hace muchos años, cuando aún vivía con mis padres en Cáceres, fui por primera vez a la consulta de un alergólogo. Realmente la especialidad de aquel hombre importa ahora poco, pero la historia que quiero contarte viene a cuento porque el médico en cuestión era amigo de mi padre y, al cabo de unos días, le llamó para charlar con él. Ese mismo día, al volver yo a casa, mi padre me dijo:

- Jorge, me ha llamado tu alergólogo y estaba entusiasmado porque dice que le has hecho un número espectacular, ¡que adivinaste una palabra y el número de la página en que aparecía en un diccionario que tenía! ¿Por qué nunca nos lo has hecho en casa?
- No, papá, no puedo hacerlo. Ojalá pudiera...
- ¡Pero si mi compañero me ha dicho que se lo hiciste la semana pasada!
- Papá, eso es lo que él recuerda, no lo que realmente ocurrió.

Efectivamente, yo no sabía hacer ese truco (con el tiempo sí, me tomé aquello como un reto), pero en el recuerdo de mi médico sí lo hice porque para él significaba haber vivido una experiencia extraordinaria. Esto se debe a que **ENTRE LO QUE OCURRE Y LO QUE RECORDAMOS SIEMPRE HABRÁ ALGUNA DIFERENCIA QUE RESULTARÁ MÁS POSITIVA PARA NOSOTROS**. Y cuanto mejor sea la concepción que el otro tenga de nosotros, este matiz será mejor, más grande y más duradero. Es lo que el gran Juan Tamariz denomina «efecto cometa».

Según este maestro de la magia, el efecto consiste en conseguir que el recuerdo de un número espectacular perdure durante mucho tiempo en la mente del espectador, que siga dejando una estela en su recuerdo, como haría un cometa. Tu misión —ya seas mago, ilusionista, mentalista, orador, vendedor, profesor o cualquier trabajo en el que tengas que tratar con personas— será conseguir ese **EFFECTO COMETA**, hacer que tu intervención permanezca en su recuerdo durante mucho tiempo. Aunque no lo creas, eso se puede conseguir. Y lo más importante: depende de ti, no de los demás. Depende de que sepas crear la atmósfera adecuada, en el entorno preciso y en el momento más oportuno. Si lo consigues, lograrás ese impacto tan poderoso.

LOS ACIERTOS SE RECUERDAN, LOS FALLOS NO

NUESTRO CEREBRO ESTÁ DISEÑADO PARA REGISTRAR LOS ACIERTOS QUE TENEMOS, PERO NO LOS FALLOS QUE COMETEMOS. Si registráramos todos nuestros fallos seríamos unos perfectos amargados toda la vida. La evolución ha conseguido que el ser humano recuerde sus aciertos fácilmente y minimice o directamente olvide sus fracasos. Es por esto que cuando decimos «¡Mira lo que he conseguido!» o «¡Mira lo que soy capaz de hacer!» somos el sujeto de la frase, pero si decimos «¡Me han suspendido!» el responsable del fracaso, del error, es otro. En nuestros recuerdos siempre nos quedamos con el éxito final, que es lo que hace que merezca la pena todo el esfuerzo invertido y todo lo mal que lo hayamos podido pasar por el camino.

Cuando los turistas visitan la Gran Muralla China, a nadie le importa todo el tiempo que se ha empleado en construirla, solo recuerdan lo espectacular que es. A TODOS los que la conocen les ha pasado lo mismo. O si le preguntas a cualquier neoyorquino orgulloso de su ciudad sobre el Empire State te contará todas sus maravillas, como que es el rascacielos de su tiempo que más rápidamente se construyó, en menos de un año, pero ninguno te dirá —al menos de primeras— que murieron tropecientas personas en su construcción... Lo importante es el éxito, el gran logro de la ingeniería de aquella época, no la tragedia que suponía trabajar a aquel ritmo.

Este fenómeno se debe a que nuestro cerebro no necesita preguntarse cómo funciona algo para entender que lo hace. Es lo que se conoce como INCOMPRENSIÓN MECÁNICA. ¿Cómo puedes aprovechar esta cualidad del cerebro humano en tu vida diaria? Intenta hacer las cosas siempre muy, muy bien; es inevitable que algunas te salgan regular o mal, pero procura que no sean demasiado graves ni las más destacadas. Lo importante es que las cosas bien hechas sean las que la gente recuerde de ti. Minimiza el impacto de tus errores en la memoria de los demás. A todos nos gusta más recordar cosas agradables que desgracias.

En este mecanismo que acabamos de ver está en el origen de otra técnica que los mentalistas aplicamos muy a menudo cuando queremos obtener una información de alguien sin que este alguien sea consciente de ello. Imagina que estoy intentando adivinar de qué color es una carta en la que estás pensando; si realmente creo que es de color negro, yo te diré que es roja porque tu reacción te delatará. Aunque creas que no, te «alegrarás» de que yo me haya equivocado y yo lo notaré, habrás celebrado tu éxito frente a mi fracaso. Pero esa reacción a mí me servirá

para saber que tenía razón, que tu carta es negra.

Si digo lo que realmente estoy pensando, aunque sea verdad, la otra persona pensará que estoy en lo cierto y se pondrá alerta para no ponérmelo fácil. Sin embargo, diciéndole lo contrario, es más probable que baje la guardia y ella sola se delate. Además, como su cerebro no habrá registrado mi engaño porque asocia la situación a un triunfo suyo, cuando quiera hacer memoria no recordará que obtuve la información, precisamente, diciendo lo contrario de lo que pensaba. Haz la prueba en alguna situación similar y verás como funciona.

APRENDE SIEMPRE EL NOMBRE DE LA GENTE QUE CONOCES...

A lo largo de los años me he encontrado con muchísimas personas, tanto en mis espectáculos como en mi vida personal, o cuando trabajo para grandes corporaciones a lo largo y ancho de todo el mundo. Pues bien, yo procuro recordar el nombre de TODAS esas personas, de todas y cada una de ellas. No es un farol, es cierto. Si hemos tenido la suerte de conocernos en persona sabrás que lo que digo es verdad.

Desde hace algún tiempo participo en la convención anual de una empresa por la que pasan sus mejores comerciales, entre 140 y 180 cada año. La reunión dura tres días y yo siempre les digo a todos los asistentes que cada vez que me encuentren en algún lugar del hotel, en el ascensor, en el pasillo, en el vestíbulo, se me acerquen y me pregunten «¿Jorge, cómo me llamo?». A todos, uno por uno, siempre les he respondido por su nombre. La cosa se ha convertido en una tradición muy divertida porque para muchos de los que aún no han ido a esa convención se ha convertido en un objetivo acudir al año siguiente y que yo pueda decirles su nombre. A mí me estimula especialmente el reto porque implica ponerme a prueba y cumplir lo prometido, estar al cien por cien y superar las expectativas.

También he de decir que alguna vez me la han colado. Siempre hay algún «listillo» que aparece por la convención, me pregunta su nombre y no lo recuerdo... porque nunca había venido a ninguna edición anterior. Y al contrario, he llegado a adivinar el nombre de personas que venían por primera vez al evento. El asombro de todos siempre es espectacular. De lo que nadie se da cuenta en ese momento es que algunos de ellos llevan una pegatina con su nombre en la solapa... Así puedo adivinar su nombre aunque no los haya visto nunca antes. Un ejemplo perfecto para entender por qué no nos gusta que nos frustren las expectativas que tenemos sobre algo.

¿Crees que recuerdo todos esos nombres porque he repetido mentalmente el nombre de todas esas personas durante los minutos posteriores a haberlas conocido? Pues no. Esta técnica tan extendida (algo anticuada y, en general, poco eficaz) solo sirve para activar la memoria muscular. Con ella solo conseguirás que los músculos de tu boca recuerden que Fulanito se llama

Fulanito, pero no activarás tu memoria emocional, que es la que blinda verdaderamente los recuerdos en el cerebro.

Entonces, ¿cómo puedo generar un recuerdo emocional con un perfecto desconocido? ¿De qué manera asocio la cara de alguien que no sé si es buena gente o un mal bicho a un nombre que no significa nada para mí? Mi truco es pensar en otra persona que ya conozco y que tiene su mismo nombre mientras le estoy dando la mano y no soltarla hasta que no haya recordado perfectamente a esa otra persona.

Es muy importante estrecharle la mano con firmeza y soltarla en el momento justo, cuando he visualizado perfectamente a la o las personas que se llaman igual que ella. Así, por ejemplo, si me presentan a un Tomás, recordaré a mi tío Tomás y durante los siguientes 30 minutos recordaré a mi tío cada vez que vea a esa persona; pasado este tiempo se habrá creado la magia de las asociaciones neuronales, mi cerebro habrá asimilado como real ese puente de mielina entre neuronas y, cada vez que vuelva a ver a esa persona, sabré que se llama Tomás sin tener que hacer ningún esfuerzo especial. Hazlo tú también y verás cómo, a partir de ese momento, te sabrás el nombre de todas las personas que conozcas y dejarás de olvidar cómo se llama nada más soltar su mano.

La importancia del nombre para cada uno de nosotros es mucho mayor de lo que te imaginas. Recordar el nombre de la persona con la que estás hablando puede abrirte muchas puertas... incluidas las de la magia.

La razón que explica por qué a todos nos gusta tanto que recuerden nuestro nombre se encuentra en un «fallo» que los seres humanos traemos de serie y que en psicología se conoce como «sesgo positivo»: SIEMPRE CREEMOS QUE SOMOS MEJORES DE LO QUE REALMENTE SOMOS. Nos aplicamos un sesgo positivo en todo lo que hacemos. En consecuencia, prestamos mucha más atención a nosotros mismos que a los demás en determinados aspectos (sobre todo los externos).

Este es también el motivo por el que los adultos tenemos más dificultades de aprendizaje que los niños. Nos cuesta aprender cosas nuevas porque creemos que ya sabemos mucho, que somos mejores que la mayoría (¡ojo!, no es que seamos los mejores de todos, pero sí mejores que otros) y que no merece la pena dedicar ni tiempo ni esfuerzo a que nadie nos enseñe nada.

Intentaré explicar este fenómeno con un ejemplo. Imagina que sales con tus amigos y en algún momento de la reunión alguien toma dos fotos al grupo. En la primera todo el mundo sale guapísimo de la muerte menos tú, que sales con los ojos medio cerrados; en la segunda ocurre lo contrario, la única persona a la que no duele mirar es a ti. ¿Cuál de las dos subirías a tus redes sociales? No hace falta que me contestes, sé que subirías aquella en la que tú sales mejor. De igual

manera, si cualquier otro de tus amigos mirara esa foto y dijera «¡Hala! ¡Qué bien ha salido esa foto!», lo más probable es que esté pensando «¡Hala! ¡Qué bien he salido YO en esa foto!». Realmente no ha tenido tiempo para ver todas las caras de la imagen, solo se ha mirado a sí mismo. No, no es que sea un narcisista, es que los humanos solo nos miramos a nosotros mismos y, además, nos creemos más guapos y más listos que el resto. Viene en nuestro ADN.

Este sesgo positivo, que en el fondo viene a significar que estamos encantados de conocernos (a nosotros mismos), es idéntico al que se activa cuando llamas a alguien por su nombre. En ese momento su cerebro no solo sabe que tú le estás prestando atención, sino que hace que aparezca automáticamente una sonrisa en su cara, un gesto de alegría y —lo más importante— que sus niveles de felicidad y empatía hacia ti aumenten hasta un 10%.

¿Por qué ocurre esto? Porque EXISTE UN ANCLAJE CEREBRAL ENTRE SU NOMBRE Y LA SENSACIÓN DE BIENESTAR, un anclaje que tú no has creado pero que sí has activado al decir su nombre. ¿Cuándo se ha producido ese anclaje? Desde que esa persona estaba en el vientre de su madre, cuando ella ya le llamaba por su nombre o por algún apodo cariñoso. Desde entonces, cada vez que lo escucha, esa persona vincula la voz que lo pronuncia con sus seres queridos, con su infancia, con su adolescencia, y brotará una sonrisa en su rostro. Si tú sabes cuál es ese nombre, tienes mucho ganado con esa persona.

... Y LOS NOMBRES DE SUS FAMILIARES

Tan importante o más que saber los nombres de la gente que conoces es aprenderte los de sus seres queridos, porque ese anclaje emocional del que acabo de hablarte se produce también con sus nombres. Piensa que ellos son las personas más importantes para él o ella. Por algo se dice que un hijo es la única persona por la que te alegras sinceramente de que te supere en la vida.

Si te enteras de cuáles son sus nombres, anótalos junto al suyo en tu agenda de contactos. No tengas ningún reparo en hacerlo. Da igual que hayas «puesto la antena» cuando hablaba por teléfono, que hayan salido espontáneamente en la conversación durante vuestro encuentro, que los vieras de reojo en su móvil o que te enseñase una foto y tú le preguntases abiertamente cómo se llaman. La próxima vez que vayas a verte con esa persona revisa esos nombres antes de la cita y no dejes de preguntar por ellos. Ten por seguro que te habrás ganado 13 de los 10 puntos en juego. El cerebro de esa persona pensará algo parecido a «Sí que debo ser importante para él puesto que incluso se acuerda del nombre de mis hijas...», y tú habrás creado un anclaje emocional poderosísimo entre él y tú. En cierto modo, habrás pasado a formar parte de su familia.

Llamando a una persona por su nombre (y recordando el de sus seres queridos) no solo le demostramos nuestro interés y que le dedicamos parte de nuestro tiempo. Además activamos un anclaje emocional que seguramente ni él sabe que tiene y que puede sernos muy útil en nuestra vida diaria. En definitiva, **LLAMANDO A ALGUIEN POR SU NOMBRE AUMENTAMOS SU NIVEL DE CONFIANZA EN NOSOTROS Y NOS SERÁ MÁS FÁCIL SORPRENDERLE.**

Si quieres añadir a esta técnica un golpe de efecto «mágico», impactante y realmente fácil de hacer, presta atención a esta variación que yo empleo muy a menudo y que me ha dado muchas alegrías desde hace años. Cuando me veo con esa persona por segunda vez, procuro sacar en la conversación algún tema que nos dé pie para hablar de su ser querido, pero antes de que pronuncie el nombre en cuestión yo le digo «¡No me lo digas! Solo piensa en él (o ella)», y yo lo anoto en un papel que arrugo y dejo encima de la mesa. A continuación, le miro fijamente a los ojos y le pregunto si alguien de los presentes podría saber cómo se llama esa persona. Seguramente mirará a algunos de sus compañeros o amigos y dirá que sí, que alguno sí, pero que yo jamás podría saberlo. Entonces es cuando le pido que lea el papel que había dejado en la mesa y... ¡sorpresa!

¿Cómo lo he hecho? De una manera tan sencilla que casi parece obvia. Esa persona no sabe, o no recuerda, que hace unas semanas, meses o ese mismo día, cuando me la presentaron, en

algún momento yo me quedé con ese nombre que acabo de escribir en ese papel. Con este efecto consigo despertar en esa persona —por lo menos— una sonrisa. He creado un vínculo positivo entre ella y yo gracias a saberme no solo su nombre, sino también el de los suyos. Estos detalles son los que, en muchas ocasiones, marcan la diferencia entre hacer las cosas bien o hacerlas muy bien.

Los grandes vendedores utilizan habitualmente esta técnica y llaman muchas veces por su nombre a sus clientes, muchas más de las que te puedes imaginar. Algunos, incluso, se pasan de la raya y consiguen el efecto contrario: generar desconfianza. ¡Cuidado!

Un auténtico maestro en estas artes fue Joe Girard, el encargado de un concesionario de Chevrolet en Detroit que pasa por tener el récord Guinness por haber vendido 13.000.001 coches entre 1963 y 1978. El secreto de su éxito era muy simple: felicitaba personalmente el cumpleaños todos a sus clientes. Al principio dedicaba una hora diaria a esta tarea, pero esa hora se convirtió en dos y luego en tres, por lo que tuvo que contratar a una secretaria para ayudarlo. Pero esa secretaria pronto necesitó la ayuda de otra, y de otra más... Con este equipo podía llamar todos los días a sus clientes y felicitarles por su cumpleaños e interesarse por su familia. A partir de ese momento, Joe ya no tenía clientes, tenía amigos. La gente iba a verle porque quería que fuera él, Joe, quien le vendiera un coche. Y él les atendía con devoción y dedicándoles tiempo de calidad. Llamándoles por su nombre se había ganado previamente la confianza de todos ellos.

MEMORIZANDO, QUE ES GERUNDIO

El entrenamiento de la memoria para sacar de ella el mayor rendimiento posible no se ha inventado ahora. Aunque todos los días aparezca alguien que nos quiera vender alguna técnica «nueva», es fácil que ya lleve tiempo empleándose con otro nombre. O incluso sin nombre. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, con el *sketchnoting*, un «palabro» moderno que nombra algo tan antiguo como la costumbre de tomar apuntes o notas combinando texto y elementos visuales como dibujos, marcos, flechas y diagramas. De esta manera se estimula directamente el pensamiento visual o *visual thinking*.

Haciendo memoria, ahora me doy cuenta de que mi profesor de Historia en el instituto, don Santiago, empleaba —sin él saberlo— esta técnica del *sketchnoting*. Sus clases eran siempre muy entretenidas. Nos contaba muchísimas anécdotas que nos sacaban de la rutina y hacía dibujos muy sencillos en la pizarra que todos teníamos que copiar en los apuntes. Su objetivo era que los márgenes de nuestros cuadernos estuvieran plagados de dibujos, garabatos, anotaciones y tachones, que se convirtieran en algo personal y único. Cuantos más tuvieran, más fácil nos resultaría recordar lo que se contaba en cada página al visualizar la «obra de arte» que acompañaba al texto.

Otra técnica que, según mi experiencia, funciona estupendamente para memorizar cualquier tipo de dato —y que, hasta donde yo sé, aún no se le ha puesto ningún nombre en inglés...— es la de estudiar en lugares diferentes, cambiar el entorno físico por otro que sea nuevo para ti, cada vez que quieras aprender un tema nuevo. La acción combinada de la palabra y el desplazamiento físico es espectacular. Nos genera una alerta, un estar «a la caza» de algo nuevo y bueno que difícilmente podrás conseguir encerrado en una habitación. La segunda vez que recorras ese lugar recordarás lo aprendido mientras pasabas por allí la primera vez, con un nivel de detalle que te sorprenderá.

El ejercicio de «los tres botes» es uno de los métodos más extendidos por todo el mundo para aprender vocabulario nuevo en otro idioma. Por si acaso no lo conoces, a continuación describo brevemente en qué consiste y cómo funciona. Es tremendamente sencillo... y eficaz.

Diariamente, escribe A MANO en una hoja de papel una palabra y su traducción por la otra cara. Cuando tengas escritas todas las palabras que quieras aprender, empieza a intentar adivinarlas, enunciándolas en voz alta, y mete en un bote de cristal (o déjalas en un montón, en una caja, donde tú quieras) las que siempre aciertas, en otro las que solo a veces y en otro las que te cuestan más. Verás que el bote con las palabras que conoces crece cada día más y más.

El motivo por el que funciona esta técnica es muy sencillo: al escribir las palabras a mano has puesto a trabajar simultáneamente tu memoria visual y la kinestésica o muscular. El sistema se refuerza pronunciando en voz alta cada palabra, haciendo que los músculos de la boca recuerden en qué postura deben colocarse al hablar. Esta estrategia es menos eficaz que la emotiva, pero es bastante útil para memorizar vocabulario. Antiguamente se utilizaba en el teatro para ayudar a recordar obras que podían durar horas; hoy los actores tienden a usar más las técnicas que activan su memoria emocional.

CÓMO MEMORIZAR LISTAS DE PALABRAS

Como ya hemos visto, las memorias que más desarrolladas tenemos de forma innata son las que permitieron a nuestros ancestros reconocer el camino de vuelta a su cueva y no perderse cuando salían a cazar mamuts. De hecho, se dice que los grandes memorizadores de la historia, las personas que han demostrado mayor capacidad para memorizar, lo que tienen más desarrollado que el resto de mortales es realmente su memoria visual y su memoria espacial. ¿Te parece si empezamos a conocer una técnica que trabaje especialmente estas dos memorias? ¿Verdad que te gustaría, por ejemplo, guardar en la cabeza las tareas del día o tus contraseñas más importantes sin necesidad de escribirlas en un papel que se puede perder o en un móvil al que se le puede acabar la batería? Pues es infinitamente más sencillo de lo que imaginas. ¡Vamos a ello!

Existen muchas técnicas eficaces para recordar listas. Algunas son tan conocidas como la que se emplea en el mundo de la aviación para superar las diferencias idiomáticas y evitar peligrosas confusiones a la hora de pronunciar letras y números en las comunicaciones por radio entre compañías. Funciona asignando una palabra a cada letra del abecedario. Seguro que alguna vez has visto en una película a alguien deletreando «Alfa, Bravo, Charlie, Delta...» en lugar de decir «A, B, C, D...». Es lo que se conoce como alfabeto fonético OACI (por las siglas en inglés de la Organización de Aviación Civil Internacional).

Pero, como te decía, hay muchas otras técnicas que funcionan muy bien a la hora de memorizar listas. Básicamente, ahora nos interesa saber que hay dos tipos principales:

- a) Las que nos permiten recordar cualquier serie de elementos de una lista de **modo secuencial**, una detrás de otra. Para acceder a alguno de esos elementos necesito recorrer toda la serie «de carrerilla», como si rezara una oración o un poema que tenemos que recitar entero para pasar de un verso a otro.
- b) Las que nos permiten el **acceso directo** a cada uno de los elementos de una lista sin necesidad de recorrerla entera para llegar a un punto determinado. Implica la memorización previa de una serie en la que

cada elemento está asociado a un número.

De momento vamos a explorar la primera de estas opciones. Imagina que te diera una lista de veinte palabras y te pidiera que las memorices. Por ejemplo, una lista parecida a esta:

1. Búfalo
2. Barco
3. Lagartija
4. Paraguas
5. Madonna
6. Horchata
7. Nueva York
8. Pirámide
9. Astronauta
10. Candelabro
11. Casa de muñecas
12. Autopista
13. Gato
14. Chocolate
15. Estufa
16. Sartén
17. Balcón
18. Kiosco
19. Manzana
20. Ratón

A priori, podría parecer que veinte palabras no son demasiadas, pero puestos a memorizarlas la cosa empieza ponerse complicada, es cierto. La clave para convertirlo en una tarea más sencilla es imaginar un relato, una historia, que nos lleve mentalmente de una a otra palabra.

Por ejemplo, visualiza un BÚFALO que se monta en un BARCO donde conoce a una LAGARTIJA que lleva un PARAGUAS y le pregunta si ha visto a MADONNA porque la quiere invitar a una HORCHATA en el bar, pero justo en ese momento llegan a NUEVA YORK y al llegar a tierra firme se encuentran que todo el mundo está pendiente de una PIRÁMIDE que acaba de caer del cielo y en cuya cúspide está un ASTRONAUTA con un CANDELABRO en la mano, que lo lanza y cae sobre una CASA DE MUÑECAS, que queda destrozada y, a continuación, en cuestión de minutos, construyen en el solar una AUTOPISTA por la que cruza un GATO comiendo CHOCOLATE y se estrella contra una ESTUFA gigante...

Creo que no hace falta que complete la secuencia, ¿verdad? ¿Me pillas la idea? Si construimos mentalmente una historia con los elementos de esta o cualquier otra lista, recordarla será mucho más fácil. ¡Inténtalo tú mismo! Crea tu propia historia, visualízala mentalmente, cierra los ojos e intenta recordarla.

La otra manera de recordar una lista, la que permite acceder directamente a uno de sus elementos sin recorrer toda la secuencia (o sea, sin tener que volver a visualizar al búfalo que sube al barco y conoce a una lagartija y todo lo que le ocurre antes de poder llegar a, por ejemplo, el gato de la lista anterior), implica memorizar previamente una lista con una serie de imágenes vinculadas a cada número. Por ejemplo:

- 1. Avión**
- 2. Barco**
- 3. Casa**
- 4. Dado**
- 5. Elefante**
- 6. Foca**
- 7. Gato**
- 8. Hucha**
- 9. Iglesia**
- 10. Jamón**
- 11. Kilo**
- 12. Lancha**
- 13. Mesa**
- 14. Nube**
- 15. Oso**
- 16. Príncipe**
- 17. Queso**
- 18. Ratón**
- 19. Sartén**
- 20. Tomate**

Habrás visto que hemos aprovechado la lista para que, además de a un número, cada palabra aparezca asociada a una letra del alfabeto, una letra que es la inicial de esa misma palabra. De esta manera, al memorizarla, aprendemos dos sistemas de ordenación al mismo tiempo, el alfabético y el numeral. Lo que viene siendo un 2x1 de toda la vida...

La gran ventaja de este método —recordemos— es que nos permite acceder directamente a la palabra que asignes al número (o la letra) que quieras con tan solo recuperar en tu mente el concepto o la imagen que tiene asignada y vincularla a la que quieres recordar. Implica, por lo tanto, memorizar previamente la lista anterior.

El siguiente paso para poder recordar cualquiera de los productos que tenemos que comprar en el súper (o cualquier otra lista en la que necesitaríamos recordar uno de sus elementos sin necesidad de rememorar cada vez una película completa desde el principio), sería generar una imagen entre cada producto y la palabra asociada a cada número (o letra). Por ejemplo,

1. **Avión + Pan** = Un avión lanza desde el aire toneladas de barras de pan.
2. **Barco + Leche** = Un barco navega a toda velocidad por un mar de leche con delfines saltando a su alrededor.
3. **Casa + Galletas** = Alguien construye una casa con galletas en lugar de ladrillos.
4. **Dado + Chocolate** = Alguien juega con un dado de chocolate y se lo come cuando sale un seis.
5. **Elefante + Yogures** = Un elefante sorbe yogures con su trompa y deja los envases vacíos a su lado formando una pila.
6. **Foca + Cereales** = Una foca da palmas con las aletas usando como pelota una caja de cereales.
7. **Gato + Manzanas** = Un gato come manzanas mientras ronronea sobre un tejado.
8. **Hucha + Lechuga** = Un niño mete en una hucha hojas de lechuga en lugar de billetes.
9. **Iglesia + Patatas** = Una iglesia es aplastada por una patata gigante.
10. **Jamón + Café** = Alguien moja un bocadillo de jamón en un café con leche.
11. **Kilo + Filetes de ternera** = Una pesa de un kilo cae del cielo y una vaca la esquiva por los pelos.
12. **Lancha + Tomates** = Una lancha en la que los que reman son tomates con cara, brazos y piernas.
13. **Mesa + Mejillones** = Alguien coloca una mesa encima de una montaña de conchas de mejillones.
14. **Nube + Vino** = Una nube con forma de botella de vino moviéndose por el cielo.
15. **Oso + Macarrones** = Un oso come macarrones con chorizo.

16. Príncipe + Cebollas = Un príncipe de cuento da un mordisco a una cebolla.
17. Queso + Aceite = Alguien pesca quesos que flotan en una piscina llena de aceite.
18. Ratón + Ajos = Un ratón con un collar de ajos espanta a un vampiro.
19. Sartén + Sal = Alguien juega al tenis con una sartén en una pista de sal.
20. Tomate + Mantequilla = Alguien unta un tomate con mantequilla.

Así, si alguien nos pregunta qué producto está en el número 14 (o la letra N) de la lista, y sabiendo que este puesto lo ocupa la palabra NUBE, yo recordaré automáticamente la imagen de una nube con forma de botella de vino y sabré que era VINO la palabra que ocupaba ese puesto.

Un dato importante: para que estas técnicas de memorización funcionen, las situaciones e imágenes generadas tienen que ser lo más absurdas, locas, extravagantes, sin sentido, asquerosas, llamativas, visuales y en movimiento que puedas. Esto es imprescindible. ¿Por qué? Porque esa locura y ese movimiento van a poner a tu cerebro en alerta y harán que trate esas imágenes como algo diferente. En consecuencia, internamente, tu organismo pensará «Esto, a lo mejor, es importante para que pueda sobrevivir» y tu cerebro reptiliano y tu sistema límbico se pondrán a trabajar, se activarán. Si no ocurriera eso, solo trabajaría la parte externa del cerebro, el neocórtex, y no se daría esa superconcentración cerebral que te permite trabajar más rápido y en menos tiempo.

En realidad, es como si estuviéramos usando un engaño para decirle a nuestro cerebro «Quiero usarte al 100%, quiero utilizar todas las partes del cerebro». Nos estamos «autohackeando». Hacemos creer a nuestro cerebro que esto es importante para sobrevivir, cuando en realidad no lo es. El cerebro necesita que haya varias emociones básicas (alegría, tristeza, miedo, asco, ira...) trabajando de forma conjunta para que el efecto funcione; por lo menos tres y cuantas más, mejor. Si eso no es así, nuestro cerebro no graba recuerdos. Por lo tanto, recuerda:

**PARA MEMORIZAR UNA SECUENCIA DE CONCEPTOS,
CONSTRUYE IMÁGENES CON ELLOS.
CUANTO MÁS ALOCADAS Y EN MOVIMIENTO...
¡MEJOR!**

LOS PALACIOS DE LA MEMORIA

Pero, como decía, se tiene constancia de la existencia de técnicas de memorización desde hace muchos años. Algunas de las más antiguas están fechadas en torno al año 500 a. de C. en Grecia. Seguro que alguna vez has escuchado la expresión «En primer lugar..., en segundo lugar...», bueno, pues es un vestigio evidente de la técnica del palacio de la memoria. El mérito de su creación se le atribuye a Simónides de Ceos, un poeta de la época, considerado el creador de esta técnica y uno de los padres de la MNEMOTECNIA.

Según contó después el mismísimo Cicerón, estando Simónides en un banquete al que había sido invitado para recitar sus poemas ante varios ilustres del lugar, tuvo que abandonar el palacio durante unas horas. Durante su ausencia, el techo del salón donde estaban reunidos se vino abajo y dejó sepultados a todos los invitados. Los pobres terminaron tan desfigurados que nadie era capaz de reconocerlos siquiera. Para sorpresa general, al volver al palacio Simónides fue capaz de identificar a todas y cada una de las personas que estaban bajo los escombros con una facilidad pasmosa. Tan solo tuvo que cerrar los ojos y recordar qué lugar estaban ocupando cada uno de ellos en la sala.

A partir de este episodio, nuestro poeta se dio cuenta de la importancia de la localización a la hora de recordar algo y comprendió que si conseguía relacionar un objeto o una persona con un lugar físico podía recordarlos más fácilmente. Así fue cómo desarrolló la llamada «técnica del palacio de la memoria» — también conocida como «de *loci*» ('lugares', en latín)—, un método que ha sido utilizado por todo tipo de oradores a lo largo de los siglos para evitar tener que leer ningún papel durante una exposición en público. Yo utilizo esta técnica casi a diario para cualquier situación en la que tenga que recordar algo, no solo en charlas o conferencias.

Básicamente consiste en memorizar un espacio, o una serie de espacios, en nuestra mente para «guardar» recuerdos en ellos. La mecánica sería algo parecido a esto:

- 1. Elige tu propio «palacio».** Puedes pensar literalmente en uno que exista realmente, pero quizás te resulte más fácil inventarte uno en tu mente o emplear otro espacio con el que estés familiarizado y te conozcas al dedillo, como tu casa, la de tus padres o aquella de tus

abuelos en la que pasabas los veranos. También puedes escoger un circuito, un recorrido con el que estés familiarizado —por ejemplo, el camino que tomas cada día para ir al trabajo—, una ruta que te sabes de memoria, etc.

2. Cuanto más grande sea, mejor. Cuantas más estancias tenga este palacio, más información diferente podrás almacenar.

3. Define tu ruta de visita. Es muy importante que, tanto para memorizar como para recordar, recorramos el palacio mediante un paseo mental que siga siempre la misma dirección: es la única manera de saber qué elemento es el siguiente.

4. Identifica los espacios de tu palacio. Es importante que sean diferentes entre sí y los conozcas muy bien, ya sean habitaciones en un edificio o los elementos que te encuentras en una ruta (una casa, una estatua, un kiosco...). Dentro de cada espacio también puedes establecer localizaciones más pequeñas, como un armario, una mesa, una estantería...

5. Memoriza y explora tu palacio. Dibuja un mapa con los elementos esenciales de tu palacio, recórrelo, explóralo y estúdialo hasta comprobar que eres capaz de recordarlos mentalmente a la perfección. Asegúrate de incluir colores, mobiliario, olores y cualquier otro detalle útil para diferenciar las estancias entre sí.

6. Coloca tus recuerdos en cada espacio. Mi experiencia me dice que si tienes pocos elementos que enumerar puedes meter uno por habitación, pero si decides guardar varios, que no sean más de tres. Si guardáramos solo un objeto o idea por habitación tendríamos demasiadas habitaciones que visitar; si guardamos más de tres resultaría demasiado complejo recordar cuál es el cuarto o el quinto elemento de cada estancia.

7. Usa tu palacio. Es tan sencillo como empezar el paseo por él y visualizar, por ejemplo, esos números, esas tareas o esos datos que te irás encontrando junto a cada elemento que hayas colocado en cada estancia o lugar de la ruta. Con el tiempo, serás capaz de empezar en cualquier punto de tu palacio sin necesidad de hacer todo el recorrido.

La técnica del palacio de la memoria se suele aplicar a la hora de exponer una serie de ideas ante alguien; puedes usarla al hacer una presentación en tu trabajo, un examen o ante una discusión con tu pareja en la que no quieres que se te olvide ningún argumento importante...

Visualízate a ti mismo en cada estancia de tu palacio protagonizando esa escena, o dejando un objeto clave que te traiga automáticamente a la memoria el argumento que vas a exponer.

Sigue la ruta prevista y no te desvíes, verás cómo consigues hacer o decir todo lo que querías y en el momento justo.

Lo mejor de esta técnica es que UN PALACIO DE LA MEMORIA PUEDE SER REUTILIZADO TANTAS VECES COMO QUIERAS CON SOLO SUSTITUIR LOS ELEMENTOS GUARDADOS y memorizarlos en su orden. Si, por la razón que sea, quieres guardar esos recuerdos indefinidamente, no tienes más que levantar otro palacio en tu memoria para los nuevos recuerdos. No tengas miedo a convertirte en un «constructor» cuando te venga en gana. Si has visto la película *Origen*, sabrás a qué me refiero.

No tienes por qué limitarte a guardar objetos en cada una de las habitaciones de tu palacio; dependiendo de cada necesidad, puedes incluir personas o a ti mismo realizando acciones, pero —recuerda— procura que no sean más de tres por estancia.

La técnica del palacio de la memoria también puede ser útil para recordar algo tan personal como tus contraseñas en internet (la del banco *online*, la del correo electrónico, la de tu tienda virtual favorita...). Vamos a poner un ejemplo.

Imagina que llegas a una casa en un taxi a las 22 horas; mientras el coche se aleja, te fijas en que su matrícula repite hasta cuatro veces el mismo número, el 8. Te giras y ves el número del portal, el 14. Entrás en el edificio, coges el ascensor, subes la planta 7, y al salir ves 5 puertas, eliges la 3 porque está abierta, entras... ¿Lo pillas? Tu contraseña sería **22888814753**.

Si además quieres que tu contraseña incluya palabras puedes incorporarlas a tu recorrido haciendo que aparezcan en forma de carteles, como pintadas en la pared de alguna estancia, dentro de un cuadro..., o bien como objetos que tengan un significado especial para ti, o incluso «encarnadas», por ejemplo, en tu mascota...

Más adelante hablaremos con más detalle de lo mucho que nos puede ayudar la hipnosis, ya sea guiada por alguien o por ti mismo (es decir, la autohipnosis, que no deja de ser algo muy parecido a la meditación), a la hora de mejorar tu capacidad de concentración y el manejo de tus palacios de la memoria.

Otro dato importante: al igual que hemos visto en los métodos para memorizar listas de palabras, cuanto más alocadas y en movimiento sean las imágenes que creamos dentro de cada habitación de nuestro palacio, mejor. Cuanto más absurdas y sin sentido, cuanto más apelen a nuestras emociones básicas, más fácil será para nosotros recordarlas. Tenlo en cuenta.

4

LA VERDADERA MÁQUINA DE LA VERDAD



No ha quedado demostrado, ni mucho menos, que el lenguaje de las palabras sea el mejor posible.

ANTONIN ARTAUD

Apuesto a que a ti también te hubiera gustado en más de una ocasión poder disponer de una máquina de la verdad, uno de esos cacharros con cables al que enchufar a ese/a novio/a que te tiene con la mosca detrás de la oreja, un aparato mágico que te confirmara si lo que te está diciendo es cierto o te está tomando el pelo, que te ayudara, en definitiva, a andar con menos incertidumbres por la vida. ¿Me equivoco? ¡Sabía que no!

Pues he de decirte que ese aparato existe. Sí, existe; pero no es como te lo estabas imaginando, no tiene cables y ventosas para someter a nadie a ninguna prueba poligráfica. Esa máquina eres tú. **TÚ ERES LA MEJOR MÁQUINA DE LA VERDAD QUE PODRÁS ENCONTRAR JAMÁS.** Tu mente es el mejor detector de mentiras del mundo, pero antes de hacer uso de ella para esta tarea

tienes que ponerla a punto, aprender a leer donde no solemos leer, a mirar viendo con otros ojos, a escuchar oyendo más allá de las palabras. ¿Empezamos?

LAS APARIENCIAS (NO) ENGAÑAN

No te digo nada nuevo si te cuento que la comunicación entre seres humanos no se limita a las palabras que intercambiamos. Empezando por los silencios (que dicen mucho en muchas ocasiones) y continuando por los millones de gestos que hacemos consciente o inconscientemente a lo largo de cada día, todos empleamos la COMUNICACIÓN NO VERBAL para transmitir algún tipo de información.

Existen muchas y muy recomendables publicaciones sobre este tema en cualquier librería o en tu biblioteca más cercana. La mayoría nos explica cómo interpretar a los demás —cosa que está fenomenal— pero a mí me interesa algo más. Yo quiero saber cómo este tipo de comunicación puede ayudarnos a interpretarnos a nosotros mismos. Quiero que tú aprendas a transmitir correctamente un mensaje determinado ayudándote del lenguaje no verbal, evitando comunicar por este medio información adicional errónea y cómo conseguir que los demás piensen lo que nosotros queremos. Y no, yo a eso no lo llamo manipular, tan solo, influir, sugerir o ayudar a elegir. ☺

Para entrar en materia te propongo que busques una película de Will Smith, *Hitch, especialista en ligues*. Es verdad, no es la mejor película del mundo, no va a cambiarte la vida, pero es bastante entretenida y arranca con una escena que viene ni qué pintada para hablar de comunicación no verbal. En ella, el protagonista llega a afirmar que el 60% de la comunicación humana se transmite mediante el lenguaje corporal, el 30% por el tono de voz y solo el 10% de lo que decimos se corresponde con las palabras que salen por nuestra boca. No tomes estos porcentajes al pie de la letra, son algo exagerados, pero sí son una buena referencia para entender que los seres humanos no solo nos comunicamos cuando empleamos las palabras, también con el tono en que las pronunciamos o mediante nuestro cuerpo, sus gestos y la apariencia que mostramos a los demás.

En cierta ocasión topé con un orador que se presentó ante su auditorio con traje y corbata pero, a mitad de su ponencia, empezó a desnudarse hasta quedarse en calzoncillos y zapatos. «¿A que ahora no me veis igual?», nos preguntó. Obviamente, no le faltaba razón, nadie podía verle de la misma manera, algunos incluso prefirieron no mirarlo... En cualquier caso, con este golpe de efecto nos dejó en evidencia que las apariencias importan. Aunque su discurso seguía siendo igual de interesante contado sin ropa, si se hubiera presentado con semejante indumentaria desde el inicio, muy probablemente

habría captado nuestra atención mucho más, aunque no con la misma autoridad.

Para bien y para mal, manejamos constantemente prejuicios sobre las personas en función de su apariencia física. La ropa con la que nos vestimos es un elemento fundamental a la hora de construir esa apariencia y tiene un efecto mucho más impactante de lo que puedas imaginar a la hora de formarnos una imagen sobre alguien, sobre todo cuando vemos a esa persona por primera vez.

LAS PRIMERAS IMPRESIONES SOLO SE DAN UNA VEZ EN LA VIDA Y DEJAN UNA HUELLA QUE TARDA MUCHO TIEMPO EN BORRARSE O MODIFICARSE. La primera impresión sobre una persona solo se experimenta una vez, no dejes pasar esta oportunidad. Y con un coste relativamente bajo, tu ropa y tu apariencia pueden transmitir al resto del mundo un mensaje acertado sobre ti y sobre cómo eres. No dejes que este mensaje sea otro. No estoy hablando de que lleves traje y corbata. Digo que vayas como quieras que los demás te vean.

Otro aspecto interesante sobre la relación entre la comunicación no verbal y nuestro cerebro es el de su influencia mutua. Es sabido que nuestro cuerpo responde siempre a los cambios y órdenes de nuestro cerebro, pero no tanto lo contrario. Y, sin embargo, esto también ocurre. LOS GESTOS DE NUESTRO CUERPO NO SOLO COMUNICAN HACIA EL EXTERIOR. TAMBIÉN INFLUYEN EN NUESTRO CEREBRO, en nuestro estado de ánimo y, en consecuencia, en nuestra salud mental. Si tienes ocasión de conocer alguno de los trabajos del investigador y cirujano Mario Alonso Puig, hazlo. Son realmente interesantes. Su conclusión es espectacular, porque confirma que somos mucho más plásticos de lo que imaginamos y podemos hacer que la gente cambie de opinión o vea las cosas de otra manera si somos capaces de cambiar el lenguaje corporal. Y de eso va todo esto: de influir para que las personas piensen diferente en su propio beneficio... o en el nuestro.

En las páginas que siguen te voy a animar a que estudies y pongas en práctica algunos ejercicios que te ayudarán a desarrollar tu comunicación no verbal, que mires a los que te rodean, que veas qué hacen y cómo lo hacen, que escuches, mires, huelas y, sobre todo, que escuches a tu intuición. Después de leer y entender ciertas señales, tus olfatos (el físico y el mental) irán mejorando día a día y descubrirás que eres capaz de interpretar mejor a los demás y, sobre todo, a ti mismo. Eso sí, ¡ten cuidado! EL EMPLEO DE ESTAS TÉCNICAS EXIGE UNA IMPORTANTE DOSIS DE PRUDENCIA...

En cierta ocasión, mientras tomaba algo en una cafetería en Escocia, un amigo me preguntó por esta cuestión, cómo conseguía adivinar tantas cosas de una persona con tan solo observar su apariencia y yo, sin pestañear, me puse a describir sin ningún pudor cómo era la vida de una mujer que estaba sentada

cerca de nosotros. Era una persona joven y segura de sí misma, supuse que era oficinista porque tenía unas manos bien cuidadas e iba vestida de un modo formal pero cómodo; que era aficionada a pintar porque tenía alguna mancha de pintura, quizás incluso venía de tomar alguna clase. También se notaba que en uno de sus dedos se veía una marca más clara que delataba el lugar donde antes debió estar un anillo; probablemente se había divorciado recientemente. Hasta hacía poco fumaba, porque el índice y el dedo corazón se veían ligeramente amarillentos, pero no había fumado ni había hecho el amago de salir a fumar desde que empezamos a mirarla...

Mientras yo aún estaba terminando esta última frase, la mujer se puso en pie, se acercó a nuestra mesa y me dijo mirándome a los ojos: «Sí a casi todo». Mi cara era un poema... Obviamente, aquella mujer entendía español y había escuchado todo lo que yo había dicho de ella. De hecho, resultó ser española y llevaba veinte años viviendo allí. Efectivamente, acababa de terminar su clase de pintura y hacía poco que había dejado de fumar, pero no estaba divorciada, su marido había fallecido hacía unos meses... «¡Tierra, trágame!», pensé.

Por suerte para mí, aquella mujer no pudo ser más encantadora. No solo mantuvimos una charla súper agradable durante un buen rato, sino que al día siguiente volvimos a vernos en aquella misma cafetería y me regaló una pluma que había pertenecido a su marido y que aún hoy guardo con mucho cariño.

Moraleja: está fenomenal tener el superpoder de saber leer los códigos no verbales, pero no tanto hacer exhibición de ello, sobre todo si son solamente suposiciones. En este tema —como en casi todo en la vida— **TEN CUIDADO CON LO QUE APRENDES Y, SOBRE TODO, TEN CUIDADO CON LO QUE DICES.**

CUERPOS QUE HABLAN POR LOS CODOS

Pero vayamos al meollo de la cuestión. Veamos qué tipo de información transmite cada parte de nuestro cuerpo y los gestos que, voluntaria o involuntariamente, hacemos al cabo del día. ¡Ah! Dos advertencias. En primer lugar, este capítulo no tiene afán enciclopédico. No voy a recopilar TODOS los gestos que podrían incluirse en él porque daría para varios libros mucho más extensos que este. En segundo lugar, tenemos que tener presente que el LENGUAJE NO VERBAL no tiene un significado único e incuestionable como los de las palabras en un diccionario: se construye a partir de interpretaciones que analizan determinadas SEÑALES DENTRO DE UN CONTEXTO CONCRETO. Aún así, te sorprenderá ver hasta qué punto puede ser expresivo un pie o un gesto como tocarte la nariz.

Los brazos

Sin duda, los brazos son — junto con las manos— las partes más expresivas de todo el cuerpo humano, pero también una de las que más nos incomodan; en muchas ocasiones no sabemos qué hacer con ellos, sobre todo cuando estamos de pie. Estos son algunos de los gestos más habituales en los que son protagonistas.

- **Brazos cruzados.** Su significado es de los más conocidos por todo el mundo. Siempre se dice que es un gesto negativo, que si cruzas los brazos en una conversación con alguien estás bloqueando a tu interlocutor o que, de una manera u otra, te sientes inseguro y expuesto ante él y optas por mantener la distancia. Esto suele ser cierto, pero no te precipites con tus conclusiones. Quizás, si tu oponente cruza los brazos es simplemente porque tiene frío.

Si intuyes que tu interlocutor no está todo lo cómodo que debiera o que tú quieres que esté, no dudes en invitarle a coger algún objeto (un boli, una agenda, un vaso de agua...) para que separe sus brazos del cuerpo. Verás como la comunicación empieza a fluir mejor.

- **Brazos detrás de la espalda.** Si el cruce de brazos se produce por

detrás de la espalda, el rechazo hacia ti es indudable y aún mayor que si se hace de frente; tu interlocutor no quiere ni tan siquiera que lo toques, te quiere evitar a toda costa. Si estuviera sentado, el gesto equivalente sería cruzar las piernas. En este caso, si combina el cruce de piernas con el de brazos, hazte a la idea de que, además de estar ignorando todo lo que le cuentas, se siente superior a ti.

- **Brazo por encima del hombro.** Otro gesto que transmite superioridad. Además de implicar camaradería, el que pasa el brazo por encima del hombro de alguien para, por ejemplo, posar en una foto, puede estar diciéndonos que es él quien lleva las riendas en esa relación, el que manda o el que se cree que manda. Tenlo presente la próxima vez que te hagas una fotografía.

Las manos

Está demostrado que el uso de las manos es una de las mejores herramientas de las que podemos disponer para enfatizar mensajes de un modo eficaz. De hecho, a lo largo de la historia encontramos cientos de casos de personajes que han alcanzado grandes logros gracias a la oratoria. Todos hacían uso de sus manos en sus intervenciones. Aunque sea un ejemplo algo extremo, no olvides que Hitler fue un maestro en el uso de las manos en sus discursos y consiguió convencer a todo un país de cosas imposibles de defender...

El uso de las manos implica un requisito previo: debemos practicarlo en casa hasta interiorizarlo realmente; no sirve pensarlo y hacerlo después de haber dicho el mensaje que queremos enfatizar. Tiene que ser simultáneo a la palabra o los cerebros de nuestros oyentes detectarán ese retardo y el mensaje quedará invalidado.

Si yo digo «¡Quiero algo!» y empujo con el puño hacia abajo después de haberlo dicho, el gesto pierde su fuerza; no funciona porque habrá habido un desfase entre el momento de decirlo y el del gesto. Tu interlocutor no sabrá por qué, pero verá que hay algo que no marcha, que algo raro pasa, y su cerebro pensará: «Esto no merece la pena». El efecto es parecido al que ocurre cuando vemos una película en la que los subtítulos no aparecen sincronizados con lo que dicen los actores.

- **Manos en los bolsillos.** Durante la sesión de fotos de la que salió la imagen que ilustra la portada de este libro, la fotógrafa me pidió un imposible: que posara con las manos metidas en los bolsillos. Creo que nunca lo he hecho —y así se lo expliqué— porque es un gesto que transmite algo turbio, como si estuviera ocultando algo. Y eso es un lujo que un ilusionista no se puede permitir...

Enseñar las manos claramente, que se vean limpias, sin ningún elemento extraño, transmite sinceridad. Ocultarlas siempre transmite lo contrario, que hay algo oscuro y escondido. En cualquier situación (no solo sirve para una sesión de fotos), la claridad implica algo bueno, bonito, nuevo, y la oscuridad algo no necesariamente malo, pero sí complejo o que oculta parte de la verdad.

- **Manos en modo «señor Burns».** Seguro que sabes a qué gesto me estoy refiriendo, ese tan característico del odioso jefe de Homer en *Los Simpsons*; ese en el que, apoyando los codos sobre una mesa o los brazos de un sillón, junta las yemas de los dedos de la mano derecha con los de su mano izquierda... ¿A qué te sugiere una cierta arrogancia? Pues sí, rebosa soberbia y superioridad mal entendida. Quien lo hace transmite una confianza absoluta en sí mismo, pero también desprecio o la sensación de mirar por encima del hombro a quien tiene delante. En mi humilde opinión, es un gesto que no debes hacer jamás.

- **Manos en los bolsillos con los pulgares hacia fuera.** Otro gesto típico que indica autoridad, algo así como «No te estoy contando todo, pero confío en mi autoridad y no creo necesario hacerlo». Aunque por un lado está mostrando los pulgares, un gesto que suele significar «Todo está bien», está escondiendo la mano. Nos está ocultando algo.

Es una imagen mala, pero no tanto como si fueran los pulgares los que están dentro del bolsillo o agarrándose el cinturón, un gesto típico de esos guardias de seguridad que malinterpretan la autoridad que les otorga su uniforme.

- **Los pulgares.** Acabamos de mencionarlo. El pulgar hacia arriba está universalmente reconocido como gesto de aprobación o confirmación de algo. Ya lo empleaban los romanos para perdonar o no la vida a los gladiadores en el circo. Está tan interiorizado en todo el mundo que en cualquier lugar entendemos que el pulgar hacia arriba significa ‘bueno’. Hacia abajo, ‘malo’, falta de confianza o desconfianza.

Seguramente no sabes contar bien con los dedos. Para transmitir un mensaje positivo cuando enumeramos algo con ellos conviene empezar a contar con el pulgar, no con el índice. De esta manera, al empezar a contar diciendo «uno» con el pulgar, el cerebro de nuestros interlocutores entiende que se ha comenzado con algo bueno, que se ha dado un buen paso, que le estás apoyando, y que te deja continuar con los siguientes.

Aunque te parezca una manera poco natural de hacerlo, aunque al llegar al tercero te parezca

que tus dedos no se están doblando bien, no importa. Practica hasta que te resulte natural. La sensación que transmitirás con este método será mucho más positiva.

- **Señalar con el índice.** Es muy importante saber cuándo se puede señalar con el índice a alguien. Y la respuesta es clara y fácil de entender: NO LO HAGAS NUNCA. Jamás señales directamente con ningún dedo a nadie, se sentirá en el punto de mira, marcado y atacado. Puedes señalar objetos, pero nunca personas.

Si señalas a alguien, que sea con la palma abierta hacia arriba y para felicitarle por algo. Puedes acompañar el gesto con una frase tipo «Tal y como ha dicho Fulanito...». Este gesto implica claridad. Es un gesto que yo hago muy a menudo en mis espectáculos, casi de manera compulsiva e inconsciente, para que todo el rato se entienda que todo es muy limpio, que no hay nada que ocultar y que no hay nada que no debería estar ahí. Las manos cerradas siempre implican que ocultamos algo.

- **Subirse las gafas.** Un gesto que delata sin posibilidad de error el estado de ánimo de una persona es el que realiza al subirse las gafas. Si lo hace con el dedo índice, perfecto, maravilloso. Si lo hace agarrándolas por las patillas, con el pulgar y el índice, mejor todavía. Lo malo es si lo hace con el dedo corazón, como si te estuviera diciendo «¡Que te den!»; su cerebro te está diciendo lo mismo que te diría haciéndote una peineta a la cara, pero ocultándose tras el gesto de colocarse las gafas.

- **Tocarse la nariz.** El gesto definitivo. O casi. Si existiera un gesto que pudiéramos llamar «gesto Pinocho», ese gesto que delata a alguien cuando está mintiendo, sería este. Pero ni es el único detector de mentiras ni lo es en todas las ocasiones. De hecho, lo que tu interlocutor quiere decir con este gesto es que no cree al 100% lo que les estás contando, no que mientas, sino que no se lo cree del todo.

Dicen que las mentiras tienen las patas muy cortas. Es verdad, pero parece ser que también son expertas en camuflaje... En breve hablaremos de ellas con más detalle.

El rostro

Que la cara es el espejo del alma es una verdad como un templo; que las expresiones faciales son una fuente casi inagotable de señales que delatan cuándo mentimos o no, también. Por eso merece la pena dedicar unas páginas a

conocer algunas de estas señales que delatan nuestro pensamiento.

En 1967, Paul Ekman (sí, el mismo que definió las seis emociones universales que vimos en el capítulo anterior) se propuso estudiar el engaño a partir de las microexpresiones de las personas, de esas EXPRESIONES FACIALES QUE SE PRODUCEN CUANDO ALGUIEN OCULTA UN SENTIMIENTO, ya sea deliberada o inconscientemente, y que apenas duran una fracción de segundo.

Después de analizar a cámara lenta muchas horas de vídeo grabadas a sus pacientes, Ekman concluyó que todos hacemos algún gesto que puede no ser perceptible para nadie, ni siquiera para quien lo hace, pero que existe. Al principio fue tildado de loco, de pseudocientífico, pero con el tiempo su teoría empezó a ganar credibilidad hasta el punto que la CIA empezó a contratarle.

Desde mi experiencia personal, yo identifico estas microexpresiones con la intuición. Las impresiones que nos causan las personas a veces son inexplicables, nos dan buen o mal rollo, un *feeling* que no somos capaces de explicar pero que el cerebro sí reconoce. Te animo a que te entrenes en la identificación de microexpresiones. Es una técnica muy práctica y útil para cualquier tarea cotidiana.

Como hemos comentado antes, ten presente que nada en este capítulo está escrito sobre piedra en ningún templo. Todos nuestros gestos pueden significar una cosa y su contraria, dependiendo del momento y el contexto en que los hacemos. Por eso, aunque tengamos claro que frotarse los ojos puede ser un signo típico de incomodidad o de aburrimiento, también puede significar, simplemente, que nuestro interlocutor tiene sueño... No busquemos tres pies al gato en este tema, ¿vale? O al menos, no lo hagas todavía. Espera a convertirte en un verdadero experto. ☺

- **Apretar los labios.** Un gesto universalmente aceptado como sinónimo de que algo va mal. Físicamente estamos diciendo que no queremos o no podemos hablar. Por eso tendemos a cerrar la boca. Seguramente por la cabeza del que lo hace estará pasando una frase del tipo «Me voy a morder la lengua porque estoy en una situación complicada y sé que si hablo la voy a empeorar».
- **Pasar la lengua por los labios.** Al contrario que el anterior, este signo transmite tranquilidad, tanto al que va dirigido como al que lo realiza. Es un modo de decirle a quien tenemos enfrente «Si tuviera agua la bebería sin miedo a ser devorado por ningún predador, estoy tranquilo contigo».
- **La «sonrisa Duchenne» o auténtica.** Es fácil asociar la sonrisa con la felicidad o la alegría, pero no siempre es así. De hecho, sonrisas

como la sarcástica, la incómoda o la falsa dan fe de ello. A estos tipos podríamos añadir la seductora (sí, esa que cuanto más que ensayamos frente al espejo, peor nos sale...) y la SONRISA DUCHENNE, nombrada así en honor a Guillaume Duchenne, un médico francés que se molestó en identificar qué músculos de la cara son los que se activan cuando nuestra sonrisa es auténtica y responde a una emoción de alegría verdadera. Es la que hace que nuestros labios se curven hacia arriba, se nos vean los dientes y nuestros ojos se iluminen.

Así, SABREMOS SI UNA SONRISA ES DE VERDAD CUANDO LA PERSONA QUE SONRÍE CONTRAE EL MÚSCULO QUE HAY ALREDEDOR DEL OJO (el orbicular), o sea, si le salen esas arruguitas que todos conocemos como «patas de gallo». Si la sonrisa no es auténtica es porque lo que está escuchando tu interlocutor no le gusta, no le parece bien o no se lo cree. Es uno de los gestos más sencillos de identificar. Puedes fiarte de tu intuición.

La psicóloga india Nalini Ambady demostró que a un alumno le bastan unos segundos para saber si tiene ante sí un profesor bueno o malo. Su experimento consistió en mostrar a un grupo de estudiantes unos vídeos en los que podían ver (pero no escuchar) a una serie de profesores dando clase. Después de verlos, cada alumno rellenaba una ficha acerca de cada uno de ellos. Al cabo de seis meses, después de haber compartido docenas de horas de clases con cada profesor, Nalini pidió a los estudiantes que volvieran a rellenar las fichas. Comprobó que las valoraciones que los estudiantes acababan de realizar eran casi idénticas a las que escribieron en las fichas seis meses atrás.

Esta capacidad por la cual nuestro cerebro se las arregla estupendamente para hacerse rápidamente una composición de lugar de lo que nos rodea, advertirnos de los peligros, establecer metas e iniciar acciones de forma elaborada y eficaz, es lo que en psicología se conoce como «inconsciente adaptativo».

- **Sonrisa amorosa o cariñosa.** Es una variante de la anterior —es decir, se trata de una sonrisa auténtica, genuina—, pero además va acompañada de una inclinación de cabeza orientada en la dirección de la otra persona. Si además inclinamos hacia ella el cuerpo entero la cosa va en serio: le estás demostrando a quien tienes enfrente que estás en sintonía con él o ella.
- **Sonrisa asimétrica o falsa.** Se reconoce porque curvamos hacia arriba uno de los labios más que otro. Pero —insisto— no siempre tiene porqué ser sinónimo de mentira ni de estar ante un mala persona.

La sonrisa educada o de cortesía es igual a esta, aunque sin mayor implicación de los ojos. Es la típica sonrisa que ponemos al saludar a un desconocido, muy habitual en políticos, comerciales, relaciones públicas...

La mirada

Las pupilas nos ayudan muchísimo a la hora de saber si alguien nos está mintiendo o no. Seguro que alguna vez te has encontrado diciendo a alguien «¡Mírame a los ojos y dime que no me estás mintiendo!». No suele fallar el veredicto. De hecho, eso que llamamos «intuición» se apoya, en un porcentaje altísimo, en la impresión que nos transmiten los ojos de la persona observada. Pero esos puntitos negros que tienes en los ojos también cambian de tamaño de forma automática —no lo olvides—si están expuestos a mucha o poca luz. No saques conclusiones precipitadas.

- **Pupilas grandes.** En general, cuanto mayores sean las pupilas de una persona, mayor confianza nos inspirará. ¿Por qué? Porque las pupilas dilatadas siempre implican atención hacia lo que miran. CUANDO ALGO NOS INTERESA SINCERAMENTE ABRIMOS MÁS LOS OJOS, igual que cuando algo nos preocupa o nos sorprende. Cuando el cerebro trabaja al 100%, nuestras pupilas se dilatan.
- **Pupilas pequeñas.** Son síntoma de sobrecarga mental. Si tenemos demasiadas cosas en la cabeza y las tareas pendientes nos desbordan, nuestro cerebro se desconcierta, no es capaz de centrarse y las pupilas se contraen. También ocurre este efecto cuando nos ponemos tristes o algo nos desagrada.
- **Ojos amorosos.** Siento decirte que no existe —o al menos yo no la conozco— la fórmula mágica para «hacer ojitos» con éxito. Lo que sí es un hecho científicamente demostrado es que las pupilas de los hombres y las mujeres se expanden cuando se despierta su deseo sexual. Por ello, en general, la gente liga más de noche que de día, porque siempre tenemos las pupilas más dilatadas (aunque solo sea para afinar la vista cuando hay poca luz).

A pesar de esto, algunos estudios advierten de que en ese momento las pupilas están indicando una excitación estrictamente sexual. Es decir, si te miran con ojos grandes como platos puede ser que hayas ligado, sí, pero no quiere decir que se hayan enamorado perdidamente de ti. Eso son palabras mayores.

- **¿A quién piensas votar?** En los años sesenta, un experimento

demonstró que las pupilas también pueden servir para identificar la ideología política. El neurocientífico Horace Barlow mostró a un grupo de personas una serie de fotografías de distintos líderes políticos y observó que las pupilas de todos ellos cambiaban de tamaño al verlas: si se expandían, simpatizaban con sus ideas; si se contraían, no.

• **Mantener la mirada.** Mirar a los ojos es un mecanismo que se utiliza para activar las neuronas espejo de quien miramos, para llamar su atención y que no se fije en el resto de nuestro cuerpo y sus señales. Uno de sus efectos «colaterales» es que al mirarle a los ojos se nos dilatan las pupilas y, en consecuencia, ayudamos a ganarnos inconscientemente su confianza.

Sostener la mirada puede resultar complicado. A todos nos abrumba y nos da un cierto pudor mirar y que nos miren fijamente. También influye el hecho de no saber a cuál de los dos ojos mirar. Por eso, una buena opción para ganarte la confianza de alguien al que miras a los ojos es mirar a su entrecejo. Haciendo esto, tus pupilas se dilatan porque intentan enfocar un punto muy concreto, las neuronas espejo se activan y captamos el interés de la otra parte.

• **Mentir con la mirada.** Ten presente que es mucho más probable que te mienta alguien con las pupilas grandes y fijas en tu mirada que alguien con la mirada huidiza. Si alguien te mantiene la mirada con demasiada intensidad, seguramente está mintiéndote. Estate alerta porque quiere ganarse tu confianza, porque intenta activar tus neuronas espejo, porque quiere que solo veas ese gesto positivo y no el resto de señales corporales negativas que pueda estar enviándote.

Gracias a la mirada podemos adivinar —literalmente— que están pensando los demás. ¿Cómo? Pues con un efecto supersencillo de poner en práctica. Empieza por describir tres supuestos como, por ejemplo, estos:

1. Estás en una playa paradisíaca rodeado de palmeras, con un bañador de colorines, la arena es blanca y superfina, metes los pies en el agua cristalina...
2. Estás en una discoteca, suena música tecno a tope, cierras los ojos, te dejas llevar por el sonido que retumba en tu cuerpo...
3. Estás comiendo en un restaurante y pegas un mordisco a una hamburguesa gigantesca, te chorrea kétchup por las manos, el sabor de la carne se mezcla con el de la cebolla y el pepinillo...

Después, pide a esa persona que elija una de las opciones anteriores y que piense en ella sin decirte a ti cuál es. Con tan solo mirar sus ojos sabrás cuál era. ¿Por qué? Porque la primera escena activa directamente nuestra memoria visual, la segunda la auditiva y la tercera la

kinestésica o sensorial, y en cada caso los ojos de quien imagina las escenas miran a sitios distintos: si está pensando en la playa, mirará hacia el lado superior izquierdo; si piensa en la discoteca, lo hará hacia los laterales, y si piensa en la hamburguesa, mirará hacia abajo.

No hay más misterio. Con solo observar la mirada de tu interlocutor mientras visualiza la escena sabrás en qué está pensando esa persona. Puedes comprobarlo contigo mismo, también funciona. Es probable que te encuentres con gente más sensible que otra a esta técnica. Es normal. Las primeras veces fallarás. No te preocupes. Se aprende con la práctica.

Torso y cuerpo

Aunque las expresiones son esenciales a la hora de construir una imagen mental de alguien, cada vez que pensamos en ese alguien solemos visualizar todo su cuerpo, no solamente su cara. Es evidente que el cuerpo de cada uno, nuestra envergadura, nuestra presencia, nuestros movimientos característicos, también nos definen y dicen mucho de nosotros. Aparte de gestos tan obvios como dar la espalda o acercarse a alguien (significando rechazo o interés hacia esa persona, respectivamente), el repertorio de señales que el cuerpo humano aporta al lenguaje no verbal con sus movimientos y actitudes es casi infinito.

- **Exponer el cuello.** Si ladeamos la cabeza y nuestro cuello queda expuesto ante una persona, estamos indicándole que confiamos en ella. De alguna manera, nuestro cerebro reptiliano nos está diciendo que no hay peligro, que aunque esa persona pudiera tirarse de cabeza a nuestra yugular y dejarnos secos, no lo va a hacer porque es inofensiva. Sabremos que es buena.

Yo mismo he comprobado este experimento en alguna conferencia mostrando la foto de un bebé en una pantalla y pidiendo a la gente que lo mirase durante un minuto. El 95% de las personas que lo hicieron giraron el cuello de forma natural hacia un lado, dejando su yugular al descubierto. Haz tu mismo la prueba con tus amigos y verás que funciona. Es espectacular.

- **Ocultarse tras algo.** Cualquier gesto que implique ocultar el torso o el cuerpo, como parapetarse tras un atril o una mesa al hablar en público, sostener el bolso en el regazo o abrazar una carpeta que realmente no necesitamos pero que tenemos entre las manos, indica incomodidad, inseguridad y descontento. A la hora de hablar en público siempre es preferible hacer todo lo contrario: movernos, beber agua, expandirnos. Nos proporcionaremos seguridad a nosotros mismos y transmitiremos mucha más confianza a quien nos escucha.

Hace años me di cuenta de que Andreu Buenafuente se abrochaba y desabrochaba continuamente el botón de su chaqueta durante sus monólogos en televisión. Era evidente que no podía evitar aquel gesto, un tic incontrolable. Lo que estaba ocurriendo es que, aunque él no quisiera, la mano se le iba inconscientemente al pecho para «protegerse» porque, seguramente, ese monólogo estaba siendo estrenado en ese momento. No sabía cómo iba a ser la reacción del público ante cada broma.

- **Culos inquietos.** Para un orador, que su auditorio se mueva en sus asientos, que no dejen el culo quieto, es la peor señal del mundo. Si el culo de una persona se mueve durante una ponencia, si está inquieto en el asiento, es porque se está aburriendo de tal manera que le empieza a doler todo el cuerpo. Si por el contrario se pone cómodo y se repantinga para atenderte como si estuviera en el salón de su casa, aunque cruce las piernas, es una buenísima señal.

Sé consciente también de que revolverte en tu asiento mientras estás al volante, puede ser síntoma de que necesitas un descanso, te estás durmiendo y deberías dejar de conducir durante un rato.

Por tu seguridad, escucha a tu cuerpo.

- **Los pies.** En la comunicación no verbal los pies son mucho más expresivos de lo que pudieras pensar. Son un gran indicativo para detectar el interés de las personas. Si los pies de tu interlocutor están apuntando hacia ti mientras le hablas, todo va bien, te está haciendo caso; si no, ve pensando en algo para captar su atención. Más aún, si ves que apuntan hacia la salida del espacio en el que estéis, es que esa persona está deseando irse de allí. Presta atención...

A veces yo dejo caer un bolígrafo o cualquier otra cosa al suelo durante una reunión para poder agacharme, mirar debajo de la mesa y ver hacia donde apuntan los pies de mi interlocutor. Si se te cae algo al suelo, aprovecha para hacerlo tú también. Y si no se te ha caído nada, tíralo tú. Si ves que los pies no están en el lugar adecuado, no pierdas el tiempo con ese cliente, no está receptivo. Vuelve otro día y evita crear un anclaje emocional negativo entre esa persona y tú.

- **Los pasos.** Dar o no un paso en el momento de saludar a alguien puede ser tremendamente revelador para saber si caemos bien o mal. Para comprobarlo, la próxima vez que tengas ocasión emplea la que yo llamo «técnica del paso». Presta atención en si, después de saludar a esa persona, da un paso para acercarse a ti. Si lo hace, es que le caes

fenomenal. Si se queda en el sitio, significa que no le caes ni bien ni mal. Pero si da un paso atrás... ¡Ay! Mal asunto.

- **Permanecer de pie o sentado.** Transmitimos una información diferente sobre nosotros mismos estando de pie o sentados. A mí me gusta estar de pie cuando hablo con la gente, incluso por teléfono. Me gusta moverme de un sitio a otro mientras hablo. ¿Por qué? Porque nadie puede hacer tres cosas a la vez: no puede hablar, caminar y mentir al mismo tiempo. Y eso me lo aplico a mí mismo y a mi interlocutor.

Hace años leí que existe una gran diferencia entre un mago que hace magia de cerca estando sentado o de pie. El que se queda de pie demuestra siempre menos confianza. Yo confieso que desde ese momento empecé a sentarme más junto al público porque comprobé que aquello era cierto. Si yo invado el espacio personal de un espectador o de un grupo de gente que está sentado en una mesa es porque confío muchísimo en mí y en que puedo hacer con éxito el número que tengo pensado. Y, sobre todo, porque siento que me están brindando la oportunidad de sentarme con ellos.

- **Evitar la gravedad.** Un gesto universal de ánimo y felicidad es cualquiera que evite la gravedad. Saltar, levantar los brazos o fingir que volamos implica alegría en todas las culturas. Por eso podemos ver en estadios de todo el mundo a miles de personas haciendo la ola sin distinción de nacionalidad, idioma o religión, porque cualquier movimiento que implique luchar contra la fuerza de la gravedad (ponerte de pie, dar un abrazo, dar palmas...) consigue cambiar también el estado de ánimo del cerebro, que se alegra porque nuestro cuerpo, al hacer ese movimiento, entiende que está más feliz de lo que realmente está.

El legendario mago británico Paul Daniels me explicó una vez que él siempre hacía ejercicios con la boca antes de salir a un escenario. Gesticulaba mucho, agitaba los brazos como si estuviera enfadado para soltar tensión y agresividad. Cuando se enfrentaba al público ya no necesitaba tapar su cuerpo ni ocultarse de ninguna manera para dar el 100 %.

Cualquier motivador en una conferencia empezará por pedirte que te pongas de pie y saludes a quien tengas al lado, que abrases al otro, que des un salto... Es probable que muchos no sepan el porqué de esto, pero han visto que funciona y lo hacen. Hazlo tú también contigo mismo. Si te encuentras triste, muévete, levántate, salta, estira los brazos al aire y verás cómo tu estado de ánimo mejora visiblemente.

5

TODOS MENTIMOS



La mayoría de las mentiras triunfan porque nadie se molesta en averiguar la verdad.

PAUL EKMAN

Como decía el famoso doctor House, todo el mundo miente. De hecho, tú mismo escucharás hoy entre 10 y 200 mentiras a tu alrededor. Más aún, tú dirás casi otras tantas y, aunque te cueste creerlo, muchas te las dirás a ti mismo. Ten por seguro que cualquier extraño con el que inicies una conversación te habrá mentido de media, de una u otra forma, tres veces en los cinco primeros minutos. ¿Sorprendido? Pues aún hay más... Por ejemplo, ¿sabías que los hombres tienden a mentir sobre ellos mismos (y a sí mismos) y que las mujeres suelen hacerlo para proteger a los demás?

Las mentiras forman parte de nuestra vida. De hecho, todos tenemos tics que nos delatan al mentir. Todos. Sí, tú y yo también. Y son mucho más fáciles de identificar de lo que te imaginas. Por ejemplo, sonreímos más o menos

evidentemente al acabar una frase o cabeceamos de arriba abajo, asintiendo, cuando decimos la verdad. Recuerda que tu cuerpo no miente nunca, no le hemos enseñado a hacerlo. Si alguien te dice «sí» con la palabra y «no» con la cabeza, te está mintiendo. Si alguien dice «Yo no lo hice» mientras asiente, sí lo hizo.

Pero antes de continuar, veamos qué es y qué se entiende por mentira. Está generalmente aceptado que UNA MENTIRA ES UN ACTO DELIBERADO CON EL QUE PRETENDEMOS FALTAR A LA VERDAD. Los motivos que nos llevan a mentir pueden ser muy diversos, pero en general intentan acercar la realidad a nuestras expectativas. No pienses solamente en mentiras que niegan premeditadamente algo (decir lo contrario a lo que sabemos que es verdad). También me estoy refiriendo a esas mentiras que solo le incumben al que las dice, pero que le ayudan a dibujar un escenario más favorable: «Estoy muy contento con mi trabajo actual», «Tengo un montón de proyectos en camino» o «Esto no me molesta en absoluto».

La creencia más extendida hoy en día entre la comunidad científica es que la mentira es un acto de cooperación entre el mentiroso y el que le escucha; el que la recibe tiene que querer creer en ella. Sé que no te esperabas que te dijera esto, que si te han mentido tú has sido en parte «culpable», pero párate a pensar y dime, ¿cuántas veces sabías que algo no podía ser cierto y aun así has hecho por creértelo porque la verdad dolía más?

Mi amigo Bropi me contó un día que su hijo mayor había descubierto la identidad oculta de los Reyes Magos... ¡Un amigo del colegio le había contado el gran secreto! Ya sabía quiénes eran, cómo trabajaban y como se las ingeniaban para hacer llegar cada 5 de enero tantos regalos a tantos niños. Para evitar que sus otros dos hijos pequeños escucharan a su hermano, Bropi se lo llevó fuera de la habitación y le dijo «Sí, es verdad. En realidad, los padres...». En ese momento, antes de poder seguir con la explicación, su hijo, con lágrimas en los ojos, le dijo «¿Pero entonces no es el ayuntamiento el que paga los regalos a los Reyes?».

Mi amigo se había precipitado al suponer que su hijo mayor había descubierto realmente el gran secreto. No sabía que la información que tenía el niño era otra, y provocó una pequeña catástrofe. No cometas tú el mismo error y no juzgues o malinterpretes algo antes de tiempo. Las primeras veces es muy fácil que te equivoques, pero sé observador y déjate guiar por tus intuiciones. Ponlo en práctica hasta que perfecciones tu olfato. Ya verás como te es muy útil.

Está demostrado que desde muy niños aprendemos a mentir y que lo hacemos gracias a nuestras neuronas espejo; esto es, vemos mentir a otros e imitamos su comportamiento. Sin embargo, nadie nos ha enseñado jamás ni a mentir correctamente ni a detectar una mentira, y es justo ahí donde los mentalistas

encontramos el terreno abonado para ponernos a trabajar. Aprovechamos esa falta de experiencia de la gente para detectar sus mentiras. Por suerte para ti, dentro de pocas páginas serás un experto en hacerlo (en detectarlas; lo de usarlas o no depende de ti).

Sigue leyendo este libro y comprueba que todo o casi todo lo que te cuento en él lo puedes poner en práctica al momento. Verás además que la recompensa final estará cada vez más cerca y la lectura te será cada vez más sencilla. Cuanto antes pongas en práctica lo que aprendes, mucho mejor.

VAMOS A DETECTAR MENTIRAS (TRALARÁ)

Además de filósofo, pianista y humorista, Raymond Smullyan (1929-2017) fue un matemático estadounidense que, aunque nunca se dedicó profesionalmente a la magia, escribió varios libros sobre ilusionismo y lógica altamente recomendables. El más conocido es *¿Cómo se llama este libro? El enigma de Drácula y otros pasatiempos lógicos*, un magnífico tratado sobre cómo funcionan los puzzles de lógica. Si tienes ocasión de leerlo, hazlo.

Raymond era un genio. Para mí ha sido siempre un referente en todo lo relativo a la matemática y la lógica de la magia. Hace unos años, estando en un congreso en Atlanta, tuve el honor de conocerlo en persona y, para mi sorpresa, me dijo que yo era el mejor mago que había visto en su vida porque mi magia iba más allá del espectáculo y trabajaba directamente con la mente de las personas. Aún me pongo un poco colorado al recordarlo, pero solo por aquel momento han merecido la pena tantos años de trabajo y esfuerzo.

Esta introducción viene a cuento porque mi querido amigo contaba al inicio de uno de sus libros que, en cierta ocasión, un grupo de científicos llegó a utilizar un polígrafo en un hospital psiquiátrico con un interno que estaba convencido de ser Napoleón (sí, todo un clásico de las demencias...). ¿Cuál creéis que fue el resultado del test? Pues sí, efectivamente, que decía la verdad.

UN POLÍGRAFO NO MIDE SI LO QUE DICE UNA PERSONA ES VERDAD O ES MENTIRA. MIDE LO QUE SIENTE ESA PERSONA HACIA UNA AFIRMACIÓN DETERMINADA. Si está convencida de que dice la verdad, el polígrafo dirá que no miente. Por este motivo en un juicio no se pueden usar como prueba este tipo de informes, porque los hechos objetivos y los recuerdos que tengamos de ellos no tienen por qué ser iguales, porque — estemos o no en nuestro sano juicio— los recuerdos se pueden alterar y modificar, como vimos hace un par de capítulos.

Los ojos no mienten

Entonces, ¿existe algún método infalible para detectar mentiras? Sí, y es supersencillo. Si ante ti tienes a dos personas, una que te mira fijamente a los ojos mientras te habla y otra que lo hace con una mirada huidiza, que evita mirarte, ¿cuál de las dos crees que te está mintiendo? ¿La que no te quita ojo o la que no es capaz de mantener el contacto visual? Pues aunque a más de uno le pueda parecer lo contrario, la que miente es la que te mira fijamente. No te

quepa ninguna duda. CUANDO ALGUIEN ESTÁ DICIENDO UNA VERDAD, SU MIRADA VA DE UN LADO A OTRO, está intentando hacer memoria para reconstruir fielmente los hechos que quiere contar. LA QUE MIENTE NO NECESITA RECORDAR NADA, NECESITA QUE LA CREAS y por eso te mira fijamente.

Otra pista. Los romanos ya decían aquello de «Mentira repetida, verdad aprendida». Sabían que cuando alguien repite una historia exactamente, con las mismas palabras cada vez, está mintiendo; cuando la historia es verdadera, empleamos palabras distintas en cada ocasión. El que miente cree que repitiendo una y otra vez la misma versión refuerza su coartada. Incluso se siente satisfecho por hacerlo con la misma entonación y los mismos matices, incluyendo detalles espontáneos («En aquel momento pasó un coche azul mientras en la radio sonaba tal canción que decía tal cosa...») que de ser verdaderos sería imposible recordarlos con tanto detalle. Si realmente fueran ciertos, dado que los recuerdos se alteran, de la primera a la segunda versión ya habría detalles distintos. En realidad lo hace porque no puede salirse de un guión aprendido, y eso le delata.

Por eso los detectives y la policía suelen repetir varias veces sus interrogatorios a los sospechosos de algún delito, no solo para detectar si se repiten como un loro. También porque, si están diciendo la verdad, lo más normal es que se enfaden después de contar su historia varias veces. El sujeto no entiende por qué no le creen cuando está diciendo la verdad y se enfada. Si el interrogado no se enfada al declarar de nuevo es porque siente que tiene el poder, que va ganando, que está engañando al que tiene delante. Por eso, cuantas más veces se lo hacen repetir, mejor se siente; no se enfada, se encuentra más seguro. Incluso añadirá nuevos detalles como nuevas pinceladas, pero los originales no los olvidará.

Se suele decir que, si al hablar contigo, tu interlocutor mira hacia la derecha es que dice la verdad, y que si mira hacia la izquierda es que miente. Esto es, en general, cierto. Siempre hay excepciones que debes sopesar en cada situación, pero sí suele coincidir que quien hace memoria para recordar una verdad deja perder su mirada hacia la derecha y quien está improvisando una mentira lo hace a la izquierda.

La gran baza que tú tienes para que esta pista te sea útil en todo momento es que, a la hora de la verdad (nunca mejor dicho), nadie recuerda cuál era el lado al que tenía que mirar para resultar creíble. Inconscientemente se nos va a todos la cabeza al lado que nos delata, no sabemos fingir, independientemente de que seamos zurdos o diestros. Por eso, lo importante no es tanto que recuerdes cuál es el lado en cuestión, sino recordar cómo funcionaba la herramienta y hacer memoria en tu cabeza. Si recuerdas unas vacaciones ideales y notas que se te va la cabeza a la derecha, ese es el lado bueno.

Las bolas doradas

Golden Balls ('bolas doradas') es un concurso de la TV inglesa inspirado en el «dilema del prisionero», un supuesto de la teoría de juegos que demuestra que dos personas pueden llegar a no cooperar entre ellas a pesar de que esta decisión vaya en contra del interés de ambas. No vamos a entrar ahora en los detalles de esta teoría, pero si te gustan los juegos de lógica búscala, porque seguro que te parece interesante.

Si te hablo de este concurso aquí es porque puede resultarte muy útil para cumplir nuestro objetivo de saber detectar mentiras, sobre todo la prueba final de cada programa. En ella, los dos concursantes se miran frente a frente. Cada uno tiene dos bolas doradas con un papel dentro y una palabra escrita, *Split* ('dividir') o *Steal* ('robar'). Cada concursante debe convencer al contrario de que saque la bola que a él le beneficie más. Si los dos eligen la bola que apuesta por dividir, se reparten el bote entre los dos; si uno elige dividir y el otro robar, este último se lleva todo; si los dos apuestan por robar, se quedan los dos sin nada... Como en un duelo, cuando el presentador lo dice, cada uno muestra la bola que han elegido y se comprueba si mentían o no con sus promesas.

Todas y cada una de las finales que he podido ver son una auténtica maravilla en términos de comunicación, tanto verbal como no verbal. ¡Toda una final de Champions entre mentirosos! Me impresionó especialmente una en la que un chico decía y repetía que él iba a elegir la bola de robar hiciera lo que hiciera su rival, que no se molestara en convencerlo. Decía estar convencido de que su contrincante iba a apostar por dividir, así que él apostaría por robar y llevarse así el bote con el premio. Su chulería era tal que afirmó ante todo el público que él sabía que iba a ganar, pero que luego compartiría con el perdedor la mitad del premio. Insistía en que bajo ningún concepto iba a apostar por la bola de dividir. Su rival no entendía nada, solo era capaz de balbucear «Pero, pero, pero... ¡Eres un idiota, no me dejas opción!», y el otro insistía en que iba a elegir la bola para robar sí o sí.

¿Qué crees que ocurrió? Pues que los dos pusieron la bola de... ¡dividir! Don Erre que Erre mintió, pero convenció a su rival de que hiciera lo que él quería. Era una jugada arriesgada, pero para aquel chico era la única manera de asegurarse que el otro iba a poner la bola de dividir. Este es un ejemplo magnífico de cómo conseguir lo que uno quiere —aunque sea saltándose las normas— pero convenciendo al otro. En este caso el beneficio iba a ser mutuo y le compensaba.

Lo mejor de *Golden Balls* es aprender del lenguaje corporal de sus concursantes. Busca los

vídeos en YouTube y congela la imagen para analizar sus gestos antes de llegar al final. Te darás cuenta de que, si tanto corporal como verbalmente expresan lo mismo, están diciendo la verdad; si no es así, se nota que mienten. Puedes visionar un programa tras otro y comprobar cuántas veces aciertas. Es un ejercicio perfecto para entrenarte en detectar mentiras porque en todos los casos se ve gente ante una situación de estrés, frente a frente, de uno en uno. No son actores, es 100 % real.

El péndulo de la verdad

Otro ejercicio con el que puedes poner en práctica todo tu talento a la hora de detectar mentiras es emplear un «péndulo de la verdad». Dile a alguien que coja un péndulo y, si quieres añadir misterio al experimento, explícale que es el «péndulo de la verdad», un péndulo que siempre dice lo que piensas aunque tú no quieras hacerlo. No te preocupes si no tienes un péndulo a mano. Cualquier objeto que pese sujeto a una cuerda, cadena o hilo, te servirá igual. Puede ser una llave, un anillo o, simplemente, un colgante. Una vez hecho esto, dile a esa persona que ponga tres objetos sobre la mesa y que cuando pase con el péndulo por encima de ellos piense «no, no, no...» excepto cuando pase por uno, el que él o ella quiera, y que entonces piense «sí, sí, sí...».

El efecto es realmente sorprendente. Cuando la persona del experimento esté concentrada en pensar «no», el péndulo hará movimientos circulares o de izquierda a derecha; cuando piense «sí», los hará de arriba abajo o de delante a atrás. Aunque parezca increíble, es totalmente cierto. El péndulo te dirá en qué objeto está pensando con un 100 % de efectividad.

Este efecto se explica por el MOVIMIENTO IDEOMOTOR, el mismo principio —por cierto— por el cual se demuestra que el juego de la *ouija* (o *güija*) efectivamente funciona, que el vaso en el tablero se mueve, aunque no necesariamente gracias a las fuerzas del Más Allá... El fenómeno consiste en que cuando nuestro cerebro piensa en un concepto o en un movimiento, no puede evitar transmitirlo. Es algo muy parecido a las microexpresiones de Ekman que vimos algunas páginas atrás. Al pensar en el concepto «sí» tendemos a hacer un movimiento de arriba abajo porque es el que hacemos cuando afirmamos algo; cuando pensamos en el «no», (o *not*, o *non*, da igual el idioma, la apertura de la boca es similar en casi todas las lenguas), el movimiento será circular o de izquierda a derecha, porque remite al que hacemos con la cabeza y con los labios al negar algo. Tiene su lógica si piensas que, a lo largo del desarrollo del lenguaje humano, la palabra se originó mucho tiempo después de que existiera el gesto.

Si no me crees, compruébalo haciendo la prueba contigo mismo. ¡Alucinarás!

Eso sí, es importante que recuerdes decirle a tu víctima que no deje de pensar mentalmente «sí, sí, sí...» cuando pase el péndulo por encima del objeto elegido y «no, no, no...» cuando no sean los correctos. En caso de que no lo haga, el movimiento no se producirá.

El cuerpo no sabe mentir

Ya hemos visto que, aunque lo intente, el cuerpo humano no sabe mentir. Este principio da pie a otro juego de comunicación no verbal muy espectacular que hizo célebre en el siglo XIX el mentalista Irving Bishop. Este californiano (famoso también por algunas estafas muy sonadas) no solo era capaz de adivinar con los ojos vendados dónde estaba cualquier objeto escondido en el escenario en que se encontraba, sino también en otras salas de ese teatro e, incluso, en cualquier otro lugar de la ciudad. Para dar fe de su talento, llegó a organizar brigadas montadas a caballo y diligencias que lo acompañaban en su búsqueda de un alfiler.

¿Cuál era su técnica? Una extraordinaria capacidad para interpretar el lenguaje corporal. Durante su búsqueda permanecía unido por un fino hilo de cobre a la única persona que sabía en cada caso dónde estaba el objeto escondido. Ella le transmitía inconscientemente, a través de movimientos corporales imperceptibles para la mayoría de los mortales, la ruta a seguir. Su cuerpo no le permitía mentir y Bishop interpretaba cada uno de esos sutiles gestos hasta dar con el objeto escondido. Increíble, pero cierto.

MENTIROSOS COMPULSIVOS

Hemos visto que el lenguaje corporal y otras formas de comunicación no verbal pueden ser extremadamente útiles, no solo para detectar mentiras en una negociación, en tu relación de pareja o en cualquier otra situación cotidiana. También para crear golpes de efecto mágicos con los que impresionar a quien tú quieras y cuando tú quieras.

A partir de este principio son muchos los ilusionistas, magos y mentalistas que a lo largo de la historia han creado verdaderas maravillas con números tan impactantes y sorprendentes como fáciles de comprender si se conocen ciertos fundamentos de la comunicación no verbal y la lógica. Son números sin trampa ni cartón. Pero en este oficio, como en todos —o bueno, sí, aquí más...—, la picaresca y el truco en toda regla siempre han estado presentes de una u otra manera. Vamos a ver algunos casos.

El gran Houdini

Todos hemos oído hablar de Harry Houdini. Sin duda, fue el mago más grande de su tiempo y toda una referencia para los que vinimos después. Su fama está más que justificada porque logró, a principios del siglo XX, fascinar al público con números espectaculares basados en técnicas de escapismo. Houdini escapaba con aparente facilidad de cuerdas, cadenas, camisas de fuerza, esposas, bidones, ataúdes... ¿Cuál era su secreto? Uno muy sencillo: entrenaba continuamente. Su cuerpo estaba preparado para asumir retos que pocos atletas habrían podido hacer. Llegó a ser capaz de permanecer hasta tres minutos sin respirar. Su magia era el resultado de una combinación de fuerza física, habilidades teatrales y técnicas mentales. Y, también, algunos tejemanejes...

Cuentan que antes de que Houdini llegase a una ciudad con su *show*, uno de sus ayudantes había visitado previamente todas las ferreterías más importantes de la ciudad ofreciendo un candado último modelo. Cuando el mago llegaba a esa ciudad, siempre pedía a los lugareños que fueran ellos mismos quienes comprasen el candado más moderno que encontraran para que no hubiera sospecha de que él hubiese trucado nada. Sí, a todos les vendían el último modelo, el que el comercial infiltrado les había presentado días antes... Y sí, Houdini tenía la llave maestra que los abría todos.

Pillerías aparte, el talento de Houdini era tan grande y él tenía tanta confianza en sí mismo que llegó a retar a todos sus colegas con el siguiente desafío: quien

fuera capaz de engañarlo con el mismo truco hasta tres veces seguidas recibiría una sustanciosa recompensa, pagada de su propio bolsillo. Casi nadie lo consiguió. El único que logró engañar a la vista de Houdini fue un joven ingeniero industrial de diecinueve años, Dai Vernon. *A priori*, su número no llamó la atención del mago, no le pareció lo suficientemente valioso para un espectáculo de magia. Sin embargo, no fue capaz de dar con su secreto ni la primera, ni la segunda ni la tercera vez que Vernon lo hizo ante él. ¿Cómo logró engañar al mago más grande de su tiempo? De un modo muy sencillo: manteniendo el mismo efecto final en las tres ocasiones, pero variando en cada ocasión el truco, el momento en que se realiza la magia. Al no repetirlo, no le dio a Houdini la oportunidad de identificarlo, de ver lo que no tenía que ver. Después de este episodio, Dai Vernon mandó incluir en sus tarjetas de visita la frase «El hombre que engañó a Houdini», se dedicó profesionalmente a la magia y se convirtió en un referente mundial conocido como «El Profesor».

En los últimos años de su vida, Houdini se convirtió en un verdadero azote de los médiums y espiritistas que florecieron en el periodo de entreguerras. Se dedicó a desenmascarar a muchos farsantes y estafadores que jugaban con los sentimientos de gente que había perdido a sus seres queridos haciéndoles creer que podían contactar con ellos, cuando lo que estaban haciendo realmente era interpretar las señales corporales o trucos más turbios, que él conocía a la perfección porque también los había utilizado. Cada vez que retaba a uno de estos presuntos mediadores con el Más Allá les hacía la misma pregunta: «¿Cuál fue la última frase que me dijo mi madre en su lecho de muerte?». La única respuesta válida era «Ninguna». Su madre no le dijo nada antes de su último suspiro, entre otras cosas, porque él no estaba con ella en aquel momento. Muy a su pesar —Houdini era un creyente convencido en la existencia de la vida después de la muerte—, nadie fue capaz de adivinarlo.

Tras el fallecimiento de Houdini, fue su esposa, Bess, quien siguió recorriendo Estados Unidos durante diez años intentando contactar con él. Antes de morir, Houdini había creado una especie de contraseña secreta —el llamado «código Houdini»—, que únicamente compartió con su mujer, para que en el caso de él que intentase comunicarse con ella desde el otro mundo esta pudiera estar segura de que, efectivamente, se trataba del espíritu de su marido y no de un fraude espiritista. Lamentablemente, ninguno de los que dijeron haber recibido algún mensaje del gran mago acertó con la contraseña.

Ojos que no ven...

Mi admirado Raymond Smullyan explicaba en uno de sus libros el fascinante caso de un chico que era capaz de ver a través de los ojos de su padre; mientras

él permanecía en el escenario con los ojos vendados, su padre recorría el patio de butacas del teatro micrófono en mano y recogiendo objetos de los espectadores que su hijo describía uno por uno con todo lujo de detalles. Si se trataba de un colgante, por ejemplo, era capaz de decir su tamaño, color, hasta la inscripción que tenía en su dorso. ¡Todo! Incluso teniéndolo en la mano resultaría difícil tener tanta precisión... ¿Cómo era posible?

Pues, según explicaba Raymond, todo se trataba de un ejemplo perfecto de cómo podemos sugerir a los demás mediante la comunicación no verbal. En realidad, ni el hijo leía la mente de su padre ni este emitía ondas mentales que nadie pudiera interpretar. Lo que estaba ocurriendo era que el padre era... ¡ventrílocuo! El hijo nunca hablaba, solo abría la boca mientras su padre detallaba el objeto que tenía en su mano en cada momento. La comunicación no verbal se encargaba de hacer el resto y todos los presentes quedaban convencidos de que lo que estaban presenciando era real.

Barnum y el «efecto Forer»

A mediados del siglo XIX triunfó en Estados Unidos el circo ambulante de P. T. Barnum, un verdadero buscavidas que logró crear todo un imperio del entretenimiento a partir de dos ingredientes esenciales. De una parte, atracciones que en muchas ocasiones fueron desenmascaradas como auténticos timos; de otra, la credulidad y la buena fe de sus espectadores. Seguramente hoy no engañaría a nadie con su «sirena de Fiyi» (una criatura disecada y descaradamente trampeada a partir del cuerpo de un mono y la cola de un pez), pero en aquella época la gente creía posible la existencia del mítico ser y, lo más importante, que ellos eran unos privilegiados por conseguir verlo y poder pagar la entrada que les permitía hacerlo.

Barnum había descubierto un secreto que le haría de oro. Se dio cuenta de que su labia era un tesoro porque LA GENTE ATIENDE A LO QUE QUIERE OÍR. Por eso no se cansaba de contar cosas maravillosas que hacían volar la imaginación de su público. Era un auténtico pirata, sí, pero un pirata muy listo. De hecho, muchas de sus técnicas de promoción se estudian aún en las facultades de Publicidad de todo el mundo. Los piropos funcionan porque nos gustan. Sin abusar, pero funcionan.

Entre sus muchas triquiñuelas para enriquecerse, Barnum decía ser capaz de adivinar la personalidad de cualquier persona con tan solo mirarla a los ojos. Quien le escuchaba siempre quedaba encantado con el retrato que le hacían porque solía ser el de alguien extraordinario. En verdad, Barnum había ideado una serie de descripciones de la personalidad a partir de unos cuestionarios muy generalistas. Tan ambiguos eran que cualquiera podía verse reflejado en ellos,

sobre todo porque siempre decían algo estupendo del interesado.

Esta misma lógica fue la que siguió en 1948 el psicólogo Bertram R. Forer para explicar el efecto que lleva su nombre y que también es conocido como «efecto Barnum». Tras haber realizado un test de personalidad a sus alumnos, les pidió a todos que puntuaran de 0 a 5 el grado de identificación con la descripción que les había entregado. La media superó el 4. Todos se reconocían en aquel texto que su profesor les había escrito en función de sus repuestas en el test. Solo después les reveló su secreto: el texto era el mismo para todos, un montaje realizado a partir de frases sacadas de distintos horóscopos encontrados en los diarios.

Yo he desarrollado mi propia versión de aquel texto. Esta:

Tienes la necesidad de que otras personas te aprecien y admiren, y sin embargo eres crítico contigo mismo. Aunque tienes algunas debilidades en tu personalidad, eres capaz de compensarlas. Tienes una considerable capacidad sin usar que no has aprovechado y que tal vez sea mayor de lo que quieres imaginar. Tiendes a ser disciplinado y controlado por el exterior, pero preocupado e inseguro por dentro.

A veces tienes serias dudas sobre si has obrado bien o tomado las decisiones correctas. Prefieres una cierta cantidad de cambios y variedad y te sientes defraudado cuando te ves rodeado de restricciones y limitaciones. También estás orgulloso de ser un pensador independiente; y de no aceptar las afirmaciones de los otros sin pruebas suficientes. Pero encuentras poco sabio el ser muy franco al revelarte a los otros. Algunas de tus aspiraciones tienden a ser bastante irrealistas, pero te gusta soñar con ellas.

En ocasiones eres extrovertido, afable, y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, precavido y reservado; sin embargo, aunque a veces te cuesta, eres una persona que siempre es capaz de seguir adelante pase lo que pase.

¿A que tú también te reconoces en él? Seguramente, sí. Yo lo hago. Cualquiera podría hacerlo. Leo Harlem lo hizo en uno de los especiales de la segunda temporada de mi programa en Discovery Max y nos reímos muchísimo con él. Pero casi nadie sabe el secreto de este texto... Si quieres jugar a los adivinos e impresionar a alguien, quizás aquí tengas una buena forma para hacerlo.

En mis espectáculos, para darle más emoción al asunto, suelo decir a algunas personas del público que yo sabía con total certeza que ellos iban a verme ese día y que ya llevaba tiempo investigándolos en sus redes sociales. Después del susto inicial, cuando leen la nota se quedan atónitos: «¡Soy yo!». Y luego, al saber que es un texto tipo, todos coinciden: «¡Estaba convencido de que era a mí quien describías!».

Para que el efecto Forer funcione, asegúrate de cumplir estos tres requisitos:

1. Gánate la credibilidad de la persona que hace el experimento contigo. Debe estar convencida de que tú eres capaz de haber investigado en sus redes sociales, la has observado suficientemente o

tienes «poderes».

2. Si haces el experimento con amigos o conocidos, personaliza la experiencia poniendo el nombre de la persona en el papel (si lo traes todo impreso de casa, mejor), que vea que ha sido escrito especialmente para ella.

3. El entorno y la situación deben ser adecuados. No vale hacerlo en una discoteca para ligar asaltando a alguien con un «¡Te conozco! ¡Mira lo que he escrito sobre ti!».

Entre los miembros de un jurado, nadie suele dar más de dos puntos por encima de la puntuación que da el primer miembro. Por eso es recomendable que empiece a puntuar quien (a partir de sus expresiones) intuyas que te va a dar la mejor nota. Evidentemente no podrás hacerlo cuando el tribunal venga impuesto, pero si tienes ocasión de poder elegir el orden de intervención de cada uno de ellos, no dudes en hacerlo.

Lectura en frío

Prima hermana del efecto Forer es la técnica de la «lectura en frío», un método usado desde hace muchísimos años —especialmente por médiums y videntes— por quien quiere hacer creer a alguien que tiene «poderes», que sabe mucho más de lo que realmente sabe sobre él o ella. Un lector en frío, con tablas, es capaz de conseguir en pocos minutos mucha información de alguien con tan solo observar su lenguaje corporal, su ropa, su edad o procedencia. A medida que continúa su «lectura», el adivino va calibrando sus comentarios en función de las reacciones corporales inconscientes y de hacer una escucha activa de lo que le responden, calibrando sus aciertos y errores en función de las reacciones del interesado y lo que dice ante sus comentarios. Cuando alguien escucha algo que coincide con su caso es normal que suelte algún «¡Exacto!» o «¡Lo sabía!», movido por la euforia.

Existen muchísimas variantes de esta técnica que triunfan entre tarotistas, echadores de cartas y todo tipo de quiromantes. Una de las más conocidas es la de los halagos, que —como su nombre indica— consiste en «seducir» a alguien con comentarios positivos sobre su persona para ganarse su confianza y poder seguir tirándole de la lengua. La otra es la del «arco iris», una técnica que se basa en elaborar frases en las que se dice al mismo tiempo un rasgo de la personalidad de alguien y su opuesto, es decir, abren un abanico tan amplio de opciones que el sujeto analizado no podrá no sentirse identificado con alguna. Si nos dicen, «Veo que eres una persona básicamente positiva, pero no siempre ha

sido así», es obvio que todos hemos tenido momentos mejores y peores a lo largo de nuestra vida. Si se sabe provocar al otro para que hable, el sujeto contará todo, pero parecerá que es mérito del adivino. Hablar de estados de ánimo, del paso del tiempo o del potencial personal es mano de santo para relacionar temas.

En cierta ocasión, dando un paseo por una ciudad a la que había ido a actuar, di con uno de esos típicos mercados medievales con puestos ambulantes de artesanía, comida local y... ¡gabinetes de adivinadores! Allí fue donde descubrí a un hombre fascinante que aplicaba en vivo la técnica de lectura en frío a su manera y a la que, incluso, había dado nombre propio: en lugar de hacer lectura de manos hacía «lectura de corrupias». La cosa consistía en pedir al interesado que estrujara un puñado de arcilla en el que dejaba marcadas las líneas de su mano. Mirar la figura resultante —la corrupia— mientras la decoraba para regalártela al final de la sesión, le bastaba para decirte cómo eres y lo que te iba a pasar en el futuro. Además —detalle muy importante— no pedía dinero por hacerlo, solamente la voluntad, por lo que no solo tenía la fila de clientes más larga de todo el mercado, sino que también partía con un plus de confianza muy grande entre los que se ponían en sus manos.

Lo que aquel hombre hacía era poner en práctica al mismo tiempo la técnica de lectura en frío y la de escucha activa, pero yendo un paso por delante. En realidad, cuando tú estás esperando tu turno, aunque él esté atendiendo a alguien, ya está prestándote atención y escuchando lo que puedas decir. De hecho, para comprobarlo, mi acompañante y yo comentamos varias cosas que no eran reales mientras esperábamos y, efectivamente, él nos habló de ellas.

Clever Hans

Clever Hans (que podríamos traducir como ‘Hans el Listo’) fue un caballo muy famoso en Alemania en los primeros años del siglo xx. De él se decía que era capaz de realizar operaciones aritméticas como sumas y restas o, incluso, trabajar con fracciones. Su fama cruzó fronteras no solo por lo sorprendente de semejante habilidad, sino también por el morbo que despertaba encontrar la clave del más que probable fraude. El interés por Hans era tan grande que el filósofo y psicólogo Carl Stumpf convocó un equipo de expertos entre los que había varios profesores, un veterinario, el director del zoo de Berlín, el gerente de un circo, un oficial de caballería del ejército... Ninguno detectó ningún tipo de truco.

A pesar de estas primeras conclusiones, un empleado del laboratorio de Stumpf, el también psicólogo y biólogo Oskar Pfungst, se empeñó en encontrar una explicación al fenómeno. Después de muchas pruebas, en 1907 detectó que el caballo solo acertaba la respuesta correcta cuando su propietario también la sabía y, además, podía ser visto por el animal. Si no podía verlo o si, a pesar de verlo, su dueño no sabía el resultado, el caballo tampoco era capaz de responder

correctamente. Ahí estaba el quid de la cuestión: los caballos tienen un sistema de comunicación con sus jinetes basada en la detección de sus cambios de postura sobre la silla de montar o de los tirones con las riendas; cualquier movimiento de sus amos, por muy sutil que sea, les sirve para entender hacia dónde tienen que dirigirse. Hans conocía los resultados de aquellas operaciones matemáticas porque su entrenador también los sabía y su cuerpo le transmitía (al parecer, de modo totalmente inconsciente) señales que le indicaban la respuesta.

El experimento de Pfungst demostró también que el «efecto Clever Hans» no solo se produce con animales, sino también con seres humanos. Por esta razón se intenta que ni el investigador ni el sujeto de estudio sepan quién es quién, para evitar condicionantes o efectos placebo. Incluso, se utilizan a menudo ordenadores que pueden dar instrucciones sin dar ningún tipo de pista corporal.

Lo que pasa en Las Vegas...

Hace unos años estuve en Las Vegas, un sitio que, sin duda, recomiendo visitar. Y no lo digo solamente por lo espectacular o bonito que pueda ser (que lo es). Os animo a hacerlo porque es un ejemplo de hasta dónde puede llegar el ser humano. En todos los sentidos. Realmente aquello es como un parque de atracciones gigante en el que no solo hay montañas rusas (que las hay). Es toda una ciudad pensada para el espectáculo y el juego, con unos casinos que van mucho más allá del concepto que tenemos en Europa.

En uno de aquellos locales fue donde me encontré a unos chicos vendiendo unas pulseras de goma que, según afirmaban, en función del color que tuvieran te daban «supercapacidades» de uno u otro tipo. La persona que me acompañaba se puso una y, por mucho que la empujaron, no fueron capaces de tirarla al suelo. No la estaban engañando. Lo probaron sin pulsera y la tumbaron. En cuanto se la volvió a poner, y aunque hacían mucha fuerza, no conseguían tirarla. Cuanto más repetían el ejercicio, más impresionante resultaba. Yo sabía que allí había gato encerrado, pero quise dejarme llevar por la emoción del momento. Cuando finalmente descubrí su secreto, mi satisfacción fue aún mayor. De hecho, me gustó tanto que llegué a ponerlo en práctica yo mismo en mi programa de televisión para destapar como funcionan estas «estafas».

En realidad el secreto es muy sencillo. Aunque aquellos chicos aplicaban su fuerza sobre mi acompañante siempre sobre el mismo punto, no lo hacían en la misma dirección cuando tenía o cuando no tenía la pulsera puesta. No es lo mismo empujar hacia atrás a alguien, haciendo que pierda el equilibrio, que hacia abajo, reforzando su pisada sobre el suelo. Como nuestra mente se quiere creer lo que está viendo, nuestro cuerpo hace lo propio y no nos damos cuenta del engaño.

Si recuerdas, en el capítulo anterior te dije que la mente domina al cuerpo. Ahora voy un paso más allá y te digo que, si la mente quiere creer, nunca escuchará suficientemente lo que le dice el cuerpo. Por eso, si trabajamos adecuadamente sobre la mente de una persona, su cuerpo le obedecerá sin dudar. Este es el secreto. Quédate con esta clave porque puede resultarte muy valiosa.

6

EL PODER DE LAS PALABRAS



Las palabras están llenas de falsedad o de arte; la mirada es el lenguaje del corazón.

WILLIAM SHAKESPEARE

Sí, vale, de acuerdo... Yo también le digo cosas a mi perro y estoy convencido de que me entiende y me responde cuando le hablo. Pero admitámoslo: el uso de las palabras y el lenguaje son una habilidad exclusivamente humana. Aunque la comunicación, en una u otra forma, sea una capacidad común a todos los seres vivos, el manejo de los símbolos y los códigos del lenguaje es una cualidad exclusiva de los seres humanos. Es decir, podemos afirmar sin miedo a equivocarnos que las palabras nos hacen humanos. Y algunas palabras tienen poderes mágicos...

Para explicar rápidamente esta idea voy a empezar por proponerte un viaje en el tiempo hasta la isla de Tenerife en 1929. Allí y entonces fue cuando un psicólogo alemán llevó a cabo un experimento con algunos tinerfeños —cuya

lengua materna era el español— a los que enseñaba dos figuras, una de formas puntiagudas y otra de formas redondeadas. Luego les preguntaba a cuál de ellas asociarían las palabras *takete* y *baluba*; la mayoría identificó la primera con la figura puntiaguda y la segunda con la redondeada.

La cosa quedó en una mera curiosidad hasta que, en 2001, otros dos investigadores de la universidad de California retomaron el experimento a escala global con las palabras *kiki* y *bouba*. Casi el 98% de las personas encuestadas — no solo hablantes de español, también de inglés, tamil y otros idiomas— respondieron de forma similar, asociando *bouba* a la figura redondeada y *kiki* a la puntiaguda. La forma de cada figura condicionó la elección de la palabra con que la representaban en su cabeza. Más aún, el sonido de las palabras y la forma en la que se ponen los labios al pronunciarlas condicionan a nuestro cerebro a la hora de escribirlas. Es lo que se conoce como «efecto bouba/kiki».

La primera vez que tuve que hipnotizar a alguien en un idioma que no era el español me ocurrió algo muy curioso. Yo había ido a un congreso en Inglaterra para trabajar para una empresa donde había gente de muchísimas nacionalidades diferentes. Una persona —que me conocía de antes— me preguntó si podría dormir a un amigo suyo que estaba intentando dejar de fumar. Yo le dije que no había ningún problema en intentarlo. Me puse a ello, le cogí de la mano y empecé a hablarle en inglés.

Aunque yo me defiende muy bien en la lengua de Shakespeare, obviamente el inglés no es mi lengua materna ni tengo un vocabulario tan fluido como en castellano, pero precisamente por eso, por emplear un vocabulario más básico del que podría haber utilizado con algún hispanohablante (además de que, en general, todas las palabras en inglés son un 25 % más cortas que en español), me di cuenta de que tardé mucho menos en dormir a aquella persona hablándole en inglés que si lo hubiera hecho en español. Por eso, desde ese momento, lo que hago cuando hipnotizo a alguien es emplear palabras más breves y concretas. O lo que es lo mismo: voy más al grano.

Tener claro el objetivo que nos proponemos es imprescindible para alcanzarlo; en este, y en todos los casos, tener preparado un guion adecuado, también lo es. Prepárate siempre un esquema de lo que quieras decir. Las palabras son mágicas, sí, pero hay que ensayarlas. Podrás decirme que para eso existe la figura del guionista, es verdad, pero ten claro que siempre será mejor que seas tú mismo quien prepare lo que tú vas a decir. En cualquier situación. Si utilizas las palabras de otro, palabras que a lo mejor tú no emplearías, seguramente no te sentirás cómodo y el resultado no será igual de rotundo.

EL MISTERIO DE LAS PALABRAS DESORDENADAS

Aunque a veces algunas personas parezcan demostrar lo contrario, todos los humanos tenemos cerebro y todos esos cerebros tienen la capacidad de descifrar códigos, de leer párrafos donde las letras pueden haber cambiado de lugar o ser sustituidas por números. Apuesto a que conoces el siguiente experimento, pero tampoco imaginas a nadie que no sea capaz de leer y entender el siguiente texto:

Sgeun un etsduio de una uivenrsdiad ignlsea, no ipmotra el odren en el que las ltears etsan ersciats, la uicna csoa ipormtnate es que la pmrirea y la utlima ltera esetn ecsritas en la psiocion cochrtea.

La explicación a este efecto está en que el hemisferio izquierdo de nuestro cerebro se ha formado desde que éramos pequeños para analizar las letras, descifrarlas y leerlas, mientras que el derecho siempre reconoce las palabras como un todo, como una imagen. Ambos hemisferios colaboran todo el tiempo, por lo que impiden que el desorden en las letras entorpezca la lectura.

Este mecanismo de retroalimentación entre los hemisferios cerebrales para normalizar la lectura se aplica también a palabras en las que algunas letras se han sustituido por números. Y tiene otra característica: ocurre de forma progresiva. A medida que vas avanzando en la lectura de un texto de este tipo, nuestra mente se acostumbra al proceso y el resto se lee de manera mucho más rápida y fluida. Haz la prueba:

*C13R70 D14 D3 V3R4N0 3574B4 3N L4 PL4Y4 0853RV4ND0 4 D05 CH1C45 8R1NC4ND0 3N 14
4R3N4.
357484N 7R484J484ND0 MUCH0 CON57RUY3ND0 UN C4571LL0 D3 4R3N4 CON 70RR35,
P454D1Z05 0CUL705 Y PU3N735.
CU4ND0 357484N 4C484ND0 V1N0 UN4 0L4 D357RUY3ND0 70D0, R3DUC13ND0 3L C4571LL0
4 UN MON70N D3 4R3N4 Y 35PUM4.
P3N53 9U3 D35PU35 DE 74N70 35FU3RZ0 L45 CH1C45 COM3NZ4R14N 4 L10R4R, P3R0 3N
V3Z D3 350, CORR13R0N P0R L4 P14Y4 R13ND0 Y JU64ND0 Y COM3NZ4R0N 4 CON57RU1R
07R0 C4571LL0.
COMPR3ND1 9U3 H4814 4PR3ND1D0 UN4 6R4N L3CC10N.*

¿Qué te ha parecido? Si te has atascado con alguna palabra, intenta volver a leerlo y comprobarás que a tu cerebro le costará mucho menos, ya habrá aprendido a leer con letras y números combinados.

TEN CUIDADO CON LO QUE DICES...

Y es que el cerebro no deja de sorprendernos. Es evidente que hay cosas que nuestro órgano favorito no ve, o no quiere ver, y que el significado que demos a determinadas palabras puede repercutir (para bien o para mal) sobre nuestro pensamiento y nuestro comportamiento. Las palabras que utilices al pensar pueden tener un efecto muy poderoso en tus emociones y tu estado de ánimo, de modo que es importante elegir las con cuidado. Este planteamiento es uno de los puntos de partida de una técnica de *coaching* que cuenta con muchos seguidores en todo el mundo y de la que seguramente has oído hablar alguna vez: la «programación neurolingüística» o PNL.

Una de las partes más interesantes de la PNL es la que estudia cómo nos hablamos a nosotros mismos y cuál es la influencia que esto tiene en nuestra manera de ser y en nuestro comportamiento. Por ejemplo, nos advierte del uso de palabras o frases como «debo» y «tengo que», expresiones que implican una obligación y que generan rechazo en casi todo el mundo.

Si cierras los ojos y te dices mentalmente «Tengo que ir a trabajar» o «Debo ir a trabajar» seguramente sentirás algo distinto a que si te dices «Debería ir a trabajar» o «Podría ir a trabajar»; más aún, si lo que dijeras fuera «Quisiera ir a trabajar», «Voy a ir a trabajar» o, definitivamente, «Quiero ir a trabajar», ¿verdad? Pues esto mismo es lo que te invito a practicar. A sustituir los «debo» por «deseo», los «tengo que» por «quiero». Verás como de esta manera harás hasta las cosas que no te apetece nada hacer: porque realmente tú lo has decidido, porque te conviene, porque quieres.

LAS PALABRAS MÁGICAS EXISTEN

Pero no nos desviemos del tema. Hemos visto cómo las palabras cobran significado en nuestro cerebro a partir de distintas variables (su sonido, su forma, prejuicios...) y cómo son capaces de influir en nuestras acciones. Pero *bouba* y *kiki* no son las únicas que consiguen este efecto. Existen muchas otras con el poder de activar resortes en nuestra cabeza. Y no, no estoy hablando de «abracadabra» ni de ninguna otra con supuestos superpoderes. Me refiero a otras mucho más pequeñas, que leemos y pronunciamos cientos de veces cada día, pero que logran pasar desapercibidas en la mayoría de sus intervenciones. ¿Repasamos algunas?

«No», la palabra invisible

Grábate esto en tu cabeza: LA PALABRA «NO» NO EXISTE. CUANDO NUESTRO CEREBRO ESCUCHA «NO», REALMENTE ENTIENDE «SÍ». A ver si me explico... Si yo te digo «No pienses en un elefante amarillo», automáticamente habrás generado la imagen de un elefante amarillo en tu cerebro, habrás pensado en ello. Aunque quieras, no puedes evitar visualizar lo que te pido que no visualices. De la misma manera si te digo «No abras este sobre», lo primero que harás será preguntarte por qué no puedes abrirlo.

Este fenómeno ocurre porque nuestro cerebro no está preparado evolutivamente para asimilar la palabra «no». Su parte consciente vive en una confrontación permanente con su parte subconsciente. La primera sabe que no tiene que abrir ese sobre, su educación se lo impide; pero la segunda no entiende ese mensaje y quiere abrirlo, no puede evitarlo. La naturaleza no ha llegado al nivel de adaptación suficiente poder evitar pensamientos sin visualizarlos previamente.

Por este motivo a los niños pequeños les cuesta tanto obedecer prohibiciones. Pero a los adultos nos pasa igual. Si nos proponemos no comer postre, ese día acabaremos zampándonos una tarta y tres bolas de helado. ¡Fijo! Por eso te sugiero que, si te propones hacer una dieta, no te marques retos en negativo: hazlo en positivo. Repítete «¡Estoy lleno! ¡Cómo he comido!», para que tu cerebro entienda el mensaje sin interferencias y renuncie al dulce; no le digas «No quiero comer postre», porque entenderá «Quiero comer postre».

Durante mucho tiempo yo he hipnotizado a gente para dejar de fumar o para cambiar algún hábito. Cuando les preguntaba qué es lo que querían conseguir, todos respondían «No quiero seguir fumando», pero yo les pedía que formularan ese deseo en positivo, que dijeran «Quiero dejar de fumar». De no hacerlo así, su cerebro seguía interpretando que querían seguir.

Conociendo este poder de la palabra «no», puedes hacer cosas increíbles en tu vida diaria. Si en una negociación alguien nos dice que lo importante no es el precio, está poniendo el peso en lo contrario, nos dice que el precio es importante. No caigas en ese error y utiliza el «no» de una manera correcta. Los mejores escritores de discursos son auténticos expertos en su uso. Es muy común escuchar la frase «No voy a decirte que lo importante es esto, esto y esto, lo importante es esto otro, esto otro y esto otro...». Así consiguen de antemano el impacto en lo que realmente quieren llamar la atención.

En mis espectáculos suelo hacer algún un número de «magia de cerca»; es un tipo de magia que siempre tiene un resultado brutal. Básicamente consiste en poner las cartas en la mano de alguien y hacer que salgan volando. Es un efecto muy espectacular, pero también muy fugaz. Apenas da tiempo para que el voluntario sea consciente de lo que ocurre, se emocione y pueda recordarlo. Para que, además de la sorpresa, entren en juego otras emociones que hagan imborrable ese recuerdo, antes de llegar al momento álgido del número le hago pasar por una de las emociones más potentes: el miedo.

Sí, has leído bien, hago pasar miedo a la persona que me ayuda. Entiéndeme, no hablo de un miedo paralizante porque anularía todo el número. Lo hago utilizando el poder invisible de la palabra «no». Manejando los tiempos adecuados y las pausas correctas, le digo: «No te asustes, no va a pasar nada, respira hondo. O mejor dicho, pase lo que pase, no te muevas, no grites y, sobre todo, no tengas miedo». Siempre, lo primero que la persona en cuestión dice es «¡Pues miedo es lo que estoy teniendo, eh! ¡Ya está bien!». Y eso es justo lo que yo quiero, que tenga miedo. Yo no puedo decir a nadie «Ten miedo», porque no conseguiría ningún resultado; pero sí puedo decirle que no lo tenga. Y entonces, como por arte de magia, lo tendrá.

De esta manera, al poner el mensaje que me interesa después de la palabra «no», llegará directamente a su cerebro, sin filtros, y yo conseguiré la reacción que busco. Así, cuando las cartas salen volando, habré añadido miedo y alivio a la sorpresa y a la alegría que provocan el efecto final; habré blindado ese recuerdo en su memoria con varias emociones básicas. Y todo gracias al empleo del «no».

A mí siempre me ha costado decir «no» porque implica un rechazo a algo o a alguien. Antes, era el típico que siempre respondía con un «Haré lo posible», «No lo sé», «Quizás» o «Tal vez», a pesar de estar casi seguro de que no podría cumplir mi palabra. Con el tiempo —sobre todo cuando mi agenda empezó a ser una locura— me di cuenta de que estaba cometiendo un error enorme porque la

gente se creaba una esperanza que yo no cumplía y les frustraba. Ahora hago lo contrario, digo «Me es imposible» casi por defecto y, si puedo y lo consigo, supero las expectativas.

Concluyendo: aprende a emplear el NO e intenta borrar la negación de tu lenguaje. Y si aún así la utilizas, hazlo siendo consciente de que los cerebros la van a interpretar como un SÍ. Aprovechate de este efecto y empléalo para tu propio beneficio. La próxima noche que tengas ganas de salir de casa con tu pareja, di algo así como «Cariño, esta noche no te apetece que salgamos a cenar, ¿verdad?». Tú ya me entiendes...

El poder del «pero»

El poder de la palabra «pero» consiste en que TODO LO QUE VA ANTES DE ELLA DESAPARECE, NO EXISTE PARA NUESTRO CEREBRO. Da igual la forma y la manera en que aparezca; en cuanto la detecta, nuestro cerebro hace un barrido de todo lo leído o escuchado antes y lo hace desaparecer. Y sí, esta característica también puede ser utilizada en tu beneficio.

Si en una conversación o una negociación tienes que convencer a alguien de que tu producto es el que tiene que comprar a pesar de ser más caro que otros — o que va a costar más implantarlo, que va a tardar más de lo previsto en poder firmar el contrato..., la pega que sea—, podrías empezar diciendo que «Sí, es verdad, nuestro producto es más caro, su implantación lleva más tiempo y tus empleados tardarán algo más en empezar a usarlo pero... te estaría mintiendo si no te dijera que con nosotros vas a obtener mucha mayor rentabilidad, que tus clientes van a estar mas contentos y que a la larga nuestro producto sale mas barato». Con una frase como esta, todas las objeciones quedan antes del «pero» y se borran automáticamente del cerebro de quien lo escucha, consiguiendo así que se quede solamente con las cosas buenas. Aunque hayas puesto encima de la mesa el argumento negativo, no constará en el cerebro de tu cliente.

Presta atención a dónde pones y dónde encuentras «peros» a partir de ahora. Quizás te sorprendas leyendo alguno estratégicamente colocado, por ejemplo, en la primera página de este libro...

Nunca digas nunca jamás

Este punto es muy sencillo de entender y breve de explicar. Intenta erradicar palabras como «nunca», «jamás» y cualquier otra fórmula categórica para afirmar algo de manera permanente. Decir «nunca» implica un modo de pensar extremista y, además, la mayoría de las veces no es realista. Si dices, «Pepito nunca me mira cuando me habla», seguramente no sea cierto. Sería más fiel a la verdad decir «Pepito me mira muy poco cuando me habla».

Reserva el empleo de la palabra «nunca» o «siempre» a sucesos que realmente ocurran siempre (o nunca), como «El sol nunca se ve de noche». Para el resto, mejor evita usar esas palabras y sustitúyelas por «casi siempre» o «la mayoría de las veces». O mejor aún, no discutas, no vaya a ser que tengas las de perder...

¡Oh! ¡Es la «O»!

La «o» es admirable. En una frase disyuntiva, todo lo que vaya detrás de ella, en segunda posición, tiene el doble de posibilidades de ser escogido antes que lo primero. Esta lógica se extiende a supuestos en los que hay tres o más alternativas para escoger: de entre tres opciones, tiene más opciones la tercera; de entre cuatro, también es la tercera la más elegida; y de cinco... en este caso ya estarías ofreciendo demasiadas cosas, el cerebro no da para tanto. Compruébalo tú mismo.

¿Estás pensando que esta lógica se aplica a los cuestionarios tipo test? Pues... ¡Bingo! Varios estudios han demostrado que más del 50% de la gente escoge la opción C como respuesta en cualquier test, porque dan por hecho que no puede ser la primera ni la segunda.

En los supermercados y en los restaurantes de comida rápida son expertos en el empleo de la palabra «o». Tanto es así, que la técnica ha evolucionado hasta obviar la primera parte de la disyuntiva y hasta la propia palabra «o», con solo una palabra, sin verbo. A mi entender, esta fórmula funciona mucho mejor. Antes te preguntaban a la hora de hacer tu pedido «¿Quieres las patatas y la bebida normales o las prefieres grandes?»; ahora, directamente, te dicen «¿Grandes?», e incluso hasta te sonríen en ese momento para que la vinculación emocional sea aún mayor. Es posible que ni siquiera sepas qué es lo que te ofrecen, que es grande y te acaban de cobrar por algo que no te vas a tomar, pero con su lenguaje no verbal te han convencido de que tenías que decir que sí. Si no pensamos, siempre optaremos por la opción grande, siempre grande, sin preguntar qué es, cómo es ni cuánto cuesta.

La explicación a tu decisión está en que te han descolocado al decirte algo al mismo tiempo que te miraban a los ojos. Estabas recibiendo dos mensajes simultáneamente, el verbal y el corporal, y a tu cerebro no le ha dado tiempo a procesar los dos. Por eso, ante la duda, dice a todo que sí.

Así que, ya lo sabes, dispón las cosas en el orden adecuado para satisfacer tus intereses. Si quieres que alguien haga algo, utiliza dos frases conectadas y es muy probable que diga que sí automáticamente. Preguntar «¿Queréis que salgamos esta noche y nos vayamos a tomar algo?» tiene muchas más probabilidades de éxito que si solo dices «¿Salimos esta noche?». Son dos cuestiones a responder en una sola pregunta.

Por favor, di «gracias»

Vamos a ver ahora unas palabras que son definitivamente mágicas, con un poder extraordinario. Si comienzas a hablar con alguien diciéndole «Perdona, por favor...» y terminas diciéndole «Gracias», tienes todo (o casi todo) hecho.

Cuando yo llego a cualquier evento, mi prioridad es ganarme a todas las personas del equipo. No al directivo que me contrata, sino a la persona que está a pie de obra trabajando a mi lado, la que me abre la puerta del camerino, el currito que va a conseguir en un momento preciso lo que me hace falta: la temperatura adecuada en el local, agua, toallas... Toda la gente que trabaja conmigo sabe que para mí estas personas son prioritarias, y mi experiencia me demuestra que para ganármelas tan solo necesitas manejar estas palabras: «gracias» y «por favor». Es algo triste, sí, pero cada vez estamos menos acostumbrados a oírlas; usarlas no cuesta nada y te abrirán muchas más puertas de las que imaginas.

Ser educado es gratis y te hace sentir mejor contigo mismo, te hace pensar cuánto tenemos que agradecer a los demás y no lo estamos haciendo. No está de más recordar lo mucho que queremos a las personas que tenemos más cerca. Aunque creas que tu pareja, tus familiares o tus amigos ya lo saben, también necesitan que se lo digas. A todos nos gusta que nos digan cosas bonitas, que ese corte de pelo nos favorece, que hemos hecho un buen trabajo o que ese pantalón nos hace un buen culo. ¿O acaso a ti no?

Otro argumento a favor del empleo de la palabra «gracias». Como ya vimos, nuestro cerebro no es capaz de simultanear sensaciones enfrentadas, no entendería estar nervioso y agradecido al mismo tiempo. Por eso, dar las gracias, generar agradecimiento, te ayuda a aplacar los nervios y a estar más tranquilo en situaciones de estrés. Da las gracias y te ayudarás a ti mismo.

Imperativos, los justos

Procura evitar el uso de imperativos. A nadie nos gusta que nos den órdenes. Para evitarlo puedes ayudarte con frases impersonales, que no van dirigidas a nadie en concreto pero que inevitablemente hacen que el que las escuche se dé por aludido. Por ejemplo, si tú estás preparando la cena mientras tu pareja mira la tele sin ningún tipo de remordimiento en el salón, es mejor decirle «Cariño, habría que sacar la basura» que no «¿No te da vergüenza estar ahí mientras yo trabajo para los dos? ¡Haz algo útil y baja la basura!». Se entiende, ¿verdad?

En general, yo tengo la teoría de que LA GENTE NO HACE MÁS COSAS PORQUE NO SE LO PEDIMOS O PORQUE NO SABEMOS PEDIRSELO. La mayoría de la gente haría muchas más cosas si se las solicitases. No pedimos

más porque socialmente no estamos preparados para el fracaso que supondría que nos dieran un «no» por respuesta, pero yo soy de los que piensan que eso es bueno, que no importa si nos llevamos algunas decepciones. Nos ayudará a encajar las tortas que nos dé la vida.

Si quieres felicitar a alguien, hazlo en público. Si quieres recriminarle algo o regañarle, hazlo en privado. Y muy importante: nunca riñas a alguien por escrito, ni por correo electrónico ni por Whatsapp. Hazlo siempre de palabra, porque las palabras se las lleva el viento. Si al cabo de un tiempo recuerdas ese momento tan incómodo no pasará nada o no pasará tanto como si hubieras dejado constancia de él por escrito. Si hay alguna posibilidad de que volvamos a encontrarnos con ese mensaje, la persona que nos lo escribió nos caerá todavía peor cada vez que veamos ese texto.

Palabras entonadas

La entonación y el tono de la voz son definitivas a la hora de hacer efectivo el poder de las palabras. El experimento que yo siempre hago con los incrédulos consiste en pedirles que se dirijan a alguien, a cualquiera, a algún amigo que esté en ese momento a su lado, y le pidan que les diga a su espalda, sin poder verle la cara, : pero sonriendo «¡Hola, buenos días!»; luego que repitan el ejercicio, pero esta vez sin sonreír. Cuando les pregunto si serían capaces de diferenciar cada uno de los saludos, cuál era el que se dijo sonriendo y cuál no, todos confirman que es evidente, que se aprecia la diferencia. Si esa sonrisa se ha percibido aun estando de espaldas a quien te habla, es porque funciona. Utiliza la sonrisa para hablar con los demás, para comunicarte. Y no solo en los cara a cara, también por teléfono.

La alegría ayuda a conectar y llegar a otras personas. Piensa que una de las técnicas que tienes que tener absolutamente clara SIEMPRE, SIEMPRE, SIEMPRE —sobre todo si algún día tienes que dedicarte al mundo de las ventas— es que NO PUEDES CREAR ANCLAJES NEGATIVOS CON TU INTERLOCUTOR, con un cliente. Esto significa que si un día llamas a una puerta y quien te la abre tiene un mal día, lo mejor que puedes hacer es irte de allí y volver en otro momento. Si te quedas crearás un anclaje negativo entre su mal día y tu cara, te convertirá en responsable del golpe que le han dado en el coche, del mal de amores que padece, de las asignaturas que le han quedado a su niño... Cada vez que te vea pensará que eres un pesado. Pero si ha tenido un buen día o tú haces que el suyo sea mejor haciéndole hablar de algo que le gusta, de otro tema que le lleve a un lugar más alegre (el fútbol, sus hijos... lo que sea) y asocia tu cara a esos recuerdos, seguro que piensa que eres buena gente porque

cada vez que te ve le surge una sonrisa en el rostro. Aunque esa sonrisa no le aparezca por ser a ti a quien ve, sino porque tú le has hecho recordar algo positivo que le hace feliz.

DESARROLLA TU LABIA

El diccionario de la Real Academia Española define *labia* como «verbosidad persuasiva y gracia en el hablar». O lo que es lo mismo, la capacidad de hablar de un modo convincente sin resultar un tostón a quien te escucha. Puede que haya quien te diga que la labia es un arte, otros dirán que es un don natural, otros que es una técnica que se puede aprender; yo creo que es una combinación de estos tres puntos. El talento natural (o aprendido) no deja de ser eso, un talento útil, pero si no lo ejercitas convenientemente y no le aportas ese valor añadido que te diferencie de los demás, que lo convierta en tu particular forma de arte, no te será igual de eficaz a la hora de hablar en público, ya sea ante una persona o ante cientos de ellas.

Los maestros de la oratoria dicen que conviene dedicar una hora de ensayo por cada minuto de intervención en público; que hay que aprenderse lo que quieres decir, pero también cómo lo quieres decir, prestando especial atención a detalles de la comunicación no verbal y a qué palabras empleas en cada momento. Uno de los mejores oradores que hayamos conocido, Steve Jobs, presidente ejecutivo de Apple, iba mucho más allá: dedicaba horas y horas a preparar sus intervenciones, especialmente cuando presentaba uno de sus productos por primera vez a los medios de comunicación. Creo que no hace falta decir que a él le funcionó...

¿Vemos algunos consejos y técnicas para desarrollar nuestra labia y ganarnos a nuestra audiencia?

Presentarse como es debido

Ya vimos en el capítulo dedicado a la memoria lo importante que es recordar el nombre de la persona con la que hablas, incluso los nombres de sus seres queridos; pero tan importante como que tú recuerdes su nombre es que ellos recuerden el tuyo.

Cuando nos consta que una persona no se acuerda de nuestro nombre lo mejor que podemos hacer es ayudarle a recordarlo. Es fácil comprobar si lo ha olvidado mirándole a la cara y diciendo su nombre. Si notamos que él se siente incómodo, apela a cualquier situación en la que puedas poner en boca de alguien tu propio nombre y cuéntala: «El otro día iba por la calle y oigo “¡Jorge!”. Me di la vuelta y...». Pónselo fácil para que se sienta cómodo. Habrás ganado mucho con esa persona.

Siempre que tengo que hacer presentaciones en público suelo utilizar dos reglas mnemotécnicas. Para presentarme a mí mismo empleo la de N.A.C.I. (siglas de Nombre, Antecedentes, Características e Importancia). Primero digo mi nombre, los datos que considero necesarios para que me ubiquen, una breve descripción de lo que voy a hacer y el efecto último que quiero conseguir con ello: «Hola, me llamo Jorge Luengo, vengo de tal sitio, voy a hacer tal cosa y espero que al final de la jornada hayamos conseguido tal logro».

Si tengo que presentar a alguien, utilizo una variante de la anterior regla, la C.I.A.N. (Características, Importancia, Antecedentes y Nombre). Comienzo por comentar algo de la persona que presento, para qué nos va a servir conocerlo, de dónde viene y, por último, digo su nombre: «Ha hecho esto y esto, lo que le ha hecho merecedor de tal y tal premio, ha trabajado en tal y tal empresa, un fuerte aplauso para Menganito). Al decir al final el nombre, la gente sabe cuándo tiene que aplaudir. Hacer cada cosa en el momento adecuado ayuda a que el impacto de la presentación sea mucho mayor. No solo importan las palabras que dices, sino también cómo las dices y en qué orden.

La técnica de Poncio Pilatos

En toda conferencia, charla o exposición pública siempre (sí, siempre) hay alguien que no para de hacer preguntas e interrumpir al orador, alguien que te encantaría que se callara y te dejara continuar con tu discurso sin volver a distraerte. La mejor forma de gestionar una situación así es hacer una escucha activa con la mirada, localizar a alguien de entre el público que esté tan molesto como lo puedas estar tú y, dirigiéndote a él directamente, preguntarle: «¿Qué te parece lo que opina aquel otro compañero?».

Lo más probable es que esta persona no tenga el mismo pudor que tú en decirle, de una u otra manera, lo que tú no puedes decir públicamente. Si fueras tú quien lo hiciera, el grupo podría sentir esa crítica como algo colectivo hacia todo el auditorio, pero al venir de uno de ellos se evita ese efecto y para la persona criticada no resulta tan duro como si lo hiciera el ponente.

La «técnica del sándwich»

Muchas veces nos vemos obligados a dar una reprimenda a alguien o a dar una mala noticia, pero no queremos resultar demasiado duros. Para estas situaciones, la «técnica del sándwich» funciona. Cuando estés frente a la persona en cuestión, di en primer lugar algo positivo sobre ella, luego la mala noticia y después, para cerrar la conversación, otra cosa positiva. Por ejemplo: «Estamos muy contentos con la forma en la que estás trabajando, pero sería bueno que fueras más puntual a la hora de entrar en la oficina por la mañana, para que todos podamos disfrutar de tu trabajo».

Vale, puede sonar algo extraño, pero seguro que si eres tú el que se queda frito por las mañanas agradecerías que un mensaje así te lo sirvan entre dos rebanadas

de pan blandito...

Evita las personas imán

Otra interferencia habitual para oradores, e incluso para espectadores que en algún momento de un encuentro intervienen dirigiéndose al grupo, es la presencia de «personas imán». Estas personas son aquellas que, sin saber por qué sí ni por qué no, atraen tu atención de manera irremediable, tu mirada se dirige a ellas aunque tú no quieras y ellas poco pueden hacer por evitarlo. Es un fenómeno recíproco. La persona imán tampoco entiende por qué tú la estás mirando ni retiras tu atención de ella para ponerla en cualquier otro asistente; pero has de saber que, aunque tú no te sientas mal con esa situación, a ella sí le está incomodando. Posiblemente no retira su mirada por vergüenza o por cualquier otro motivo, y tú corres el riesgo de centrarte en ella y pensar que todo el auditorio está teniendo el mismo interés que ella en lo que tú dices. Es un error muy habitual en cualquier ponente principiante.

Para solucionarlo conozco dos opciones. Una es la que llamo la «técnica de la parada del autobús». Básicamente consiste en imaginar que al fondo de la sala o del grupo que te escucha hay una parada de autobús y allí es donde dirigirás la mirada durante tu intervención. En realidad no estarás mirando a nadie en concreto, mirarás en general y darás buena impresión. La otra es evitar a las personas imán que detectes en el grupo. Cada vez que los veas, dile a tu cerebro que las pase por alto; se sentirán consideradas, pero no monopolizadas, y tú podrás atender al resto correctamente.

Una vez que hemos aprendido a alejar de nuestra atención a quien no nos interesa, ¿te parece bien que empecemos a aprender cómo atraer a quien sí queremos?

¡Pues sigue leyendo!

7

¡QUIERO CAPTAR TU ATENCIÓN!



Lo que hagas, hazlo tan bien que ellos quieran verlo otra vez y traer a sus amigos.

WALT DISNEY

Yo y todo el mundo. Todos queremos captar la atención de alguien, al menos, durante el momento en que nos comunicamos con él o ella. Incluso el más tímido de entre los tímidos. Si —como decía aquel— te hacen caso, pero omiso, tu mensaje caerá en saco roto. Si no nos atienden cuando hablamos es como el que habla a una pared: un proceso inútil.

Para lograr este efecto tan deseado (y necesario) existen muchas técnicas y estrategias, pero yo aquí voy a comentarte algunas que, a mí entender, son las más eficaces a la hora de dirigirte a una persona o un grupo de personas.

- **Con una pregunta.** Empezar cualquier discurso o una presentación con una pregunta retórica siempre funciona, ya sea directa o indirecta.

Da igual que preguntes «¿Qué pensaríais si os dijera...?» que «Seguro que muchos de vosotros os habéis preguntado...». Todas las formas funcionan, tanto en la distancia corta como en la larga. Y funcionan mejor si, además, esa pregunta consigue despertar la curiosidad de quien la escucha.

- **Con algún dato personal.** Contar algo íntimo o algo que no debería ser contado y que logre emocionar, tampoco falla nunca. Cuanto más potente sea ese dato, mejor. Se basa en la idea de «Yo te doy para que tú me des». La gente no da si tú no le das algo antes.

También podemos utilizar este principio sin recurrir a ningún dato personal. Si pides a una persona algo sin importancia, como que te pase la sal en la mesa, que te acerque el teléfono o un vaso de agua, su cerebro recordará inconscientemente que ha hecho algo por ti y, en consecuencia, que tú le debes algo a cambio. Tendrás su atención hasta que le des ese «algo», habrás captado su atención.

En una negociación puedes jugar con el orden de tus peticiones. Aprovecha el «tiempo de descuento» posterior a haber cerrado un trato para pedir algo más, algo que no le sea demasiado complicado ceder a tu interlocutor pero que para ti tenga un gran valor.

Si, por ejemplo, le pides que publique algo sobre ti o sobre tu empresa en sus redes sociales, no debería negarse. Para él —en ese momento— son flecos a los que no va a dar importancia porque tú acabas de darle algo mucho más grande. Es más, se quedará con un recuerdo positivo de ti, pensará que es fácil negociar contigo.

- **Con un dato impactante y real.** Empezar una intervención con un dato sorprendente, que sea impactante y real, también es muy eficaz a la hora de captar la atención de alguien. Si decimos una frase del tipo «Cada año mueren asesinadas en esta ciudad 900 personas» o «21 españoles poseen más de 1.000 millones de patrimonio», conseguimos activar un resorte en quien lo escucha y tendrá el impulso de querer arreglar o entender ese problema que le has planteado.

- **Combinando las anteriores.** No existe mejor forma de despertar la curiosidad de la gente que poner ante sus ojos algo que no deberían ver porque combina la técnica de la pregunta con la de despertar la curiosidad. «Es que no sé si debería decirte esto... No, mejor no te lo digo, es demasiado personal». Es una frase demoledora, capta más la atención que ninguna otra pregunta, ya sea directa, retórica o de cualquier otro tipo. Todo lo que digas después entrará a ser grabado

directamente en su cerebro porque, como ya sabemos, ese «no» vuelve loca a nuestra mente, que solo es capaz de pensar en lo que viene a continuación de él. Su subconsciente desea escucharlo y su parte racional también quiere entenderlo. Intervienen las dos y queda grabado a fuego.

CEGUERA POR DESATENCIÓN

¿Sabrías decirme cuál es el icono que tienes abajo a la derecha en tu móvil? Tómate tu tiempo en pensarlo, y echa un vistazo... ¡Vaya! No lo sabías... ¿Y arriba a la derecha? Piénsalo. ¿Tampoco? Bueno, no pasa nada. A ver si la siguiente pregunta la aciertas. Ahora, después de haber mirado dos veces tu teléfono, ¿podrías decirme con exactitud qué hora es? Si tampoco tienes la respuesta a esta pregunta, no te sientas mal.

Acabas de protagonizar un episodio de un fenómeno que se llama «ceguera por desatención». Y como acabas de comprobar, funciona. Pero como te digo, no es grave, a todos nos pasa. Nuestro cerebro solamente es capaz de dedicar atención plena a una única cosa a la vez, por eso, aunque nadie le impida ver un dato en concreto, si su atención está dirigida a otra parte, no lo registrará como supermegamacroimportante y pasará a ser completamente invisible para él.

La atención funciona como el dinero. O lo tienes o no lo tienes. Y si lo tienes, te lo gastas en algo o no te lo gastas, pero es imposible que te lo gastes en todas las opciones que encuentres a tu paso. Con la atención ocurre algo parecido: no podemos captar el 100 % de lo que tenemos delante, por eso nos concentramos en lo que nos interesa o lo que nuestro cerebro considera que es importante en cada ocasión.

Si no sabes dónde tienes que mirar, no verás lo que tienes que ver. Muchos de los efectos de magia responden a este principio, a que no vemos lo que tendríamos que ver y damos opción al mago de turno para poner en acción sus secretos. La famosa frase de «un mago nunca repite sus trucos» se basa en esta idea, aunque antiguamente no se daban argumentos científicos para explicarla, se limitaban a decir «¡Si lo repite, le pilló el truco!».

En realidad un número de magia se puede repetir siempre y cuando el truco no se produzca en el mismo momento que la vez anterior, o cuando el momento en que se produce sea imposible de detectar. Si no se da ninguno de estos dos supuestos, nunca intentes repetir un efecto. Conseguirás que la gente pierda la ilusión.

Aunque el espectador diga que quiere entender cómo lo haces, aunque su cerebro tenga curiosidad, en su fuero interno no es así. En el momento que conozca el secreto se decepcionará. A todos nos gusta pensar que hay algo más, un paso más allá, un sitio al que llegar o una mente privilegiada. Quizás como la tuya...

CUESTIÓN DE CONFIANZA

Te garantizo que todo lo que hemos visto hasta ahora funciona. Estoy seguro de que alguna de las técnicas anteriores te resultará útil en algún momento para captar la atención de alguien. Pero para ello, antes necesitas hacerte con otro requisito imprescindible: necesitas ganarte la confianza de la gente.

¿Por qué crees que los presentadores de la tele son siempre los mismos? ¿Por qué crees que un Carlos Sobera puede pasar de presentar un concurso a un programa de citas, aunque sean formatos tan diferentes? Porque él ya tiene ganada nuestra confianza desde hace tiempo y la cadena lo sabe. Por eso le usa para darnos a conocer otro programa, porque empieza por ser «el programa de Sobera». Ya nace habiendo captado nuestra atención y llega con el plus de confianza, interés y simpatía que aporta Carlos.

Para mí la confianza es algo esencial. Siempre dedico los diez primeros minutos de mis espectáculos a ganarme la confianza del público, porque sé que si confían en mí ya tengo la mitad del trabajo hecho. Una vez conseguido este objetivo —como dice el gran mago Dani DaOrtiz, asesor principal de mi programa de televisión, uno de los mejores cartomagos del mundo y un grandísimo amigo—, lo que llega al público no es la magia, es la persona. Si los espectadores creen que la persona que tienen delante merece ser escuchada, la escucharán, independientemente de lo que diga; si no lo creen, desconectarán, se pondrán a ver el móvil y yo habré perdido a ese oyente.

Mi objetivo es captar su atención de tal manera que desconecte de todo lo demás, que su cerebro secuencial le diga que existe un hilo de conexión entre un número y el siguiente, que no hay ningún paréntesis, no hay desenganche. ¿Quieres que te cuente cómo lo hago? Pues, si te parece, voy a empezar por explicarte cuáles son los mecanismos que generan confianza en las personas.

Sí, ya veo que te has dado cuenta... Acabo de emplear una pregunta.

Generando adrenalina

En términos químicos, la confianza consiste en una serie de recuerdos positivos vinculados a momentos en los que hemos tenido los niveles de adrenalina más altos de lo normal. Si pidiéramos a una persona que hiciera veinte flexiones, sin duda lograríamos aumentar sus niveles de adrenalina y nos resultaría mucho más

fácil que confiase en nosotros. Pero sí, yo también pienso que poner a sudar al interesado no es la mejor manera de ganarte a alguien... O, por lo menos, no es la más recomendable en cualquier situación.

Lo importante es saber que si hemos compartido momentos «de subidón» con alguien, nuestro nivel de confianza mutuo será mayor, incluso en el caso de que el recuerdo no sea especialmente positivo. Las personas que han sufrido juntas un accidente suelen sentirse muy cercanas entre sí, recuerdan con mucha intensidad aquella vivencia porque el nivel de adrenalina fue muy alto y, en consecuencia, nació la confianza entre ellas.

Por el contrario, piensa en ese vecino que ves cada mañana en el ascensor desde hace veinte años y que apenas sabes cómo se llama porque nunca hablas con él, ni siquiera del tiempo. ¿A que no te saldría invitarle a tomar un vaso de agua en tu casa? ¿A que no te sientes especialmente unido a él? Esto es porque en esa situación tan fugaz y anodina (siempre que el ascensor tenga al día todas sus revisiones, claro está...) el nivel de adrenalina es lo más parecido a un encefalograma plano.

Los viajes y experiencias de regalo que organizan algunas empresas a sus clientes suelen responder a esta lógica. No son simplemente una manera más de hacerles la pelota: son excusas para generar momentos compartidos con sus comerciales en los que se generan niveles de adrenalina altos y poder ganarse así su confianza.

No creas que este efecto solo se consigue organizando batallas de *paintball* o lanzando al personal por una tirolina en medio de un bosque. Los palcos VIP del Camp Nou o del Santiago Bernabéu han visto cerrar más de un contrato millonario gracias al entusiasmo provocado por los goles de Messi o Cristiano. Si tu presupuesto no da para tanto, no te preocupes: el café tiene un efecto similar porque también estimula la generación de adrenalina, gracias a la cafeína. Anima a tu cliente a compartir un café contigo y verás cómo crece vuestro nivel de confianza mutua.

Pensando a largo plazo

Aprovecha cualquier oportunidad que te surja para estrechar lazos con alguien pensando en el futuro, no en el corto plazo. Imagina que en la revisión del coche te dicen en el taller que todo está bastante bien, que quizás podrías cambiar el filtro o el limpiaparabrisas, que serían 60 euros, pero que no te van a hacer gastarte ese dinero, que aún puede aguantar 10.000 kilómetros más... En ese momento tú piensas «¡Qué buen tío! Podría haberme vendido lo que hubiera querido y yo lo habría pagado, pero no lo ha hecho». Se acaba de ganar tu confianza y, si la próxima vez que te vea te quiere colocar un filtro de 400 euros, tú no dudarás en pagarlo.

Un buen vendedor tiene que anteponer el ganarse la confianza de su cliente a hacer un buen negocio en el momento. Debe aspirar a ganar un cliente, no solamente una venta. Hay que buscar el *win-win*, el beneficio mutuo. El *win-loose* de gano ahora y pierdo luego, no merece la pena. Recuerda: si haces una venta te dará suficiente para vivir; si inviertes tiempo y prestas un buen servicio al cliente, puedes hacer una fortuna.

Por descarte

En esto de ganarse la confianza de alguien ocurre como con casi todo en la vida: es cuestión de elegir. Es como una moneda que tiene una cara y una cruz asociada; si no eliges una, eliges la otra. En la mayoría de los debates ocurre lo mismo: la gente no elige una opción, sino que elimina la que no quiere y se queda con la otra.

Imagina, por ejemplo, que se te rompe la pantalla del móvil; puedes repararlo en la tienda oficial de la marca y pagar 89,90 euros o en el bazar de tu barrio, donde te cobrarán 29. ¿Cuál elegirías? No hace falta que me respondas... Y si ahora yo te dijera que está comprobado que en el 80 % de las tiendas no autorizadas por el fabricante no solo te cambian la pantalla, sino también la batería, la tarjeta interna de memoria y el procesador, de manera que cuando te lo devuelven lo único que queda de tu teléfono original es la carcasa, ¿cuál elegirías ahora?

Esta estadística me la he inventado. Es mentira, pero ha servido para quitar confianza a una de las partes —antes incluso de que se hubiera generado— y automáticamente dársela a la otra. Párate a pensar y dime si tú ahora, incluso sabiendo que lo que te he contado es falso, sigues pensando lo mismo de las dos opciones para reparar tu móvil. La confianza se puede ganar, pero si se pierde, se pierde para siempre. No mientas. Un jarrón roto se puede volver a pegar, pero nunca será el mismo.

Sé íntegro, sobre todo contigo mismo. Eres la persona a la que más tiempo deberías dedicar en tu vida. Si te sientes bien con lo que haces, sigue así; si no, piensa qué quieres hacer y cámbialo.

NEGOCIA CON ÉXITO

Ya que hemos visto varias ideas sobre comunicación, atención y confianza, quizás merezca la pena que dediquemos algunas páginas a conocer algunas técnicas y estrategias que puedan serte muy útiles en una negociación, sea esta del tipo que sea. Vamos a conocer algunas normas que nos ayudarán a convertirnos en los mejores negociadores del mundo:

- **Nunca aceptes la primera propuesta que te hagan**, por muy buena que te parezca. Estarás haciendo que la otra parte se sienta mal. De hecho, en muchos países donde el regateo aún es parte de su cultura cotidiana, como China o los países árabes, es toda una ofensa no negociar el precio de casi cualquier cosa que quieras comprar. Aunque no lo parezca, tiene sentido que sea así.

Imagina que has puesto un anuncio para vender tu coche de segunda mano por 7.000 euros. Te llega un posible comprador, te pide probarlo, da una vuelta y al regresar te dice que le parece justo ese precio. Saca la billetera, te da los 7.000 del ala y se marcha. ¿Qué crees que pasaría por tu cabeza en ese momento? Exacto: «¡Tenía que haber pedido más!». Si hubiera regateado contigo, te habría hecho sentir más inteligente porque tendrías la sensación de haber negociado y haber logrado un precio más beneficioso para ti. No caigas en ese error.

- **Nunca ofrezcas tú la media aritmética entre la cantidad que has propuesto y la que quiere la otra parte.** Esto es siempre un error. Si alguien da ese paso, que sea el otro, no tú. Si tu estás ofreciendo 10 y tu interlocutor pide 20, tiene que ser él quien diga «Ni para ti ni para mí, lo dejamos en la mitad, en 15». No renuncies a la primera de cambio; tienes ante ti un margen para negociar y llegar a un punto más bajo como 13 o 14. Dile algo así como «Puede que a ti te venga bien 15, pero yo no puedo llegar a esa cifra, lo siento. Tal vez podría aceptar 12 o 13...».

- **No tengas pudor a la hora de especular.** Es decir, no te cortes a la hora de poner un precio muy superior al que realmente quieres ganar con tu producto. Es lo que yo llamo la «técnica de multiplicar por 10». Puedes comenzar proponiendo una cifra desorbitada, argumentando

que eso fue lo que te ofrecieron hace tiempo otras personas; ellos pensarán que no pueden llegar a tanto. Pero a continuación, cuando para ellos «comience» la negociación, les dices que por ser ellos, porque estás interesado en que ese acuerdo sea solo el principio de una colaboración a largo plazo, les ofreces tu producto por diez veces menos. No lo dudarán y aprovecharán tu oferta. Quizás lleguen a pensar que te has equivocado con la cifra y quieran agarrarse a tu palabra antes de que rectifiques. En cualquier caso, su cabeza dirá «sí» antes incluso de que les dé tiempo a pensarlo.

- **Aprovecha el factor emocional.** Ten presente que en cualquier venta, la emoción —también— es la clave. La gente no se compra un coche porque tenga más caballos que otro; lo hace por las emociones que le despierta la idea de poseerlo, las sensaciones que espera alcanzar, las expectativas que tiene depositadas en él. Utiliza esto a tu favor, piensa qué es lo que hace sentir tu producto o servicio en tus clientes.

Además de ser una máxima sagrada del mundo de la publicidad, este factor emocional explica el principio de compra por impulso, el motivo por el que cualquier comercio electrónico tiene un botón que dice «Compra ya», que te empuja a hacer *clic* aprovechando tu entusiasmo del momento, la razón por la que te llegan a casa paquetes con cosas que no recuerdas por qué compraste. Apela a la parte más irracional de nuestro cerebro, la que se cree que tendrá placer inmediato si pasa a la acción en ese momento. Recuerda: los productos se cuentan por número de emociones generadas, no por cantidades vendidas; hay que conseguir emocionar a tu comprador, vender emociones.

- **No demuestres prisa por llegar a un acuerdo.** No negociarás con las mismas condiciones la compra de una casa si estás buscando a la desesperada que si dejas claro que no te corre prisa mudarte.

¿Recuerdas que unas páginas atrás te contaba lo útil que puede ser el momento inmediatamente posterior a haber firmado un acuerdo para conseguir algún extra? Entonces hablábamos de que la otra parte sentía que te debía algo porque tú le habías dado algo grande, le habías comprado su producto y a él no le suponía ningún conflicto regalarte algún detalle.

Al hilo de esta fórmula, pero aplicada al momento anterior a la firma, yo he ideado lo que llamo «técnica Colombo». La inventé hace años inspirado en la famosa serie de televisión. Al final de

cada episodio, el detective Colombo se alejaba de la cámara y era cuando resolvía el caso, dirigiéndose al malo y destapando el pastel diciendo «¿Se acuerda usted de que...?». Mi técnica hace algo parecido: cuando estés a punto de cerrar todos los detalles de una negociación, cuando tienes ya el bolígrafo para firmar el contrato, es el momento de decir algo como «Doy por hecho que está incluido... (pon aquí el complemento que te apetezca) para el coche, ¿verdad?». En ese momento tú tienes la sartén por el mango. Es una situación de poder en la que tú tienes la autoridad y el tiempo juega a tu favor.

- **Asegúrate de cerrar en firme con tu cliente.** Un error muy común es no acabar la faena, no lograr que tu cliente dé el paso definitivo de la compra o el acuerdo a pesar de que durante la negociación ha demostrado interés suficiente, confianza hacia ti y conformidad con tus condiciones. Nunca está de más un apretón de manos, un contrato firmado o un compromiso ante terceros como final de un proceso de negociación. Ya sabes que las palabras, a veces, se las lleva el viento...

El método AIDDA (siglas de Atención, Interés, Demostración, Deseo y Acción) es un ejemplo clásico de las cinco fases tipo que hay que seguir en una negociación con final feliz. El mejor caso donde puedes ver su aplicación lo tienes en cualquier programa de teletienda. Lo primero que hacen es captar tu ATENCIÓN con un primer impacto, luego te generan un INTERÉS hacia algo que tú puedes querer (quitar un rasguño al mueble del salón, tener esa maravillosa manta eléctrica o ese cuchillo tan afilado que es capaz incluso de cortar zapatos, por ejemplo), sigue con una DEMOSTRACIÓN de las bondades del producto, genera tu DESEO de tenerlo para ti y, en el momento en que te asalta la duda por el precio, te anima a la ACCIÓN, antes de terminar su mensaje diciéndote que solo durante esa hora puedes llevarte 2x1 y, además, te hacen algún tipo de regalo. ¡Impecable!

- **Si algo ya está vendido, no lo vendas más.** Esta frase me impactó muchísimo la primera vez que la escuché. Lo que dice es rotundamente verdad. Si ya sabes que te han comprado lo que estabas vendiendo, no insistas, no pierdas más tiempo. Es muy fácil olvidar este consejo por el entusiasmo o porque te dejas llevar por el momento. A mí mismo se me olvida muy a menudo. Cuando tu cliente ha tomado la decisión de comprar tu producto, si sigues vendiéndoselo, lo único que puedes conseguir es que se retracte o que no vuelva a comprarte nada nunca más. Por pesado.
- **Si no suma, no lo hagas.** Fue mi amigo Adrián Zadeh quien me

abrió los ojos. Yo tenía una duda sobre si hacer o no una tarea y le consulté. Su respuesta fue tan rotunda como reveladora: «¿Suma?». Era así de sencillo. Me di cuenta de que mi idea no aportaba nada de valor al conjunto y suponía un gran esfuerzo extra. Y si algo no aporta ningún valor diferencial, si no va a mejorar tu relación con un cliente, si no va a aportar algún tipo de extra, no lo hagas.

EL EFECTO PLACEBO Y OTROS CÓMPLICES NEGOCIADORES

Seguro que has oído hablar alguna vez del «efecto placebo», uno de los más estudiados a lo largo de la historia. Por su culpa (o mejor dicho, gracias a él), muchos medicamentos no llegan a comercializarse porque no superan las pruebas que demuestran su eficacia. Habitualmente se testan con pacientes a los que se les da la medicación en estudio y con otros a los que se les da otra sustancia sin ningún tipo de efecto, absolutamente inocua, pero diciéndoles que es la misma. Si no hay una diferencia sustancial entre la evolución de unos y de otros, se desestima utilizar ese medicamento.

El efecto placebo demuestra que la mente de esos enfermos ha creído que ese medicamento inocuo ha cumplido el beneficio que les dijeron que iban a obtener; es decir, demuestra que **SI NUESTRA MENTE CREE EN EL PODER Y LAS CAPACIDADES DE ALGO, NUESTRO CUERPO ES CAPAZ DE CONVERTIRLO EN REALIDAD**. Eso sí, solamente tiene efecto con todo aquello que dependa de tu mente, no con lo que implique una alteración física de nuestro cuerpo.

Cuando yo era niño cayó en mis manos un juego de magia en el que había una bola con la que podías hacer aparecer otras cuatro. Las instrucciones del juego decían que si conseguías hacerlo a la primera te convertirías en un gran mago, y yo... ¡lo hice a la primera! Es muy probable que aquel mensaje promocional fuera uno de los motivos que me han hecho llegar a donde estoy; para mí supuso un primer empuje que alguien me dijera que si conseguía hacer ese truco iba a ser capaz de cualquier cosa, me dio fuerza y, en cierta manera, me obligó a continuar hasta conseguirlo. Fue un efecto placebo de libro, sí. ¿Y qué? Las palabras de ánimo nunca están de más.

Mete en tu vida todos los efectos placebos que quieras si te sirven para crecer. Da igual que tengan sentido o no. Si tú lo crees, tendrán su efecto. Si crees que llevar tus calcetines favoritos te ayudarán en una reunión o en una cita, pónelos, porque sin duda, te darán suerte; si tienes una canción que te sube la moral en momentos señalados, pónela porque te animará (en mi caso siempre escucho *Human*, de The Killers, antes de salir al escenario); si quieres enamorar a tu auditorio, dirígete a él como si fuera esa persona a la que amas o a la que quieres conquistar y... ¡A darlo todo!

En cierta ocasión leí que Fito Cabrales, el que fuera líder del grupo Fito y Fitipaldis, emplea su propio placebo cada vez que actúa en público. Cuando tiene que cantar ante un auditorio

reducido, como un café o un teatro pequeño, lo hace imaginando que está ante quinientas personas. Cuando toca ante quinientas personas, toca como si fuesen mil. Y si toca antes miles de personas, según decía, se dirige a ellos como si estuviera en el concierto más grande del mundo.

En un episodio del programa de televisión *Hermano Mayor* ayudé a Pedro Aguado con el caso de una chica que estaba resultando ser el más complicado al que se había enfrentado en mucho tiempo. Su actitud violenta no solo la perjudicaba a ella, sino también a su familia, pues se había creado una situación insostenible en su casa. Así que me pidieron que la hipnotizase para provocar un efecto placebo a gran escala: le hice viajar al futuro para hacerle creer que podía ver lo que le pasaría a ella y a su familia en los próximos años si no cambiaba de actitud. Aquello quedó grabado en su subconsciente y sirvió para que su comportamiento cambiara radicalmente. Conseguí que supiera hacia dónde no quería ir y luego pudo encargarse de cambiar sus objetivos.

El efecto Pigmalión

El «efecto Pigmalión» es una variante del efecto placebo que explica esas situaciones en las que, si estás convencido de que va a ocurrir algo, ese algo termina por ocurrir. Sun Tzsu, el estratega y filósofo chino autor del famoso libro *El arte de la guerra*, llamaba a este efecto LA PROFECÍA AUTOCUMPLIDA. Afirmaba que las batallas se ganan o se pierden antes de ir al campo de batalla en función de la moral de las tropas. Si crees que vas a ganar, ganas; si crees que vas a perder, pierdes.

En cierta ocasión me contaron que un directivo de una agencia de seguros escuchó en el ascensor del rascacielos donde tenía su oficina a dos ejecutivos echando pestes de la aseguradora con la que trabajaban, que querían cambiarse y que la primera que entrase por la puerta sería la elegida. Al llegar a su despacho, le faltó tiempo para pedir a todo su equipo que recorrieran todas las plantas del edificio que quedaban por encima de la suya hasta dar con la empresa de aquellos dos desconocidos con los que coincidió en el ascensor y que siguieron su viaje cuando él bajó. Nadie recuerda si finalmente dieron con ella, pero la confianza que insufló a sus comerciales la posibilidad de hacer real aquella venta les bastó para que aquella fuera una jornada magnífica para su agencia e hicieran docenas de contratos nuevos.

Otra lectura que podemos hacer de este efecto es la que hago del proceso que yo mismo viví cuando decidí tener mi propio programa en televisión. Me lo propuse como objetivo y lo conseguí. Las piezas fueron encajando hasta que el

deseo se cumplió, pero no lo viví como una «conspiración astral» trabajando a mi favor, sino como una sucesión de decisiones personales que, a su vez, me condujeron a otras situaciones en las que tuve que tomar nuevas decisiones y, en consecuencia, descartar otras opciones. Teniendo claro nuestro objetivo se ven mucho mejor las oportunidades que surgen en el camino y es mucho más fácil decir «no» a las que no nos interesan. Encontraremos muchas desviaciones de la ruta, pero visualizando nuestro objetivo tendremos claro qué decisiones hay que tomar para alcanzarlo. Concentrarse en ese objetivo y saber visualizarlo no es más que la primera fase de una meditación eficaz. Pero ya hablaremos de eso más adelante.

El mal del médium

Ten cuidado con el poder de autosugestión que implican el efecto placebo o el efecto Pigmalión. No es extraño que los médium, después de mucho tiempo utilizando las técnicas de lectura en frío que vimos anteriormente, lleguen a creerse que realmente tienen los poderes que dicen tener. Se convencen de que, aunque empezaran estafando a la gente, han llegado a adquirir esos poderes adivinatorios. Los han desarrollado. Es lo que se conoce como el «mal del médium».

No caigas en el error de creerte capaz de cualquier cosa. Nadie lo es. Todos tenemos capacidades que nos pueden hacer llegar más lejos de lo que sospechamos y la automotivación es la mejor herramienta para conseguirlo, pero no hay que dejar nunca de ser realistas y admitir nuestros errores, nuestras limitaciones o las que nos vienen impuestas. Serás infinitamente más feliz.

El efecto *Frozen*

El nombre de este efecto no lo encontrarás en ningún tratado de psicología, ni tampoco en ningún manual del negociante ideal, ni en los libros de Historia. Este efecto lo he bautizado yo solito y sí, está inspirado en *Frozen*, la película de Disney. Más concretamente, con este nombre me quiero referir a su tema principal, *Let It Go*, que podríamos traducir como ‘déjalo pasar’.

«Muy bien, Jorge, ¿pero adónde quieres llegar con este momento Disneylandia?», me preguntarás. Pues yo te respondo. La canción en cuestión es perfecta para reflejar el estado de ánimo, la actitud y el valor que conviene tener cuando, en el momento de tomar alguna decisión, ves que algo no va por el buen camino. Es mejor hacerse a un lado, dejar la cosa pasar y aparcar el problema. Piensa bien si es lo que realmente quieres en ese instante. No olvides que decir sí a algo implica decir no a otras muchas cosas. Seguro que encuentras la solución adecuada en su momento. Hasta entonces, *let it go!*

Los piropos

Al contrario de lo que mucha gente piensa, obsequiar a alguien con un halago no tiene por qué ser malo. Siempre nos han dicho que no es propio de gente educada, que no funciona, sobre todo porque la otra persona crea una barrera si nota que estás diciéndolo por quedar bien con ella. Es un hecho incuestionable que cualquier cosa que se haga solo por quedar bien, sin convencimiento, echará para atrás a la otra persona en cuanto detecte que es insincero, fruto del compromiso o que alberga segundas intenciones.

Algunas pautas útiles para halagar a alguien sin meter la pata:

- Elogia lo que hace, dice o piensa esa persona, no su aspecto físico. Esto puede resultar amenazador y/o de mal gusto.
- Di qué te gusta de ella, no lo que te gustaría hacerle o que ella hiciera.
- Elogiar a quien apenas conoces puede parecer que no viene a cuento. Hacerlo de perfectos desconocidos, de gente que acabas de conocer, suena definitivamente falso.
- Dirige tu halago a la persona interesada, no a sus acompañantes. Hablar de alguien como si no estuviera delante es un poco feo, aunque sea para elogiarlo.
- Intenta evitar el piropo a personas con las que mantengas algún tipo de relación de jerarquía, sobre todo si tú estás en situación de superioridad respecto a ella. Si aun así te parece oportuno, hazlo al despedirte, no en el saludo inicial.

¿Cómo y cuándo pueden sernos útiles los piropos? Pues, en general, cuando no empleamos los mismos que hayan utilizado otros antes que nosotros. Si realmente quieres hacer un elogio de alguien, di algo que sea verdad, que sientas de corazón y procura ser original. Este último aspecto, la originalidad, merece la pena que la trabajes y que vayas por la vida, como dice Anxo Pérez en *Los 88 escalones hacia el éxito*, con tus ojos abiertos y en modo creativo. Mira a tu alrededor, aprende, observa detalles que los demás no ven. Eso te enriquecerá.

Y otra cosa importante: si empleas cumplidos, nunca, nunca, nunca mientas. Si mientes perderás a esa persona, porque antes o después las mentiras acaban saliendo a la luz. Tenlo claro.

Piensa en positivo

Es el mejor de todos los aliados con los que puedes contar en una negociación y en la vida en general. Como una vez le dije a una buena amiga: «Si llueve, no pienses en lo mala que es la lluvia y todas las molestias que te va a suponer; piensa en que es un día maravilloso para abrir el paraguas». Mira el lado positivo

de las cosas. Siempre lo hay.

Recuerdo una anécdota que protagonizó mi profesor de Física en primero de carrera. Por aquel entonces aún se usaban, para las explicaciones, transparencias que se proyectaban ampliadas en una pantalla, y en esa tarea andaba el buen hombre, colocándolas en el visor, cuando, de repente, estornudó. Todos nos quedamos estupefactos ante la visión ampliada a 3x3 metros de todo lo que había salido por su nariz... Imaginaos la escena y el papelón del docente, solo ante una tropa de jovenzuelos ansiosos por hacer un chiste, inventar un nuevo mote o, simplemente, partirse de risa a costa de aquel pobre hombre.

Sin embargo, el profesor supo reaccionar. Esperó a que pasaran unos segundos, echó un vistazo a la pantalla y dijo en tono lacónico: «Vaya, parece que esta no es una de mis mejores diapositivas...». Toda la clase estalló en una gran carcajada. Además de evitar convertirse en el nuevo centro de las burlas de la facultad, logró transformar un momento incómodo —e, incluso, desagradable— en algo positivo y superdivertido. Utilizó otra técnica que vimos cuando hablamos de la memoria: se tomó un tiempo para no dejar que el sentimiento de asco coincidiera con el de alegría y dejar que fuera este último el que anulase al anterior. Recuerda que nuestro cerebro está diseñado para recordar las cosas buenas, nuestros aciertos, las cosas que nos provocan alegría, y no para almacenar recuerdos negativos.

8

CREER ES PODER



Dame seis horas para cortar un árbol y pasaré las primeras cuatro afilando el hacha.

ABRAHAM LINCOLN

¿Qué te parece si recapitulamos? Hasta ahora hemos visto, entre otras cosas, cómo son y cómo funcionan el cerebro, la memoria y los recuerdos. Hemos aprendido técnicas para leer más allá de las palabras, hablar en público o detectar mentiras. Hemos visto también cómo ganarnos la confianza y la atención de los demás e, incluso, cómo aprovechar estas habilidades en una negociación.

A partir de ahora, te propongo que nos centremos en aplicar lo aprendido y muchas más cosas nuevas en beneficio de una única persona, la más importante de todo el mundo mundial, una persona irrepetible. ¿De quién hablo? Pues quién va a ser...

¡TÚ!

Sí, tú. Porque nadie como tú puede dar salida a todo tu potencial mental. Tan solo tienes que creer en tus capacidades, trabajarlas y ponerlas a prueba. Así podrás comprobar que los únicos límites que tienes están en tu mente y que ella también es la que te ayudará a superarlos. Y es mucho más sencillo de lo que piensas... si sabes liberarte de determinadas cadenas.

Quizás conozcas un brevísimo cuento de Jorge Bucay que se llama «El elefante encadenado». Cuenta la historia de un elefante que vivía atado a una pequeña estaca. A pesar de su tamaño y su fuerza, y de que aquel trozo de madera apenas estaba enterrado unos centímetros en el suelo, el animal nunca intentaba escaparse. ¿Por qué? Porque estaba amaestrado. Cuando era pequeño había intentado soltarse del mismo poste sin éxito. Pasados varios días se dio cuenta de que aquella estaca y aquella cadena eran «mágicas» y nunca podría soltarse. Aunque luego el elefante se hizo enorme, NO ERA LIBRE PORQUE NO CREÍA QUE PUDIERA SERLO Y NO INTENTABA SOLTARSE. Vivió con el recuerdo de aquella impotencia que sintió de pequeño y no volvió a cuestionarse durante el resto de su vida si su fuerza le permitiría liberarse de cualquier grillete.

A las personas nos ocurre lo mismo que al elefante. A menudo no rompemos cadenas del pasado que nos limitan, porque en algún momento hemos vivido experiencias que nos «enseñaron» que no merecía la pena intentar cambiar las cosas.

Centrándonos en el tema de las capacidades mentales, quizás tú mismo seas de esas personas a las que, cuando les plantean el asunto, ponen cara de desconfianza. Más aún, si les hablan de meditación, hipnosis o algo tan de moda como el *mindfulness*, su primer impulso es decir cosas del tipo «Esas rarezas no me van», «Paso de todo lo que me suene a tratamientos alternativos» o «Conmigo no funcionan esas cosas». Pues bien, yo quiero demostrarte que esas «rarezas» pueden ayudarte a crecer, a ser más productivo, a mejorar tu vida y a ser, en definitiva, más feliz.

AUTOSUGESTIONES COTIDIANAS

Todos tenemos claro qué es la sugestión. Podemos decir que es EL PROCESO MEDIANTE EL CUAL ALGUIEN O ALGO INFLUYE EN UNA PERSONA. Ya hemos tratado el tema en el capítulo anterior e incluso hemos visto algunas técnicas útiles para influir en los demás en una negociación. Pero ahora quiero poner el foco en un aspecto diferente de esa capacidad de sugestión que todos tenemos: la posibilidad de aplicárnosla a nosotros mismos. Si quieres, puedes. Lo tengo comprobado.

De hecho, aunque no seamos conscientes de ello, a lo largo del día todos aplicamos técnicas de hipnosis en nosotros mismos. Tú, yo y todos los seres humanos nos autohipnotizamos a diario para aportarnos calma ante situaciones de tensión. ¿Cómo? Recurriendo a anclajes previos que nuestro inconsciente tiene guardados porque sabe que nos tranquilizan y nos relajan. Estos son solo algunos ejemplos:

- **Dar compulsivamente golpecitos** con un bolígrafo o con un dedo contra una mesa. Es un remedio típico contra el nerviosismo. Funciona porque la repetición constante de un sonido, con un ritmo marcado, nos remite a la época en la que estábamos en el útero materno y los latidos del corazón de nuestra madre eran el único ruido que reconocíamos. De hecho, cuando un bebé rompe a llorar no hay mejor manera de calmarlo que apoyando su cabeza contra el pecho de su madre, y solo de su madre. Es capaz de reconocer la cadencia de sus latidos. ¿Se te ocurre algún sitio donde estar más a gusto que con una madre? A mí tampoco.
- **Silbar** también es señal de que estamos intentando alejar nuestro nerviosismo. Este gesto nos transporta a los tiempos de las cavernas, cuando ante cualquier amenaza llamábamos a nuestros compañeros de tribu silbando, haciéndonos oír para conseguir ayuda. Ya se sabe que el que canta, su mal espanta...
- **Frotarse partes del cuerpo** es otro gesto que nos aporta paz y ánimo. Vale igual para brazos y piernas, para el cuello, la frente o el lóbulo de la oreja. Tocándonos a nosotros mismos intentamos estimular la generación de oxitocina (la hormona del placer) y aumentar sus niveles en sangre. Concretamente, tocando el cuello,

queremos aumentar el riego de sangre a la cabeza.

- **Juguetear con un colgante**, un anillo o cualquier otro objeto que podamos llevar encima también es una manera eficaz de calmar los nervios.

- **Fumar** aporta calma a los fumadores porque su memoria recuerda que, en algún momento, fumar les proporcionó ese relax que están buscando y pretenden repetir el efecto. Están sugestionados. Piensan que el tabaco les va a devolver ese porcentaje que les falta a sus cerebros para ser 100 % felices. Sus pulmones no opinan lo mismo...

LA MEDITACIÓN

Antes de hablar de meditación propiamente dicha, te voy a pedir que hagamos un experimento. Empieza por buscar una foto que te guste, la que tú quieras. Puede ser una en la que salgas tú o no, alguna de una revista. Puedes incluso elegir un objeto que tengas cerca. Cuando tengas elegida esa imagen, ve al temporizador de tu teléfono móvil y ponlo en marcha para que te avise al cabo de un minuto. A continuación, vuelve a la foto y mírala durante este tiempo. No hagas ninguna otra cosa, solo tienes que mirar con atención durante 60 segundos. Fíjate en todos los detalles. Cuando suene el temporizador y termine el tiempo previsto, vuelve aquí y sigue leyendo.

¿Ya?

¡Felicidades! ¡Acabas de hacer tu primera meditación!

Tú me dirás: «Jorge, no me tomes el pelo. ¡Lo único que he hecho ha sido mirar una imagen durante un minuto!». Sí, es verdad. Pero meditar es eso, observar algo atentamente y de manera ininterrumpida. No hay más misterio. ¿Has visto que para hacerlo no ha sido necesario que cierres los ojos, ni que enciendas incienso, ni que te rapas la cabeza?

De hecho, meditar no es otra cosa que mantener una ATENCIÓN PLENA en algo. Sí, si estás atando cabos y crees que en la frase anterior está el origen del *mindfulness*, estás en lo cierto. Muchos presentan esta técnica como la más moderna y definitiva para visualizar algún objetivo que queramos alcanzar en la vida; pero que no te engañen, aunque su nombre suene mucho más *cool* (y marketiniano), cuando hablamos de *mindfulness* estamos hablando de meditación.

También es muy probable que siempre que hayas oído hablar de meditación haya salido el tema de LA RESPIRACIÓN. Y, sin duda, es el otro gran pilar sobre el que se asienta la técnica. Tan importante es, que yo considero que una respiración correcta en sí misma es otro ejercicio perfecto para comenzar. Así que, después de la visualización, vamos allá con tu segunda práctica. Es muy sencillo. Lee este párrafo mientras te concentras en tu respiración.

Inspira, siente cómo el aire entra por tu nariz y espira por tu boca muy lentamente. Siente cómo sale. Inspira de nuevo profundamente, mantén el aire dentro de tus pulmones unos segundos, y espira otra vez.

De nuevo, inspira. Sin ninguna prisa. Y vuelve a espirar.

¡Enhorabuena! Acabas de hacer tu segundo ejercicio de meditación. ¿Te atreves con un tercero? Es más sencillo de lo que puedas imaginar. Tan solo tienes que repetir la respiración que acabas de hacer, pero sin leer ninguna pauta. Yo suelo cerrar los ojos, pero tú puedes hacerlo cómo te sientas más a gusto. Cuenta en cada respiración del uno al cinco. Concéntrate en tu respiración allá donde la notes, en el estómago, en la nariz, en la boca... Donde sea que la sientes y empieza... AHORA.

¡Ya está!

¿Te imaginabas hace apenas un rato que hoy ibas a aprender y poner en práctica tres ejercicios de meditación? ¡Pues lo acabas de hacer!

¿No acabas de tener claro si eso de la visualización funciona realmente? Entonces te voy a pedir que hagas un ejercicio más. Ahora mismo, sin dejar de leer esta página. Es muy sencillo.

Ponte de pie. No hace falta que juntes los pies del todo, pero si lo haces, mucho mejor. ¡Así, muy bien! Vamos a intentar quedarnos en esa posición todo el rato, sin mover los pies. Extiende los brazos al frente, pegados los dos, y gira el torso hacia un lado, el que tú quieras. Hazlo sin despegar los pies del suelo y llevando los brazos hacia el mismo lugar que el tronco. Todo lo que puedas. A ser posible, apuntando a una ventana o hacia fuera de la habitación en la que estás.

Ahora fíjate en una de tus manos, en concreto en su dedo índice y dirige tu mirada hacia el punto más lejano que esté apuntando, más allá incluso de la ventana que te mencionaba antes.

¿Ya lo tienes? Pues vuelve a tu posición de firme, con los brazos a los lados, respira hondo y ahora, durante los próximos veinte segundos, imagina que eres de goma. Sí, has leído bien. Eres de goma, no tienes huesos, puedes estirar tus extremidades cuanto quieras, tu tronco se retuerce sobre sí mismo girando 360 grados...

¿A que es una sensación chula? Sin mover los pies de la posición en que están, repite el ejercicio. Mira hasta donde llega tu brazo ahora. ¿A que llega un 20% más de lo que llegaba antes? Sí, no estás alucinando. Es así.

El motivo por el que tienes esta sensación es que tu cerebro ya sabe lo que va a ocurrir; se ha relajado porque sabe hasta dónde puede llegar, que puede hacerlo y que no hay peligro para tu integridad física. Y como ya has hecho el ejercicio de visualización en el que te has visto sin huesos, elástico, dando vueltas sobre tu propio eje, como sabe (o cree) que puede hacerlo, te permite ir mucho más allá. De hecho, cada vez te resultará más fácil, porque el cuerpo y la mente van entrando en calor, como cuando haces deporte. Porque, sí, igual que precalentamos antes de hacer ejercicio físico, es importante hacerlo también con la mente.

Cómo funciona la meditación

Cuando yo era profesor y me preguntaban los alumnos para qué sirven las matemáticas, siempre les respondía lo mismo: es como una caja de herramientas que te permite hacer un montón de cosas, pero en sí no son el fin, sino un medio. La meditación es igual. Te ofrece mejorar de una manera espectacular tu

concentración, tu memoria o la salud de tu cerebro, pero no es un fin en sí misma. Solo lo sería si eres un meditador profesional, pero eso es otro nivel...

¿Qué conseguirás meditando? Desarrollar la masa gris de tu cerebro, mejorar tu capacidad de atención, evitar distracciones, liberarte del estrés y la ansiedad, controlar mejor tus emociones (por ejemplo, no enfadarte con la persona a la que quieres)... En resumen: ser más feliz.

No olvides que nuestro cerebro no está adaptado a la vida moderna. Está diseñado precisamente para distraerse, pues esta tarea exige niveles mínimos de consumo de energía; y esa energía ahorrada puede ser necesaria en un momento en el que esté en juego tu supervivencia. Es decir, cuando piensas en las musarañas, tu cerebro está almacenando combustible por si más tarde aparece un león que quiere comerte y tienes que salir corriendo.

En definitiva, CUANDO MEDITAMOS ESTAMOS «HACKEANDO» NUESTRO CEREBRO PARA QUE DEJE DE ESTAR EN ALERTA PERMANENTE. Es como ponerle a una de aquellas CPU de los ordenadores antiguos un ventilador, para refrescarlo y que rinda mejor. Si no se lo pusieras funcionaría también, pero llegaría un momento en que se terminaría quemando. Con tu cerebro ocurre algo parecido. ¡No dejes que se te quemé la cabeza!

Los beneficios que aporta a nuestro organismo la meditación están probados científicamente. Por eso cada vez hay más gente que la practica. Sin embargo, es cierto que aún mucha gente la relaciona —como ocurre con la hipnosis— con cuestiones místicas, extrañas o, incluso, sectarias. Borra ya mismo esa idea de tu mente. Aunque es cierto que la técnica que conocemos tiene su origen en algunas religiones orientales, meditar no es otra cosa que un ejercicio intelectual presente en todas las culturas del mundo. Párate a pensar: ¿qué es una oración? Rezar es un acto de recogimiento entre las personas y sus divinidades, un momento para la espiritualidad, y también es un gesto común en casi todas las religiones.

En mi caso, la meditación me resultó muy útil después de que el vitiligo hiciera acto de presencia en mi vida. En aquel momento necesitaba gestionar mejor mi tiempo, estar más tranquilo y liberarme del estrés; por eso leí muchos libros sobre este tema. Con el paso del tiempo perdí el hábito, pero he vuelto a practicarla con más entusiasmo que nunca y me la he impuesto como una práctica diaria.

Claves para una buena meditación

Existen técnicas de meditación interna y externa, es decir, para que la practiques solo o guiado por alguien. Si nos guían, yo lo denomino hipnosis; si no, simplemente meditación. Es verdad que las dos técnicas llegan a lugares muy

similares, pero mi experiencia me dice que se necesita mucha preparación para que una meditación individual, sin guía, llegue a los mismos sitios que otra guiada en un tiempo razonable.

Un truco que puede ayudarte a la hora de hacer una meditación guiada es grabarte a ti mismo con tu voz. No funciona igual que con un guía externo, pero sí tiene un resultado parecido. Si no te has escuchado nunca en una grabación lo más probable es que no te reconozcas y que tu voz te parezca rara; pero no lo tengas en cuenta: enseguida te acostumbrarás.

Para hacer una meditación no guiada con éxito conviene seguir una serie de pasos. Como en tantas otras cosas, cada autor al que consultes te dirá una cosa diferente sobre cómo hacerlo. Cuantas más versiones escuches, mejor. Así podrás formarte tu propia opinión al respecto, con mayor conocimiento de causa.

Yo te voy a decir lo que me ha funcionado a mí, pero no pretendas grandes logros antes de seis semanas. Todos los estudios dicen que este es el momento a partir del cual los resultados son visibles. Todo lleva su tiempo.

Sin más preámbulos, voy a comentarte algunas pistas para que tu práctica de la meditación sea la mejor posible.

- **Un buen momento para meditar** es nada más levantarte o antes de acostarte, aunque puedes hacerlo en cualquier momento del día, incluso en una pausa durante el trabajo en tu oficina. Yo suelo aprovechar las (muchas) horas que paso casi todos los días viajando en el coche, en un avión, en un tren...
- **El tiempo es un factor clave.** Emplea un cronómetro para medir cada meditación. Empieza por un minuto, sigue otro día con dos, otro con tres... No empieces por mucho más tiempo. Cinco minutos pueden ser muchos para un principiante y acabarás distrayéndote con cualquier cosa. Si te distraes, tranquilo, no pasa nada.
- **Acondiciona algún rincón de tu casa,** en tu habitación o en algún espacio donde se respire cierta amplitud e intimidad. Procura que sea un espacio limpio y despejado, sin demasiados trastos a tu alrededor, con buena ventilación, y que te inspire calma y serenidad.
- **Mantén la espalda erguida.** Todos te dirán que es una de las claves de una buena meditación. Y lo es, tanto si estás sentado en el suelo, en una silla o permaneces de pie. Pero también puedes meditar caminando (aunque no es igual de eficaz que si estás quieto). Como mejor te encuentres. No hace falta que hagas la famosa postura del loto ni ninguna otra. Eso llegará (o no) a su debido tiempo, no te impacientes.

- **Ponte una ropa con la que te sientas cómodo** para que la meditación sea eficaz. Si alguna vez me has visto hipnotizar a alguien, siempre pido que se quiten cualquier tipo de colgantes, gafas, pendientes o pulseras. Cualquier elemento que distraiga la atención de tu cuerpo (y de tu mente) nos sobra. Recuerda, atención plena.
- **Por tu mente cruzarán un sinfín de pensamientos** mientras meditas, sobre todo al principio. Es algo normal, no quieras evitarlos. Deja que pasen, obsérvalos y déjalos ir. Lo importante es que no retengas ninguno, que no te identifiques con ninguno. Contempla esas ideas como si estuvieras mirando la pantalla de un cine, sin hacer juicios. Si alguno de estos pensamientos te atrapa y te vas detrás de él, simplemente regresa al estado de concentración. No te culpes por hacerlo; en eso precisamente consiste el ejercicio.
- **Hagas lo que hagas, lo estarás haciendo bien.** Ten esto siempre meridianamente claro. Siempre. No te comas la cabeza preguntándote si estarás respirando correctamente, si lo que haces es o no meditación, si esto funciona. Es como estar enamorado. La primera vez te harás preguntas para saber si lo estás, pero nadie te las podrá responder exactamente. Solo tú sabrás que lo estás porque lo sientes. Con la meditación ocurre lo mismo. La única manera de hacerla bien es haciéndola.
- **¿Mejor con los ojos cerrados?** Hay quien te dirá que es mejor meditar con los ojos cerrados. Otros te dirán que mejor semiabiertos, para no dormirse. Según mi experiencia, aunque estés sentado con los ojos cerrados no te dormirás, pero si lo haces no pasa nada. Si te duermes, disfruta: habrás descubierto una nueva forma para descansar mejor. La próxima vez que medites, intenta no quedarte dormido y ya está. Recuerda el punto anterior: siempre lo estarás haciendo bien.
- **Crea una rutina.** Para notar los beneficios de la meditación no está de más fijarte compromiso diario, establecer una disciplina a través de la cual hagas de la meditación una prioridad en tu día a día.

El sonido es una de las maneras más directas para llegar al estado meditativo. Prueba una música relajante o una de las miles de aplicaciones que sirven para ayudarte a meditar: te ofrecen el cronómetro y la música todo en uno.

Otra técnica que a mí me ayudó mucho cuando empezaba a aprender a concentrarme es la que empleaba uno de los superejecutivos de Google. Consistía en imaginar que estaba meditando, por ejemplo, en lo alto de una montaña o en algún sitio que me transmitiera sensación de paz absoluta, tranquilidad y sin distracciones. Cuando tengas ese lugar, focaliza allí toda tu atención. Verás como te resulta más fácil de lo que crees.

Una última recomendación a propósito de la meditación. Si no has visto la película *Kung Fu Panda*, te recomiendo que lo hagas. Te lo pasarás genial y, además, aprenderás un montón de cosas interesantes del maestro Oogway. Esa vieja tortuga deja caer muchas más ideas útiles para realizar una meditación correcta de las que podrías imaginar *a priori*. Las más importantes: ESTAR TRANQUILO, RELAJARTE Y TOMARTE TU TIEMPO. No hay prisa, lo importante es empezar, y tú ya lo has hecho leyendo estas líneas.

DE LA SUGESTIÓN A LA AUTOSUGESTIÓN

En mis talleres de comunicación para directivos me gusta empezar asustando a todo el mundo. Siempre digo a los participantes que TODOS terminarán pasando por el escenario, que no pienso ponérselo nada fácil a ninguno y que tendrán que echar el resto si quieren sorprenderme. TODOS se asustan. Ese es mi objetivo. Lo tengo bien estudiado, porque quiero generar en ellos una situación de estrés que hará que no les «duela» tanto (o nada) lo que van a vivir después. Pero —obviamente— ninguna de las pruebas que les pongo es dolorosa, ni siquiera es difícil, ni yo me porto mal con ellos. Siempre elijo para hacer el experimento en primer lugar a alguno de los participantes que intuyo que va a saber encajar mejor las críticas. Cuando el resto ve que la situación no es tan terrible como se habían imaginado ellos mismos se automotivan, porque ven que también pueden ser capaces de hacerlo, ven que pueden superar la idea preconcebida que se habían formado.

Esto ocurre porque la mejor manera que tiene nuestro cerebro de prepararnos para el dolor es saber que vamos a tenerlo. Cuando no lo sabemos reaccionamos de una manera mucho más impulsiva e instintiva, dejando que nuestro cerebro reptiliano active sus mecanismos de supervivencia. Por el contrario, si estamos advertidos, es el neocórtex el que racionaliza la situación y nos prepara para adaptarnos a ella aunque todavía no se haya producido. Nos hemos sugestionado a nosotros mismos.

Es algo parecido a lo que todos pensamos si vamos a dormir en la cama de la parte de arriba de una litera: «¿Y si me caigo?». No nos paramos a pensar en que las probabilidades de caernos de una cama convencional son casi nulas; ¿por qué tendrían que ser diferentes en una litera? LA SITUACIÓN, EL ENTORNO Y LOS CAMBIOS EN GENERAL, INFLUYEN EN LO QUE PENSAMOS. Y no solo influye nuestra mente en nuestro cuerpo y en nuestras acciones; la mente de los demás también es capaz de hacerlo, y esto afecta directamente a nuestra toma de decisiones.

Cuando juego al póquer con mis amigos hago trampas. Lo admito. Es una trampa a mí mismo, pero es una trampa al fin y al cabo. Es lo que llaman *Jedi mind trick* (sí, un truco mental Jedi... ☺), una técnica que aprendí leyendo un libro clásico sobre este juego, el *Theory of Poker*.

Lo que en realidad hago es jugar pensando que tengo cinco ases en la baraja, que tengo

repetido el as de tréboles. Cada vez que veo el cinco de tréboles yo veo un as de tréboles. No lo creo, lo sé. No me marco un farol, estoy convencido de que estoy jugando bien y no me agobio en ningún momento. Mi lenguaje corporal no me puede delatar porque estoy convencido de que tengo ese as, no tengo dudas.

Así, si tengo una mano con el cinco de tréboles y el as de corazones, que objetivamente sería muy mala, para mí es inmejorable, pues SÉ que tengo dos ases y actúo en consecuencia.

El paradigma de los cinco monos

Salvando las distancias, lo que yo hago al asustar a los asistentes a mis talleres es algo similar a lo que hicieron unos científicos que supuestamente demostraron cómo la sugestión interviene en la formación de los paradigmas, LOS MODELOS DE COMPORTAMIENTO QUE ESTÁN EN EL ORIGEN ÚLTIMO DE LAS CREENCIAS Y PRECONCEPCIONES SOBRE LAS QUE SE CONSTRUYE LA CIVILIZACIÓN. ¡Ahí es nada!

El experimento en cuestión consistía en encerrar a cinco monos en una jaula en cuyo centro se había situado una escalera y, sobre esta, un montón de plátanos. Cada vez que uno de los monos intentaba subir en su busca, los científicos lanzaban un chorro de agua helada a los que se habían quedado en el suelo. Al cabo de un tiempo todos aprendieron a relacionar la escalera con el agua fría, así que cada vez que alguno intentaba subirla para alcanzar los plátanos, el resto le daba una soberana paliza. Lógicamente, llegó un momento en el que ningún mono se planteaba trepar por ella a pesar de lo tentadores que les resultaban aquellos plátanos.

Llegados a este punto, los científicos sustituyeron a uno de los monos por otro nuevo. Lo primero que hizo al entrar en la jaula, como ya imaginarás, fue querer subir los escalones, pero sus compañeros veteranos le pegaron a conciencia antes de que la manguera pudiera regarles. Aunque el recién llegado no entendía nada, después de varias palizas decidió no volver a intentar subir los peldaños.

Un segundo mono fue sustituido y se repitió la misma historia. Incluso parecía que su antecesor en el puesto, el primer sustituto que había entrado en la jaula, participaba con especial entusiasmo en la paliza al recién llegado. Tras este entraron tres monos más, hasta que quedó un grupo de cinco monos que nunca habían recibido una ducha de agua fría. Sin embargo, ni estos ni los que vinieron después dudaron en pegar a todo aquel que quisiera subir. Aquellos plátanos eran intocables.

¿Qué crees que respondería cualquiera de estos monos si les preguntaras —y pudieran responderte— por qué pegaban con tantas ganas a todo el que intentaba subir la escalera? Pues, seguramente, su respuesta sería: «PORQUE SIEMPRE

SE HA HECHO ASÍ». Y, como dije antes, sin la sugestión—ya sea la inducida por los humanos sobre los monos mediante una manguera de agua helada, o la ejercida por los propios monos sobre sus congéneres a base de golpes— no habría sido posible ese primer aprendizaje que dio pie a una pauta de comportamiento asumida por individuos que, aunque no hubieran experimentado la vivencia original, sí aprendieron sus consecuencias. ¡He aquí, querido lector, el origen de la civilización!

Sea o no cierto el experimento de los cinco monos (lo cierto es que nadie ha certificado su origen, es más una historia viral que un ejercicio científico demostrado), esta historia simiesca es aplicable a múltiples ámbitos de la vida de los humanos en que las cosas se hacen por inercia, porque siempre han sido así, y se puede comparar directamente con la situación de muchos proyectos, departamentos y organizaciones. Aunque no haya manguerazos ni palizas de por medio, en demasiadas ocasiones no nos cuestionamos el porqué de las cosas. Para bien y para mal, es la sociedad en la que vivimos la que nos sugestiona. Y a veces se nos olvida.

¡Sugestióname!

¿Cómo podemos sugestionar a alguien? Una manera de hacerlo es teniendo presente qué tipo de persona es, en función de su cerebro. Recuerda que, según esta clasificación, podemos pertenecer a tres grupos: VISUALES, KINESTÉSICOS y AUDITIVOS. Y ten presente también que hay trucos para reconocer a qué grupo pertenece cada persona. Pregúntales, por ejemplo, por un recuerdo positivo y placentero, que te cuenten cómo se encuentran, dónde están, qué ven o qué escuchan a su alrededor. Pídeles que describan ese recuerdo y, en función de lo que te digan y cómo te lo digan, podrás catalogarlos en uno u otro grupo. Luego podrás emplear las palabras más adecuadas en cada caso para que la sugestión resulte más fácil. Con los visuales emplea verbos como «ver», «visualizar», «imaginar»...; con los kinestésicos utiliza expresiones del tipo «Sitúate en...», «Imagina que estás en...», «Quiero que toques, que sientas...»; y a los auditivos, «Quiero que oigas...», «Cierra los ojos y escucha...» o «Imagina que ahora suena...». ANTE DISTINTOS TIPOS DE PERSONAS, EMPLEA DISTINTAS MANERAS DE DIRIGIRTE A ELLAS.

Si estás ante un grupo de varias personas no conseguirás la sugestión general dirigiéndote solo a uno de los tipos. Tendrás que combinar distintas expresiones, porque habrá gente de las tres categorías. Escoge aquellas que consigan llegar a todos los perfiles.

A partir de esta tipología de las personas he desarrollado una técnica que puede serte útil a la hora de conocer mejor a quien tengas delante, especialmente

en una negociación. Yo la llamo «PIEDRA, PAPEL, TIJERA O LÁPIZ». Como en el juego al que hace referencia su nombre, la piedra puede a la tijera, la tijera gana al papel y el papel envuelve a la piedra. Y yo añado que el lápiz pinta al papel.

En este caso, la PIEDRA la empleo para referirme a personas contundentes, directas y de ideas claras; se muestran pausadas y comedidas al decir las cosas. Suelen ser kinestésicas. Las personas PAPEL son envolventes y les gusta hacer las cosas con un punto de vista original. Acostumbran a ser personas auditivas. Las TIJERAS son las típicas personas que no hablan mucho en una reunión pero en el momento adecuado pegan un par de cortes en la conversación y te dejan completamente K.O. En general, son personas muy visuales, no les importa ser muy atropelladas al hablar y prefieren que la gente se quede con la imagen de lo que quieren decir.

A estos tres tipos de persona, yo añado un cuarto: el LÁPIZ. Son sujetos que combinan rasgos de los perfiles anteriores en cualquiera de sus posibilidades (visual-auditivo, visual-kinestésico o auditivo-kinestésico). Tienen gran capacidad de convicción porque se pueden adaptar mejor a los demás. Para convencerlos a ellos es recomendable emplear datos concretos.

Atiende al tipo de persona que tengas delante para adaptar tu discurso y conseguir influenciarla. Como en el juego, si eres una persona piedra te resultará más fácil ganar a una tijera; si eres tijera ganar al papel... ¿Con cuál te identificas tú?

HIP, HIP... ¡HIPNOSIS!

La hipnosis me ha dado muchas alegrías a lo largo de mi vida. No solo porque me haya servido para dar forma a efectos muy impactantes en mis espectáculos, sino también porque con ella he ayudado a mucha gente a superar problemas que no habían podido gestionar con otros métodos. Intenta aparcar tus prejuicios y miedos sobre la hipnosis, si los tuvieras. Yo también los tuve. Es normal. Por ejemplo, no es cierto que puedas quedarte dormido para siempre porque, para empezar, ¡no estás dormido! LA HIPNOSIS ES UN ESTADO DE PROFUNDA CONCIENCIA, NO DE INCONSCIENCIA. Este y otros mitos en torno a la hipnosis que ahora comentaremos son falsos. Piensa en ella simplemente como un procedimiento capaz de corregir hábitos no deseados o mejorar en determinadas circunstancias. Considérala tu mejor aliada en la tarea de desarrollar todo tu potencial mental.

Cómo funciona la hipnosis

Empecemos por definirla. Podemos decir que la hipnosis es una técnica mediante la cual UNA PERSONA SUGESTIONA A OTRA CON ÓRDENES QUE INFLUYEN EN SUS PENSAMIENTOS, aportándole por lo general calma y relajación. Aunque se conocen experiencias que se remontan al siglo XVIII, fue a mediados del XX cuando se empezó a utilizar con planteamientos científicos y resultados demostrables.

Cuando alguien se somete a una sesión de hipnosis entra en un estado mental en el que el subconsciente se encuentra predispuesto a la sugestión. Es decir, esa persona está más receptiva hacia las órdenes que su hipnotizador le dé, pero no es un proceso inmediato.

Existen estudios que demuestran que LA PREDISPOSICIÓN DEL HIPNOTIZADO ES DECISIVA PARA QUE EL EFECTO SEA MÁS EFICAZ, lo que no quiere decir que esto le convierta en un robot que obedece sin rechistar todas y cada una de las órdenes que reciba. Al contrario, como te decía antes, la persona hipnotizada alcanza un estado de semiinconsciencia comparable al que sientes cuando te concentras en un libro o en una película y te abstraes de todo lo que te rodea; consigue un estado de conciencia profunda, pero dirigiendo toda su atención hacia su interior, a emociones y sensaciones internas. Podríamos decir que «se desconecta» del exterior, tiene su atención focalizada en procesos internos. Este estado es el que se conoce como TRANCE.

Por mi experiencia puedo decirte que TODO EL MUNDO ES SUGESTIONABLE si entiende las pautas que le comunica el hipnotizador y si presta la atención suficiente, aunque hay personas que requieren más tiempo que otras para conseguirlo. En cierto modo, es como esa película que te parece fantástica la primera vez que la ves y terrible la segunda; todo depende del estado anímico del hipnotizado. Si está en el momento adecuado, todo será más rápido; en caso contrario llevará más tiempo.

Se suele decir que durante una hipnosis nadie hace nada que no quiera hacer ni que atente contra sus principios morales. Esto es cierto, pero también he comprobado que con el nivel de sugestión idóneo se puede lograr que una persona vea cosas que no existen, que no son reales, y también que haga cosas que no creería poder hacer estando despierto. En ese momento esa persona no considera que esté haciendo algo malo o incorrecto. Es verdad que llegar a un estado así es muy difícil en el 99 % de los casos, pero no es imposible.

Cuando era muy pequeño ya hipnotizaba a gente. Había aprendido a hacerlo leyendo algunos libros que tenía mi padre en casa. Siempre me he interesado por aprender nuevos métodos para conseguir que alguien entre en trance. Llegué incluso a perfeccionar la técnica para conseguir que alguien pudiera dormirse —si quiere— en treinta segundos.

Aunque no seas un hipnotizador profesional, conocer algunas de las técnicas básicas de la hipnosis también puede resultarte muy útil a ti en tu vida cotidiana. Aquí te dejo tres ejemplos muy fáciles que puedes tener en cuenta:

1. **Emplea un tono de voz más grave al hablar.** De esta manera conseguirás hacer llegar mejor tus ideas a tu interlocutor. Si ves en YouTube algún vídeo en el que aparezco hipnotizando a alguien, notarás cómo mi voz cambia.
2. **Sé más imperativo.** Sin llegar a ser excesivo, pero transmite mayor autoridad empleando órdenes directas que no dejen posibilidad de duda. Sé directo y conciso y tendrás línea directa con la parte del cerebro de las personas que está esperando instrucciones comprensibles.
3. **Pon mayor intensidad al pronunciar las palabras clave de tu mensaje.** No solo hay que saber decir las palabras adecuadas, hay que decirlas del modo adecuado.

Seguro que ahora mismo te estás preguntando si la hipnosis podría ayudarte a perder esos kilos que te sobran, a dejar de fumar o a abandonar algún tipo de hábito. La hipnosis funciona de manera diferente según el sujeto, pero los resultados son siempre espectaculares. Hace años ayudaba a muchas personas que acudían a mí con casos como estos. Y a todos les pedía lo mismo: que se marcaran un único objetivo.

Además de hacerlo en positivo (ya hemos visto que es más eficaz decirnos «Quiero dejar de fumar» que «No quiero fumar más»), es importante para

nuestro cerebro pedirle una única tarea; recuerda que el neocórtex funciona de modo secuencial. Como ya sabemos, hemos heredado el cerebro de aquel troglodita que logró volver a casa después de cazar mamuts, y lo hizo porque primero fue capaz de concentrarse en un objetivo (un mamut) y luego en otro (volver a casa). O si prefieres otro ejemplo más contemporáneo: haz caso al Cholo Simeone cuando les dice a sus jugadores que piensen «partido a partido». Ya habrá tiempo de pensar en la final. Antes hay que trabajarse las fases previas del campeonato.

Tanto para los ejemplos anteriores como para perder el miedo a volar, a las agujas o para superar cualquier otra fobia, es necesario APELAR A NUESTRA CAPACIDAD DE SUPERACIÓN PERSONAL. De momento, me conformo con que sepas diferenciar entre los conceptos de premio y regalo. Es un buen punto de partida. Un premio implica la recompensa por un esfuerzo; un regalo, no. ¿Verdad que te es más fácil recordar aquella medalla que ganaste en una competición infantil que el obsequio que te hizo tu cuñada hace dos años? El esfuerzo es tan importante a la hora de generar un recuerdo capaz de cambiar nuestra mente porque es capaz de generar una emoción.

Pero, como te dije antes, quizás este tema sea demasiado amplio para tratarlo sin la profundidad suficiente; se merecería un libro monográfico y en este que tienes en las manos, mi ambición es mucho más humilde. Me conformo con haber podido abrirte una ventana a cuestiones que quizás te animes a investigar por tu cuenta en el futuro. La hipnosis es un universo fascinante. Aprenderla requiere muchas horas de trabajo.

9

SOÑANDO DESPIERTOS



Si no construyes tus sueños... alguien te contratará para que le ayudes a construir los suyos.

TONY GASKINS

Lo confieso, señorías. Sí, soy un defensor incondicional de los sueños. Siempre he creído que la posibilidad de soñar, ya sea mientras dormimos o estando despiertos, es el mejor mecanismo que la naturaleza ofrece a los humanos para reinventarnos día a día. Y, además, ¡es gratis!

Soñando nuestra mente se resetea, se distancia lo suficiente para poder tomar decisiones, se asoma a caminos que no se plantearía tomar el intelecto consciente. Soñando despiertos, además, estimulamos la parte más hermosa de nuestro cerebro, la que nos hace seres creativos y nos permite inventar, plantearnos nuevos retos y, en definitiva, seguir creciendo.

Pero para poder soñar es imprescindible un requisito previo: procurarnos unos mínimos de salud y de descanso de calidad. A menudo se nos olvida que solo

tenemos un cuerpo. ¿Por qué lo tratamos tan mal si es la casa en la que vamos a vivir para siempre? ¿Por qué no practicamos más ejercicio a diario? ¿Cuándo vamos a dar el paso de marcarnos como objetivo empezar a cuidarnos un poquito más?

Por lo que a mí respecta, yo tomé esa decisión hace ya algunos años. Y decidí empezar por prestar más atención a mi alimentación. Ten presente que en una semana normal yo paso de media cuatro o cinco días fuera de casa. Si no controlara mi dieta no cabría por la puerta al volver... Si comiera todo lo que me ofrecen en los hoteles o en los restaurantes que me encuentro cuando viajo por el mundo —algunos con estrellas Michelin—, la lío. Me conozco lo suficiente como para saber que, para bien y para mal, soy muy impulsivo y tiendo al exceso.

En general como de todo, pero en cantidades razonables y vigilando muy de cerca el nivel de grasas e hidratos de cada plato. Es puro sentido común. Bebo SIEMPRE agua; rara vez me verás tomar algún refresco. Una de las pocas cosas que, prácticamente, he eliminado de mi dieta es el azúcar. Si pidiera un postre, me comería el más grande y no solo una cucharadita. Por eso prefiero renunciar a él. ¡Ojo! No digo que no me guste el dulce, me gusta como a el que más, pero me he fijado este objetivo y quiero cumplirlo. Es mi particular reto alimentario. El único edulcorante que tomo es la miel, porque me parece más sana que otros azúcares o sacarinas y me ayuda a cuidarme la garganta: hablo demasiado en público cada día.

Ten presente otro dato importante que quizás te anime a ver este tema con otros ojos. En España somos unos privilegiados. Lo tenemos más fácil que en otros países del mundo para alimentarnos de una manera sana y relativamente barata. CUALQUIER ESPECIALISTA TE CONFIRMARÁ QUE LA DIETA TRADICIONAL ESPAÑOLA, LA DIETA MEDITERRÁNEA, ES LA MÁS RECOMENDABLE porque incluye muchos productos frescos (carne, pescados, legumbres, frutas, aceite de oliva...) que en otros lugares del mundo son auténticos artículos de lujo. Alimentos que aquí tenemos muy a mano, que hemos visto desde pequeños en casa de nuestras abuelas y a precios mucho más asequibles que, por ejemplo, en los países escandinavos.

Pero no dejes que me disperse. Te estaba contando que una dieta sana es un factor clave para mantener el cuerpo en forma. Pero no es el único. Además de saber comer sano, tenemos que saber dormir adecuadamente para poder alimentar los sueños que nos construyen como personas.

DORMIR BIEN PARA SOÑAR MEJOR

Si no lo he dicho antes, te lo digo ahora. Yo soy de esas personas que se embarcan en casi todos los proyectos que se cruzan en su camino. Si me llama la atención algo, me entrego a ello de manera casi obsesiva. Soy así desde niño. Por eso durante muchas etapas de mi vida he dormido poco. Sin ir más lejos, estos días en que ando escribiendo este libro duermo muy pocas horas al día, pero mientras estudiaba la carrera dormía menos aún. Y te aseguro que no es nada recomendable. Ya te conté que el vitiligo apareció en mi vida, precisamente, por la combinación de un altísimo nivel de estrés y pocas horas de sueño. Dormir mucho, o al menos, dormir lo suficiente, es esencial para la salud.

El sueño polifásico

Por suerte para mí, y para toda la especie, los humanos no necesitamos dormir tantas horas ni tan seguidas como otros familiares del reino animal. No somos marsupiales, que duermen de media dieciocho horas diarias y del tirón. Los mamíferos adultos (sobre todo los primates), los animales domésticos, en general, y las aves suelen tener un tipo de sueño monofásico. Es decir, duermen sus horas diarias en un único bloque y por la noche.

Sin embargo, aunque este tipo de sueño se aplica también a nuestra especie, hombres y mujeres **PODEMOS REDUCIR LA DURACIÓN DE LAS HORAS DE SUEÑO NOCTURNAS SUSTITUYÉNDOLAS POR VARIAS SIESTAS DIURNAS SIN QUE ESTO REPERCUTA EN NUESTRO RENDIMIENTO.** Es lo que se conoce como sueño polifásico. O lo que es lo mismo, la experiencia que demuestra que la *spanish* siesta de toda la vida es algo bueno y recomendable.

Se dice que grandes personalidades de la historia, como Leonardo Da Vinci o Nikola Tesla, eran capaces de rendir al cien por cien durmiendo solo dos o tres horas diarias. Pero no fue hasta 1943 cuando un escritor, filósofo e inventor estadounidense, Buckminster Fuller, ideó una serie de ciclos en los que distribuía las horas de sueño en distintos tramos a lo largo del día y de la noche. Así, por ejemplo, él dormía siestas de veinte minutos cada seis horas; pero también proponía otras combinaciones, como dormir cuatro horas por la noche y una siesta de noventa minutos durante el día; o tres horas por la noche y varias siestas de veinte minutos de día.

Gracias a esta técnica, Fuller consiguió alargar sus días pues tenía más horas

disponibles para hacer cualquier tipo de actividad. Evidentemente, su organismo tardó en acostumbrarse a la nueva rutina de sueño, pero finalmente consiguió descansar tanto o más que alguien que durmiera ocho horas seguidas durante la noche. Yo también lo he empleado y puedo confirmar que —después de mucha disciplina y rigor con mis horarios—, funciona. Aunque también he de decir que tiene consecuencias. De hecho, durante el tiempo que abusé de la autosugestión para poder rendir más fue cuando me brotó el vitíligo. Ten cuidado, no cometas mis mismos errores.

Cómo dormir en cualquier situación

Como ya te he contado, yo viajo a menudo por todo el mundo. Si te sirve de referencia, en los últimos cuatro meses recuerdo haber estado en Miami, El Cairo, Kuwait, Londres, Panamá y Roma. Y durante el tiempo que paso en España no creas que me quedo en Plasencia con la familia... Lo habitual es que cada día tenga que dormir en algún lugar que no es mi casa.

Por suerte, no tengo demasiado problema en conciliar el sueño. La mayoría de las veces que monto en un avión ni tan siquiera veo el despegue; caigo profundamente dormido en cuanto tomo asiento y no me muevo de la postura hasta que el avión llega a su destino. De hecho, más de una vez me he quedado sin comer por estar dormido como un tronco cuando ha pasado el carrito con el almuerzo... (precisamente para personas como yo se inventó una pegatina que puedes ponerte para que te despierten a la hora de la comida).

¿Cómo lo hago? ¿Cuál es mi secreto? ¿Cómo soy capaz de dormir en cualquier situación? Pues, una vez más, haciendo trampas a mi cerebro: lo «hackeo», lo engaño. Cuando quiero dormir me entrego a la tarea de imaginar situaciones imposibles, absurdas y en movimiento como volar, levitar, saltar de un rascacielos a otro o cualquier otra fantasía que no podría hacer en la vida real. Engaño a mi cerebro haciéndole creer que ya estoy soñando y él empieza a convencerse porque esas imágenes son más propias de alguien que está experimentando un sueño profundo que de una persona despierta. De este modo, pongo a trabajar a mi subconsciente y, en consecuencia, dejo descansar al consciente. Lo desconecto.

Si necesitas echar una cabezadita «expres» puedes utilizar una técnica que —aunque no sea especialmente estética, es verdad— funciona de un modo infalible. Sentado, repantíngate, separa las piernas, deja colgar tus brazos y abre un poco la boca. Pide a tu mente que piense en imágenes surrealistas y dinámicas y verás como el sueño llega de un modo casi instantáneo.

La importancia de soñar

Si eres de los que creen que no sueñan nunca, te equivocas. TODOS SOÑAMOS. Siempre. De hecho, todos pasamos por distintas fases a lo largo de un mismo sueño y es fácil que tengas hasta cuatro o cinco sueños distintos en una misma noche. NO TENEMOS UN ÚNICO SUEÑO CADA VEZ QUE DORMIMOS. Lo más habitual es que recordemos vagamente el último que estábamos soñando justo antes de despertar, pero a veces ni siquiera eso. Esto se debe a que cuando volvemos al estado de conciencia —sobre todo cuando nos despierta bruscamente el despertador— no tenemos la oportunidad de trasladar esa información hasta nuestra parte consciente; se queda toda en el subconsciente.

A pesar de esta limitación, que afecta a todas las personas sin excepción, a todos nos gustaría recordar los sueños. Es una tarea que merece la pena y que puede resultar extraordinariamente interesante. Yo he tomado algunas decisiones importantes gracias a algún sueño que he tenido la noche anterior y, aunque te parezca una locura, han sido de las mejores que he tomado en mi vida.

Recordar tus sueños te ayudará a entender porqué te sientes cómo te sientes, si hay algo que te agobia, si tienes dudas ante determinada cuestión... Tu subconsciente puede ser tu mejor aliado a la hora de dar con la solución a ese problema que tanto te inquieta y que tu parte racional no es capaz de encontrar. El subconsciente, como la intuición, suele ser mucho más acertado de lo que sospechamos, pero generalmente subestimamos a ambos. El problema se debe a que los patrones de conducta que aprendemos desde que nacemos contribuyen a «desajustar» estas dos valiosas brújulas internas.

Cómo recordar tus sueños

Habrás notado que en todo momento hablo de recordar sueños, no de interpretarlos. El de la interpretación de los sueños es un mundo fascinante y digno de tratarse con calma. Si te interesa el tema, no dudes en buscar entre los muchos libros que encontrarás en el mercado pero, como siempre te digo, ten cuidado, no interpretes a la ligera, no te quedes con la primera impresión. Investiga. Cuantas más fuentes consultes, mejor.

Lo que sí podemos tratar ahora es la manera de conseguir recordar los sueños. Estos son algunos consejos básicos que puedes llevar a la práctica esta misma noche:

- **Cena ligero.** Toma alimentos que te ayuden a dormir. Aquello que decían las abuelas del vaso de leche caliente con miel, funciona.
- **Evita llevarte a la cama el teléfono móvil** o cualquier otro

dispositivo luminoso. Las luces engañan a tu cerebro haciéndole creer que aún es de día y no entrarás en la fase de sueño con la misma facilidad. La calidad de tu sueño mejorará sustancialmente aunque no pretendas recordar ningún sueño, aunque solamente quieras dormir mejor cada noche.

- **Cierra los ojos y concéntrate** en pensar que quieres recordar lo que sueñes esa noche; hazlo poco antes de ir dormir, o incluso cuando estés tumbado en la cama. Prepara a tu cuerpo para lo que quieres que ocurra y el proceso se realizará desde dentro hacia fuera.

- **Continúa con tu sueño si algo te despierta.** Es muy sencillo. Si un ruido o cualquier otra cosa te despierta en mitad de un sueño que te apetece continuar, tumbate, cierra los ojos, concéntrate en la respiración tal y como vimos al tratar las técnicas de meditación, e intenta recordar dónde estabas y cómo estabas. Tómate tu tiempo y si no lo consigues no te preocupes. Si no vuelve el mismo sueño llegará otro distinto.

Si estás durmiendo junto a alguien cuyos ronquidos no te dejan dormir, despiértalo bruscamente. No te limites a chasquear la lengua para que dé media vuelta en la cama, de esta manera será cuestión de segundos que vuelva a roncar porque no has conseguido que salga de la fase profunda del sueño en la que se encuentra. Despiértalo con un grito o un ruido estruendoso. La clave es que sea algo contundente y breve, pero que inmediatamente después de hacerlo el silencio vuelva a reinar en la habitación. De esta manera, quien roncaba tiene que volver a conciliar el sueño y te dejará tiempo suficiente para que tú consigas dormir antes que él.

- **Cuando te despiertes, hazlo sin prisa.** Si puedes evitar las alarmas, mucho mejor. Mantén los ojos cerrados e intenta recordar tu sueño con el máximo detalle posible. El primer día recordarás con suerte la última escena que has soñado, pero intenta tirar un poquito más del hilo, todo lo que te sea posible. Presta atención a los detalles, colores, sensaciones... Como dicen en la película *Origen*, sabes que un sueño es un sueño porque no sabes como has llegado allí.

Mucha gente recomienda que tengas un papel y un lápiz para anotar lo que recuerdes apenas despiertes. Yo creo que lo ideal es que te despierte alguien, que te toque físicamente y que te pregunte: «¿Qué hay? ¿Qué ocurre? ¿Cómo es el sueño?». En ese momento, sin moverte un milímetro, sin abrir los ojos siquiera,

descríbeselo. Si no tienes a nadie junto a quien despertar usa una grabadora (tu móvil tiene una aplicación que ejerce como tal).

Intenta interpretar tus sueños con tus propias herramientas. No es necesario buscar ningún significado oculto ni simbologías extrañas. La mayoría de las veces nadie mejor que uno mismo es capaz de entender el significado de las imágenes que le vienen mientras duerme.

Emplea esta técnica para la toma de decisiones importantes. Es la mejor manera que encontrarás para escuchar lo que realmente sientes en tu interior, para saber lo que realmente deseas y tomar una decisión acertada.

¿Existen los sueños premonitorios?

Los sueños premonitorios no existen. Lo siento, sé que es bonito imaginar que podemos soñar el futuro para adelantarnos a él, pero me temo que no es posible, o no cómo imaginas. Hazme caso, te lo está diciendo un mago...

Entonces, te preguntarás, ¿por qué hay gente que dice haber soñado situaciones que más tarde ha vivido en sus propias carnes? La respuesta tiene una explicación estadística. Imagina que solo uno de cada 100.000 sueños coincide con una vivencia real de quien dice tener la premonición. Haz tú mismo el cálculo. Si en España hay 40 millones de personas, cada día encontraremos 400 personas en el territorio nacional que dirán haber tenido un sueño premonitorio. Solo en España. Multiplica por el total de la población mundial y calcula... ¿Acaso crees que entre los 7.000 millones de personas que habitamos el planeta Tierra no puede haber alguien que sueñe algo que pueda coincidir con una situación que ocurrirá en el futuro?

Quizás ahora estés diciendo algo del tipo «¡Pero mi caso es muy especial! Realmente se cumplió todo lo que soñé, hasta el más mínimo detalle». Efectivamente, el tuyo es un caso único y especial porque te ocurre A TI. Es muy probable que hayas tenido más sueños igualmente premonitorios, con situaciones que se han producido tal cual en la vida real, pero si tú no intervenías en ellos, ni siquiera los recordarás.

Existen muchas estafas *online* consistentes en mandar correos electrónicos que presumen de acertar predicciones en bolsa. Es verdad que aciertan. Tú mismo puedes comprobar que esa gente ha dado en la diana durante varias veces consecutivas. Pero también es muy probable que, si te animas a invertir en firme con ellos, no vuelvan a acertar. Esto se debe a la misma lógica estadística que explica los sueños premonitorios.

En este caso, los estafadores realizan distintos grupos de envíos con todas las combinaciones posibles (en el caso de la inversión en bolsa solo hay dos, subir o bajar la cotización) y es

inevitable, por lo tanto, que acierten en todos los envíos, al menos, con alguno de los grupos.

En este caso, como manejaríamos solo dos opciones posibles (subir o bajar), la mitad de la gente que reciba el primer envío verá que los inversores han acertado. En un segundo envío será solo la mitad de estos primeros «acertantes» los que vuelvan a ganar de nuevo. Y así sucesivamente, hasta que solo quede una persona que haya recibido todos los correos que confirman el acierto de la inversión. No sería extraño que al tercer acierto dijeras «¡Yo quiero esto!» y estés dispuesto a darles tu número de cuenta bancaria.

La sensación del que gana es, inevitablemente, la de sentirse único y superespecial, la misma que tenemos cuando soñamos algo que luego se cumple. Así que, si te ocurre a ti, siéntete afortunado porque haya ocurrido, pero no te entusiasmes: esa noche le habrá ocurrido a otras 70.000 personas en todo el mundo.

PERSIGUE TUS SUEÑOS

Como dice Mick Jagger, el líder de los Rolling Stones, en ese temazo que se llama *You can't always get what you want*, no siempre se puede conseguir lo que quieres; o sí. Pero algunas veces, **AL INTENTAR CONSEGUIR LO QUE DESEAS, PUEDES ENCONTRARTE CON LO QUE NECESITAS**. Una verdad como un templo. Muchas veces, perseguir nuestros sueños, dejar volar la imaginación, es la mejor manera de descubrir no solamente lo que queremos, sino también cosas que ni siquiera sabíamos que necesitábamos.

Por eso quiero insistir en la capacidad de los sueños, de nuestros deseos y nuestras fantasías, para convertirse en la fuerza que nos mueve a conseguir lo que necesitamos, a construirnos y a hacernos crecer como personas.

Hace algún tiempo acudí a una fiesta junto a una de las personas de mi equipo. Fuimos hasta el lugar del evento en coche, pero cuando por fin encontramos un lugar donde aparcar otro coche apareció de la nada y, en cuestión de segundos, casi sin que nos diéramos cuenta, nos quitó el sitio. Me dio bastante rabia, la verdad. No nos quedó otra que seguir dando vueltas durante quince minutos más hasta poder aparcar.

Cuando finalmente llegamos a la puerta del local, vi que el chico que nos había «robado» el primer aparcamiento era uno de los porteros de la fiesta... Sin resentimientos, le di mi nombre para que lo buscara en la lista de invitados y nos dejara pasar. Pero el nombre no aparecía. Entonces le dije que no se complicara, que yo era el mago que actuaba aquella noche, el mago de la ceja blanca. Pero el portero seguía sin estar convencido y me dijo que, si realmente era mago, no tenía más que demostrárselo y me dejaría pasar.

Yo noté que en su bolsillo se adivinaban unas llaves, así que le dije: «En tu bolsillo derecho llevas unas llaves que seguramente sean las de tu coche». Con toda la razón —hay que reconocerlo— me replicó: «Bueno, eso no tiene demasiado mérito». Insistí: «Voy más allá, creo que son las llaves de un Mercedes». Fue entonces cuando empezó a alucinar. «Pero puedo ir aún más allá —continué muy en mi papel—. Puedo decirte que es de color azul y que su matrícula es...». No pongo aquí cuál era su matrícula por respeto a la privacidad de aquel hombre, pero te aseguro que con ese dato confirmó que yo era mago. No volvió a abrir la boca más que para decirnos: «Podéis pasar».

¿Cómo lo hice? ¿Cómo sabía el modelo, color y matrícula de aquel coche que apenas vi durante unos segundos al intentar aparcar? Para mí es muy fácil. Es algo casi inconsciente. Memorizo sistemáticamente todos los números de matrículas, caras, nombres, teléfonos y todo tipo de datos que te puedas imaginar. No, no soy ningún portento de la naturaleza. He aprendido a hacerlo gracias a técnicas como las que he venido explicando, y algunas que me reservo ☺. Y todas son mucho más sencillas de aprender de lo que te imaginas.

Siempre que me invitan a un evento de este tipo memorizo todas las matrículas de los coches

que veo en la entrada y me fijo en las personas que bajan de ellos. Te sorprendería saber la de veces que he empleado esta técnica y el efecto tan espectacular que tiene en la gente. Para su cerebro es un ¡boom! inesperado que, si puedo, aprovecho. Inténtalo tú también.

Puede que hayas oído hablar del libro *El secreto*, de Rhonda Byrne. Si no lo has leído, te adelanto que en las próximas líneas voy a hacer un *spoiler* como una catedral... Así que, si prefieres saltarte este párrafo, nadie se va a molestar porque lo hagas. Básicamente, el mensaje de este libro es «Piensa en algo y el universo te lo concederá». Es lo que la autora llama «ley de la atracción»: desea algo intensamente y conseguirás que todo el universo se conjure para concederte tu deseo.

Yo no voy a decir que esa ley no funciona, pero no creo que el universo sea un ente que te concede cualquier cosa por el mero hecho de desearla. Soy más partidario de pensar que tu cerebro se encarga de hacerlo porque es una máquina maravillosa. Porque quien lo hace eres tú. Y, para conseguirlo, tienes que creer en ti mismo. Desde una perspectiva realista, pero sin renunciar a tus sueños.

¿Te parece si vemos algunas ideas que te pueden inspirar para conseguirlos?

Rompe con las rutinas

Experimentar cosas diferentes a las habituales de mi día a día es una de las técnicas que mejores resultados me ha dado para crear nuevas ilusiones. Cuanto más distintas sean estas experiencias a mi realidad cotidiana, cuanto más lejos hayan estado de mis rutinas y más cerca de cualquier cosa que jamás me hubiera planteado hacer, mejor me han funcionado.

Hace algunos años, durante los ensayos de una gala en la que iba a intervenir, me explicaron que tenía que salir justo después de un grupo de bailarines. En ese momento se me pasó una imagen por la cabeza y yo pregunté a los organizadores: «¿Por qué después?». Extrañados y medio en broma, me dijeron que si lo que les estaba queriendo decir era que quería salir a bailar con ellos, no había ningún problema por su parte. Para su sorpresa, mi respuesta fue: «¡Vale! ¿Por qué no?». Dicho y hecho. Procedí a unirme al cuerpo de baile para ensayar unas coreografías extraordinarias en ese mismo momento. Lo hice fatal, lo mío es la magia, no el baile; pero gracias a aquella experiencia hice una cosa nueva, divertida y de lo más estimulante.

Como pasó en mi caso, es muy probable que cambiar tus rutinas te haga recordar aficiones y habilidades que tenías de niño y que has olvidado a medida que has ido creciendo. Recordándolas podrás ponerlas a punto para colocarlas de nuevo en la primera línea de tus talentos. Quizás también te sirva para revivir

algún viejo proyecto que tenías aparcado y que puedes aprovechar en el presente.

HAZ COSAS DISTINTAS Y MEJORARÁS EN TODOS LOS ASPECTOS DE TU VIDA PORQUE TU CEREBRO SALDRÁ DE SU ZONA DE CONFORT, se pondrá a trabajar y generará adrenalina. Te dirá: «Necesito esto», y tú te pondrás a trabajar para conseguirlo.

Algo parecido fue lo que le ocurrió al coronel Sanders, el fundador de la famosa cadena de restaurantes Kentucky Fried Chicken (KFC). En 1952, la construcción de una carretera interestatal que desviaba el tráfico del pueblo donde tenía su restaurante parecía condenarle a la ruina. Fue entonces cuando se animó a proponer un sistema de franquiciado a diferentes restaurantes de Estados Unidos para que pudieran explotar la receta de pollo frito que tan bien le había funcionado hasta entonces en su pequeño pueblo de Kentucky. Sin embargo, después de visitar a mil clientes a lo largo y ancho de todo el país, ninguno había aceptado el trato. Cuando visitó el restaurante mil uno su dueño le dijo algo que le hizo modificar su estrategia: «Señor, yo estoy tratando de vender cerveza, no pollo. Esto necesita mucha más sal para que a mis clientes les de sed y compren más cerveza». Desde ese momento, a pesar de que él nunca tomaba sal y le repugnaba el nuevo sabor de su querido pollo frito, reinventó la receta con la que había trabajado sin un solo cambio durante treinta años. El resto es la historia de un incuestionable éxito empresarial.

No te conformes

Ante cualquier problema, NO TE CONFORMES CON LA PRIMERA SOLUCIÓN QUE ENCUENTRES. Fíate de tu intuición. Si crees que en algún lugar hay una opción mejor que la que has encontrado, examínala hasta alcanzar el éxito que te mereces. Por supuesto, no dejes de ser realista: no todos nuestros sueños pueden hacerse realidad, no a todo el mundo le puede tocar el gordo de Navidad, pero —como decía la canción de los Rolling— quizás te sorprendas descubriendo otra alternativa mejor durante tu búsqueda.

Un buen ejemplo de esta actitud es la historia del actor y director Sylvester Stallone en su busca de financiación para rodar la película *Rocky*. Después de haber escrito él mismo el guion, un trabajo del que estaba especialmente orgulloso y que sabía que podía funcionar en taquilla, emprendió su ronda de visitas a distintas productoras. En todas le dieron la razón: la historia tenía potencial comercial; alguna incluso le ofreció una cifra de dinero importante, muy importante. Sin embargo, Stallone rechazó todas las ofertas porque estaba convencido de que el protagonista tenía que ser interpretado por él mismo. Sin embargo, nadie aceptaba esta condición. Él era un perfecto desconocido, sin

tirón entre el gran público y sus dotes interpretativas estaban por demostrar.

Pero Stallone no se rindió y siguió su peregrinaje hasta dar con un productor que aceptó su trato. Aunque le ofrecía mucho menos dinero que los anteriores, este sí estaba de acuerdo en que fuera él quien encarnara a Rocky Balboa. Su intuición no le falló y aquel personaje le colocó directamente en un lugar destacado en el mapa de Hollywood. No se conformó, no desesperó. Y triunfó.

Este fenómeno está estudiado por la ciencia. Recuerdo que en la carrera se incluía una asignatura que se llamaba Redes Neuronales. A mí me encantaba, porque nos enseñaba a crear redes artificiales para que un programa informático consiguiera una solución óptima ante un problema determinado. No se quedaba con la primera solución que encontraba sino que, sobre esta, aplicaba pequeñas variaciones a partir de distintas variables hasta afinar el resultado. A pesar de todo, la profesora nos decía que eso no garantizaba la obtención de la mejor solución. Teníamos que obligarnos a cambiar las reglas, a ver el problema desde otra perspectiva, a buscar respuestas donde nunca nos hubiéramos planteado buscar.

¿No te parece un planteamiento maravilloso para vivir tu vida?

Ponte a prueba

Medir tus fuerzas es una clave importantísima para conseguir el éxito. Pero —tenlo muy claro— ponerte a prueba también implica asumir que vas a fracasar en el intento, no una ni dos veces, seguramente serán muchas más. Lo único importante es que estos fracasos no sean lo suficientemente graves como para que la gente los recuerde. Si sigues esforzándote, algún día habrás aprendido a hacerlo lo suficientemente bien y te saldrá genial.

Ante el eterno debate sobre si son o no recomendables los exámenes en los colegios, si son útiles como herramienta educativa para los niños, yo tengo una posición muy clara: estoy a favor. Los exámenes son marcas que nos sirven para medirnos respecto a nosotros mismos. A mí me sirven para ayudarme a decir: «¡Quiero superarme!». Un examen despierta, en primer lugar, la necesidad de adquirir conocimientos para aprobarlo, pero también para que perduren y seguir aprendiendo cosas nuevas. Desgraciadamente he de decir que el sistema actual no siempre está orientado a que se cumplan las dos partes, la de aprobar y la de adquirir el conocimiento para largo plazo, ni por forma ni por tiempos.

Otra manera de medir tus fuerzas es participar en concursos profesionales. Es verdad que un concurso no deja de ser una competición en la que, antes o después, es fácil que afloren rivalidades y otros aspectos menos agradables de las personas, pero aún así merecen la pena. A mí —he sido siempre muy «concursero»— me han ayudado a ponerme límites a mí mismo. Sobre todo me

resultan muy estimulantes porque ponen a trabajar mi creatividad rodeado de otros colegas.

Anímate a hacer cosas con las que no te sientas seguro y descubre los resultados. Hace un tiempo, en una gala de entrega de los Premios As conocí a Marc Márquez. Aparte de confirmar que es un *crack* y un tipo estupendo, tuve ocasión de hipnotizarlo. Quizás hayas visto el momento. Si quieres puedes recuperarlo en YouTube. Es muy espectacular.

Aquel día comprobé que Marc tiene una capacidad de superación única. Cuando le propuse hipnotizarle no dudó un instante porque para él era una experiencia nueva que le permitía explorar sus propios límites. Si su mente no funcionara de esta manera, no estaría donde está, no le gustaría hacer lo que hace y no sería el mejor en lo suyo.

Es verdad que aquél no era el sitio ideal para hacer una sesión de hipnosis por muy «expres» que fuera, pero nos bastó para demostrarnos mutuamente que nos gustaba aceptar retos.

Márcate objetivos

Marcándote objetivos te resultará más fácil dar los pasos adecuados para no distraerte en la consecución de tus metas. Recuerda que la toma de decisiones implica siempre elegir una opción entre otras muchas, a las que hay que renunciar. Cuando tenemos claro cuál es nuestro objetivo, cuando sabemos donde queremos llegar, no nos resultará complicado decidir cuál es el camino que tenemos que tomar y renunciaremos a invertir tiempo y energía en una vía que no nos lleva a nuestra meta. Sin embargo, si no hemos definido un objetivo claro, es fácil caer en el error de tomar senderos que pueden parecernos más sencillos, más cómodos o más rápidos, pero que a la larga nos alejan de nuestro propósito.

Ya sabes cómo funciona nuestro cerebro. Hace que nos fijemos solamente en aquello que nos llama la atención porque haya algún motivo que nos afecte. Seguramente no nos damos cuenta de toda la gente que va por la calle con un brazo escayolado hasta que no nos escayolan uno a nosotros. El cerebro ve solamente aquellas cosas de las que tú estás pendiente y por eso es recomendable que nos repitamos el mantra del sueño que queremos conseguir. De esta manera, nos entrenaremos para estar alerta y poder detectar en nuestro entorno cualquier cosa que pueda ayudarnos a conseguir nuestra meta. La alcanzaremos, porque habremos visto y aprovechado las oportunidades, no porque el universo haya hecho ninguna recogida de firmas a favor de nuestra causa.

Cuando alguien te comente que su vida cambió, por ejemplo, por haber coincidido con determinada persona en un sitio, por tener alguna revelación inesperada visitando un museo o por recibir una llamada súbita, seguro que no te

miente, seguro que fue así y su existencia cambió para mejor desde ese momento. Pero, también —sin entrar en el tema de las probabilidades matemáticas—, es muy probable que esa persona hubiera sembrado antes para poder recoger. Aunque no fuera consciente de ello, había propiciado las circunstancias para que, de un modo u otro, esa llamada, ese descubrimiento o ese encuentro se produjeran en el momento en que lo hicieron.

Hace algún tiempo fui invitado a actuar en el Hocus Pocus de Granada, uno de los festivales de magia con más tradición de España. El organizador era el Mago Migue, un grande que llegó a ganar el Mundial de Magia hace años, en La Haya. Al día siguiente de mi intervención me quedé en la ciudad para poder asistir a la conferencia de Paul Daniels, un mago inglés, todo un referente mundial, que tristemente falleció en 2017. Yo lo admiraba desde que me inicié en el mundo de la magia. No llegué a tiempo para estar presente al inicio de su charla (la noche anterior se prolongó demasiado...), pero no dudé en quedarme un rato después para poder saludarle en persona.

Para mi sorpresa, mi ídolo me dijo que él sí había visto mi espectáculo completo el día anterior y que le había encantado. ¡Yo estaba entusiasmado! Estuvimos hablando un buen rato y, además de decirme que mi *show* le había parecido muchísimo mejor de lo que mi imagen en vaqueros, americana y camiseta le había sugerido al comenzar —a sus ochenta años sus gustos estaban más cercanos a la estética del mago clásico con camisa de chorreras que a la mía—, me enseñó cuál era su secreto para tomar decisiones acertadas. Me contó que él tenía una cuenta en el banco en la que cada mes ingresaba un 15 % de todo lo que ganaba. Ese dinero no lo tocaba nunca. Lo tenía ahí «para tenerlo», como él decía, y para ayudarle a tomar decisiones. Su lógica era que si no tuviera ese dinero tendría que aceptar cualquier trabajo, aunque no estuviera bien pagado. Sin embargo, sabiendo que en el banco tenía un fondo del que poder tirar en los malos momentos, podía renunciar a trabajos que no le compensaban. Valía más el tiempo que dedicaría a esos trabajos que el dinero que le podrían aportar. De esta manera pudo elegir en su vida siempre buenos contratos, porque no se dispersó atendiendo a tareas menores.

No sé si esta es una buena práctica aplicable a todo el mundo, pero creo que merece la pena tenerla en cuenta. Yo he procurado seguirla a rajatabla desde aquel mismo día, aunque solo sea porque fue la que empleó uno de los magos prolíficos y adinerados de la historia de la magia.

Una idea más que me parece especialmente valiosa a la hora de marcar objetivos: compártelos. Comparte con tu entorno más cercano tus objetivos y celebra con ellos cada uno de los hitos en el camino hacia tu sueño. Como dice aquel proverbio, «Si caminas solo, llegarás más rápido; si caminas acompañado, llegarás más lejos».

Aprovecha las oportunidades

Como reza un dicho muy popular en Cuba: todo lo que sucede, conviene. Todos los acontecimientos que nos pasan a lo largo de la vida, aunque *a priori* puedan

parecernos catastróficos, generan un escenario nuevo en el que siempre, siempre, hay alguna oportunidad escondida que puede beneficiarnos de una u otra manera. Solo hay que cambiar nuestra perspectiva para poder identificarla y sacar partido de ella.

Las oportunidades son como los trenes en una estación: pasan muchos y muy a menudo, pero algunos solo pasan una vez en la vida... Y quizás ese tren sea el nuestro. Por eso tenemos que estar atentos a las oportunidades, tenemos que estar «en la estación». La gran cuestión es saber cuántas horas tenemos que pasar allí y cómo saber cuál es nuestro tren. Pero no seas de los que dicen que en su vida no pasan trenes. Siempre hay algún tren al que poder subirse. Quizás no es tan bueno como el que habías imaginado, o te has subido a él sin saber exactamente adónde te llevaba, pero en esa estación siempre hay alguno disponible.

Uno de los trenes que más me alegro de haber tomado es el que me permitió empezar a trabajar con María Teresa Campos y aparecer todas las semanas en un programa de televisión a nivel nacional. La ocasión se presentó durante la grabación de *Cabaret Olé*, un espacio muy especial, con solo dos ediciones, que presentaba José Corbacho. Entre los invitados se encontraba María Teresa y yo pude hacer un número con ella como protagonista. Eché el resto para que ella se lo pasara fenomenal. De hecho, lo cierto era que ella quedaba mucho mejor ante el público que yo... Al acabar el día fue ella la que contactó conmigo para decirme que quería tenerme en su programa.

Por supuesto, no dudé en decirle que sí. Consulté a buenos amigos que saben del oficio y que me quieren y me reafirmaron en mi decisión. Aunque yo ya había participado esporádicamente en muchas televisiones de todo el país, gracias a su propuesta empecé a aparecer cada semana en un programa de máxima audiencia y junto a una periodista con tanto prestigio como ella. Tuve muy buena suerte... ¿o quizás yo mismo me la busqué?

Olvida el factor suerte

¿Existen o no existen la buena y la mala estrella? El psicólogo, matemático y mago británico Richard Wiseman hizo un experimento mediante el cual demostró que, esencialmente, la suerte es una cuestión de actitud. Después de pedir a un grupo de voluntarios que se clasificaran a sí mismos como personas con buena o con mala suerte, les pidió que contaran el número de imágenes que veían en un periódico. En una de sus páginas, y sin que los participantes lo supieran, él había dejado un anuncio que decía: «Dígale al investigador que ha visto esto y gane 250 libras». Cuando los que se consideraban con suerte veían el mensaje paraban de contar imágenes y leían en voz alta la frase para cobrar el

dinero. Sin embargo, los que se veían a sí mismos sin suerte, se desconcertaban, se incomodaban y no decían nada sobre el anuncio a nadie.

Si queremos tener más suerte tenemos que comenzar por pensar de un modo más amable sobre nosotros mismos. La persona que arriesga más, tendrá mejor suerte por una mera cuestión estadística. Quien no compra lotería, nunca ganará ningún premio. Los que no arriesgan tienen menos opciones de éxito y se quedan con el recuerdo de que casi nunca les va bien; por eso piensan que tienen mala suerte. Es evidente que la fortuna la creamos nosotros mismos.

Además, recuerda que nuestro cerebro no está diseñado para recordar los fallos, porque si lo hiciéramos seríamos unos amargados. Siempre preferirá recordar los éxitos y creará que ha sido cuestión de suerte. Emplea esta cualidad para dar la vuelta a la tortilla y, cuando te toque la «mala» suerte, no dejes de aprender de la experiencia. La suerte también es saber adaptarse a las situaciones cambiantes de la vida.

Hace ya algunos años tuve la mala suerte de que se me cayera una maleta encima y se me rompiera una mano. ¡Una mano! ¿Dónde se ha visto un mago con una mano rota? El desastre parecía inevitable porque mi agenda para aquella misma semana era de infarto. A las cinco de la madrugada me encontraba en las Urgencias de un hospital y al día siguiente tenía programada una actuación ineludible. Nada más y nada menos que ante la familia real, en Girona. Después otra en Canarias, luego volvía a la Península para inaugurar unos cursos en una universidad...

¿Qué creéis que hice? Pues la única opción posible: poner al mal tiempo buena cara e ingeniar una serie de números que pudiera llevar a cabo a pesar de tener una mano rota. El resultado fue magnífico. Tanto que, a fecha de hoy, aquellos números aún permanecen en mi repertorio porque resultaron ser especialmente impactantes. Al haberlos ideado para que yo no tuviera que tocar nada con las manos, resultaron mucho más limpios; todo era mucho más espectacular porque era otra persona quien tocaba todo mientras yo me mantenía alejado de ella y el público sentía que yo no había podido manipular nada. Ante la adversidad, pensé en positivo y obtuve un gran beneficio inesperado.

Las tres pes

Las claves del éxito (en el mundo de la magia y en casi todos) se resumen en lo que yo llamo «las tres pes»: práctica, práctica y práctica. La idea no es mía, es de un hombre al que yo considero un auténtico sabio, Michael Ammar, pero la comparto al cien por cien. No te rindas: si algo no te sale a la primera no te preocupes e insiste todas las veces que sean necesarias hasta conseguirlo.

Se dice que para ser un maestro en algo uno tiene que practicar unas 10.000 horas, pero que para defenderse basta con diez. Me refiero a determinadas habilidades, sobre todo físicas. Evidentemente no estamos hablando de

convertirse en cirujano de un día para otro. Si entrenas durante diez horas para ponerte en pie sobre una tabla de *surf* acabarás por hacerlo, al menos con cierta dignidad. Si entrenas diez mil, serás un maestro.

No pretendas ser maestro de todo porque terminarás siendo maestro de nada, pero sigue experimentando con experiencias y cosas nuevas. Descubre en qué eres mejor, sigue practicando y aprende cada día un poco más.

Fórmate... siempre

Si tienes ocasión de hacerlo, no lo dudes: fórmate. Siempre. Aunque solo sea por el placer de hacerlo, aunque no lo necesites para buscar un trabajo u obtener algún reconocimiento. Hazlo por ti, sin más motivo.

Yo estudié una carrera superior y dos técnicas y, aunque pueda sonar a proeza admirable, en realidad el mérito estuvo en saber escoger las asignaturas adecuadas para obtener el segundo y el tercer título. Muchas asignaturas estaban convalidadas por haberlas aprobado en la primera Ingeniería, por lo que realmente tenía que estudiar pocas asignaturas nuevas si elegías bien las optativas. De hecho, las carreras técnicas me las saqué en un año cada una. Fue mucho más sencillo de lo que *a priori* pueda parecer.

Cuando me matriculé en Psicología por la Universidad a Distancia lo hice, sencillamente, porque quería aprender. Necesitaba entender cosas que yo ya intuía de un modo «natural» pero que quería certificar con argumentos académicos. De igual manera, cuando más tarde me matriculé en el máster de la Universidad de la Rioja en Neuropsicología lo hice porque quise profundizar en cómo funciona la parte más interna del cerebro.

También empecé la carrera de Humanidades, aunque no la terminé. Me faltaron algunas asignaturas para obtener el título. Podría argumentarte que por entonces yo ya estaba muy metido en el mundo de la magia y siempre me coincidía algún evento con las clases o con los exámenes, cosa que es cierta. Pero si no la acabé fue porque la idea que me animó a matricularme en ella era seguir creciendo y no obtener ningún papel; no estudiaba por el reconocimiento, no tenía «titulitis». Si hubiera seguido estudiando, antes o después habría acabado Humanidades. Pero no me arrepiento. Lo que conseguí con aquellos estudios fue tener la mente abierta a más conocimientos, observar las cosas de una manera menos cuadrículada de lo que me había hecho ver la ingeniería. En definitiva, me ayudaron a mejorar.

Aprende de las personas

No todo el saber está en las escuelas y en las universidades. Te sorprendería conocer lo sabia que puede ser la gente anónima con la que te cruzas cada día.

Practica una escucha activa con todo aquel que conozcas y encontrarás personas maravillosas.

No te limites a escuchar solo con los oídos ni a mirar solo con los ojos. Pon tus cinco sentidos en todo lo que se cruce en tu camino y verás cómo sigues aprendiendo. Sé humilde. Te queda mucho por aprender de las personas que menos te lo esperas. Si estás preparado para las novedades que ellas te puedan aportar, habrá cambios positivos en tu vida. Sin cambios, no aprenderás cosas nuevas.

Y recuerda: hacer felices a los demás es lo que más feliz hace a todas las personas del mundo. Y la felicidad siempre será la mejor gasolina para seguir soñando.

10

FITNESS CEREBRAL



La innovación distingue a los líderes de los seguidores

STEVE JOBS

No creas a quien te diga que solo utilizamos el 10 % de nuestro cerebro. Los humanos empleamos el 100 % de nuestra capacidad cerebral. El mito de que sólo usamos una parte del cerebro puede deberse a que los primeros electroencefalogramas que se realizaron, allá por los comienzos del siglo xx, solo detectaban un pequeño porcentaje de su actividad, pero en realidad no existen áreas de nuestro cerebro en desuso.

Puestos a hacer una estimación, podríamos decir que el 10 % lo usamos de manera consciente y el 90 % restante de manera inconsciente, eso sí es cierto. Cuando respiras, cuando haces la digestión, cuando sigues trabajando, cuando se te cura una herida... En todas esas situaciones el cerebro trabaja de forma inconsciente.

Lo que sí es una verdad incuestionable es que merece la pena entrenar el

cerebro para sacar el máximo partido a su potencial. Por eso, te propongo que veamos algunas ideas que te pueden inspirar para mejorar la gestión de tu tiempo, para ser más creativo o para fortalecer tu agilidad mental.

Cuando era muy pequeño leí en alguna parte que los magos no usaban reloj porque tenían la capacidad de saber qué hora exacta era en cualquier momento sin necesidad de consultar el reloj. Desde aquel día renuncié a llevar ninguno.

Yo siempre he medido el tiempo de cabeza, soy capaz de controlar el tiempo segundo a segundo. De hecho, soy capaz de calcular con absoluta precisión el número de segundos que alguien me pida mientras sigo hablando o haciendo cualquier otra cosa. Da igual que sean 9, 37 o 514. Los que sean. Tan solo tengo que concentrarme y llevar la cuenta mentalmente. Nunca fallo. Es verdad que yo soy un *heavy user* de esta técnica, pero te puedo asegurar que tú también tienes esta capacidad aunque no lo sepas.

Siempre que hipnotizo a alguien y le digo que despierte en, por ejemplo, 30 segundos, lo hace. Es decir, se despierta exactamente a los 30 segundos de pedírselo, cuenta mentalmente el tiempo con una precisión absoluta. ¿Por qué no lo intentas tú? Tener la capacidad de medir el tiempo te permitirá ajustarte a lo que realmente te interesa, más que para aprovecharlo, para no desaprovecharlo. Ni el tuyo ni el de los demás.

Si no te ves capaz de medir el tiempo mentalmente en alguna situación en que te sea necesario, hazlo dejando tu móvil a la vista, pero no lo consultes de manera forzada, que nadie note que estás pendiente del tiempo porque distraerías su atención y te restaría credibilidad.

GESTIONA MEJOR TU TIEMPO

Últimamente he notado que se ha popularizado el empleo de una palabra que hace apenas unos años (al menos para mí) era una perfecta desconocida. Estoy hablando de la procrastinación, esa tendencia a postergar, a retrasar, a dejar para más tarde tareas que debemos atender porque son importantes (e incluso, urgentes) y sustituirlas por otras que perfectamente podríamos hacer en otro momento pero que nos resultan más agradables, estimulantes o gratificantes.

¿A que tú también has procrastinado en algún momento? ¿Cuántas veces te habrás sorprendido trasteando en tus redes sociales, reorganizando la ropa del armario o haciendo cualquier otra tarea insospechada con tal de no ponerte manos a la obra con otra que realmente es necesaria y te corre más prisa? Esto ocurre, entre otras razones, porque CONFUNDIMOS EL ESTAR OCUPADOS CON ESTAR SIENDO PRODUCTIVOS. Y lo más curioso es que, consciente o inconscientemente, siempre encontramos una justificación para cambiar el orden de nuestras prioridades.

Pues bien, si quieres dejar de procrastinar, si pretendes organizar mejor tu agenda, aprender a priorizar tareas o trabajar tu capacidad de atención, nada mejor que entrenar tu cerebro... ¡echándole una buena dosis de inventiva y creatividad!

Todos los métodos de gestión del tiempo coinciden en una cosa con la que estoy muy de acuerdo: SI DICES QUE TIENES QUE HACER UNA COSA, HAZLA. Si hay una tarea que se puede hacer rápidamente, quítatela de encima cuanto antes. Si es de esas tareas que se tarda más en escribirla en tu lista de tareas que en hacerla, hazla. Si dudas si tardarás poco o mucho en hacerla, ten claro que tardarás mucho. Y si tardas menos de lo previsto, mejor para ti. Así que, apúntala también en la lista.

No cometas el error de pensar que por tachar muchas cosas de la lista estás avanzando hacia tu objetivo. GESTIONAR MEJOR TU TIEMPO NO ES HACER LAS COSAS MÁS RÁPIDO, SINO EN EL MOMENTO OPORTUNO. Así que si tienes oportunidad de impresionar a alguien con tu talento, capacidad o conocimiento, aprende a esperar y a mostrarlo en el instante oportuno.

En este sentido, la magia puede darte alguna pista. Si tienes la oportunidad de impresionar a alguien con un número de magia, no lo hagas en el primer momento: espérate, tómate tu tiempo. El efecto sorpresa será mucho mayor cuanto más dispuesta esté la gente a esperar por él.

Pareto y Parkinson

Ya hemos visto que marcarnos objetivos en la vida es algo imprescindible para alcanzarlos. Pero, tan importante o más que esta tarea, es la de optimizar nuestros recursos, saber AHORRAR TIEMPO y ESFUERZO, hacer un uso inteligente de nuestra productividad para no gastar más energía de la necesaria en conseguir un objetivo. Así haremos sitio en nuestra vida a otras cuestiones que (también) nos harán felices.

Yo llegué a esta conclusión después de leer muchos libros sobre gestión del tiempo y descubrir la existencia de dos teorías basadas en los principios de simplificación y eliminación: el principio de Pareto y la ley de Parkinson.

En 1906, el italiano Vilfredo Pareto llegó a la conclusión de que solo el 20% de nuestro tiempo laboral es productivo; el 80% restante es una pérdida de tiempo, ya sea por no saber delegar tareas o por la imposición de reuniones, comités y otras tareas «súper importantes» que, en la práctica, son perfectamente inútiles.

Este principio, bautizado con su nombre, también es conocido como «regla del 80/20», lo que no significa que esta proporción se mantenga fija en todos los casos; encontrarás situaciones en que la regla es del 70/30, 90/10, 99/1... Sea como sea, la idea es la misma aunque para simplificar la explicación tomaremos como referencia la proporción 80/20. Su conclusión es esta: UN 20% DE LO QUE HACES PRODUCE EL 80% DE LOS RESULTADOS QUE OBTIENES, Y VICEVERSA, el otro 80% de tus acciones produce tan solo 20% de los resultados. ¿Qué pasaría si pudiéramos dedicarnos solamente a ese 20% verdaderamente productivo?

Por su parte, en 1957, el inglés Cyril Parkinson sumó al análisis de Pareto tres ideas que él mismo extrajo a partir de la observación del método de trabajo de la administración pública en Reino Unido y que le sirvieron para explicar la ineficiencia de su burocracia:

1. El trabajo se extiende hasta ocupar todo el tiempo de que se dispone para su realización.
2. El gasto aumenta hasta consumir todos los ingresos disponibles, aunque no sea necesario hacerlo.
3. El tiempo dedicado a cualquier tema de la agenda es inversamente proporcional a su importancia.

De la combinación de las teorías de Pareto y de Parkinson se pueden extraer algunas ideas muy interesantes. Por un lado, que cualquier tarea exige el 100% de tu tiempo para llevarla a cabo. Es por este motivo que nos quedamos

estudiando un examen hasta la noche antes del mismo, e incluso repasamos esa misma mañana. Por otro lado, nos recomiendan que aprendamos a detectar cuáles son las tareas fundamentales que nos reportan más beneficios y que establezcamos plazos claros y cortos para llevarlas a cabo. Cuando perdemos la perspectiva de lo que estamos haciendo y simplemente nos embarcamos en una tarea tras otra, trabajando «a lo loco», solemos acabar realizando actividades que realmente no son importantes.

Las leyes de Pareto y de Parkinson te vendrán muy bien si eres muy perfeccionista o si tiendes a la procrastinación. Si no es tu caso, o eres de los que incluso encuentran excusas para ahorrar energía en el cumplimiento de tareas fundamentales (o sea, si eres un poco vago), no te apliques estas ideas para hacer menos cosas de las que ya haces en tu trabajo. No te servirá de nada decir a tu jefe que «Lo dice Jorge Luengo en su libro» porque no va a colar. ¿Vale?

En general, dejar las cosas para el último momento no es malo. La premura del tiempo hace que generemos un momento de atención máxima y una buena dosis de motivación extra. De hecho, la tensión que me han generado mis editoras al decirme que esta semana es la última para entregar el libro, que tengo que terminar si quiero que se cumplan los plazos de impresión, distribución y promoción, me está ayudando muchísimo a escribir en este preciso momento...

Apurar los plazos de entrega suele ser algo bueno porque nos ayuda a aprovechar el 100 % de nuestro tiempo. Aunque sean inventadas por ti mismo, acostúmbrate a ponerte fechas límite previas. Repítelas en tu mente: tu cerebro creará que son de verdad y actuará en consecuencia, haciendo que llegues a tiempo y despejado.

Si tienes un examen un miércoles, planifica tus horas de estudio para llegar preparado al martes, ganarás 24 horas muy valiosas. Aún así, estudia hasta la última hora del martes e, incluso, levántate temprano para hacer un repaso antes del examen el miércoles. Pero eso sí: no te olvides de descansar lo suficiente o llegarás tan cansado al examen que dará igual cuánto hayas podido aprender.

La técnica *pomodoro*

Es una de las mejores técnicas que conozco para aprovechar el tiempo. Lo que marca el paso de una tarea a otra es el tiempo, no la acción en sí. Es decir, si tengo que estudiar un examen, le dedicaré las horas necesarias hasta que haya aprendido todo, tarde lo que tarde. No asigno previamente un tiempo fijo para hacer la tarea, es la tarea la que define el tiempo que dedico a hacerla.

La «técnica *pomodoro*» original consiste en usar un temporizador (su creador utilizó el típico temporizador de cocina con forma de tomate, de ahí el nombre) para dividir el tiempo en intervalos de veinticinco minutos de actividad con

atención plena, llamados *pomodoros*, seguidos de otros cinco minutos de descanso, con pausas más largas cada cuatro *pomodoros*. En cada pausa el neocórtex recupera las fuerzas para poder volver a tu tarea hasta que la terminas; si se enfrasca en el trabajo y no descansa, no funciona correctamente.

En mi caso he adaptado los tiempos y hago un *pomodoro* de diecinueve minutos con un descanso de tres. Cada persona es libre de adaptar estos tiempos. Busca el que mejor te funcione y ponlo en práctica. Eso sí, hazlo siempre dedicándole una atención plena, evitando cualquier tipo de distracción. Si notas que los diecinueve minutos te saben a poco será la mejor señal de que estás haciendo buen uso de esta técnica.

Las listas de tareas

Como vimos cuando hablamos de los palacios de la memoria, una manera magnífica para evitar ser víctima de una mala gestión del tiempo es organizar el trabajo mediante listas de tareas. Si además somos capaces de fijar plazos para poder cumplirlas, son infalibles. Es por esta razón que siempre estreno un espectáculo nuevo cada dos años. De esta manera, fijándome una fecha límite, una «fecha de entrega», me obligo a ponerme a prueba, a cumplir unos plazos y a estimular tanto mi productividad como mi creatividad.

A las listas me acostumbré definitivamente después de estrenar uno de mis espectáculos. Aunque es verdad que fue un éxito total y todo funcionó muy bien de cara al público, yo sentía que habíamos invertido demasiado tiempo en el montaje, que no todo había quedado como había imaginado y que se podían realizar muchas mejoras. Más aún, sentía que en algunos momentos habíamos desaprovechado el tiempo, que siempre había algo que quedaba por hacer en el último momento, y me agobiaba pensar que las personas que habían pagado su entrada para ver mi espectáculo tendrían que esperar porque no estaba todo a punto para «subir el telón». Era necesario organizar el proceso de trabajo de una manera diferente para que cada miembro del equipo supiera cuáles eran sus tareas y pudiera llevarlas a cabo de la manera más rápida y eficaz posible.

EMPLEANDO LISTAS NOS RESULTA MÁS FÁCIL CUMPLIR CON NUESTRAS OBLIGACIONES porque, al ordenarlas, estamos pidiendo a nuestro cerebro que sea el sistema límbico (recuerda, el que nos permite repetir comportamientos y relacionarnos socialmente) el que se haga cargo de su gestión. De esta forma, liberamos de la tarea al neocórtex prefrontal, evitamos recurrir a la lógica, a pensar. Estas acciones requieren el empleo de mucha más energía porque, como ya hemos visto, esta parte del cerebro tiene menos años de evolución y es fácil que cometa más errores porque tiende a probar nuevos caminos para resolver los problemas. Pero a ti lo que te interesa es que no idee

nuevas soluciones, sino que aplique las que ya sabes que funcionan como a ti te gusta.

Al manejar listas de tareas tendrás la mitad del trabajo hecho. Da igual que se trate de una lista de la compra, de lo que tienes que llevar en una maleta para un viaje o de los temas que quieres tratar en una reunión de trabajo. Si previamente lo organizas en forma de listas estarás ahorrando energía a tu cerebro porque le estás marcando el orden, la manera en que debe realizar las tareas y el tiempo que ha de dedicar a cada una de ellas.

Piensa diferente

Cualquier idea que sirva para gestionar el tiempo, en realidad está ayudándonos a ganarlo. Existen infinidad de métodos, ayudas y estratagemas para organizar de un modo inteligente nuestras agendas. La primera de todas —aunque sea una obviedad— es emplear una agenda física o virtual que nos ayude a organizar nuestro calendario. Pero hay muchas más...

- **Minimizar esfuerzos.** Mi amigo Oyabum es informático y tiene un curioso criterio para escoger a la gente que trabaja con él: busca «gente vaga». Prefiere trabajar con gente que no haga esfuerzos innecesarios. O lo que es lo mismo, personas capaces de realizar trabajos escalables, que no se limiten a hacer proyectos únicos que no puedan reaprovecharse.

Me parece una magnífica idea que todos deberíamos aplicarnos. Es preferible minimizar esfuerzos en lugar de intentar cambiar algo que ya sabemos que funciona. Intenta aplicar este principio a tu vida cotidiana. Aprovecha el trabajo que ya hayas hecho anteriormente y organízalo de nuevo para que sea reutilizable. Al cabo del día ahorrarás una cantidad de tiempo extraordinariamente valiosa.

Cuentan que en cierta ocasión alguien pidió a un matemático y a un físico que explicaran cómo hacía cada uno de ellos para freír un huevo. El físico dijo que él ponía aceite al fuego y esperaba a que se calentara, luego cascaba el huevo, lo echaba en la sartén y, cuando estaba frito, lo recogía con una espumadera para ponerlo en un plato. El matemático dijo exactamente lo mismo.

A continuación les preguntaron cómo lo harían si el fuego ya estuviera encendido. El físico dio la misma explicación, pero empezando desde ese punto, cuando fuego ya estaba encendido. El matemático sin embargo dijo: «Apagaría el fuego, y ya estaría en el caso anterior».

¿Conclusión? No intentemos inventar la rueda cada día. Ya lo hizo alguien antes que tú hace muchos siglos y está demostrado que funciona.

- **Olvídate del móvil.** Antes de que se inventaran los *smartphones*, a todos nos cundía más el tiempo. Sobre todo porque no recibíamos permanentemente alertas y notificaciones que nos interrumpían el ritmo de las tareas que pudiéramos estar haciendo. Precisamente por esto hace tiempo que decidí desactivar todos los avisos de mi teléfono. Absolutamente todos. El único caso en que mi móvil puede distraerme de lo que esté haciendo es cuando recibo una llamada telefónica, cosa que —por cierto— cada vez hace menos gente. Desde que tomé esta decisión mi vida es otra. Y es mejor. Ahora solo miro el móvil en esos tres minutos de descanso que me permito después de trabajar durante un pomodoro.

Las interrupciones provocadas por los teléfonos provocan que nuestro cerebro se apague cada vez que nos detenemos y tenga que volver a encenderse cuando volvemos a retomar la tarea que estuviéramos haciendo. Esto supone un verdadero derroche de energía: no solo nos cansamos antes sino que lo que conseguimos es que no queramos retomar la tarea en cuestión.

Deberíamos ser capaces de olvidarnos más a menudo del móvil. Anímate a dejarlo cargando la batería y a hacer mientras tanto otras cosas con quien tú quieras. Imagina que estuvieras en un avión y no puedes estar conectado. ¡No pasa nada! Tómate ese tiempo para ti, para disfrutarlo, para tu gente. Tus padres, tus amigos, tu pareja lo agradecerán. Al principio cuesta, pero merece la pena. Verás como no pasa nada por devolver la llamada cuando vuelvas a conectarte. El mundo no se acaba porque no estés conectado las 24 horas del día.

- **Astucias telefónicas.** Existen muchos «trucos» que aprovechan los *bugs* y fallos del sistema que presenta la tecnología que todos manejamos a diario. Cuando hablamos por teléfono es muy habitual que terminemos divagando, hablando de cosas que no tienen que ver con el motivo original de la llamada y sin concretar ninguno de los objetivos que nos habíamos propuesto. Antes de cortar por lo sano, podemos atajar o acelerar la conversación empleando algunos recursos que evitarán que quedemos como unos maleducados ante nuestro interlocutor.

Muchas veces, cuando estoy en una llamada de esas que tiene pinta de no terminar nunca, cuando veo que es el momento adecuado, digo una frase muy recurrente: «Perdona, me está entrando otra llamada. Voy a tener que dejarte...». Creo que esta

es mejor manera de cortar que fingir que te estás quedando sin cobertura o que vas a entrar en un túnel (aunque estas también funcionan... Si las usas alguna vez, no te olvides de poner el teléfono en modo avión durante unos minutos después de colgar para que tu coartada no haga aguas). No es una manera demasiado ortodoxa, pero funciona.

En cualquier caso, **NUNCA DEJES A NADIE CON LA PALABRA EN LA BOCA.** Pero si ambos habéis conseguido el objetivo de la conversación y la cosa se está prolongando demasiado, no te sientas mal por hacerlo.

• **Astucias informáticas.** Otra situación similar es la que se da cuando tienes un correo electrónico que ya deberías haber contestado. No lo has hecho porque querías pensar la respuesta, porque no era lo suficientemente prioritario o porque, sencillamente, se te ha pasado. Ante este caso yo suelo actuar de dos maneras distintas. La primera, empleando la excusa de que el correo ha entrado como *spam* y estaba en la bandeja de correo no deseado. Estás mintiendo como un bellaco, sí, pero es una razón creíble y es difícil demostrar que no estás diciendo la verdad. La otra es decirle a la persona que te escribió que la respuesta se había quedado en la bandeja de borradores, pero que tú creías que había salido sin problema. No te olvides de añadir un «Perdona, ha sido culpa mía».

Sí, querido lector. Si en alguna ocasión tú y yo hemos cruzado mensajes y te he dado alguna de las excusas anteriores, es posible que haya estado utilizando estas pequeñas argucias porque no tenía una respuesta que darte, no pude o se me olvidó hacerlo antes... Ahora, solo puedo decirte **SORRY!**

En el último curso de Ingeniería Informática estudiábamos una asignatura muy dura que se llamaba Procesadores del Lenguaje o «P.L.», que era como todos la llamábamos. En cierto modo, condensaba toda la carrera, pues en ella se ponía en práctica todo lo aprendido en aquellos años. Era tan complicada que al examen nos permitían llevar todos los apuntes que considerásemos necesarios.

Además, cada semana teníamos que entregar una práctica junto a una cantidad tremenda de trabajos que nos pedía el profesor que impartía la materia. El procedimiento consistía en completar una serie de archivos y comprimirlos junto a otros materiales en un *zip*, que dejábamos en un servidor compartido para que él los recogiera. Con los años he llegado a la conclusión de que era materialmente imposible que aquel hombre tuviera tiempo para corregir cada siete días los trabajos de los 150 alumnos que estábamos en sus clases.

Pero hecha la ley, hecha la trampa... Había una leyenda urbana en la universidad que decía que, después de comprimir todos los documentos que había que entregar, ibas a los archivos y

los abrías como si fueran archivos de texto, luego borrabas ciertas letras en cada documento, lo guardabas de nuevo y lo dejabas donde estaba. Si alguien volvía a intentar descomprimirlo le saltaba un mensaje que decía «Zip corrupto», pero si los examinaba saldrían los nombres de archivos correctos, entregados en plazo y en forma... Se contaba que gracias a esta trampa del *zip* corrupto no hacía falta que entregaras las prácticas porque el profesor no se las iba a ver, solo quería comprobar que las habías enviado y cumplido con los plazos.

Lamentablemente no puedo decirte si efectivamente esto era así, yo nunca llegué a hacerlo en la universidad. Sin embargo, sí puedo decirte que la técnica funciona porque la he utilizado en otros momentos y da unos resultados maravillosos... para ganar tiempo. Envía el *zip* corrupto y sigue trabajando en el proyecto; cuando se den cuenta de que no abre, envía el correcto. Para entonces ya habrás ganado 24 o 48 horas valiosísimas.

Eso sí, si usas esta técnica —o cualquier otra excusa— haz buen uso de ella; no hagas como aquel que llegó a «matar» hasta tres veces a su abuela para justificar que no había hecho los deberes...

Tu tiempo es oro

Tengo unos buenos amigos judíos de los que he aprendido muchas cosas. Una de ellas es el sentido último por el cual todos los sábados celebran el *shabat*. Sin entrar en el detalle de los rituales y labores que los judíos practicantes pueden o no pueden hacer durante ese día sagrado, lo que más me llamó la atención de esta tradición es que el *shabat* les «prohíbe» trabajar y les «obliga» a descansar, a dedicarse a ellos mismos y a su espiritualidad.

Me parece una idea maravillosa tener «por obligación» veinticuatro horas a la semana de tiempo para tu familia, tu vida personal y para ti mismo. Sería estupendo que todos, independientemente de nuestras creencias, hiciéramos algo parecido para desconectar de las rutinas, los problemas y las preocupaciones que nos roban tanto tiempo a lo largo de la semana. Demasiado a menudo nos olvidamos de VIVIR y nos distraemos con cuestiones que no solo no nos ayudan a ser la mejor versión de nosotros mismos, sino que más bien consiguen todo lo contrario.

Esta idea me trae a la cabeza un diálogo que, en su versión original, mantienen un maestro budista y su discípulo, su «pequeño saltamontes». Yo suelo contarlos cambiando a sus protagonistas por un mago consagrado y un aprendiz que aspira a ser tan grande como él:

—Maestro, ¿si hago de la magia mi única ocupación, si me dedico a ella exclusivamente, cuánto tardaré en ser un gran sabio como usted?

—Diez años.

—¿Y si renuncio a la familia, a tener una mujer e hijos, y solo me dedico a la magia?

—Quince años.

—¿Y si renuncio a todo lo demás? Si solo pienso en la magia las veinticuatro horas del día, ¿cuánto tardaré?

—Veinte años.

—No lo entiendo... ¿Cómo es posible que dedicándole más tiempo a la magia tarde más en aprenderla?

—Tardarás más porque te habrás perdido el resto de la vida. Si vives sin mirar a tu alrededor y aprender de lo que te rodea, nunca aprenderás realmente nada. Tampoco sobre magia.

Parábolas aparte, lo que me gustaría dejar claro en este capítulo es que **TU TIEMPO ES ENORMEMENTE VALIOSO**. En cualquier minuto inesperado puedes aprender una cosa nueva, conocer a alguien maravilloso o descubrir una oportunidad que revolucione tu existencia de la noche a la mañana. ¡O las tres cosas a la vez! Para conseguirlo es imprescindible andar por la vida con los ojos bien abiertos y ser capaz de gestionar tu tiempo para que puedas disponer de ese minuto en el que todo puede pasar. Y, puestos ganar tiempo, lo mejor que podemos hacer es aprender a no perderlo.

Todos hemos estado en reuniones que no tienen ningún sentido, que no llevan a ninguna parte. Lamentablemente nuestras agendas están llenas de este tipo de citas. Si antes de entrar en una reunión sé qué pretendo, qué quiero conseguir y qué quiero que la gente concluya cuando termine, todo sería mucho más fácil.

Yo suelo decir que en la comunicación no solo son importantes los elementos clásicos que todos conocemos (emisor, receptor, mensaje y canal); también hay que pensar en el objetivo de esa comunicación.

Es cierto que las reuniones presenciales son muy útiles para hacer un primer contacto visual con alguien y poder tomar nota de lo que su comunicación no verbal nos transmite. Por este motivo cada día miles de ejecutivos dedican horas y horas a viajar a lo largo del mundo, para conocer en persona a sus clientes. Pero esto no significa que estas reuniones no se puedan hacer mediante videoconferencia; el resultado es similar y todas las partes implicadas se ahorrarán muchas horas en desplazamientos innecesarios. Se gana un tiempo valiosísimo para dedicárselo a uno mismo o a quien se considere.

Yo soy un gran defensor de esta modalidad de reunión y no es extraño encontrarme en algún aeropuerto, en el camerino de un teatro o en mi propia casa comunicándome por videoconferencia, a través de la pantalla del móvil, con alguien que está a miles de kilómetros. El único inconveniente que le encuentro a este sistema es que no puedo ver hacia adónde apuntan los pies de mis interlocutores...

LA MAGIA DE LA CREATIVIDAD

La magia es un arte que a su vez es compendio de muchas otras disciplinas. Para hacer magia hay que «picotear» en muchos sitios en los que aprender cosas nuevas, traerlas a tu territorio y conseguir hacer de ellas algo nuevo gracias a tu propio talento. Si no lo haces así, es complicado que llegues a ningún sitio interesante. Si te limitas a seguir el camino que han tomado otros antes que tú podrás llegar adonde ya han llegado ellos, pero si quieres ser original es imprescindible que emprendas tu propio camino. Para lograrlo, la mejor herramienta de la que disponemos es la creatividad.

La creatividad se suele definir como la capacidad para generar nuevas ideas o conceptos. O mejor aún, asociar ideas y conceptos conocidos para producir soluciones originales. Este concepto de creatividad no se aplica solo a la magia o las artes, sino a todos los aspectos de la vida: la ciencia, la economía, las relaciones personales, etc.

Mi amigo el mago japonés Cyril Takayama me dijo en cierta ocasión que lo difícil es sorprender cuando no tienes herramientas, que eso es lo que nos hace ser creativos. Y no le faltaba razón. Es cierto que, a veces, un buen mentalista lo que tiene que hacer para dar forma a un gran número es fijarse en las cosas, mirar y escuchar. Escuchar con la mirada y esperar. Nada más. Así llegará el momento adecuado en que podrá hacer cosas milagrosas.

Disparadores creativos

Salvador Dalí solía esperar a que le viniera el sueño sentado en una butaca mientras sostenía una cuchara con una mano para estimular su creatividad. Cuando empezaba a entrar en la fase más profunda de su sueño, la mano se relajaba y la cuchara caía sobre un plato que había debajo en el suelo. El ruido que se producía en ese momento era suficiente para despertar al pintor de una manera brusca, tanto que su mente subconsciente, la que empezaba a dar forma a sus sueños porque empezaba a estar profundamente dormido, seguía activa al despertar. Así, Dalí podía recordar la imagen que tenía en su mente y pintarla. Con esta técnica fue como pintó muchos de sus cuadros más famosos, entre otros *La persistencia de la memoria*, conocido también como *Los relojes blandos*. Puro surrealismo.

Aunque solo tú puedes saber cuál es la que mejor funciona en tu caso, sí podemos identificar muchos «disparadores» de la creatividad que son básicos y comunes a casi todo el mundo:

- Respetar un **horario** determinado. No tiene por qué ser de día o de noche, cada uno tiene su momento, pero lo más habitual es que la creatividad brote con más facilidad de día. En mi caso, en cualquier ocasión en la que el cerebro se obligue a buscar una solución en un margen de tiempo limitado. La presión funciona.
- Escuchar **música** nos permite, como pocas otras cosas, evocar e inspirarnos. Ten presente que la creatividad «pura», crear algo desde cero, es prácticamente imposible. Lo más normal es que recombinaemos elementos que ya existen en nuestra cabeza, que ya conocemos, de una manera diferente. Además, la música actúa directamente sobre el hemisferio derecho del cerebro, el que tradicionalmente se asocia con las tareas más creativas.
- Darnos una **ducha** nos ayuda a activar nuestra parte kinestésica. En ese momento que nos tocamos el cuerpo y sentimos el agua cayendo por nuestro cuerpo se activan las partes más sensoriales de nuestro cerebro. Date cuenta de que hablo de ducha y no de baño porque durante la ducha es el agua la que cae sobre tu cuerpo, mientras que en un baño es tu cuerpo el que se sumerge dentro del agua, el que «controla» la situación. La sensación es diferente y el estímulo también.
- **Estar descalzos** mientras pensamos e intentamos dar con la solución que buscamos es algo que han hecho muchas personalidades. Steve Jobs lo hacía. Aporta una sensación de libertad que influye directamente en nuestra creatividad. A mí también me funciona.
- **Compartir** nuestros hallazgos es esencial para que la creatividad siga creciendo. Es muy difícil creer que vas a llegar a ser un gran genio estando aislado. Si te fijas, a lo largo de la historia hablamos de seguidores de determinada corriente de pensamiento o de grupos y movimientos generacionales que compartían algún tipo de conocimiento, como la generación del 98. Todos estaban unidos entre sí o, al menos, se sentían cercanos y compartían sus hallazgos. No solo lo hacían para que surgieran ideas, sino también para mejorarlas. Compartiéndolas entre ellos, surgían comentarios y matizaciones que hacían crecer las originales. Estimulaban su creatividad.
- **Activar tu cuerpo** para cambiar el estado de ánimo del cerebro

(evitando la gravedad, saltando, dando palmas... tal y como vimos en el capítulo dedicado a la comunicación no verbal) también nos ayuda a ser más creativos. Cambiando el estado de tu cuerpo logras cambiar tu mente. No dejes que el cansancio aturda tu creatividad. Haz descansos durante el trabajo, activa tu cuerpo y retomarás tu tarea con energías renovadas.

A la hora de diseñar los números de magia de mi espectáculo, el trabajo en equipo es imprescindible. Mi principal «disparador» en estos momentos tiene nombre y apellido: se llama Dani DaOrtiz. Ya os he hablado antes de él, es un auténtico genio de la creatividad y de la magia. No exagero si digo que es una de las mentes más brillantes de la historia de la magia. Es todo un privilegio poder tener a mi lado a una persona que admiro, cuyo trabajo me apasiona y con la que conecto a la perfección desde hace muchos años. Su capacidad para crear cosas nuevas trabajando en equipo es algo prodigioso. De verdad.

En contra de lo que podría pensarse, cuando me reúno con Dani para trabajar no pensamos los números buscando una nueva forma para algo. Lo hacemos al revés. No trabajamos en lo que ya tenemos y cómo podemos usarlo, sino en QUÉ NOS GUSTARÍA HACER Y CÓMO PODRÍAMOS CONSEGUIRLO. Es un proceso muy enriquecedor porque primero tienes que pensar en un sueño y luego encontrar el camino para llegar hasta él.

Como en tantas otras situaciones, siempre encontramos múltiples respuestas y soluciones para nuestras preguntas, por lo que el proceso sigue para saber cuál debemos tomar y cuáles descartar. Esta máxima la tenemos muy presente en todo lo que hacemos, pero hasta la fecha siempre hemos conseguido lo que queremos de una u otra manera.

Para que la creatividad funcione hay que ponerse a ello, hay que sentarse y darle vueltas a la idea que quieres conseguir. Porque si no pones tu cerebro a trabajar, y lo haces con una mentalidad abierta, la cosa no funciona. Como decía Picasso, «la inspiración existe, pero tiene que encontrarte trabajando».

Una última idea para estimular la creatividad: EVITA EL ESTRÉS Y LA PEREZA, son sus mayores bestias negras. No estoy hablando de huir siempre de cualquier tipo de presión: un poco de agobio ante cualquier reto es bueno. Como ya te he comentado, las fechas límite, por ejemplo, a mí me ayudan mucho a esforzarme. Creo que sabes perfectamente a qué me estoy refiriendo... Es cierto que gestionar una situación de estrés excesivo no siempre depende exclusivamente de nosotros, pero la pereza es algo que no tiene excusa, eso sí es un problema tuyo y contigo mismo. Haz el esfuerzo, échale toda la inventiva de que seas capaz para encontrar la fórmula, vence a estos dos enemigos y la creatividad será tu mejor compañera de viaje.

En cierta ocasión, durante un encuentro de talentos organizado por PlayStation, escuché al organizador de las jornadas una frase que justifica buena parte de lo que acabamos de comentar en torno a la creatividad. Defendía que PARA REALIZAR PROYECTOS INNOVADORES ERA NECESARIO ESTAR FELIZ Y DESCONTENTO AL MISMO TIEMPO. Feliz, porque si estás amargado no tienes la motivación necesaria para hacer ningún cambio; descontento, para poder identificar aquello que te provoque el malestar y querer mejorarlo.

La mayoría de las *startups* y de los emprendedores de éxito suelen comenzar su andadura a partir de un descontento inicial, espoleados por la necesidad de hacer algún tipo de cambio en un estado o situación que es mejorable. Pero también tienen la motivación y la felicidad suficiente para emprender ese proyecto de cambio.

Sin esta combinación de felicidad y descontento (aunque sea en un grado mínimo) no se puede innovar, no encontramos soluciones, no brota la creatividad.

100 % SUPERTRUCOS

A lo largo de las siguientes (y últimas) páginas de este libro voy a proponerte algunos «supertrucos» con los que no solo podrás poner a prueba tu agilidad mental y tu olfato de ilusionista, también podrás sorprender a tus amigos o a quien tú quieras y, quizás, ganar alguna que otra apuesta...

El juego de las tres monedas

Hazte con tres monedas diferentes. Por ejemplo, una de un euro, otra de dos y otra de 50 céntimos. Agítalas con las manos y suéltalas en la mesa, colocándolas en una fila horizontal. Ahora presta mucha atención para realizar esta serie de movimientos sin confundirte.

Intercambia la moneda de dos euros y la de 50 céntimos. Luego la de un euro por cualquiera de las otras dos. La que tú quieras, no influirá en el resultado final. ¿Ya? Pues ahora cambia la de 50 céntimos por la que tenga a su derecha. En el caso de que no tuviera ninguna, déjala cómo está. A continuación intercambia la de dos euros por la que esté a su izquierda y la de un euro por la que esté a su derecha. En ambos casos, si no tuvieran ninguna a su lado, déjalas como están.

Por último, intercambia las dos monedas de los extremos y guárdate en el bolsillo la que quede a la derecha y en la mano la moneda de mayor valor de entre las dos que queden en la mesa.

Si no me equivoco, la única moneda que queda en este momento sobre la mesa es la de 50 céntimos. La que tienes en la mano es la de un euro y la del bolsillo, la de dos. ¿Es así? Pues si hubiéramos apostado algo me deberías un café...

El juego de los tres vasos

Quizás me hayas visto alguna vez haciendo este experimento en el cuarto episodio de *Desafío mental*, mi programa en Discovery MAX. Es un supertruco

superdivertido y superfácil de hacer. El efecto consiste en colocar al voluntario frente a tres vasos (también sirven copas, tazas o cualquier tipo de recipiente similar); dos de ellos están boca arriba y el otro boca abajo. A continuación empezamos a moverlos de dos en dos, cambiando la postura en la que estén (si están boca arriba, los ponemos boca abajo y viceversa) y repitiendo en voz alta cada movimiento.

Primero movemos los dos de un extremo, después los de los lados y por último los del otro extremo. ¡Magia! Los dos quedan siempre boca arriba.

Sin embargo, cuando cedo el turno al voluntario de turno para que haga exactamente los mismos movimientos el resultado nunca es el mismo, jamás terminan los tres vasos boca arriba... ¿Cómo es posible?

Muy sencillo. La clave está en que el vaso del centro está siempre boca arriba cuando yo comienzo a hacer mis movimientos. Cuando los hacen los demás, me las apaño para que empiecen con los tres vasos boca abajo. Sus cerebros no prestan atención a este detalle. Si además tienes labia suficiente para adornar el efecto para poner en valor tus dotes de mago, el triunfo lo tienes garantizado. Puedes comprobarlo en el vídeo del programa, búscalo y verás cómo te echas unas risas.

Gana SIEMPRE a «Piedra, papel o tijera»

Ganar en este juego es superfácil si sabes combinar con habilidad tus dotes para la comunicación verbal y para la no verbal.

Cuando propongas a tu contrincante jugar, hazlo con rotundidad y claridad. Refuerza la entonación al decir «¡Tijera!», haciendo una pausa breve antes de decirlo, potenciando la puesta en escena, subrayando el acento y los tiempos. ¿Por qué? Porque esta es la opción que tú quieres que escoja tu rival. Entre otras razones, porque las estadísticas confirman que es la que el 80% de la gente elige como primera opción en este juego. Las matemáticas nos demuestran que los humanos no somos en absoluto aleatorios.

Llegado el momento del «duelo», coloca la mano con que no vas a jugar (la izquierda si eres diestro, la derecha si eres zurdo) sobre la mesa o en algún lugar visible (pero no evidente) como tu pierna. Deja que se vean tus dedos índice y corazón en forma de tijera. El consciente de tu contrincante no prestará atención a este gesto, pero su subconsciente sí. No seas demasiado descarado, hay que ser sutil con el gesto, no le pongas la mano en sus ojos como hacía Travolta en *Pulp Fiction*...

En el 95 % de las veces funcionará, además, porque —recuerda— entre tres opciones ofrecidas las personas tendemos a elegir la tercera. Tampoco conviene que abuses de este truco con la misma persona porque es fácil que a la siguiente

se den cuenta de tu estrategia. A partir de este momento puedes cambiar la mano que «no usas», para hacer que elijan lo que tu quieres. Ten presente que en este juego nadie suele escoger tres veces seguidas la misma opción. Si lo dominas, no habrá manera de ganarte.

Un supertruco matemático

A veces, la agilidad mental que creemos que tenemos para las matemáticas y las ciencias no es tan buena como creemos. Te lo voy a demostrar en un segundo. Imagina que participas en una carrera en un estadio y adelantas al corredor que va en segundo puesto, ¿en qué puesto quedarías tú? ¿Ya lo has pensado? ¿Estás seguro? Pues si crees que has quedado el primero, lamento decirte que estás equivocado. Si has adelantado al segundo, tú ocupas su puesto. Por lo tanto, quedarías el segundo.

Pero no pasa nada, todos podemos equivocarnos... Seguramente has sido demasiado rápido pensando. ¡Vamos a intentarlo otra vez! Si en esa carrera en el estadio olímpico adelantas al último, ¿en qué puesto quedas tú? Tómate tu tiempo para responder. ¿Ya? ¿Cuál es tu respuesta? ¿El último? ¿El penúltimo? ¡Pues no! ¡No es ninguna de las dos! Si adelantas al último significa que has dado una vuelta completa al estadio y tú eres el que va en primer lugar.

Vamos a ponerlo ahora un poco más complicado. Una libreta y un bolígrafo cuestan 1,20 euros. Si sabemos que la libreta cuesta un euro más que el boli, ¿cuánto cuesta el boli? ¿Cómo dices? ¿Veinte céntimos? ¿Estás seguro? Pues siento decirte que has vuelto a equivocarte... Si el boli costara 20 céntimos, la libreta costaría 1,20, porque sabemos que cuesta un euro más que el boli. Pero esa cifra es la de la suma total del precio de la libreta y del boli, nos pasaríamos. El precio real de cada cosa es 1,10 y 0,10. La libreta (1,10 €) cuesta un euro más que el boli (0,10 €). Así, sí.

Adonde quiero llegar con estos acertijos es a demostrarte que nuestra agilidad mental y las matemáticas pueden dar más resultados sorprendentes de lo que podíamos imaginar. Las matemáticas pueden ser una verdadera mina de secretos para el mentalismo si nos ejercitamos del modo adecuado. Podemos adivinar el número de teléfono de alguien, qué es lo que está pensando o demostrar que tenemos una capacidad increíble para, por ejemplo, hacer complicadas operaciones matemáticas de cabeza. Si no me crees, sigue leyendo.

Otro supertruco matemático

Uno de los efectos más potentes que puedes hacer y que no solo dejarán con la boca abierta a quienes te vean hacerlo, sino que les hará pensar que realmente tienes un don especial para esto, es hacer raíces cúbicas de cabeza. Es verdad

que ya de por sí hacer una raíz cúbica es complicado, por lo que hacerlas mentalmente tiene doble mérito, y si la raíz es cúbica... tendrá el triple.

Pide a quien tú quieras que busque una calculadora o abra la de su teléfono móvil. A continuación, pídele que piense un número del 1 al 100 y que lo multiplique por sí mismo dos veces más (o sea, que lo eleve al cubo) y que te diga el resultado, pero no el número inicial. Ese se lo dirás tú en un abrir y cerrar de ojos. ¿Cómo?

En primer lugar tenemos que aprendernos una tabla con los cubos de los nueve primeros números. Esta:

0	=	0
1	=	1
2	=	8
3	=	27
4	=	64
5	=	125
6	=	216
7	=	343
8	=	512
9	=	729

Los primeros son muy fáciles, seguramente los sepas ya, pero el resto tampoco son complicados de memorizar, te adelanto con que basta que sepas cuál es su terminación y más o menos cuanto valen, cuando lo uses un par de veces te los aprenderás. La clave está en que **TODOS ESTOS NÚMEROS CUBOS TERMINAN POR EL MISMO NÚMERO DEL QUE SON CUBOS MENOS EL 2, EL 3, EL 7 Y EL 8**. Es decir, los cubos del 1, el 4, el 5, el 6 y el 9 terminan en 1, 4, 5, 6 y 9. El resto **VAN EMPAREJADOS**: el del 2 es 8 y 8 en 2, el del 3 termina en 7 y el del 7 en 3. Este dato te ayudará a memorizarlos. Cuando los tengas todos aprendidos, prepárate a hacer magia.

Imagina ahora que te dicen, por ejemplo, el número 50.653 y tú tienes que adivinar su raíz, qué número da esa cifra. Las cifras que van antes del punto nos van a dar la primera cifra del número que buscamos, y el último número del todo, la segunda. Así, en este caso, en cuanto identificamos el 50 debemos pensar en el número cuyo cubo está más cerca de 50 sin pasarnos, en este caso, el de 3 (su cubo 27) porque el del 4 (cubo de 64) se pasa. Ya tenemos, por lo tanto, la primera cifra del número que buscamos: el 3.

La segunda cifra es mucho más fácil de encontrar, vamos directamente a la última del número cubo y buscamos su equivalente en la tabla anterior. Vemos

que es un 3 y, por lo tanto, la segunda cifra que buscamos es el 7 (recuerda que el 7 y el 3 están emparejados). Si juntamos los dos hallazgos, obtenemos la cifra que dio origen al 50.653, porque el 3 con el 7 nos da... ¡37!

Ya tienes en tu poder un nuevo secreto con el que dejar boquiabierto a quien tú quieras. Sé consciente de que, desde el momento en que se lo desveles a alguien, tus poderes habrán desaparecido automáticamente para esa persona...

La mejor técnica para ligar del mundo

¿Recuerdas que vimos lo importante que es crear anclajes emocionales con las personas que conoces? Pues bien, a partir de este principio te voy a explicar LA TÉCNICA PARA LIGAR MÁS EFECTIVA que conocerás nunca. Te podrán contar muchas, pero la mejor es esta. Sin duda.

Acércate a la persona elegida, dale la mano, tócala y provoca el contacto físico. De esta manera su capacidad de decisión se verá reducida porque habrás acaparado toda su atención al hacer subir sus niveles de oxitocina en sangre.

A continuación hazle la pregunta clave: «Perdóname, pero quiero regalar un viaje a mis padres y no sé qué hacer. ¿Podrías decirme algún lugar en el que tú hayas estado de vacaciones y te haya gustado especialmente?». Cuando ya te haya dicho algún lugar, pregúntale «¿Y por qué? ¿Qué te gustó de allí?». Después de escuchar con atención su respuesta, dile simplemente «Muchas gracias».

En ese preciso instante esa persona creará un anclaje emocional hacia ti vinculado a ese momento que tanto le gusta y que acaba de recordar. Cada vez que piense en ti pensará en ese lugar y lo bien que se lo pasó allí, pensará en algo muy positivo de ti aunque en realidad esté refiriéndose a uno de los mejores viajes de su vida. Cada vez que vea tu cara o piense en ti, su cerebro activará el recuerdo vinculado a ese viaje.

¿Tres barajas pesan menos que una?

Como ya vimos, el cuerpo no sabe mentir y la mente es capaz de engañar al cuerpo. ¿Quieres demostrar que es el cerebro el que manda sobre nuestro cuerpo? Pues te propongo el siguiente experimento, con el que puedes dejar boquiabierto a más de uno... empezando por ti mismo.

Para llevar a cabo este experimento tienes que hacerte con tres barajas de cartas nuevecitas, sin estrenar. Es importante que tengan estuche; no valen las que venden con una funda de plástico. Si no las tienes a mano te recomiendo que te saltes las siguientes líneas y las retomes cuando las tengas. Considéralo una inversión porque el resultado final te va a dar muchas satisfacciones... Si tienes a mano tres cajas de dimensiones similares a las de una baraja también podemos

apañarnos.

¿Ya? ¡OK! Pues ahora te voy a pedir que a dos de esas cajas les saques las cartas, que las dejes vacías. A continuación, apila las tres cajas una encima de otra, pero dejando encima la única caja que sí tiene cartas dentro. Cógela, siente su peso. Hazlo una segunda e incluso una tercera vez hasta familiarizarte con su peso. Ahora, coge las tres cajas a la vez y levántalas de golpe... ¿Sorprendido? ¡Las tres juntas pesan menos que la que contiene la baraja! ¿Cómo es posible que pesen menos las tres cajas juntas que una sola?

No, no te has vuelto loco. Lo que ha ocurrido es que tu cerebro ha dividido el peso de la baraja entre tres, y aunque sabe que la primera caja está llena, no puede evitar hacer una estimación del peso que va a levantar cuando levanta tres cajas después de haber levantado una sola. Aunque tu cuerpo sabe que no es cierto, tu cerebro le ha convencido de que el peso se ha dividido entre tres. Hay quien dice que la explicación de este efecto está en que la posición de la mano no es exactamente la misma en los dos casos; yo creo que las dos argumentaciones son ciertas y estamos ante una combinación de ambas.

Una guinda para el pastel: si haces el truco a alguien, el efecto funciona mejor si no sabe que las otras dos están vacías. Yo lo hice con mi amigo el actor Francis Lorenzo en mi programa de televisión y resultó espectacular. Si tienes ocasión de buscarlo en internet, no dejes de verlo.

ESTO (NO) ES TODO

¿Recuerdas cuál era el propósito principal que me propuse al principio de este libro? Aspiraba a que consiguieras un objetivo:

CONVERTIRTE EN LA MEJOR VERSIÓN DE TI MISMO.

Para mí esta frase es mucho más que la declaración de principios que he tenido siempre presente mientras escribía estas páginas. Es la idea que pauta mi vida de un tiempo a esta parte. Cada mañana me levanto con ella en la cabeza y me pregunto a mí mismo si soy mi mejor versión posible. La respuesta es siempre la misma: aún no. Quiero seguir mejorando, el reto continúa. Cada día estoy un paso más cerca de conseguirlo, pero sé que si en algún momento llegara a alguna cima, desde allí arriba solo me quedaría ir hacia abajo.

Yo prefiero pensar que este viaje no termina nunca y aún me quedan muchas cosas que aprender, otras tantas que enseñar y más gente genial a la que emocionar. Así es como crecemos. Y yo quiero seguir creciendo.

Sinceramente, espero que este libro te haya animado a plantearte tú también esta idea. Que llegues a convertirte en la mejor versión de ti mismo depende solo de ti. Yo apenas he pretendido plantar una semilla que solo tú puedes hacer crecer, regándola cada día con nuevos conocimientos.

Quizás hayas oído una frase que dice que todos somos la combinación de las cinco personas con las que pasamos más tiempo. Me gusta mucho esta idea. ¿Te has parado a pensar si estás invirtiendo tu tiempo con las cinco personas que más te aportan y más feliz te hacen? Si es así, ¡felicidades! Si no, ponte manos a la obra para poner remedio a esa situación.

Otra de las ideas clave que he intentado transmitir en este libro es que **ELEGIR ALGO EN LA VIDA SIEMPRE SIGNIFICA RENUNCIAR A OTRAS COSAS**. Puede sonar muy duro, pero párate a pensar en lo que estás perdiéndote por haber elegido lo que has elegido en cualquier ámbito de tu vida y actúa en consecuencia. Quizás te llesves alguna sorpresa...

No quisiera despedirme de ti sin antes darte las gracias de todo corazón. Gracias por haberme leído. Gracias por haberme prestado tu atención. Gracias por estar ahí. Yo tengo una frase que uso mucho en los escenarios cuando sale bien algún número y también en mi vida cotidiana: «¡Qué suerte tengo!». Aunque no te lo creas, aunque pienses que sí me esperaba que ese número saliera como salió, cuando lo digo, lo digo de corazón porque siento que tengo mucha suerte por poder ganarme la vida haciendo lo que me apasiona y por llegar a las personas de la manera que llego. Es mi modo de dar las gracias a la vida.

En mi opinión, dar las gracias por las cosas es algo bueno y necesario. Y no lo digo tanto por su efecto en los demás como en nosotros mismos. Desde un punto de vista egoísta, dar las gracias hace más feliz a quien agradece, nos hace sentir mejores personas y más a gusto con nosotros mismos. Por eso mismo he querido compartir contigo todas estas ideas: para ser aún un poquito más feliz.

Si en algún momento puedes aplicar en tu día a día algo de lo que has leído, te acuerdes o no de que lo aprendiste en este libro, te aseguro que para mí habrá merecido la pena.

De nuevo, ¡GRACIAS!

Nunca fallas hasta que dejas de intentarlo.

ALBERT EINSTEIN

BIBLIOGRAFÍA

- ALLEN, David: *Organízate con eficacia*. Urano, 2015.
- BLASCO, Fernando: *Matemagia. Los mejores trucos para entender los números*. Temas de Hoy, 2007.
- BOSTOCK, Louise: *Speaking in public*. Collins Pocket Reference, 1994.
- BROWN, Derren: *Érase una vez... Una historia alternativa de la felicidad*. Ariel, 2017.
- BUCAY, Jorge: *Déjame que te cuente*. RBA Bolsillo, 2016.
- : *Cuentos para pensar*. RBA Bolsillo, 2016.
- BYRNE, Rhonda: *El secreto*. Urano, 2007
- CAMPAYO, Ramón: *Desarrolla una mente prodigiosa*. EDAF, 2004.
- CHADE-MENG Tan: *Busca en tu interior*. Zenith, 2012.
- CIALDINI, Robert: *Pre-suasión: Un método revolucionario para influir y persuadir*. Conecta, 2017.
- CORINDA, Tony: *Trece escalones del mentalismo*. Páginas Libros de Magia, 2016.
- COVEY, Stephen R.: *Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*. Booket, 2015.
- DISPENZA, Joe: *El placebo eres tú*. Urano, 2014.
- DUHIGG, Charles: *El poder del los hábitos*. Urano, 2012.
- DYER, Wayne: *Tus zonas erróneas*. Debolsillo, 2010.
- EKMAN, Paul: *Cómo detectar mentiras*. Paidós, 2009.
- : *El rostro de las emociones*. RBA Bolsillo, 2017.
- ELIAS, Maurice J.; TOBIAS, Steven E. y FRIEDLANDER, Brian S.: *Educación con inteligencia emocional*. DeBolsillo, 2017.
- ENRÍQUEZ, Tareixa, y NAZRA TORRICO, Jorge: *100 consejos para tener una buena memoria*. Círculo de Lectores, 2010.
- FERRIS, Tim: *La semana laboral de cuatro horas*. RBA, 2010.
- GARCIA MUÑOZ, José Javier: *Un pequeño curso de meditación*. Uno Editorial, 2016.
- GIRARD, Joe: *How to sell anything to anybody*. Touchstone, 1978.
- GLADWELL, Malcolm: *Fueras de serie: por qué unas personas tienen éxito y otras no*. Taurus, 2009.
- : *Blink: inteligencia intuitiva*. Debolsillo, 2017.
- GOLEMAN, Daniel: *Inteligencia emocional*. Kairós, 1996.
- HOUDIN, Robert: *Confidencias de un prestidigitador*. Frakson, 1990.
- ISAACSON, Walter: *Steve Jobs*. Debolsillo, 2011.
- JOHNSON, Spencer: *¿Quién se ha llevado mi queso?* Urano, 2016.
- KAHNEMAN, Daniel: *Pensar rápido, pensar despacio*. Debolsillo, 2015.
- LEDOCHOWSKI, Igor: *Manual de formación en trance profundo*. Desclee De Brower, 2009.
- MAGO MORE: *Superpoderes del éxito para gente normal*. Alienta, 2015.
- MARTÍNEZ-CONDE, Susana, Macknik, Stephen L., y Blakeslee, Sandra: *Los engaños de la mente*. Destino, 2012.

MAXWELL, John C.: *A veces se gana, a veces se aprende*. Center Street, 2013.
NAVARRO, Joe, y Karlins, Marvin: *El cuerpo habla*. Sirio, 2010.
PENMAN, Danny, y WILLIAMS, Mark: *Mindfulness. Guía práctica*. Booket, 2016.
PÉREZ, Anxo: *Los 88 peldaños del éxito*. Alienta, 2017.
ROBBINS, Tony: *Poder sin límites*. Debolsillo, 2010.
SANTANDREU, Rafael: *Las gafas de la felicidad*. Grijalbo, 2014.
SKLANSKY, David: *The Theory of Poker*. Two Plus Two Pub, 1999.
SMULLYAN, Raymond: *¿Cómo se llama este libro?* Cátedra, 2007.
—: *Alicia en el País de las Adivinanzas*. Cátedra, 2014.
SUN TZU: *El arte de la guerra*. Martínez Roca, 1999.
VERGARA, Miguel Ángel, y Bea, José María: *Consigue una memoria de elefante*. Temas de Hoy, 2017.
VV. AA.: *Speeches and Toasts for All Occasions*, Foulsham & Co Ltd, 1992.

AGRADECIMIENTOS

A mi familia, por el apoyo incondicional en este viaje trepidante que es mi vida.

A Martín, por abrirme los ojos a un nuevo mundo.

A Isabel Queralt, por acompañarme en este sueño desde el instante en que nos vimos.

A Paco Jimeno, por ayudarme a hacer realidad cada una de mis locuras.

A Adrián Negro, por cada uno de tus consejos sinceros después de tantos y tantos años.

A mi primo Javi, por descubrirme el poder ilimitado de una carta ambiciosa.

A Dani DaOrtiz, mi hermano en el mundo de la magia, por cada minuto que pasamos juntos.

A Rodrigo Martín, por dejarme su taller y revolucionarlo todo.

A Pilar Cortés, por llamar una y otra vez a mi puerta. Sin ti este libro no existiría.

A Salvador Pulido, por cada una de tus correcciones, palabras y propuestas a horas intempestivas. Gracias por aguantarme.

A Alegría Gallardo, por perfilar cada detalle de este texto.

A Fernando Blasco, por mostrarme el verdadero poder de la divulgación.

A José Luis López, por abrirme su casa desde el primer día y enseñarme el valor de la generosidad.

A Emilia, mi maestra de dibujo vectorial, por echar una mano con todos los bocetos, pergaminos y proyectos en los que te embarco sin preguntar el destino.

A Álex López, por revelar al mundo que los desafíos mentales tienen sentido.

A Zaida Serrano, por confiar en mí y animarme siempre.

A Javier Lopo, por enseñarme a ver las cosas de una nueva forma.

A Bropi, por creer en mi magia desde el primer momento.

A Carmen González, por esas charlas eternas en su despacho.

A Javier Coloma, por salvarme la mano y permitirme seguir soñando.

A Gema y Charo, por demostrarme que sois parte de este equipo.

A Miriam Sánchez, por apoyarme de manera incondicional.

A David Granado, por compartir conmigo cada llamada mágica.

A mis padres y mi hermano, por hacer de mí la persona que soy.

A todos los que seguís favoreciendo la difusión de este libro con vuestros comentarios.

A todas aquellas personas que se han cruzado en mi vida y me han ayudado a tomar el camino correcto.

A ti, sobre todo a ti, por haber llegado hasta esta línea, por querer aprender, por querer mejorar. En definitiva, por querer convertirte en la mejor versión de ti mismo.

GRACIAS.

SUPERTRUCOS MENTALES PARA LA VIDA DIARIA

Descubre de lo que eres capaz

Jorge Luengo

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

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

Diseño de la cubierta: © Planeta Arte & Diseño

Fotografía de la cubierta: © Kela Coto

Dibujos de interior: © Jorge Luengo

Edición y fijación del texto: Salvador Pulido

© Jorge Luengo, 2018

© Editorial Planeta, S. A., 2018

Temas de Hoy, un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): abril de 2018

ISBN: 978-84-9998-664-7 (epub)

Conversión a libro electrónico: Safekat, S. L.

www.safekat.com

Table of Contents

[Sinopsis](#)

[Dedicatoria](#)

[ANTES DE EMPEZAR...](#)

[1. ¡HOLA! ME LLAMO JORGE LUENGO](#)

[Magos, ilusionistas y mentalistas](#)

[Buscándome la vida](#)

[Una ceja blanca](#)

[Magia & mates](#)

[La gran decisión](#)

[Jorge around the world](#)

[Mis recuerdos del Mundial de Magia](#)

[Mirada de mago](#)

[2. LA MEMORIA Y SU MAGIA](#)

[¿Creías que tenías un cerebro único?](#)

[Tipos de memoria](#)

[Las curvas del olvido](#)

[Dosifica tu memoria](#)

[La memoria siempre tiene la razón... o no](#)

[Interruptores de la memoria](#)

[La paciencia es la madre de... ¡el conocimiento!](#)

[3. RECUERDOS A LA CARTA](#)

[Los aciertos se recuerdan, los fallos no](#)

[Aprende SIEMPRE el nombre de la gente que conoces...](#)

[... Y los nombres de sus familiares](#)

[Memorizando, que es gerundio](#)

[Cómo memorizar listas de palabras](#)

[Los palacios de la memoria](#)

[4. LA VERDADERA MÁQUINA DE LA VERDAD](#)

[Las apariencias \(no\) engañan](#)

[Cuerpos que hablan por los codos](#)

[5. TODOS MENTIMOS](#)

[Vamos a detectar mentiras \(tralará\)](#)

[Mentirosos compulsivos](#)

[6. EL PODER DE LAS PALABRAS](#)

[El misterio de las palabras desordenadas](#)

Ten cuidado con lo que dices...

Las palabras mágicas existen

Desarrolla tu labia

7. ¡QUIERO CAPTAR TU ATENCIÓN!

Ceguera por desatención

Cuestión de confianza

Negocia con éxito

El efecto placebo y otros cómplices negociadores

8. CREER ES PODER

Autosugestiones cotidianas

La meditación

De la sugestión a la autosugestión

Hip, hip... ¡hipnosis!

9. SOÑANDO DESPIERTOS

Dormir bien para soñar mejor

Persigue tus sueños

10. FITNESS CEREBRAL

Gestiona mejor tu tiempo

La magia de la creatividad

100 % SUPERTRUCOS

ESTO (NO) ES TODO

BIBLIOGRAFÍA

AGRADECIMIENTOS

Créditos