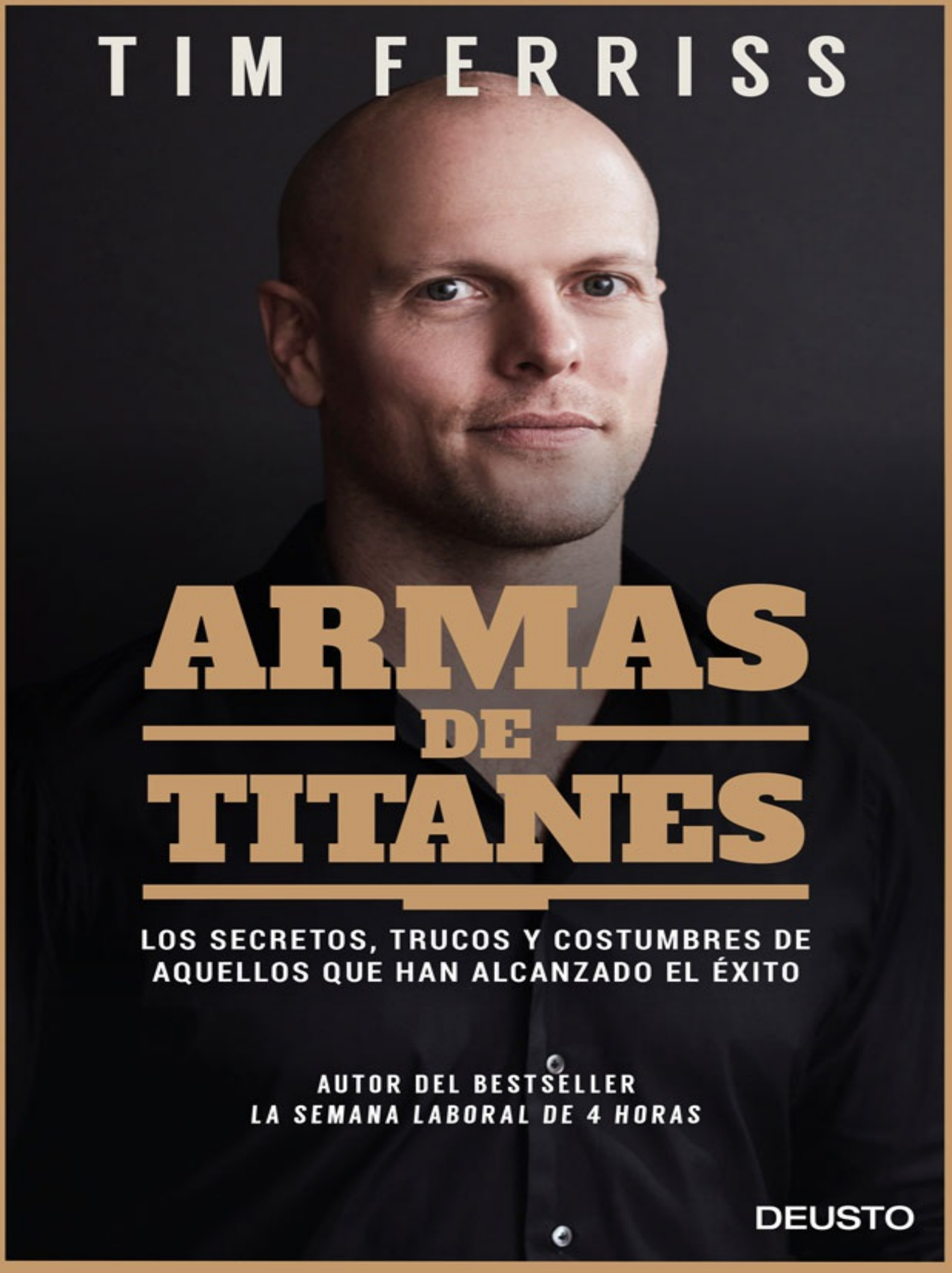
TIM FERRISS



ARMAS DE TITANES

LOS SECRETOS, TRUCOS Y COSTUMBRES DE AQUELLOS QUE HAN ALCANZADO EL ÉXITO

AUTOR DEL BESTSELLER
LA SEMANA LABORAL DE 4 HORAS

DEUSTO

Gracias por adquirir este eBook

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.com

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

Explora **Descubre** **Comparte**

Sinopsis

Tim Ferriss ha entrevistado a personajes de todo tipo y aquí, en su último libro, destila y prueba las ideas clave y consejos de estos atletas de élite, aventureros, empresarios y ejecutivos, pensadores creativos, investigadores y un largo etcétera, para ayudar a los lectores a aprender a ser más ricos, sabios y estar más sanos.

«Durante los últimos dos años he entrevistado a más de 200 personajes de todo el mundo para mi podcast, *The Tim Ferriss Show*. Los invitados van desde famosos como Arnold Schwarzenegger o atletas, hasta legendarios comandantes de Operaciones Especiales y bioquímicos. La mayoría de mis invitados era la primera vez que aceptaban una entrevista de dos a tres horas.»

Este libro contiene las herramientas, las tácticas y trucos de las celebridades que no encontraréis en ningún otro lugar.

¿Qué hace esta gente en los primeros sesenta minutos de cada día? ¿Cómo son sus rutinas de entrenamiento y por qué? ¿Qué libros han regalado más a otras personas? ¿Qué suplementos toman diariamente?

Exoneración de responsabilidad del editor

Este libro contiene gran variedad de opiniones sobre diversos temas relacionados con la salud y el bienestar, incluidas ciertas ideas, tratamientos y actuaciones que pueden resultar peligrosos o ilegales si se realizan sin la supervisión médica pertinente. Estas opiniones revelan las averiguaciones e ideas del autor o de aquellas personas a las que el autor da voz, pero no pretenden sustituir los cuidados de un profesional especialista en salud. Consulta con un médico antes de iniciar cualquier régimen dietético, farmacológico o de ejercicio físico. El autor y el editor no se hacen responsables de los efectos contraproducentes que puedan derivarse directa o indirectamente de la información contenida en este libro.

Exoneración de responsabilidad de Tim

Por favor, no cometas ninguna estupidez que acabe con tu vida. Sería una pena para ti y para mí. Consulta con un médico, un abogado y un especialista en sentido común antes de hacer nada de lo que se dice en este libro.

Créditos

«Despedida»: Fragmento de *Siddhartha*, de Herman Hesse, traducción de Juan José del Solar, Penguin Random House, Debolsillo, Barcelona, 2017. **«Entra Meng»:** Fragmento de *Joy on Demand: The Art of Discovering Happiness Within*, de Chade-Meng Tan, copyright © 2016 de Chade-Meng Tan. Reproducido con permiso de HarperCollins Publishers (versión castellana, *Gozo al instante*, HarperCollins Español, 2017). **Cita en «1. Basta con notar que se fue»:** Extraído de «The Power of Gone», de Shinzen Young, copyright © 2012–2015 de Shinzen Young. Utilizado con permiso de Shinzen Young, shinzen.org. Todos los derechos reservados. **«La ley de la categoría»:** Extraído de *The 22 Immutable Laws of Marketing: Violate Them at Your Own Risk!*, de Al Ries y Jack Trout. Copyright © 1993 de Al Ries y Jack Trout. Reproducido con permiso de HarperCollins Publishers (versión castellana, *Las 22 leyes inmutables del marketing*, McGraw-Hill, Interamericana de España, 2004). **«La estrategia del lienzo»:** «The Canvas Strategy» extraído de *Ego is the Enemy*, de Ryan Holiday, copyright © 2016 de Ryan Holiday. Utilizado con permiso de Portfolio, un sello de Penguin Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC. Todos los derechos reservados. **«Entra Rolf»:** Fragmento de *Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel*, de Rolf Potts, copyright © 2002 de Rolf Potts. Utilizado con permiso de Villard Books, un sello de Random House, una división de Penguin Random House LLC. Todos los derechos reservados (versión castellana, *Vagabonding: el arte de viajar por el mundo*, Duomo Ediciones, 2013). **«Identificar el miedo y huir de la parálisis»:** Fragmento de *The 4-Hour Workweek: Escape 9–5, Live Anywhere, and Join the New Rich*, de Timothy Ferriss, copyright © 2007, 2009 de Carmenere One, LLC. Utilizado con permiso de Crown Books, un sello de Crown Publishing Group, una división de Penguin Random House LLC. Todos los derechos reservados (versión castellana, *La semana laboral de 4 horas*, RBA, 2016). **«Manifiesto a la inactividad»:** Reproducido con el permiso de Free Press, una división de Simon & Schuster, Inc., extraído de *We Learn Nothing*, de Tim Kreider. Copyright © 2012 de Tim Kreider. Todos los derechos reservados. **«Dos palabras para resolver conflictos»:** Fragmento de *The Art of Asking: How I Learned to Stop Worrying and Let People Help*, de Amanda Palmer, copyright © 2014 de Amanda Palmer. Utilizado con permiso de Grand Central Publishing (versión castellana, *El arte de pedir*, Turner, 2015). **«Invita a Mara a tomar té»:** «The Guest House», de Rumi, traducción al inglés de Coleman Barks. Reproducido con permiso de Coleman Barks. Todos los derechos reservados. **«Siempre he sido un luchador…»:** Extraído de *Radical Acceptance: Embracing Your Life with the Heart of a Buddha*, de Tara Brach, copyright © 2003 de Tara Brach. Utilizado con permiso de Bantam Books,

un sello de Random House, una división de Penguin Random House LLC. Todos los derechos reservados. **«Siempre he sido un luchador…»:** Reproducido con el permiso de Simon & Schuster, Inc. *From Buck Up, Suck Up… And Come Back When You Foul Up*, de James Carville y Paul Begala, copyright © 2002 de James Carville y Paul Begala. Todos los derechos reservados.

Dedicatoria

En primer lugar, gracias a todos los lectores, «mis compañeros de viaje», como diría James Fadiman.

En segundo lugar, una parte de los derechos de autor que genere este libro se donará a alguna de estas buenas causas:

- **After-School All-Stars** (afterschoolallstars.org), organización estadounidense sin ánimo de lucro que ofrece programas extraescolares integrales para mantener a los chicos en entornos seguros y ayudarlos a triunfar en la vida académica y personal.
- **DonorsChoose.org**, organización estadounidense sin ánimo de lucro que facilita la colaboración de quien lo desee, en aulas con muchas necesidades para avanzar hacia un sistema de enseñanza en el que todos los estudiantes cuenten con las herramientas necesarias para conseguir una formación excelente.
- **Investigaciones científicas en instituciones tales como la Escuela de Medicina de la Universidad Johns Hopkins**, donde se están estudiando posibles aplicaciones de enteógenos para tratar la depresión resistente a fármacos tradicionales, la ansiedad ante la cercanía de la muerte (en pacientes con cáncer terminal) y en otras situaciones de desgaste.

Por último, quiero manifestar mi agradecimiento a todos los investigadores, y mi deseo de que encontréis mucho más de lo que andáis buscando. Tal vez este libro ayude.

Prólogo

No soy un hombre hecho a sí mismo.

Cada vez que doy una conferencia en el mundo empresarial o una charla ante estudiantes universitarios o una entrevista en la red, hay alguien que me lo dice.

«Gobernador/Arnold/Arnie/Schwarzie/Schnitzel (dependiendo de dónde me encuentre), como hombre hecho a sí mismo, ¿cuál es su secreto para triunfar?»

Siempre se quedan pasmados cuando les agradezco el cumplido, pero respondo: «No soy un hombre hecho a sí mismo. Tuve mucha ayuda».

Es cierto que me crie en Austria en una vivienda sin agua corriente. Es cierto que me mudé a Estados Unidos solo y sin nada más que una bolsa de deporte. Y es cierto que trabajé de albañil e invertí en la construcción para hacerme millonario antes de levantar una sola vez la espada de *Conan el Bárbaro*.

Pero no es cierto que me hiciera a mí mismo. Como todos, para llegar hasta donde estoy me subí a hombros de gigantes.

Mi vida se asentó sobre los cimientos de mis padres, entrenadores y profesores; de buenas almas que me prestaron sofás o trasteros de gimnasios en los que dormir; de mentores que me dieron su sabiduría y consejo; de ídolos que me motivaron desde las páginas de las revistas (y, cuando mi vida creció, a través de la interacción personal con ellos).

Yo tenía un gran sueño y estaba lleno de ambición. Pero nunca habría llegado a ningún sitio sin la ayuda de mi madre para hacer los deberes del colegio (y sin sus bofetadas cuando no quería estudiar), sin mi padre diciéndome que me convirtiera en alguien «que sirviera para algo», sin los maestros que me explicaron cómo vender el producto, o sin los entrenadores que me enseñaron los fundamentos del levantamiento de pesas.

Si nunca hubiera visto una revista con Reg Park en la portada, ni hubiera leído cómo pasó de ser Míster Universo a representar a Hércules en la gran pantalla, puede que aún estuviera entonando cantos tiroleses por los Alpes austriacos. Yo sabía que quería salir de Austria y sabía que Estados Unidos era justo el lugar al que pertenecía, pero Reg avivó mis esperanzas y me ofreció un modelo.

Joe Weider me trajo a América y me dio cobijo al mismo tiempo que impulsaba mi carrera en el culturismo y me introducía en el mundo de los negocios. Lucille Ball se arriesgó y me llevó como estrella invitada a un programa especial que se convirtió en mi primera gran oportunidad en Hollywood. Y en el año 2003 jamás habría salido elegido gobernador del gran estado de California sin el apoyo de 4.206.284 californianos.

Así que, ¿cómo voy a decir que me hice a mí mismo? Si aceptara esa etiqueta estaría despreciando a todas las personas y todos los consejos que me trajeron hasta aquí. Y crearía la falsa impresión de que puedes conseguirlo solo.

Yo no habría podido. Y lo más probable es que tú tampoco puedas.

Todos necesitamos algún combustible. Sin la ayuda, el consejo y la inspiración de otros, los engranajes de la mente fallan hasta detenerse por completo, y nos quedamos paralizados sin saber hacia dónde tirar.

Yo tuve la fortuna de encontrar mentores e ídolos a cada paso de mi vida, y he tenido la suerte de conocer personalmente a muchos de ellos. Desde Joe Weider hasta Nelson Mandela, desde Mijaíl Gorbachov hasta Mohamed Ali, desde Andy Warhol hasta George H. W. Bush, nunca me ha avergonzado buscar la sabiduría de los demás para alimentar mi fuego.

Probablemente hayas oído algún *podcast* de Tim. (Recomiendo especialmente ése en el que sale un encantador culturista con acento austriaco). Él ha utilizado esta plataforma para ofrecerte la sabiduría de gran variedad de personajes del ámbito de los negocios, el entretenimiento y los deportes. Estoy seguro de que has aprendido algo de ellos y de que a menudo aprendiste cosas inesperadas.

Ya sea a través de una rutina diaria, o un consejo filosófico o instructivo, o sencillamente con un estímulo para afrontar cada jornada, no hay una sola persona en este planeta que no gane algo con un poco de ayuda de los demás.

Siempre he visto el mundo como un aula donde aprender lecciones e historias que impulsan mi avance hacia delante. Confío en que tú hagas lo mismo.

Lo peor que puedes hacer es pensar que ya sabes lo suficiente.

Nunca dejas de aprender. Jamás.

Por eso has comprado este libro. Sabes que en cualquier momento de la vida habrá instantes en los que necesites ánimos y enseñanzas. Habrá momentos en que te quedes sin respuestas, o sin fuerzas, y te veas en la necesidad de mirar más allá de ti mismo.

Todos podemos afirmar que no podemos solos. Yo no pude, ciertamente. Nadie puede.

Y ahora, pasa la página para seguir aprendiendo.

ARNOLD SCHWARZENEGGER

A hombros de gigantes

Yo no soy el experto. Yo soy el experimentador, el escriba y el guía.

Si encuentras algo sorprendente en este libro, será gracias a las mentes brillantes de quienes actuaron como maestros, fuentes, críticos, colaboradores, correctores y referentes. Si encuentras algo descabellado en este libro, será porque yo no seguí sus indicaciones o cometí algún error.

Aunque estoy en deuda con cientos de personas, quisiera manifestar aquí mi agradecimiento a los numerosos invitados que han aparecido en mis *podcasts* y que honran las páginas de este libro. Por orden alfabético son:

Scott Adams
James Altucher
Sophia Amoruso
Marc Andreessen
Sekou Andrews
Patrick Arnold
Peter Attia
Glenn Beck
Scott Belsky
Richard Betts
Mike Birbiglia
Alex Blumberg
Amelia Boone
Justin Boreta
Tara Brach
Brené Brown
Bryan Callen
Shay Carl
Dan Carlin
Ed Catmull
Margaret Cho
Paulo Coelho
Ed Cooke
Kevin Costner
Whitney Cummings

Dominic D'Agostino
Alain de Botton
Joe De Sena
Mike Del Ponte
Peter Diamandis
Tracy DiNunzio
Jack Dorsey
Stephen J. Dubner
Dan Engle
James Fadiman
Jon Favreau
Jamie Foxx
Chris Fussell
Cal Fussman
Adam Gazzaley
Malcolm Gladwell
Seth Godin
Evan Goldberg
Marc Goodman
Laird Hamilton
Sam Harris
Wim Hof
Reid Hoffman
Ryan Holiday
Chase Jarvis
Daymond John
Bryan Johnson
Sebastian Junger
Noah Kagan
Samy Kamkar
Kaskade
Sam Kass
Kevin Kelly
Brian Koppelman
Tim Kreider
Paul Levesque
Phil Libin
Will MacAskill
Brian MacKenzie
Justin Mager
Nicholas McCarthy
Gen. Stan McChrystal

Jane McGonigal
BJ Miller
Matt Mullenweg
Casey Neistat
Jason Nemer
Edward Norton
B. J. Novak
Alexis Ohanian
Amanda Palmer
Rhonda P. Patrick
Caroline Paul
Martin Polanco
Charles Poliquin
Maria Popova
Rolf Potts
Naval Ravikant
Gabby Reece
Tony Robbins
Robert Rodriguez
Seth Rogen
Kevin Rose
Rick Rubin
Chris Sacca
Arnold Schwarzenegger
Ramit Sethi
Mike Shinoda
Jason Silva
Derek Sivers
Joshua Skenes
Christopher Sommer
Morgan Spurlock
Kelly Starrett
Neil Strauss
Cheryl Strayed
Chade-Meng Tan
Peter Thiel
Pavel Tsatsouline
Luis von Ahn
Josh Waitzkin
Eric Weinstein
Shaun White
Jocko Willink

Rainn Wilson
Chris Young
Andrew Zimmern

Lee esto antes de nada:
Cómo usar este libro

> En el borde se ven muchas cosas que no se pueden ver desde el centro. Cosas grandes, insospechadas. La gente del borde es la primera que las ve.
>
> KURT VONNEGUT

> La rutina en un hombre inteligente es un signo de ambición.
>
> W. H. AUDEN

Soy un registrador compulsivo.

Es decir, tengo anotadas casi cada una de mis prácticas deportivas desde que tenía alrededor de dieciocho años. Unos dos metros y medio de huecos de estantería de mi casa están ocupados por lomos y lomos de cuadernos y más cuadernos. Bueno, ése es uno de los temas, claro. Hay docenas de ellos. Alguna persona lo calificaría de trastorno obsesivo-compulsivo, y muchos lo considerarían una manía inútil. Para mí es algo muy sencillo: es la colección de las recetas de mi vida.

Mi objetivo es aprender las cosas una sola vez y usarlas para siempre.

Por ejemplo, digamos que me encuentro una fotografía mía del 5 de junio de 2007 que me lleva a pensar: «¡Cómo me gustaría volver a tener este aspecto!». No hay problema. Abro un volumen lleno de polvo de 2007, consulto el ejercicio y las comidas que realicé durante las ocho semanas previas a la imagen, los repito y, *voilà*, acabo teniendo un aspecto casi idéntico al de mi yo más joven (excepto en el pelo). No siempre es tan fácil, pero a menudo sí lo es.

Este libro, como todos los míos anteriores, es un compendio de recetas para conseguir un alto rendimiento que recopilé para mi uso personal. Pero hay una gran diferencia con los anteriores, y es que nunca había planeado publicar éste.

Escribo estas líneas sentado en un café de París con vistas a los Jardines de Luxemburgo, junto a la Rue Saint-Jacques. La Rue Saint-Jacques probablemente sea la calle más antigua de París, y tiene una rica historia literaria. Victor Hugo vivió a unas pocas manzanas de donde estoy sentado. Gertrude Stein tomó café aquí y F. Scott Fitzgerald salía a socializarse a un tiro de piedra de aquí. Hemingway recorrió arriba y abajo estas aceras mientras sus libros le iban empapando la mente, y el vino sin duda le empapaba la sangre.

Vine a Francia para tomarme un descanso de todo. Sin redes sociales, sin correo electrónico, sin compromisos sociales, sin planes preestablecidos… salvo un proyecto. Había reservado el mes para repasar todas las lecciones aprendidas con las casi doscientas personas de todo el mundo que había entrevistado en *The Tim Ferriss Show*, el cual había superado recientemente los cien millones de descargas. Entre los invitados había prodigiosos ajedrecistas, estrellas de cine, altos mandos militares, deportistas profesionales y gestores de fondos de alto riesgo. Un grupo variopinto.

A partir de ahí algunos de ellos se convirtieron en colaboradores míos en negocios y proyectos creativos, desde inversiones hasta cine independiente. Como consecuencia, me empapé de buena parte de su sabiduría en situaciones distintas a nuestras grabaciones, como realizando ejercicio físico, durante sesiones de improvisaciones musicales regadas con vino, intercambios de mensajes de texto, cenas, o llamadas telefónicas a altas horas de la noche. En todos los casos, acabé conociéndolos mucho mejor que a través de los superficiales titulares en los medios de comunicación.

Mi vida ya había mejorado en todos los ámbitos como resultado de las lecciones que podía recordar. Pero eso no era más que la punta del iceberg. La mayoría de las perlas seguían alojadas en miles de páginas de transcripciones y notas manuscritas. Más que ninguna otra cosa, ansiaba destilar todo aquello en un manual de estrategias.

De modo que me retiraría un mes entero para revisar (y, para ser francos, comer napolitanas) con la finalidad de recopilar los apuntes definitivos para mí mismo. Sería el cuaderno para acabar con todos los cuadernos. Algo que pudiera ayudarme en cuestión de minutos, pero para leer durante toda una vida.

Ése era, al menos, el noble objetivo, y no estaba seguro de cuál sería el resultado.

Semanas después de empezar, la experiencia superó todas las expectativas. Fuera cual fuese la situación en la que me encontrara, siempre había algo en este libro que conseguía ayudarme. Ahora, cada vez que me siento bloqueado, atascado, desesperado, irritado, confuso o simplemente inseguro, lo primero que hago es hojear estas páginas con una taza de café bien cargado en la mano. Hasta ahora, la medicina necesaria ha aparecido veinte minutos después de revisitar a estos amigos, que ahora serán también tuyos. ¿Que necesitas una palmada tranquilizadora en la espalda? Encuentras a alguien para eso. ¿Un bofetón en la cara sin miramientos? También hay un montón de gente aquí para eso. ¿Alguien que te explique por qué tus miedos son infundados… o por qué tus excusas no son más que chorradas? Hecho.

Existen muchos dichos impactantes, pero este libro es mucho más que una colección de dichos. Es un kit de herramientas para cambiar de vida.

Existen muchos libros repletos de entrevistas. Éste es distinto porque no me contemplo a mí mismo como un entrevistador. Me veo como un experimentador. Si no consigo comprobar algo o reproducir resultados en la enmarañada realidad de la vida cotidiana, no me interesa. Todo lo que figura en estas páginas se revisó, estudió y aplicó de algún modo en mi propia vida. He usado docenas de estas tácticas y filosofías en negociaciones importantes, ambientes de alto riesgo, o grandes tratos comerciales. Las lecciones

aprendidas me han aportado millones de dólares y me han ahorrado años de frustración y esfuerzo baldío. Funcionan cuando más las necesitas.

Algunos recursos resultan obvios a primera vista, mientras que otros son sutiles y te harán exclamar: «¡Oh, mierda, ahora lo entiendo!» semanas después, mientras fantasees en la ducha o estés a punto de dormirte.

En el libro abundan las expresiones elocuentes. Algunas resumen la excelencia en un campo determinado con una sola frase. Tal como diría Josh Waitzkin (capítulo Josh Waitzkin), ajedrecista prodigioso y personaje que inspiró el protagonista de *En busca de Bobby Fischer*, estos bocados de enseñanza son una forma de «aprender lo macro a partir de lo micro». El proceso de ensamblarlos todos juntos fue toda una revelación. Si antes de hacerlo yo creía ver la matriz, estaba equivocado o tan sólo veía un 10 por ciento de ella. Aun así, incluso ese 10 por ciento («islas» de anotaciones procedentes de mentores individuales) ya me había cambiado la vida y me había ayudado a multiplicar mis resultados por diez. Pero después de revisitar más de cien mentes como parte de un mismo entramado, las cosas se fueron volviendo muy interesantes con rapidez. Para los forofos del cine diré que fue como el final de *El sexto sentido* o de *Sospechosos habituales*: «¡La puerta del pomo rojo! ¡La puñetera taza de café Kobayashi! ¿Cómo no me di cuenta de eso? ¡Lo había tenido todo el tiempo delante de las narices!».

Para ayudarte a captar esto mismo, he puesto todo mi empeño en entrelazar patrones a lo largo de todo el libro, señalando aquellos puntos donde los invitados muestran costumbres, convicciones y recomendaciones complementarias.

El rompecabezas ensamblado en su totalidad es mucho más grandioso que la suma de sus partes.

¿Qué es lo que hace diferentes a estas personas?

Juzga a un hombre por sus preguntas, no por sus respuestas.

PIERRE-MARC-GASTON

Estos triunfadores de primer orden no tienen superpoderes.

Las reglas que se han impuesto estas personas a sí mismas permiten distorsionar la realidad hasta tal punto que parece ser de ese modo, pero si ellas han aprendido a hacerlo, tú también puedes. Esas «reglas» suelen consistir en hábitos poco comunes o en grandes interrogantes.

En una cantidad pasmosa de casos, el poder radica en el absurdo. Cuanto más absurdo o más «imposible» es el interrogante, más profundas son las respuestas. Veamos, por ejemplo, una pregunta que al multimillonario Peter Thiel le gusta formularse a sí mismo y a los demás:

«Si tienes un plan de diez años para llegar [a algún sitio] debes preguntarte: ¿qué te impide hacerlo en seis meses?».

Lo que, a efectos ilustrativos, podría traducirse a:

«¿Qué harías para alcanzar en los próximos seis meses las metas que te has propuesto de aquí a diez años si tuvieras una pistola apuntándote a la cabeza?».

Ahora bien, detengámonos aquí. ¿Yo espero que medites esto en diez segundos y que mágicamente consigas cumplir en los próximos meses los sueños que pensabas alcanzar de aquí a diez años? No, no lo espero. Pero sí confío en que esta interrogante te taladre la mente de una forma productiva, como cuando una mariposa rompe la crisálida para reaparecer con nuevas capacidades. Los métodos «normales» que aplicas, las reglas sociales que te has impuesto, los esquemas convencionales no sirven para responder interrogantes como ésta. Te obligan a despojarte de limitaciones artificiales, como cuando se te pela la piel, para darte cuenta de que siempre has tenido la capacidad de renegociar tu realidad. Sólo es cuestión de práctica.

Mi consejo es que dediques tiempo real a las interrogantes de este libro que te parezcan más ridículas. Treinta minutos al día dedicados a llevar un diario con atención plena (capítulo Contenido de mi diario matutino) podrían cambiarte la vida.

Por si fuera poco, aunque el mundo sea una mina de oro, debes cavar en la cabeza de otras personas para desenterrar riquezas. Las preguntas te servirán de pico y pala y de ventaja competitiva. Este libro te brindará un montón de herramientas para elegir.

Detalles para mejorar el rendimiento

Al organizar todo el material para mí mismo sabía que no quería acabar teniendo un pesado programa de 37 pasos.

Quería frutos al alcance de la mano con resultados inmediatos. Considera los bocados de reglas de estas páginas como detalles para mejorar tu rendimiento. Puedes incorporarlos a cualquier plan de preparación (entiéndase aquí distintas profesiones, preferencias personales, responsabilidades únicas, etc.) para echar gasolina al fuego del avance.

Por suerte, multiplicar los resultados por diez no siempre requiere un esfuerzo diez veces mayor. Los cambios grandes pueden llegar en paquetes pequeños. Para cambiar radicalmente de vida no necesitas correr una carrera de cien kilómetros, ni doctorarte en nada, ni reinventarte por completo. Son las cosas pequeñas hechas con constancia las que se convierten en algo grande (como la práctica de *red teaming* —«equipos reactivos»— una vez por trimestre, las meditaciones guiadas de Tara Brach, el ayuno estratégico, las cetonas exógenas, etc.).

Las «armas» (entiéndase herramientas) que hay en este libro son tan amplias que abarcan rutinas, libros, el uso habitual del monólogo interior, suplementos dietéticos, preguntas favoritas y mucho más.

¿Qué tienen en común todas estas personas?

Como es natural, en este libro buscarás hábitos y recomendaciones, y así debe ser. Éstas son algunas muestras, unas más raras que otras:

- Más del 80 por ciento de los entrevistados practica a diario alguna forma de conciencia plena (*mindfulness*) o de meditación.
- Una cantidad sorprendente de hombres (no mujeres) de más de cuarenta y cinco años nunca desayuna o ingiere lo mínimo por las mañanas (por ejemplo, Laird Hamilton, capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie; Malcolm Gladwell, capítulo «Malcolm Gladwel»; el general Stanley McChrystal, capítulo General Stanley McChrystal y Chris Fussell).
- Muchos usan el dispositivo ChiliPad para enfriar la cama antes de dormir.
- Opiniones muy positivas sobre los libros *Sapiens (de animales a dioses)* (Debate, 2015); *Poor Charlie's Almanack*, *Influencia: teoría y práctica de la persuasión* (Ilustrae, 2014); y *El hombre en busca de sentido* (Herder, 2015), entre otros.
- La costumbre de oír repetidas veces la misma canción para concentrarse (capítulo La banda sonora de la excelencia).
- Casi todo el mundo ha practicado alguna forma de trabajo especulativo (el desarrollo de proyectos por su cuenta y riesgo para presentarlos después ante posibles compradores).
- La convicción de que «no hay mal que cien años dure» y variaciones sobre esta idea.
- Casi todos los invitados han sido capaces de partir de «debilidades» y convertirlas en grandes ventajas competitivas (véase el capítulo Arnold Schwarzenegger).

Por supuesto, yo te ayudaré a conectar todos estos puntos, pero eso no es ni la mitad del valor de este libro. Algunos de los métodos alternativos más estimulantes se encuentran en lo más atípico. Quiero que busques la oveja negra que encaje con tus peculiaridades únicas. Presta atención a las rutas no convencionales, como el tránsito de Shay Carl de obrero a estrella de YouTube y cofundador de una empresa que vendió por casi mil millones de dólares (capítulo Shay Carl). En la diferencia está la consistencia. Como diría un ingeniero informático: «¡No es un fallo, es una prestación!».

Escoge con libertad, combina con originalidad y crea un plan a tu medida.

Este libro es un bufé libre

Regla número uno: Salta con libertad

Quiero que te saltes todo lo que no te atraiga. La lectura de este libro debería ser divertida, y es como un bufé donde puedes elegir. No sufras con nada. Si odias las gambas, no te comas las puñeteras gambas. Considéralo una guía para seleccionar tu propia aventura, porque así fue como lo escribí. Mi intención es que cada lector disfrute con el 50 por ciento, adore el 25 por ciento y nunca olvide el 10 por ciento. Ésta es la razón: de los millones de personas que han oído mis *podcasts* y las docenas de personas que corrigieron las pruebas del libro, los pasajes con esos porcentajes de 50/25/10 fueron distintos con cada una de ellas. Eso me dejó pasmado.

Hasta pedí a muchos de los entrevistados en este libro (gente que es la mejor en lo que hace) que corrigieran el mismo pasaje teniendo en cuenta mi pregunta de ¿qué 10 por ciento conservarían íntegro y qué 10 por ciento eliminarían por completo? ¡A menudo, el 10 por ciento que una persona dejaría coincidía exactamente con el 10 por ciento que otra veía imperativo eliminar! Esto no son criterios universales. Confío en que tú descartes mucho. Lee lo que más disfrutes.

Regla número dos: Salta, pero hazlo con inteligencia

Dicho todo esto, retén en la memoria todo lo que te saltes. Puedes señalarlo con un puntito rojo en el margen de la página o subrayar el encabezamiento.

¿Serán precisamente los temas o las cuestiones que te saltas o que pasas por alto lo que haya creado puntos ciegos, cuellos de botella y cabos sueltos en tu vida? Eso era lo que me pasaba a mí.

Si decides saltarte algo, anótalo, vuelve a mirarlo en algún momento del futuro y plantéate por qué te saltaste eso. ¿Te ofendía? ¿Te pareció indigno de ti? ¿Lo consideraste demasiado difícil? ¿Y lo valoraste igual después de analizarlo en detalle, o reproduce inclinaciones heredadas de tus padres u otras personas? Muy a menudo «nuestras» convicciones no son verdaderamente nuestras.

Estas actuaciones son las que te llevan a *crearte* a ti mismo, en lugar de *descubrirte* a ti mismo. Esto último es valioso, pero pertenece en su mayoría al pasado: es un espejo retrovisor. Para llegar a donde quieres debes mirar por el parabrisas.

Sólo hay que recordar dos principios

Hace poco me encontraba en la plaza Louis Aragon, un rincón sombreado que se asoma al río Sena, compartiendo una merienda con unos estudiantes de la Academia Americana de París. Una mujer se me acercó en privado y me preguntó qué era en esencia lo que esperaba transmitir con este libro. Segundos después nos vimos inmersos en el jaleo que formaron todos los asistentes intentando hablar por turnos sobre los tortuosos caminos que los habían llevado a estar allí aquel día. Casi todos contaron que quisieron venir a París para quedarse años (en algunos casos treinta o cuarenta años), pero sabían que era imposible.

Mientras oía sus historias, saqué un pedazo de papel y anoté la respuesta a la pregunta de la mujer. En esencia, lo que quiero transmitir con este libro es lo siguiente:

1. **El éxito, con independencia de cómo lo defina cada cual, es alcanzable si reúnes las convicciones y los hábitos correctos que ya se han ensayado**. Antes que tú ya hubo otra persona que logró tu idea del «éxito» y, a menudo, fueron muchas las que hicieron algo similar. Y tú podrías replicar, «pero ¿y si mi idea del éxito fuera pionera, como la colonización de Marte?». Pues, sigue habiendo recetas. Observa la creación de imperios de otros tipos, observa las decisiones más importantes que tomó Robert Moses en su vida (lee *The Power Broker: Robert Moses and the Fall of New York*, de Robert Caro), o simplemente localiza a alguien que, empezando desde abajo, logró grandes cosas consideradas imposibles en su época (como Walt Disney). Todas estas personas comparten un ADN que tú puedes reproducir.
2. **Los superhéroes que tienes en mente (ídolos, iconos, titanes, multimillonarios, etc.) son casi todos defectos andantes que han explotado al máximo una o dos capacidades**. Los seres humanos somos criaturas imperfectas. No se triunfa por no tener debilidades; triunfas porque localizas tus capacidades únicas y te concentras en desarrollar rutinas en torno a ellas. Para que te quede meridianamente claro, he querido incluir dos apartados en este libro (Trucos de «productividad» para neuróticos, maníaco-depresivos y locos (como yo) y Reflexiones prácticas sobre el suicidio) que te llevarán a pensar: «¡Caramba, Tim Ferriss es un desastre! ¿Cómo diantres ha conseguido acabar algo en la vida?». Todo el mundo libra una batalla que tú desconoces por completo. Los héroes de este libro no son distintos. Todo el mundo lucha. Consuélate con esto.

Algunos detalles importantes de formato

Estructura

Este libro comprende tres apartados: salud, riqueza y sabiduría. Por supuesto, hay una gran superposición entre cada uno de ellos, como piezas interdependientes. En realidad, puedes contemplarlos como las tres patas de un trípode sobre el que la vida permanece en equilibrio. Necesitas las tres cosas para tener un éxito o una felicidad sostenible. En el contexto de este libro, la riqueza significa mucho más que dinero y se extiende a una abundancia de tiempo, de relaciones y demás.

Mi primera intención con los libros *La semana laboral de 4 horas* (RBA, 2012), *El cuerpo perfecto en 4 horas* (Ediciones B, 2012) y *The 4-Hour Chef* fue crear una trilogía en torno al tema del famoso dicho de Ben Franklin: «Acostarse y levantarse temprano hacen al hombre sano, rico y sabio».

La gente me pregunta una y otra vez: «¿Qué pondrías en *La semana laboral de 4 horas* si volvieras a escribir este libro? ¿Cómo lo actualizarías?». Y lo mismo con los otros dos libros recién mencionados. *Armas de titanes* contiene la mayoría de las respuestas a esos tres interrogantes.

Citas ampliadas

Antes de escribir este libro, llamé a Mason Currey, autor de la obra *Rituales cotidianos* (Turner, 2014), donde describe los rituales de 161 creadores, como Franz Kafka y Pablo Picasso. Le pregunté cuáles fueron sus mejores decisiones en relación con este libro. Mason respondió: «Dejé que la voz de los protagonistas hablara lo máximo posible, y creo que ésa fue una de las cosas que hice bien. Con frecuencia lo interesante no estaba tanto en los detalles de sus rutinas o hábitos, sino en cómo hablaban sobre ellas».

Esta observación es crucial y la razón esencial por la que la mayoría de «libros de citas» apenas consiguen tener repercusión.

Consideremos, por ejemplo, una frase como: «¿Qué hay al otro lado del miedo? Nada», de Jamie Foxx. Es memorable, y seguramente intuyes el profundo sentido que subyace tras ella. Aun así, apuesto a que la olvidarías en una semana. Pero ¿y si le confiero un poder infinitamente mayor incluyendo la explicación que da el propio Jamie de por qué usa esa máxima para infundir confianza en sus hijos? El contexto y el lenguaje original te enseñan a PENSAR como un triunfador de primer orden, no sólo a regurgitar citas. Ésta es la metadestreza clave que perseguimos. Con esa finalidad, encontrarás numerosas citas y largas historias.

En ocasiones he marcado en negrita fragmentos de citas. Son detalles que enfatizo yo, no la persona entrevistada.

Cómo leer las citas: Lo micro

… = Parte del diálogo omitida.

[Palabras entre corchetes] = Información adicional que no formaba parte de la entrevista, pero que puede ser necesaria para entender lo que se dice, o que contiene

información relacionada o recomendaciones de un servidor.

Cómo leer las citas: Lo macro

Uno de los invitados a mis *podcasts*, que además es una de las personas más inteligentes que conozco, se impresionó al ver la primera transcripción que hice de su intervención. «¡Caramba!», dijo. «Me gusta pensar que soy un tipo mínimamente instruido, pero uso el pasado, el presente y el futuro como si fueran la misma puñetera cosa. Suena como si fuera un perfecto imbécil.»

A veces las transcripciones son despiadadas. He leído las mías y sé lo terribles que pueden llegar a ser.

En el momento en cuestión, la gramática suele saltar por la ventana y quedar suplantada por comienzos fallidos y frases inacabadas. Todo el mundo empieza una cantidad indecente de frases con «Y» o «Entonces». Yo y millones de personas más tendemos a decir «¿No?» en lugar de «¿Entiendes?», y somos muchos los que mezclamos el plural y el singular en la lengua hablada. Todo esto queda bien durante una conversación, pero puede dar hipo en una página impresa.

De ahí que en algunos casos las citas se hayan retocado por motivos de claridad, espacio y en deferencia a entrevistados y lectores por igual. Hice lo posible por mantener el tono y el espíritu de las citas al tiempo que resultaran cuidadas y legibles. En ocasiones me limité a conservar la energía cinética y la emoción del momento. Otras veces suavicé los cantos, incluido mi propio tartamudeo.

Si algo suena ridículo o fuera de lugar, ten por seguro que fue fallo mío. Todas las personas que aparecen en este libro son increíbles, y he dado lo mejor de mí para que se note.

PATRONES

Cuando los invitados proponen recomendaciones o filosofías similares, lo he señalado entre paréntesis. Por ejemplo, si Jane Doe cuenta una historia sobre el valor de probar con precios más altos, yo puedo añadir «(véase capítulo Marc Andreessen)», porque al preguntarle: «Si pudieras tener una valla publicitaria en cualquier lugar, ¿qué pondrías en ella?», él respondió: «Suban los precios», y a continuación lo explica en profundidad.

¡HUMOR!

He incluido grandes dosis de absurdo en este libro. En primer lugar, si estamos serios en todo momento, nos cansaremos antes de llegar a lo importante. En segundo lugar, si en este libro sólo hubiera seriedad y ningún guiño, si todo fuera productividad y nada de chorradas, recordarías muy poco de él. Coincido con Tony Robbins (capítulo Tony Robbins) en que la información sin emoción no se retiene.

Busca información sobre el «efecto Von Restorff» y el «efecto de primacía y recencia» para conocer la ciencia que hay detrás de esto, pero este libro se ha confeccionado a propósito para potenciar al máximo tu retentiva. Lo cual nos lleva a…

TÓTEMS

Sí, tótems a modo de emblemas protectores. No había espacio en este libro para fotografías, pero quería incluir algún tipo de ilustración para mantener el tono desenfadado. Parecía una causa perdida hasta que, después de uno o cuatro vasos de vino, recordé que a uno de mis invitados, Alexis Ohanian (capítulo Alexis Ohanian), le gusta preguntar a quienes aspiran a ser sus empleados: «¿Cuál es tu tótem?». ¡Eureka! Así que encontrarás pequeñas representaciones de tótems siempre que la persona entrevistada me siguió el rollo y entró en el juego. ¿Lo mejor de todo? Muchas de ellas se tomaron la pregunta muy en serio y la acompañaron de amplias explicaciones, conmovedores cambios de parecer, y diagramas de Venn. Y también surgieron muchos interrogantes: «¿Serviría un ser mitológico?». «¿Puede ser una planta en lugar de un animal?» Por desgracia no pude contactar con todo el mundo a tiempo antes de la publicación de la obra, así que estos dibujos aparecen salpicados por todo el libro como Scooby-galletas. En un volumen repleto de pragmatismo como éste, hay que considerar estos dibujos como pequeños arcoíris de absurdo. La gente se divirtió con ellos.

Contenidos sin entrevistas y capítulos de Tim Ferriss

En todas las partes de este libro hay múltiples apartados sin entrevistas de invitados que son obra de este servidor y que pretenden ampliar principios clave y herramientas mencionadas por múltiples personas.

Direcciones de internet, páginas en la red y redes sociales

He omitido la mayoría de las direcciones de internet porque las direcciones obsoletas no aportan nada más que frustración a todo el mundo. Para casi todo lo que menciono aquí, he elegido expresiones que te permitirán encontrarlo con facilidad en Google o Amazon.

Los *podcasts* íntegros están disponibles en fourhourworkweek.com/podcast**.** Con sólo buscar el nombre del invitado, aparecerá material sonoro adicional, las notas íntegras del programa, enlaces en internet y recursos, cual tostadas calientes en una fría mañana, todo ello en la versión original en lengua inglesa.

En casi todas las entrevistas con los invitados señalo la mejor vía para contactar con ellos en las redes sociales: TW = Twitter, FB = Facebook, IG = Instagram, SC = Snapchat, y LI = LinkedIn.

Despedida

Muchos de los entrevistados en este libro recomiendan la obra *Siddhartha*, de Herman Hesse. Hay un episodio concreto sobre el que Naval Ravikant (capítulo Naval Ravikant) ha insistido varias veces durante nuestros largos ratos compartiendo café. El protagonista, Siddhartha, un monje con pinta de mendigo, llega a la ciudad y se enamora de una conocida cortesana llamada Kamala. Cuando intenta cortejarla, ella le pregunta: «¿Qué sabes hacer?». Y un comerciante muy conocido también le pregunta: «¿Qué puedes dar de lo que has aprendido?». La respuesta de Siddhartha es la misma en ambos casos, así que he incluido este último pasaje aquí. Al final, Siddhartha acaba consiguiendo todo lo que desea.

COMERCIANTE: Pero permíteme: si no posees nada, ¿qué cosas quieres dar?
SIDDHARTHA: Cada cual da lo que tiene. El guerrero da su fuerza; el mercader, su mercancía; el maestro, sus conocimientos; el campesino, su arroz; el pescador, sus peces.
COMERCIANTE: Muy bien. Y ahora dime ¿qué es lo que tú puedes dar? ¿Qué has aprendido? ¿Qué sabes hacer?
SIDDHARTHA: Sé meditar, esperar y ayunar.
COMERCIANTE: ¿Es todo?
SIDDHARTHA: Sí, creo que es todo.
COMERCIANTE: ¿Y de qué te sirve? El ayuno, por ejemplo, ¿para qué es útil?
SIDDHARTHA: Es muy útil, señor. Cuando un hombre no tiene qué comer, lo más inteligente será que ayune. Si, por ejemplo, Siddhartha no hubiera aprendido a ayunar, ahora tendría que aceptar cualquier empleo, en tu casa o en otra parte, pues el hambre lo impulsaría a ello. Pero al ser como es, Siddhartha puede esperar tranquilamente, pues desconoce la impaciencia y la necesidad; puede aguantar el asedio del hambre largo tiempo, y encima reírse de él. Para eso, señor, sirve el ayuno.

Pienso a menudo en las respuestas de Siddhartha y en los siguientes términos:

«Sé meditar» →	Guiarse por reglas buenas para tomar decisiones, y tener buenas preguntas que plantearse a uno mismo y a los demás.
«Sé esperar» →	Ser capaz de planear algo a largo plazo, de jugar a largo plazo sin distribuir mal los recursos.
«Sé ayunar» →	Ser capaz de soportar las dificultades y el desastre. Entrenarse para desarrollar una resistencia fuera de lo común y una tolerancia elevada al dolor.

Este libro te ayudará a desarrollar estas tres cosas.

Escribí *Armas de titanes* porque es el libro que he buscado durante toda mi vida. Espero que disfrutes leyéndolo tanto como yo disfruté escribiéndolo.

Pura vida,[1]

TIM FERRISS

París, Francia

1

SALUD

Cuando dejo salir lo que soy,
me convierto en lo que podría ser.

LAO TSE

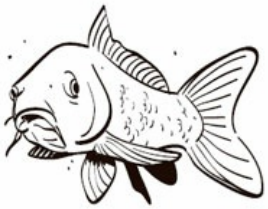
No es un síntoma de salud estar bien adaptado a una sociedad profundamente enferma.

J. KRISHNAMURTI

A fin de cuentas, ganar es dormir mejor.

JODIE FOSTER

Amelia Boone



Tótem: Carpa

«No soy la más fuerte.
No soy la más rápida.
Pero soy muy buena sufriendo.»

A Amelia Boone (TW: @ameliaboone, ameliabooneracing.com) la han calificado como «la Michael Jordan de las carreras de obstáculos» y muchos la consideran la corredora de obstáculos más condecorada del mundo. Desde sus inicios en este deporte, ha acumulado más de treinta victorias y ha subido al podio cincuenta veces. En la carrera World's Toughest Mudder, que dura veinticuatro horas (y en la que recorrió casi 145 km y unos trescientos obstáculos), quedó en segundo lugar entre más de mil participantes, el 80 por ciento de los cuales eran varones. La única persona que le ganó acabó tan sólo ocho minutos antes que ella. Entre sus victorias más impresionantes se cuentan el campeonato Spartan Race World Championship y el Spartan Race Elite Point Series, y es la única persona que ha ganado la World's Toughest Mudder tres veces (2012, 2014 y 2015). En el año 2014 ganó esa carrera ocho semanas después de haberse operado de la rodilla. Amelia también ha completado la Death Race en tres ocasiones, trabaja como abogada a tiempo completo para Apple, y de vez en cuando participa en ultracarreras (se clasificó para la carrera Western States 100) en la gran cantidad de tiempo libre que le queda.

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**
«Nadie te debe nada.»

*** La mejor adquisición de Amelia por cien dólares o menos**
Las vendas impregnadas con miel Manuka. Amelia tiene los hombros y la espalda llenos de cicatrices por las heridas causadas por alambre de espinos.

*** Libro más regalado o recomendado**
La casa de hojas (Alpha Decay, 2013) de Mark Danielewski: «Este libro debe sostenerse en las manos, porque para leer ciertas partes hay que ponerlo boca abajo. En algunas páginas el texto aparece de tal manera que hay que ir girando el libro para poder leerlo…. Este libro es toda una experiencia sensorial».

Recomendaciones y tácticas de Amelia

- **Gelatina hidrolizada + raíz de remolacha en polvo**: En el pasado tomaba gelatina para reparar tejido conectivo. Nunca he podido tomarla de manera continuada porque la gelatina cobra una textura parecida a la caca de gaviota al mezclarla con agua fría. Amelia me salvó el paladar y las articulaciones al hablarme de la versión hidrolizada que comercializa Great Lakes (la de la etiqueta verde), que se mezcla con facilidad y de forma homogénea. Al añadirle una cucharada de raíz de remolacha en polvo (como la de BeetElite) para quitarle el sabor a pezuña de vaca, la cosa cambia por completo. Amelia usa la raíz de remolacha en polvo BeetElite antes de las carreras y antes de los entrenamientos porque favorece la resistencia, pero yo soy más duro que ella: la uso para hacer dulces y ositos de goma bajos en hidratos de carbono cuando Tim El Gordo tiene ganas de carbohidratos.
- **RumbleRoller**: Imagina un rulo de espuma unido a una llanta de camioneta gigante. Los rulos de espuma nunca me han servido de mucho, pero este instrumento de tortura tuvo un impacto positivo inmediato en mi recuperación. (También ayuda a dormir si se usa antes de acostarse.) Advertencia: empieza despacio. Yo intenté copiar a Amelia y lo usé más de veinte minutos la primera vez. Al día siguiente me sentí como si me hubieran metido en un saco de dormir y me hubieran golpeado contra un árbol durante horas.
- **Rodar el pie sobre una pelota de golf** en el suelo para aumentar la flexibilidad del tendón de la corva. Esto ayuda muchísimo más que una pelota de Lacrosse. Pon una toalla en el suelo debajo de la pelota de golf, para no darle con la pelota en el ojo a tu perro.
- **Concept2 SkiErg** para entrenar cuando te lesiones las extremidades inferiores. Después de operarse de la rodilla, Amelia usó esta máquina de bajo impacto para mantener la resistencia cardiovascular y prepararse para la carrera World's Toughest Mudder de 2014, la cual ganó ocho semanas después de someterse a dicha operación. Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título) también es un gran aficionado de este aparato.
- **Punción seca**: Nunca había oído hablar de esto antes de conocer a Amelia. «[En acupuntura] el objetivo es no sentir la aguja. Con la punción seca se inserta la aguja en el vientre muscular con la intención de que tiemble, y ese temblor produce alivio.» Se usa para aliviar tensiones y contracturas musculares, y las agujas no se quedan puestas. A menos que seas masoquista, no dejes que lo hagan en los gemelos.
- **Sauna para la resistencia**: Amelia ha descubierto que tomar un baño sauna mejora su resistencia, una idea que desde entonces le han confirmado otros atletas, entre ellos el ciclista David Zabriskie, ganador en siete ocasiones del U.S. National Time Trial Championship. Para él, la preparación con sauna es un sustituto más práctico de los simuladores de altitud. En el Tour de Francia de 2005, Dave ganó la

contrarreloj de la primera etapa, lo que lo convirtió en el primer estadounidense vencedor de una etapa de las tres Grandes Vueltas. Zabriskie ganó a Lance Armstrong por segundos, ¡con una velocidad media de 54,676 kilómetros por hora! Yo ya tomo un baño sauna como mínimo cuatro veces por semana. Para conocer los mejores procedimientos le consulté a otra participante en mis *podcast*, Rhonda Patrick. Su respuesta se encuentra en el apartado El calor está de moda.

¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?

«Triple H es un gran ejemplo [de alguien que ha hecho muy bien la transición de atleta a ejecutivo de negocios]. Así que, pienso en Paul Levesque.» (Véase capítulo Paul Levesque (Triple H)).

Datos curiosos

- Amelia toma Pop-Tarts como parte de su ritual de desayuno antes de las carreras.
- Su plusmarca en saltos dobles de cuerda (pasar la cuerda dos veces por debajo de los pies durante un salto) sin fallar es de 423, y con eso impresiona a todos los practicantes de CrossFit. Aunque ellos no lo saben, fue campeona de su estado en salto de cuerda en tercero de primaria. Tampoco saben que se paró en los 423 saltos porque tenía tantas ganas de hacer pis que se orinó en los pantalones.
- A Amelia le encanta salir a correr con lluvia y frío porque sabe que seguramente sus competidores no entrenan cuando el tiempo está así. Esto es un ejemplo de «entrenamiento en las peores condiciones» para ganar resistencia (véase capítulo ¿Es esto lo que tanto temía?).
- Tiene dotes como cantante a capela, y formó parte del grupo Greenleafs en la Universidad de Washington, en San Luis.

Rhonda Perciavalle Patrick

Tótem: Coywolf

La doctora Rhonda Perciavalle Patrick (TW/FB/IG: @foundmyfitness, foundmyfitness.com) ha trabajado con eminentes personalidades, como el doctor Bruce Ames, inventor del test de Ames para medir el potencial mutagénico, el científico que ocupa el puesto veintitrés entre los más citados en *todos* los campos entre 1973 y 1984. La doctora Patrick también dirige ensayos clínicos, ha investigado el envejecimiento en el Instituto Salk de Estudios Biológicos, y realizó investigaciones de posgrado en el centro St. Jude Children's Research Hospital sobre cáncer, metabolismo mitocondrial y apoptosis. En tiempos más recientes, la doctora Patrick ha publicado artículos sobre un mecanismo que capacita a la vitamina D para regular la producción de serotonina en el cerebro y sobre las diversas implicaciones que podría tener esto para la deficiencia neonatal y su relevancia en trastornos neuropsiquiátricos.

El ratón Pérez puede salvarte la vida (o a tus hijos)

La doctora Patrick me introdujo en el uso de los dientes para almacenar células madre. Si en algún momento te quitan las muelas del juicio o a tus hijos se les caen los dientes de leche (los cuales tienen una concentración especialmente alta de células madre de pulpa dental) plantéate recurrir a una empresa como StemSave o National Dental Pulp Laboratory para conservarlos con la finalidad de usarlos más adelante. Estas empresas enviarán un kit al cirujano dental que te asista y luego congelarán la materia biológica con nitrógeno líquido. Los precios varían, pero rondan los 625 dólares por la instalación del sistema y 125 dólares anuales por su almacenamiento y conservación.

A partir de las células madre de pulpa dental se podrán cultivar con posterioridad células madre mesenquimales que permitan usar materia prima biológica del propio paciente en tratamientos beneficiosos (por ejemplo, de huesos, cartílagos, músculos, vasos sanguíneos, etc.), determinantes (por ejemplo, de neuronas motrices para reparar médula espinal dañada) o críticos para tu vida (como lesiones cerebrales traumáticas).

El calor está de moda

El «acondicionamiento hipertérmico» (o exposición controlada al calor) ayuda a aumentar la producción de la hormona del crecimiento y mejora considerablemente la resistencia. Ahora tomo sesiones de sauna de unos veinte minutos después de realizar ejercicio físico o estiramientos al menos cuatro veces por semana, a una temperatura situada entre los 70 y los 75 °C . Aunque no sirviera para nada más, parece reducir considerablemente las agujetas.

En relación con la resistencia y la hormona del crecimiento, éstas son algunas observaciones de la doctora Patrick:

- «Un estudio ha revelado que una sesión de sauna de treinta minutos dos veces por semana durante tres semanas después de realizar ejercicio físico aumentó en un 32 por ciento el tiempo que podían correr los participantes en el estudio antes de llegar a la extenuación, tomando como referencia los datos de partida. El incremento del 32 por ciento en resistencia de carrera detectado mediante este estudio en concreto fue acompañado por un aumento del 7,1 por ciento en volumen plasmático y del 3,5 por ciento en la cantidad de glóbulos rojos.»
- «Dos sesiones de sauna de veinte minutos a 80 °C separadas por un periodo de enfriamiento de treinta minutos elevó los niveles de la hormona del crecimiento al doble de los índices de partida. Mientras que dos sesiones de quince minutos de calor seco a 100 °C separadas por un intervalo de enfriamiento de treinta minutos multiplicaron por cinco la producción de la hormona del crecimiento… Los efectos de la hormona del crecimiento suelen prolongarse un par de horas después del baño sauna.»

TF: Los baños calientes también pueden incrementar considerablemente la hormona del crecimiento con respecto a los valores de partida, y se ha demostrado que tanto el sauna como los baños calientes causan la liberación masiva de prolactina, la cual es importante en los procesos de cicatrización de heridas. Yo suelo tomar un baño caliente o una sesión de sauna de unos veinte minutos, que es un tiempo suficiente para aumentar considerablemente mi ritmo cardiaco. Me obligo a aguantar hasta unos minutos después de la liberación de dinorfina, que suele dar sensación de disforia y ganas de salir (pero *no* hasta aturdirme o desvanecerme). Por lo común escucho un audiolibro como *El libro del cementerio* (Roca Editorial de Libros, 2009), de Neil Gaiman durante la sesión de calor, después me enfrío durante cinco o diez minutos con un baño de agua helada (pongo unos veinte kilos de hielo en una bañera grande para conseguir unos siete grados centígrados; más detalles en el capítulo Wim Hof, «El hombre de hielo») y/o bebiendo agua helada. Repito este ciclo entre dos y cuatro veces.

• Tres personas que la doctora Patrick ha seguido de cerca o de las que ha aprendido algo en el último año

El doctor Bruce Ames, el doctor Satchin Panda (profesor en el Instituto Salk de San Diego, California), la doctora Jennifer Doudna (profesora de bioquímica y biología molecular en la Universidad de California, Berkeley).

Christopher Sommer

Tótem: Halcón

«Si los mejores del mundo se parten el culo para hacerse fuertes, ¿por qué no lo haces tú?»

Christopher Sommer (IG/FB: @GymnasticBodies, gymnasticbodies.com) fue entrenador del Equipo Nacional de Gimnasia Artística de Estados Unidos y es fundador del sistema de entrenamiento GymnasticBodies, el cual he probado personalmente durante los últimos ocho meses (no pertenezco a la empresa). Como entrenador que goza de un reconocimiento mundial, Sommer es conocido por situar a sus deportistas entre los atletas más fuertes, más potentes del mundo. A lo largo de su dilatada carrera de cuarenta años, el entrenador Sommer tomó meticulosas notas de sus técnicas de entrenamiento (sus aciertos y sus fallos) para traducir los mejores aspectos a un método supremo de ejercicio, tanto para atletas de alto nivel como para principiantes. Esas cuatro décadas de cuidadosa observación condujeron al nacimiento de Gymnastics Strength Training (GST, o «entrenamiento gimnástico de fuerza»).

Trasfondo de la historia

La combinación del GST con AcroYoga (capítulo AcroYoga: «Thai and fly») ha remodelado mi cuerpo por completo en el último año. Tengo más flexibilidad y movilidad a los treinta y nueve años que cuando tenía veinte. Me ahorraré explicar mucho de lo que se aprecia mejor en vídeos o imágenes (como un maltés o un *stalder*), aunque describiré lo más importante a partir de «Hay un millón de maneras de enseñar bien...» en el capítulo AcroYoga: «Thai and fly». Confía en Google.

Mejora tus puntos débiles

«Para tener un cuerpo fornido mañana, hoy tienes que empollar con ganas.»

El entrenador Sommer me dijo esto por primera vez cuando me quejaba de lo despacio que avanzaba con la extensión de hombros (imagina que entrelazas las manos por detrás de la espalda con los brazos estirados, y que elevas los brazos hasta donde puedas sin doblar la cintura). **En caso de duda, trabaja en mejorar los defectos que más te avergüencen**. Los ejercicios que peor se me dan son la extensión de hombros y hacer el puente con la columna torácica (en lugar de arquear la zona lumbar). Cuando mejoré un 10 por ciento mi capacidad para realizar estos ejercicios a lo largo de tres o cuatro semanas (pasé de «dar asco al entrenador» a tan sólo «darle risa») noté que desaparecieron por completo un montón de problemas físicos que me torturaban desde hacía años. Para detectar tus mayores debilidades, empieza buscando un test Functional Movement Screen (FMS, o test de valoración funcional integral) en algún lugar cercano. Un dicho de Sommer: «No eres responsable de la mano de cartas que te han repartido. Eres responsable de sacar el máximo de lo que te ha tocado».

«Flexibilidad» frente a «Movilidad»

La distinción que establece Sommer entre la «flexibilidad» y la «movilidad» es la más concreta y clara que he escuchado. **La flexibilidad puede ser pasiva, mientras que la movilidad exige que puedas demostrar fuerza en todo el rango de movimiento, incluidos los extremos del rango**. Consulta los ejercicios *curl* y rebotes en posición carpada en los apartados del capítulo siguiente El *curl* de Jefferson (o *curl*) y Rebotes en posición carpada para ver dos ejemplos de movilidad, que también se puede considerar «flexibilidad activa». Los rebotes en posición carpada son un ejemplo especialmente claro, ya que ponen a prueba la «fuerza de compresión» dentro de un rango de movimientos que la mayoría de las personas nunca experimenta.

La consistencia mejor que la intensidad

«Frena. ¿Hay algún fuego?» Ésta es una frase muy repetida por el entrenador para recordarte que ciertas adaptaciones llevan semanas o meses de estímulos constantes (consulta el capítulo El entrenador Sommer: la decisión en sí). Si corres demasiado, sólo conseguirás lesionarte. Con el GST se logran avances específicos impresionantes después de largos periodos sin ningún progreso. Unos seis meses después de conseguir avances mínimos realizando la serie para ejercitar los músculos isquiotibiales, mis rangos máximos parecieron doblarse de la noche a la mañana. A Sommer no le sorprendió en absoluto.

«A mis atletas solía decirles que hay gimnastas estúpidos y gimnastas viejos, pero no hay gimnastas estúpidos viejos, porque todos están muertos.»

«La dieta y el ejercicio» → «Come y entrena»

Al entrenador Sommer no le gusta la obsesión que impera entre los deportistas por «la dieta y el ejercicio». Considera mucho más productivo centrarse en la máxima «come y entrena». Uno es estético, y el otro es funcional. El primero puede que no tenga un objetivo claro; el último siempre lo tiene.

¡Suspensos en calentamiento!

El entrenador describe el primer cursillo que dio para adultos deportistas no profesionales, allá por el año 2007:

«Teníamos allí a todas aquellas bestias [levantadores de pesas avanzados] forzudas. Quise hacer unos ejercicios pliométricos de grupo para principiantes y algo de suelo con ellos. Cuanto más fuerte era el deportista, antes se desmoronaba: rodillas, lumbares, tobillos… con ejercicios para bebés. No hablamos de nada complicado. Se trataba de cruzar la pista a saltos sin doblar las piernas, usando sólo las pantorrillas».

«No hubo manera. Sus tejidos no podían con ello. No habían hecho nunca nada parecido. [Para que veas] la mala movilidad que tenían, habíamos planificado quince minutos para estirar dentro de la sesión. Nada complicado, nada intenso, un estiramiento fácil y básico. Para que pudieran moverse con soltura ese día. El tiempo de estiramiento se prolongó durante una hora y media. Había cuerpos en el suelo por todos lados. Fue como si estuviera en Vietnam o filmando una película de guerra. Me giré hacia mis empleados y les dije, "¿Qué carajo hago ahora? No han podido con el calentamiento. No han podido con el calentamiento".»

¿Por qué los chavales olímpicos tienen bíceps gigantes?

Los gimnastas olímpicos no tienen bíceps acordes con el tamaño de su cintura por los *curls*. Se debe en buena medida al trabajo con los brazos estirados, sobre todo el maltés en anillas.

Pero ¿cómo demonios se realiza un maltés siendo principiante? Yo utilizo un sistema de poleas 50/50 para reducir a la mitad la fuerza necesaria para soportar mi peso, algo similar al arnés Ring Thing (Power Monkey Fitness) o la «máquina de los sueños» genérica que le encanta usar a Jason Nemer (ver capítulo con el mismo nombre). Combino esto con «palancas de potencia», manoplas de metal ajustables con correas que permiten sujetar las cuerdas de las anillas a los antebrazos en cualquier punto entre el codo y el puño. Esto permite usar la resistencia progresiva, empezar cerca del codo e ir bajando hacia la mano. Las mejores versiones sólo están disponibles en Europa en la actualidad, pero en Estados Unidos hay «máquinas de cruz de hierro» ligeramente similares.

Tres movimientos que todo el mundo debería practicar

- **El *curl***.
- **Extensión de hombros**: Levanta una barra por detrás de la espalda estando de pie, o siéntate en el suelo y «camina» con las manos por detrás de las caderas.
- **Puente torácico**: Levanta bastante los pies para notar la mayoría del estiramiento en la parte superior de la espalda y los hombros, no en la parte lumbar. Los pies pueden llegar a estar más de noventa centímetros por encima del suelo. Concéntrate en dejar rectos los brazos (y las piernas, si fuera posible) mientras permaneces en esta postura y mantienes la respiración.

Buenas aspiraciones para adultos no gimnastas

Los siguientes objetivos incorporan muchos aspectos diferentes de la fuerza y la movilidad en cada movimiento:

Principiantes: Ejercicio *curl*
Nivel intermedio: Pino en *straddle*. [**TF**: Estoy trabajando en esto]
Avanzado: *Stalder*

A veces lo único que necesitas es un vibrador

El entrenador Sommer me presentó a un ruso especialista en masaje terapéutico que me recomendó usar el modelo eléctrico (no inalámbrico) de Hitachi Magic Wand de gama alta. Jamás he experimentado tal nivel de éxtasis. ¡Gracias, Vladímir!

Es broma. En este caso, sirve para relajar los músculos hipertónicos (los músculos que están tensos, aunque no deberían estarlo). Basta con colocar el vibrador sobre el vientre muscular (no en los puntos de inserción) durante veinte o treinta segundos, que suele ser un tiempo suficiente con el consolador a la potencia adecuada. ¿Cefaleas tensionales o tortícolis? Es fantástico para relajar los occipitales en la base del cráneo. Advertencia: dejarse el Hitachi Magic Wands en la mesa de la sala de estar puede tener resultados terriblemente malos… o terriblemente buenos. Buena suerte al explicar que tienes los «músculos hipertónicos». Un amigo mío me dijo: «Creo que mi mujer tiene el mismo problema…».

Fuerza gimnástica

Ejercicios inusuales y eficaces con el peso corporal

En menos de ocho semanas siguiendo las pautas del entrenador Sommer conseguí mejoras increíbles en áreas que había dado por perdidas hacía mucho tiempo.

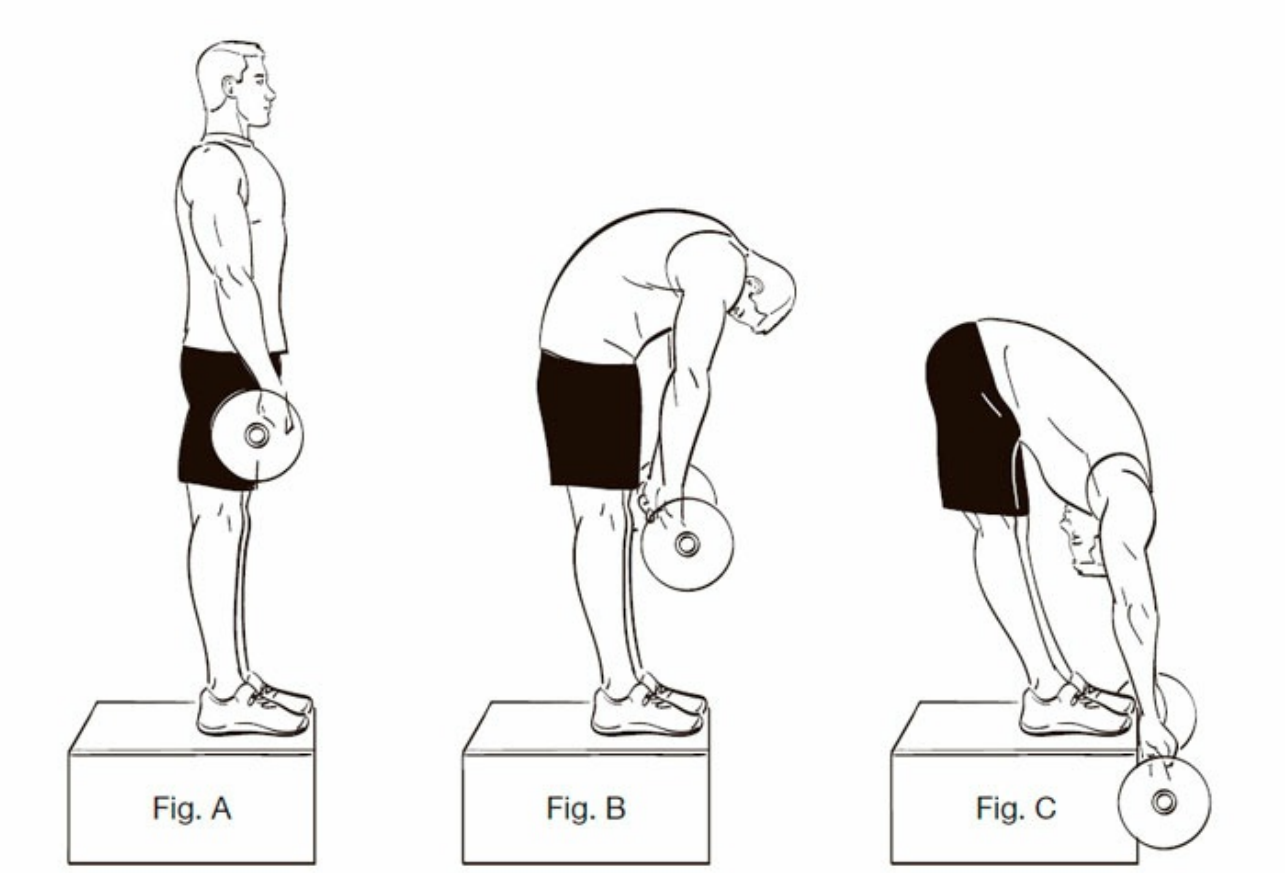
Prueba algunos de mis ejercicios favoritos y pronto te darás cuenta de que los gimnastas usan músculos que ni siquiera sabías que tenías.

Caminar con el cuadrado lumbar: Un calentamiento inusual

El entrenador Sommer copió este ejercicio al levantador de pesas Donnie Thompson, quien lo llama «andar con el culo». Donnie Thompson, también conocido como Super D, fue la primera persona que consiguió levantar más de 1.360 kg en total (*press* de banco + peso muerto + sentadillas) durante una competición. El objetivo de este ejercicio es sacar el máximo rendimiento de los glúteos y el cuadrado lumbar; Donnie llama a este último «el trol enfadado de la espalda».

1. Siéntate sobre una colchoneta (o sobre grava, si quieres que el culo se te convierta en carne para hamburguesa). Estira las piernas delante de ti, coloca los tobillos juntos o ligeramente separados, y la espalda recta. Yo pongo las piernas juntas. Ésta es la posición carpada, a la cual me remitiré bastante en este libro.
2. Levanta una pesa rusa o una mancuerna hasta las clavículas (como en las flexiones en cuclillas). Yo peso 77 kilos y utilizo de diez a veinticinco kilos. Yo sujeto la pesa rusa por el asa, pero Donnie prefiere sostenerla desde abajo.
3. Manteniendo las piernas rectas (sin doblar las rodillas), camina por el suelo con las nalgas (la izquierda, la derecha, la izquierda, la derecha). Yo suelo recorrer de tres a cinco metros.
4. Invierte el sentido de la marcha y recorre ahora hacia atrás de tres a cinco metros. Ya está.

El *curl* de Jefferson (o *curl*)



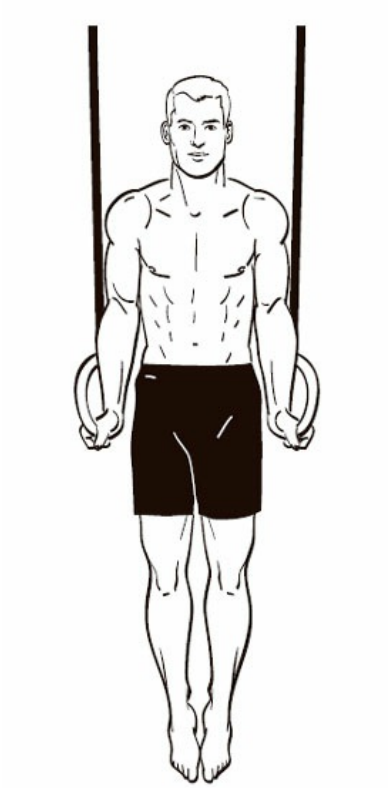
Considera esto como un levantamiento de peso muerto de manera controlada y lenta con las piernas rectas. Sommer recomienda: «Avanza despacio y con paciencia. No tengas prisa. Con este tipo de ejercicio de movilidad cargada, nunca te permitas mecanizar las repeticiones ni forzar el rango de movimiento. El orden del día consiste en movimientos suaves y controlados». El objetivo final es llegar a hacer este ejercicio con pesas equivalentes a tu peso corporal, pero empieza con unos siete kilos. En la actualidad sólo uso de 22 a 27 kilos. Esto llega a hacer milagros con la movilidad torácica (la parte media de la espalda) y, al mismo tiempo, ayuda a los músculos isquiotibiales en la posición carpada. Cuando pregunté al entrenador Sommer cuántas veces debía hacer este ejercicio, me dijo: «Esto es como respirar». En otras palabras, los *curls* se realizan, como mínimo, al principio de cualquier sesión de ejercicio básico.

1. Ponte de pie, sin doblar las rodillas en absoluto, sosteniendo la barra a la altura de la cintura con los brazos separados al ancho de los hombros (**fig. A**). Piensa en la posición final en el levantamiento de peso muerto con barra.
2. Pega la barbilla al máximo contra el pecho (mantenla ahí durante todo el ejercicio) y agáchate despacio, encorvando desde el cuello una vértebra detrás de otra hacia abajo (**fig. B**). Mantén los brazos estirados y la barra pegada a las piernas.

Agáchate hasta que no puedas estirarte más. Cuando adquieras más flexibilidad, comienza este ejercicio encima de un cajón (yo uso un cajón pliométrico Rogue), con la finalidad de que las muñecas desciendan más allá de los dedos de los pies. Mantén las piernas lo más perpendiculares al suelo que te sea posible, y procura no echar las caderas hacia atrás hasta que la cabeza esté más baja que la cintura.

3. Vuelve despacio a la posición horizontal enderezando vértebra tras vértebra. La barbilla debe ser lo último que levantes (**fig. C**). Esto es un ejercicio completo. Haz entre cinco y diez repeticiones en total.

Fondos con anillas giradas hacia fuera

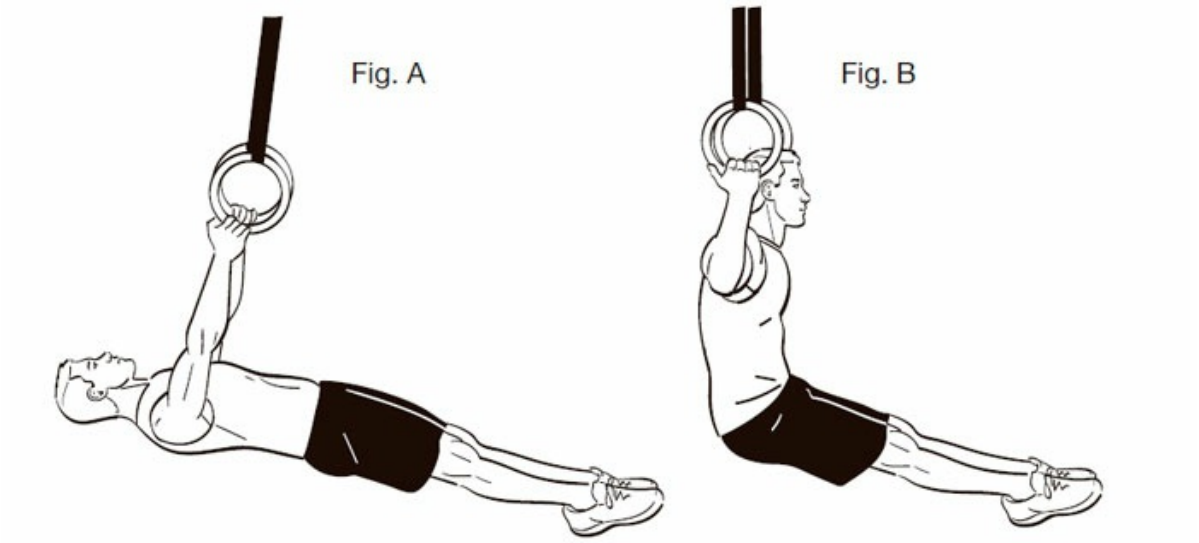


¿Así que eres capaz de hacer de diez a veinte fondos en anillas normales? Fantástico. Te reto a que hagas cinco fondos con anillas despacio acabando en la postura final correcta (en la posición de soporte). En el momento más intenso de este ejercicio debes volver la parte interior de los antebrazos para que estén bastante abiertos hacia delante, en vez de mirar hacia los lados, o sea para que la parte interior de los antebrazos permanezcan en un ángulo aproximado de 45 grados. Haz este ejercicio sin flexionar las caderas ni echar el torso hacia delante. Esto obliga a trabajar al máximo al músculo braquial en la posición de soporte, y exige una buena extensión de hombros en la posición más alta (mi pesadilla). Ahora me maldecirás, pero dentro de ocho semanas me darás las gracias. Si no puedes hacer quince fondos normales, empieza haciendo **flexiones con anillas giradas hacia fuera**, que fue lo primero que me enseñó a mí Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título). Para las flexiones, asegúrate de adoptar la posición hueca y los hombros extendidos del ejercicio de pared más adelante en este capítulo.

Remos en bisagra (*Hinge rows*)

Ésta es una opción excelente de bajo riesgo para machacar los trapecios medios y los músculos rotadores externos, que se usan para hacer el pino y para casi todo en gimnasia deportiva. Este ejercicio es como si fueras Drácula levantándose del ataúd y debes terminarlo en la postura de doble bíceps. El truco está en que permaneces sujeto a las anillas en todo momento. Cuando consigas hacer veinte repeticiones de este ejercicio, busca en Google «vuelos laterales» y pasa a hacerlos.

1. Dispón un par de anillas suspendidas unos treinta centímeros por encima de tu cabeza mientras estés sentado en el suelo.



2. Desde la posición sentada en el suelo, sujeta las anillas. Manteniendo los talones en el suelo, échate hacia atrás y, con los brazos rectos, levanta las caderas del suelo. Concéntrate en mantener el cuerpo lo más estirado posible (desde la cabeza hasta los talones) (**fig. A**).
3. Incorpórate (en posición carpada) hasta situar la cabeza entre las anillas y adopta la postura de doble bíceps. La curvatura de la cintura y de los codos debe ser de unos noventa grados (**fig. B**).
4. Desciende despacio hasta la posición inicial, y repite el ejercicio de cinco a quince veces.

Paseos agrícolas (*Ag walks o agricultural walks*) con apoyo atrás

Este ejercicio rinde muchísimo y sorprende a la mayoría de la gente. El 99 por ciento de quienes lo practican se dan cuenta de que no tienen ni flexibilidad ni fuerza alguna en esta postura crítica.

1. Compra un deslizador de muebles (cuestan entre cinco y quince dólares) de ésos que parecen posavasos grandes y se usan para mover muebles arrastrándolos sin estropear el suelo.
2. Siéntate en posición carpada y pon los talones sobre el deslizador (yo lo echo siempre en la maleta para hacer deporte cuando viajo).
3. Sitúa las manos en el suelo junto a las caderas y, con los brazos estirados, eleva las caderas. Intenta mantener el cuerpo completamente recto desde los hombros hasta los talones, tal y como debía estar al comienzo de los ejercicios de remos en bisagra.

4. ¿Fácil? Ahora avanza hacia delante moviendo las manos, como si caminaras con ellas, mientras deslizas los pies por el suelo. Lo puedes hacer tanto hacia delante como hacia atrás. Intenta conseguir cinco minutos de movimiento constante, pero no te preocupes si empiezas por sesenta segundos (ya verás). Consejo de profesional: es un método estupendo para dejar pasmada a la gente si lo haces a las dos de la madrugada por los pasillos de un hotel.

Rebotes en posición carpada

Cuando alguno de mis amigos idiotas se ríe de mis ejercicios GST, lo pongo a que intente hacer esto. Por lo común, la historia acaba con una sacudida de cabeza y un contrariado «¡la hostia!».

1. Siéntate en el suelo en posición carpada. Pon los pies de punta y mantén las piernas rectas.

2. Desplaza las manos por el suelo lo más lejos que puedas en dirección a los pies (o más allá).
3. Ahora intenta levantar los talones de dos a diez centímetros, lo cual representa una repetición, o un rebote. Al 99 por ciento de la gente le resulta completamente imposible, y se siente como una estatua de hielo. Prueba algo más fácil; coloca las manos en el suelo justo entre las caderas y las rodillas. Prueba a ver qué tal se te da y luego ve moviendo las manos lo bastante hacia delante para que sólo consigas hacer entre quince y veinte repeticiones.

Si lo hiciste bien, inténtalo ahora apoyando la parte lumbar contra la pared. ¿Qué pasó? Lo siento, campeón, antes no rebotaste realmente, te limitaste a columpiarte adelante y atrás como en una cuna. Ponte con la espalda apoyada en la pared para hacerlo de verdad.

Descenso de pared

Si nunca has hecho gimnasia deportiva, este ejercicio te resultará divertido y terrible a la vez. Yo lo uso para terminar cada sesión de ejercicio y te recomiendo que hagas lo mismo, porque después de hacer unos cuantos no valdrás para nada. En primer lugar, definamos la posición que debes mantener.

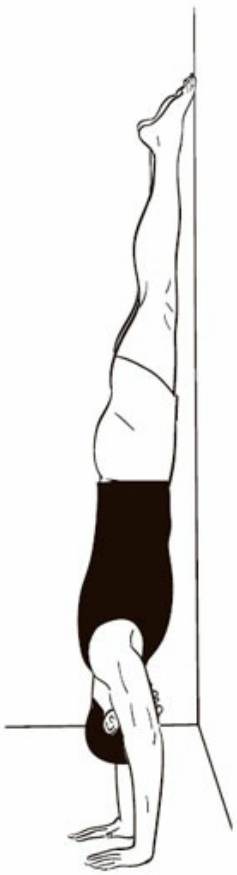


Fig. A

Torso «hueco»: Siéntate en una silla, con la espalda recta y las manos sobre las rodillas. Ahora, intenta llevar el esternón (el hueso del pecho) hasta el ombligo; «acorta» el torso de siete a diez centímetros contrayendo y encogiendo los abdominales. Mantendrás esta postura durante todo el ejercicio. No se permite ningún arqueo ni pandeo de la zona lumbar.

Hombros «extendidos»: Mantén el torso hueco, tal como acabo de explicar. Ahora, haz como si abrazaras un poste telefónico. Los hombros deberían estar bastante por delante del pecho, y el esternón, muy echado hacia atrás. Estira los brazos, pero mantén esta posición. Ahora, **sin modificar nada de lo que acabo de explicar**, levanta los brazos todo lo que puedas. Ya le has pillado el tranquillo. Ahora podemos empezar.

1. Haz el pino con los pies apoyados en la pared, con la nariz hacia la pared (**fig. A**).
2. Manteniendo el cuerpo estirado, «camina» poco a poco con las manos alejándote de la pared y, al mismo tiempo, ve descendiendo por la pared con los pies (**fig. B**). Mantén las piernas rectas y camina, no articulando las rodillas, sino los tobillos. Los pasos deben ser pequeños.
3. Toca el suelo con los pies en una posición de flexión horizontal con los brazos (**fig. C**). Corrige la postura para tener el máximo hueco y la máxima extensión.

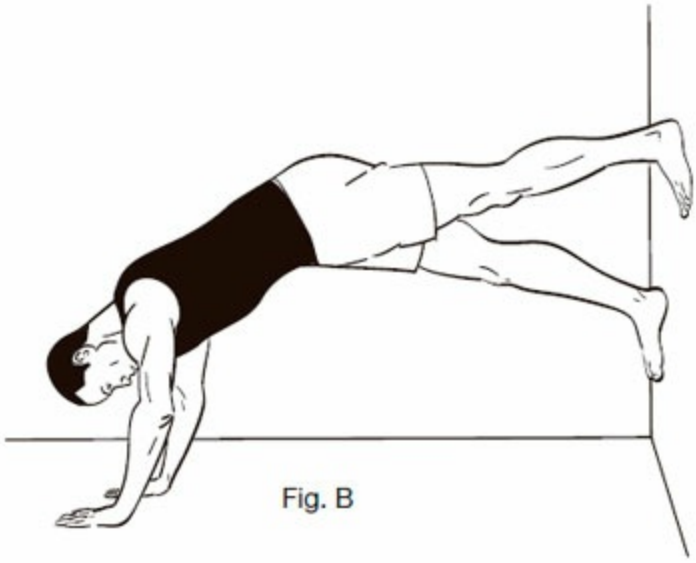


Fig. B

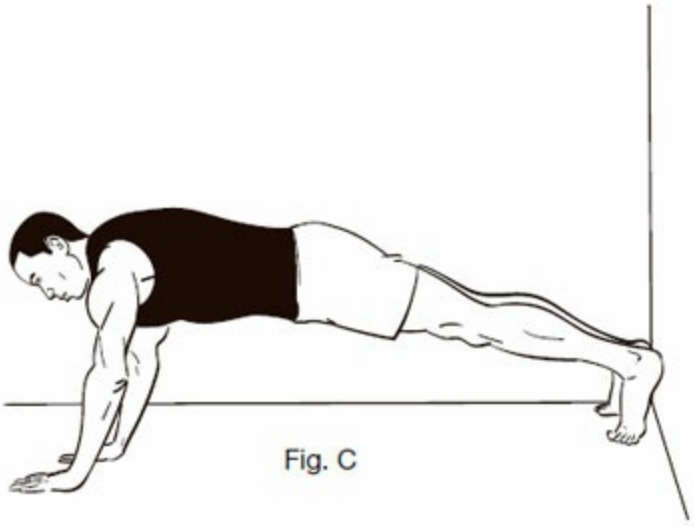


Fig. C

4. Vuelve a desplazarte ahora en el sentido opuesto y sube por la pared hasta quedarte haciendo el pino. ¡Esto sería una repetición, amigos míos!

El objetivo es hacer diez repeticiones, pero deja de hacer este ejercicio al menos unas cuantas repeticiones antes de que te fallen los músculos. Si no, pobre de tu cara cuando

la gravedad te la estampe contra el suelo si dejan de responderte los brazos mientras haces el pino.

Dominic D'Agostino

Tótem: Castor

El doctor Dominic, «Dom», D'Agostino (TW: @DominicDAgosti2, ketonutrition.org) es profesor asociado en el Departamento de Farmacología y Fisiología Molecular en la Facultad de Medicina Morsani de la Universidad del Sur de Florida, y es científico titular del Instituto para el Conocimiento de los Humanos y las Máquinas (Institute for Human and Machine Cognition, IHMC). Además, ha hecho diez levantamientos de un peso muerto de 225 kilos después de un ayuno de siete días. Es un fiera y buen colega del doctor Peter Attia (nada raro), el doctor en medicina (ver capítulo Peter Attia) amigo mío que tomaba «queroseno» para conseguir un rendimiento físico óptimo. El principal objetivo del laboratorio de Dom consiste en desarrollar y probar terapias metabólicas que incluyen dietas cetogénicas, ésteres de cetonas y suplementos de cetona para inducir cetosis nutricional o terapéutica y fármacos de baja toxicidad basados en el metabolismo. Buena parte de este trabajo está relacionado con terapias metabólicas y estrategias nutricionales para un rendimiento y resistencia máximos en situaciones extremas. Su investigación está respaldada por la Oficina de Investigación Naval del Departamento de Defensa de EE. UU., por organismos privados y por varias fundaciones.

Datos poco conocidos

- Allá por 1995 Dom regaló el audio-curso *Personal Power* de Tony Robbins (véase capítulo con el mismo título) a todos los chavales levantadores de pesas que tenía como alumnos de grado en la universidad. Dos de ellos contactaron con él años después para agradecerle que les hubiera cambiado la vida.
- Después de mi primer *podcast* con Dom, los supermercados Whole Foods Markets de todo Estados Unidos agotaron sus existencias de sardinas enlatadas.

Prefacio

Este capítulo es uno de los varios que te salvarán la vida, y realmente ha cambiado la mía. De ahí que tenga un formato diferente al habitual, para que sirva más bien como una miniguía sobre todo lo relacionado con la cetosis. Aquí se habla mucho sobre dietas, pero los suplementos alimenticios y el ayuno se pueden tratar como recursos independientes (no se requiere panceta ni nata). Para facilitar la lectura a los legos en la materia, algunos de los conceptos se han simplificado un poco. Se incluye, además, el régimen que yo sigo en la actualidad.

Primero algunos conceptos básicos

- **La dieta cetogénica**, a menudo apodada «ceto», es una dieta alta en grasas que emula la fisiología del ayuno. El cerebro y el cuerpo empiezan a utilizar cetonas (derivadas de grasas almacenadas o ingeridas) para obtener energía en lugar de usar azúcar en sangre (glucosa). Este estado se denomina cetosis. Esta dieta se ideó en un principio para tratar a niños epilépticos, pero existen muchas variantes, entre las que se incluye la dieta Atkins. Se puede lograr la cetosis mediante el ayuno, dieta, cetonas exógenas o una combinación de varias.
- **¿Cómo sabes en qué momento se alcanza el estado de cetosis?** La manera más fiable consiste en utilizar un dispositivo llamado Precision Xtra de Abbott. Este mecanismo mide los niveles tanto de beta hidroxibutirato como de glucosa en la sangre. Cuando llegas a 0,5 mmol (milimoles, una medida de concentración) se puede considerar que hay una ligera cetosis. Yo suelo notar cierta lucidez mental con una concentración de 1 mmol o mayor.
- **La referencia básica, puesto que volverás aquí**: El referente principal de Dom para la dieta cetogénica, incluidas consultas frecuentes, planes de comidas y demás, es ketogenic-diet-resource.com.

«Me gusta estimular una cetosis de suave a moderada por motivos de salud y longevidad, lo que equivale a niveles de entre 1 y 3 mmol.»

TF: Esos niveles ayudan a proteger el ADN de posibles daños, entre otros beneficios.

¿Por qué plantearse la cetosis o los suplementos de cetonas?

- **Para perder grasa y recomponer el cuerpo**
- **Por sus potentes efectos anticancerígenos**
- **Para mejorar la utilización del oxígeno**: Dom es capaz de aguantar la respiración el doble de tiempo de lo normal cuando se somete a cetosis intensa (de dos minutos a cuatro minutos). Yo he observado lo mismo. En esencia se obtiene más energía por molécula de oxígeno con el metabolismo en cetosis. Este aprovechamiento del oxígeno es lo que está animando a algunos ciclistas de elite a experimentar con la dieta ceto. Esta circunstancia también mejora el rendimiento a gran altura, por ejemplo, al subir desde el nivel del mar hasta la montaña.
- **Para conservar o aumentar la fuerza**: En un estudio realizado con doce individuos, Dom reveló que incluso los levantadores de pesas veteranos consiguen mantener o aumentar la fuerza, el rendimiento y la hipertrofia dos semanas después de la cetoadaptación y extrayendo entre el 75 y el 80 por ciento de las calorías del consumo de grasas (con complementos de aceite MCT y aceite de coco) y limitando los carbohidratos a veintidós a veinticinco gramos al día. Las cetonas ahorran proteínas anticatabólicas y ejercen un efecto antiinflamatorio.
- **Enfermedad de Lyme**: (Advertencia: Esto es una experiencia personal, no un estudio doble ciego). Una cetosis intensa (en mi caso con 3 a 6 mmol) inducida mediante ayuno seguida por una semana de dieta ceto baja en calorías, erradicó por completo los síntomas de la enfermedad de Lyme cuando todo lo demás había fallado. Fue lo único que me sirvió después de la primera tanda de antibióticos. La diferencia fue como la noche y el día: me multiplicó por diez el rendimiento y la lucidez mental. Sospecho que esto tiene que ver con la recuperación mitocondrial y los efectos antiinflamatorios que inducen las cetonas. Ha pasado más de un año y los síntomas no han vuelto, a pesar de seguir una dieta *Slow Carb* (a base de hidratos de carbono de absorción lenta, véase el capítulo Apuntes rápidos sobre la dieta Slow-Carb®) el 90 por ciento del tiempo.

¿Por qué plantearse ayunar?

Dom ha debatido la idea de realizar un «ayuno purgante» terapéutico con su colega el doctor Thomas Seyfried, del Boston College. Según Dom: «**Si no tienes cáncer y realizas un ayuno terapéutico entre una y tres veces al año, purgarás cualquier célula precancerígena que puedas tener en el cuerpo**».

Si tienes más de cuarenta años, el cáncer es una de las cuatro enfermedades (véase opinión del doctor Peter Attia en el capítulo Peter Attia) que te matarán con un 80 por ciento de seguridad, así que esta idea parece un seguro de vida inteligente.

También hay signos que apuntan a que (saltándonos los detalles científicos) los ayunos de tres días o más pueden «reiniciar» el sistema inmunitario mediante una regeneración basada en las células madre. Dom recomienda un ayuno de cinco días entre dos y tres veces al año.

Dom ha practicado ayuno con anterioridad por un periodo de siete días mientras enseñaba en la Universidad del Sur de Florida. El séptimo día fue a clase con los niveles de glucosa entre 35 y 45 mg/dl, y con las cetonas a unos 5 mmol. A continuación, antes de romper el ayuno, fue al gimnasio y realizó una serie de tres levantamientos de un peso muerto de 225 kilos, seguida de un levantamiento de 265 kilos. Dom se decidió a hacer su primer ayuno de siete días gracias a George Cahill, investigador de la Escuela de Medicina de Harvard que dirigió un estudio impresionante publicado en 1970[2] en el que tuvo a los sujetos en ayunas durante cuarenta días.

Ayunar no tiene por qué dejarte abatido y sin fuerzas. De hecho, puede tener justo el efecto contrario. Pero empecemos aclarando cómo no hay que hacerlo…

Alguna información sobre mí

Realicé mi primer ayuno largo como un último recurso. La enfermedad de Lyme me había destrozado y me había dejado al 10 por ciento de mi capacidad durante casi nueve meses. Me dolían tanto las articulaciones que tardaba entre cinco y diez minutos en levantarme de la cama, y la memoria a corto plazo empeoró hasta tal punto que empecé a olvidar el nombre de los amigos más íntimos. Meterme cosas (como fármacos, tratamientos intravenosos, etc.) no parecía ayudar, así que decidí probar a no echarme nada en el cuerpo, ni siquiera comida. Hice los deberes, localicé las clínicas de ayuno mejor valoradas de Estados Unidos, y allí fui.

Mi primer ayuno de siete días fue atroz. Estuve bajo la supervisión médica en una clínica donde también había pensión completa. Los pacientes sólo estaban autorizados a tomar agua destilada. Se desaconsejaba el agua del grifo, la pasta de dientes y hasta bañarse. Por razones de seguridad no se permitía ni practicar ejercicio ni salir de las instalaciones.

Del tercer al cuarto día tuve un dolor tan fuerte en la zona lumbar que me quedé en la cama en posición fetal. Los facultativos me dijeron que se debía a la liberación de «toxinas», lo cual no me creí. Así que insistí en que me hicieran un análisis de sangre, y la explicación del dolor lumbar se reveló sencilla: los riñones estaban sufriendo el martilleo de unos niveles de ácido úrico por las nubes. Me prohibieron por completo hacer ejercicio (incluso caminar a paso ligero), así que tardaría una eternidad en alcanzar la cetosis. El cuerpo estaba descomponiendo tejido muscular para que el hígado pudiera convertirlo en glucosa, y el ácido úrico era un subproducto. Por si fuera poco, como los pacientes sólo podían tomar agua destilada, casi ninguno de nosotros (unos cuarenta en total) conseguía dormir debido a la falta de electrolitos y a las respuestas colinérgicas subsiguientes (como taquicardias al intentar conciliar el sueño). Sin embargo, noté beneficios: a los pocos días desaparecieron los problemas de piel que arrastraba desde hacía mucho tiempo, al igual que los dolores crónicos de las articulaciones.

La mañana del séptimo día me desperté con sangre en el protector dental. Había estado soñando con pastel de fresas (muy en serio) y mordí el chisme con tanta fuerza que me partí las encías. *Enough*.

Rompí el ayuno con estofado de cerdo (en contra de las indicaciones del médico) y concluí dos cosas: ayunar era muy interesante, pero no estaba dispuesto a hacerlo de ese modo.

Un momento… entonces, ¿qué clase de ayuno practicas tú?

En los últimos dos años he hecho un montón de experimentos para ayunar basados en ciencia real y no en cuentos de viejas (como que hay que romper el ayuno con col y remolacha en juliana). Ahora procuro ayunar tres días al mes y de cinco a siete días cada trimestre. Me gustaría hacer un ayuno de entre catorce y treinta días al año, pero he comprobado que la logística plantea demasiados inconvenientes.

El ayuno más prolongado que he hecho hasta la fecha fue de diez días. Durante ese periodo incorporé vitamina C intravenosa y oxígeno hiperbárico (a una presión de 2,4 ATA durante sesenta minutos) tres veces por semana. Me sometí a pruebas para comprobar la densidad ósea cada dos o tres días para hacer un seguimiento y también tomé alrededor de 1,5 gramos de aminoácidos ramificados (BCAA) al despertarme por las mañanas y unos tres gramos de BCAA durante la práctica de ejercicio. Tras un ayuno de diez días, había perdido cero masa muscular. Sin embargo, durante aquel primer ayuno de siete días perdí más de cinco kilos de peso.

¿Cómo y por qué esa diferencia?

En primer lugar, me permití tomar cantidades ínfimas de aminoácidos ramificados y entre trescientas y quinientas calorías de grasa pura al día durante mi «ayuno».

En segundo lugar, alcancé el estado de cetosis lo más deprisa posible para evitar la pérdida de masa muscular. Ahora lo consigo en veinticuatro horas, en lugar de los tres o cuatro días de rigor. Cuanto más a menudo alcanzas esa condición, más rápido se produce la transición. Parece haber una «memoria muscular» biológica relacionada con los transportadores de monocarboxilatos (MCT) y otras cosas que quedan fuera de mi alcance.

El ayuno es la clave, por eso el protocolo ceto que sigue la institución Johns Hopkins para niños con epilepsia resistente a los fármacos comienza con ayuno.

Ésta es la rutina que sigo yo con mi habitual ayuno mensual de tres días desde la cena del jueves hasta la cena del domingo:

- El miércoles y jueves planifica llamadas telefónicas para el viernes. Calcula lo productivo que puedes ser durante cuatro horas de llamadas telefónicas. Esto se entenderá dentro de nada.
- Toma una cena baja en carbohidratos hacia las 18:00 horas del jueves.
- El viernes, sábado y domingo por la mañana levántate lo más tarde posible. La clave está en que el sueño haga parte del trabajo por ti.
- Al levantarte toma cetonas exógenas o aceite MCT, y hazlo dos veces más a lo largo del día a intervalos de tres o cuatro horas. Yo uso sobre todo KetoCaNa y ácido caprílico (C8), como Brain Octane. Las cetonas exógenas ayudan a «tapar el agujero» durante el periodo de uno a tres días en que puedes sufrir la falta de carbohidratos. Una vez que entres en cetosis profunda y empieces a usar la grasa corporal, puedes eliminarlos.

- El viernes (y sábado, si es necesario) bebe algo de cafeína y prepárate para salir a ANDAR. Sal antes de que pasen treinta minutos desde que te levantaste. Yo me llevo un litro de agua fría o de Smartwater del frigorífico, al que le añado un poco de zumo de limón puro sin endulzar para que sea menos insípido, y un pellizco de sal para evitar la angustia, el dolor de cabeza o calambres, y salgo. Mientras camino, me voy tomando esta mezcla y voy haciendo llamadas telefónicas. Los *podcast* también sirven. Cuando te acabes el agua, rellénala o compra otra, añádele un poco de sal y sigue andando y bebiendo. La clave está en andar a paso ligero (que NO es lo mismo que ejercicio intenso) y en procurarse una hidratación constante. Tengo amigos que han intentado correr o hacer ejercicio levantando pesas en lugar de caminar, y no funciona por razones con las que no quiero aburrirte. Así que les dije: «Prueba a andar a paso ligero tomando toneladas de agua durante tres o cuatro horas. Apuesto a que al día siguiente estarás en 0,7 mmol». Uno de ellos me mandó un mensaje a la mañana siguiente: «Hostia. 0,7 mmol».
- Cada jornada de ayuno toma sin miramientos cetonas exógenas o grasa (como aceite de coco con té o café), hasta un máximo de cuatro cucharadas soperas. A menudo me obsequio al final de cada tarde de ayuno con un café helado aderezado con un poco de crema de coco. Y, para ser sincero, a veces me permito un paquete de SeaSnax con láminas de nori. ¡Oh, qué sibaritismo!
- Rompe el ayuno la noche del domingo. Disfrútalo. Para un ayuno de catorce días o más, debes planificar con cuidado la vuelta a la ingestión normal de alimentos. Pero para un ayuno de tres días no creo que importe mucho lo que te comas. Yo me he preparado filetes, me he hecho ensaladas, me he tomado burritos grasientos. Desde un punto de vista evolutivo, no tiene sentido que un homínido hambriento tenga que encontrar col en juliana o algo igual de absurdo para no morir. Ingiere cualquier cosa comestible que encuentres.

Cuando alcances el estado de cetosis, ¿cómo lo mantienes sin ayunar?

La respuesta corta es: tomando al día un cargamento de grasa (entre 1,5 y 2,5 gramos por kilo de peso corporal), casi nada de carbohidratos, y una cantidad moderada de proteínas (de 1 a 1,5 gramos por kilogramo de peso corporal). Enseguida veremos las comidas y los días típicos de Dom, pero antes algunos apuntes cruciales:

- Mucha proteína y poca grasa no funciona. El hígado convertirá el exceso de aminoácidos en glucosa y acabará con la cetogénesis. La grasa necesaria ronda entre el 70 y el 85 por ciento de calorías.
- Esto no significa que tengas que comer siempre entrecot de ternera. Una pechuga de pollo por sí sola te sacará de la cetosis, pero una pechuga de pollo desmenuzada sobre una ensalada verde con un montón de aceite de oliva, queso feta y un poco de café Bulletproof Coffee (por ejemplo) te mantendrán en el estado de cetosis. Uno de los desafíos de la cetosis estriba en la cantidad de grasa que hay que consumir para mantenerla. Entre el 70 y el 80 por ciento del total de calorías que necesita el cuerpo debe provenir de grasas. En lugar de incorporar bombas de grasa en todas las comidas (acabas cansándote de tomar una y otra vez filetes grasientos, huevos y queso), Dom utiliza estos dos recursos: bebe grasa entre comidas (por ejemplo, leche —no agua— de coco con el café) y complementa las comidas con «helados» como el que se detalla a continuación.
- Dom notó que los lácteos pueden provocar problemas lipídicos (como disparar los niveles de colesterol) y ha empezado a reducir el consumo de alimentos como la nata y el queso. Yo he notado lo mismo. Es fácil comer una cantidad de queso que llegue a repugnarte para mantener la cetosis. Contempla la posibilidad de reemplazarlo por leche de coco. A Dom no le preocupan los niveles elevados de colesterol mientras otros marcadores sanguíneos no estén fuera de lo normal (CRP alta, HDL bajo, etc.). Según Dom: «En lo que más me fijo es en los triglicéridos. Si tienes los triglicéridos altos, significa que el cuerpo no se está adaptando a la dieta cetogénica. Algunas personas tienen los triglicéridos altos incluso al limitar el consumo de calorías. Esto es un signo de que la dieta cetogénica no es para ti… No es una dieta para todos los públicos».

Dejando a un lado todo este preámbulo, esto es lo que come el Gran Dom. Ten en cuenta que él pesa unos cien kilos, así que hay que baremar:

Desayuno

4 huevos (cocinados en una mezcla de mantequilla y aceite de coco)
1 lata de sardinas en aceite de oliva
½ lata de ostras (de la marca Crown Prince porque los carbohidratos de la etiqueta proceden de fitoplancton no glucémico)
Unos espárragos u otro vegetal

TF: Tanto Dom como yo viajamos con cajas de sardinas, ostras y nueces de macadamia a granel.

«Almuerzo»
En lugar de comer a mediodía, Dom consume gran cantidad de triglicéridos de cadena media (MCT) a lo largo del día a través del producto Quest Nutrition MCT Oil Power. También se prepara un termo de café con unos 100 gramos de mantequilla y una o dos cucharadas de MCT en polvo que va sorbiendo a lo largo del día, hasta completar un total de tres tazas de café.

Cena
«Un truco que he aprendido consiste en tomar un tazón de sopa antes de cenar, que es mi comida principal del día. La sopa suele ser crema de brócoli o crema de champiñones. Uso leche concentrada de coco en lugar de crema de leche, pero aclarada [con un poco de agua] para que no tenga superdensidad de calorías. Después de eso, la cantidad de comida que me apetece tomar se reduce a la mitad.»

La cena de Dom consiste siempre en algún tipo de ensalada grande que suele llevar:

- lechugas verdes mezcladas con espinacas
- aceite de oliva virgen extra
- alcachofas
- aguacate
- aceite MCT
- un poco de queso feta o parmesano
- una cantidad moderada (unos 50 g) de pollo, ternera o pescado. Él usa las variantes más grasas que encuentra y aumenta las proteínas de la ensalada hasta 70 u 80 gramos si ese día hizo ejercicio.

Además de la ensalada, Dom se prepara alguna otra verdura, como coles de Bruselas, espárragos, berzas, etc., cocinada en mantequilla y aceite de coco. Él contempla las verduras como «excipientes para administrar las grasas».

Receta de Dom para preparar helado ceto
La receta de «helado» de Dom contiene unos cien gramos de grasa, o 900 kcal de bondad ceto. Puede salvarte el día si la cena lleva poca grasa (¡recuerda que hay que conseguir que entre el 70 y el 80 por ciento de las calorías totales procedan de grasas!):

- 2 tazas de nata agria o crema de coco sin endulzar (*no* agua de coco)
- 1 cucharada sopera de cacao negro para cocinar
- 1 o 2 pellizcos de sal marina
- 1 o 2 pellizcos de canela
- Una pizca de estevia (Dom compra estevia ecológica a granel)

Opcional: ⅓ a ½ taza de arándanos, si Dom no ha tomado carbohidratos ese día o si ha hecho ejercicio

Mezclarlo todo hasta obtener una crema densa y guardarlo en el congelador hasta que adquiera la consistencia del helado. Al sacarlo del congelador se puede comer tal cual o con los siguientes añadidos:

- Prepara nata montada (casi el cien por cien de grasa) con un poco de estevia.
- Espolvorea por encima una cucharada sopera de aceite de coco caliente (sobre todo si la «bomba» lleva arándanos) y mézclalo todo bien. Conseguirás una textura parecida a la de pedacitos crujientes de chocolate.

La dieta ceto exige unos trescientos gramos de grasa al día para un cuerpo de cien kilos de peso como el de Dom. Este postre ayuda enormemente a conseguirlo. Y, además, es delicioso. La esposa de Dom no sigue una dieta cetogénica, pero incluso a ella le encanta este postre.

Recomendación de Dom para vegetarianos
«El producto MRM Veggie Elite Performance Protein (el de moca al chocolate es muy bueno). Mezcla aproximadamente una cucharada de este producto con leche de coco, añade medio aguacate y un poco de aceite MCT (el aceite C8). En el [batido] que yo me hice, el 70 por ciento de las calorías procedían de grasa, el 20 por ciento procedía de proteínas, y el 10 por ciento era de carbohidratos.»

Suplementos a los que recurre Dom

- Quest Nutrition MCT Oil Powder y Quest Nutrition Coconut Oil Powder
- Kettle & Fire Bone Broth dos o tres veces por semana
- Idebenona «es otro compuesto que tomo [400 mg] cuando vuelo o antes de realizar ejercicio intenso. Considero la idebenona como una versión de la coenzima Q10. Se absorbe mejor y llega a la mitocondria con más facilidad. Es como un antioxidante mitocondrial».
- Leche de magnesia. «Citrato de magnesio, cloruro de magnesio y glicinato de magnesio… Cuando empecé con la dieta cetogénica comencé a tener calambres. Con estos suplementos no tengo ningún calambre… Si tuviera que elegir un solo suplemento de magnesio, sería el citrato de magnesio en polvo Natural Calm.»
- XTEND Perform, de Scivation, es un suplemento de aminoácidos ramificados (BCAA): leucina, isoleucina y valina en una combinación de 2 a 1 a 1, de forma que la leucina es el aminoácido ramificado predominante en la fórmula. «La leucina es un potente activador de la vía mTOR, lo cual es bueno; activar la vía mTOR en el músculo esquelético es realmente importante al realizar un poco de ejercicio. Yo uso este producto antes y durante la práctica de ejercicio físico.»
- KetoCaNa y KetoForce
- Prüvit KETO//OS: cetonas exógenas cremosas, saben fenomenal
- Kegenix: con un sabor más parecido al ácido Kool-Aid

Tanto Both Prüvit como Kegenix se basan en una patente de BHB + MCT desarrollada por el laboratorio de Dom que es propiedad de su universidad.

Más sobre ayuno y el tratamiento del cáncer

«Es indudable que nuestros pabellones de oncología deberían adoptar el ayuno antes de cualquier tratamiento con quimioterapia», afirma Dom. Y añade: «Esencialmente, el ayuno frena (y a veces paraliza por completo) las células que se dividen con rapidez y provoca una "crisis energética" que torna las células cancerosas selectivamente vulnerables a la quimioterapia y a la radiación». Hay buenos estudios que respaldan esta idea.[3]

A uno de mis amigos le remitió por completo un cáncer testicular avanzado. Otros pacientes de su grupo de quimioterapia tenían que pasar dos o tres días encamados después de las sesiones de quimioterapia, pero él ayunaba durante tres días antes de las sesiones y a la mañana siguiente salía a correr dieciséis kilómetros. El ayuno vuelve las células cancerosas más sensibles a la quimioterapia, como ya se dijo, pero también ayuda a las células normales a soportar la toxicidad. No es un método apropiado para todos los pacientes, en especial los aquejados de caquexia severa (atrofia muscular), pero sí puede usarse con muchos.

En los casos de caquexia podrían ayudar algunos moduladores selectivos de los receptores de andrógenos (SARM), que están diseñados para tener el mismo potencial anabólico de formación de tejidos que la testosterona (y que otros esteroides anabolizantes) sin los efectos androgénicos (es decir, efectos secundarios hormonales). Dom también está investigando el empleo de aminoácidos ramificados (BCAA). Ha conseguido un incremento aproximado del 50 por ciento en la supervivencia de ratones con cáncer incorporando aminoácidos de cadena ramificada a la dieta cetogénica. Igual de prometedor fue que los animales mantuvieran el peso corporal. En cierto estudio con ratones con tumor cerebral metastásico virulento tratados con dieta cetogénica y oxígeno hiperbárico (HBOT), Dom, el doctor Seyfried y otros científicos lograron prolongar el tiempo de supervivencia de 31,2 días (con dieta estándar) a 55,5 días. Para el protocolo HBOT, Dom aplicó 2,5 atmósferas (2,5 ATA) durante sesenta minutos lunes, miércoles y viernes. Incluyendo la presurización y la despresurización, cada sesión duraba unos noventa minutos.

Incluso en el peor de los escenarios (con el paciente intubado y en las últimas) sería posible incluir cetonas exógenas junto a (o en lugar de) glucosa intravenosa, ya que se ha comprobado que las cetonas exógenas tienen considerables efectos supresores o reductores de tumores, *incluso con una alimentación que contenga carbohidratos*. Para mí, lo más impresionante es la parte en cursiva. Si la dieta cetogénica te parece para lunáticos, el empleo de cetonas exógenas sólo requiere mezclar una cucharada de polvo con agua y beber.

Cinco actuaciones en caso de emergencia por diagnóstico terminal

Éstas son las cinco cosas que Dom haría si le diagnosticaran uno de los peores escenarios posibles: glioblastoma terminal (GBM), un cáncer de cerebro virulento. Algunos colegas de Dom se oponen a aplicar los «protocolos convencionales» para su tratamiento, como la quimioterapia. Basándose en la bibliografía existente, Dom cree que esos protocolos son adecuados en casos de cáncer testicular, leucemia, linfoma y los estadios 1 y 2 del cáncer de mama. Pero fuera de esas situaciones, «tiene poco sentido tratar el cáncer con algo que sabemos que es un potente agente cancerígeno (la quimioterapia)».

Las cinco elecciones de Dom parecen funcionar mediante mecanismos superpuestos. Esto significa que al usarlos juntos se produce una sinergia. El conjunto es superior a la suma de sus partes. Cabría decir que 1 + 1 + 1 + 1 + 1 = 10, no a cinco. He marcado con un asterisco los que he experimentado en mis propias carnes.

- ***Dieta cetogénica** como terapia esencial. Ésta es la base.
- ***Ayuno intermitente**: una comida al día dentro de un intervalo diario de cuatro horas.
- ***Suplemento de cetonas de dos a cuatro veces al día**: Su objetivo sería elevar los niveles de BHB 1 o 2 mmol por encima de su valor base, logrado mediante los dos puntos anteriores. En otras palabras, si alcanzáramos aproximadamente 1,5 mmol usando una dieta Atkins modificada de una comida al día, se trataría de ingerir suficientes cetonas complementarias como para conseguir de manera sistemática niveles de 2,5 a 3,5 mmol. Las opciones más fáciles son KetoCaNa y/o Quest Nutrition MCT Oil Powder. La combinación de ambas te permite alcanzar una «potencia cercana a la de un éster de cetona desarrollado para usos militares». El MCT en polvo incrementa la tolerancia intestinal de dos a tres veces más que el aceite, así que se puede consumir más cantidad.
- ***Metformina**: Ajustaría la dosis diaria (es decir, empezaría con poco e iría aumentándola gradualmente) hasta desarrollar malestar gastrointestinal (diarrea o reflujo), y luego volvería a reducir la dosis poco a poco. Esto lo situaría en su límite de tolerancia máxima, que para la mayoría de las personas oscila entre 1.500 y 3.000 mg/día.
- **DCA (ácido dicloroacético)**: Por razones aún no esclarecidas del todo y en determinadas circunstancias, el DCA es capaz de aniquilar las células cancerosas en dosis apenas tóxicas para las células normales. Dom empezaría con 10 mg por kilogramo de peso corporal (él pesa unos cien kilos) e iría aumentando la dosis sin sobrepasar los 50 mg por kilogramo, una dosis que podría inducirle neuropatía periférica (la tiamina [vitamina B1] puede reducir la neuropatía). En ensayos clínicos se usan unos 20 mg por kilogramo. El DCA parece funcionar bien con todo tipo de dietas, incluidas las ricas en carbohidratos.

Planteé esta misma cuestión a un doctor en medicina en el que tengo confianza («¿Qué haría si le diagnosticaran un GBM terminal?») sin comentarle las respuestas de Dom. Su anónima respuesta figura más abajo. He vuelto a señalar con un asterisco aquellos aspectos con los que estoy experimentando personalmente.

«Si yo (es decir, [nombre omitido], el mayor chalado de todos los tiempos) tuviera GBM haría lo siguiente:

1. Nada de radiación
2. *Dieta ceto con restricción calórica y un suplemento de BHB exógenas
3. *Metformina en dosis de 2 o 2,5 g/día
4. DCA
5. *Oxígeno hiperbárico
6. Rapamicina en dosis modestas e intermitentes
7. Seguimiento del tumor para ver si podría ser efectivo un inhibidor de los puntos de control (un tipo de inmunoterapia)

Aun así, no estoy seguro de que pudiera recomendar esto a ninguna otra persona.»

*** Libros más regalados y recomendados por Dom**

Cancer as a Metabolic Disease, de Thomas Seyfried: lectura obligatoria para todos los alumnos de Dom.

Tripping Over the Truth, de Travis Christofferson: Dom se lo ha regalado a siete u ocho personas en el último año.

¿Cómo habla Dios?: la evidencia científica de la fe, (Temas de Hoy, Madrid, 2007), de Francis Collins.

*** Recomienda ver**

«The Gut Is Not Like Las Vegas: What Happens in the Gut Does Not Stay in the Gut», charla divulgativa de Alessio Fasano.

*** Una idea fantástica que me gustaría extender a todo Estados Unidos**

KetoPet Sanctuary (KPS): El KPS, creado por la Fundación Epigenix, hace lo posible por salvar a perros con cáncer terminal incurable. Su objetivo no consiste en ofrecer tratamientos de residencia a perros terminales. Por supuesto, cuidan y aman a los animales, pero en lugar de abandonarlos a su suerte, KPS les ofrece innovadores tratamientos contra el cáncer, basados en el metabolismo, equivalentes a los diseñados para humanos.

Patrick Arnold

Patrick Arnold (FB: @prototypenutrition, prototypenutrition.com), considerado por muchos el «padre de las prohormonas», es el químico orgánico que introdujo la androstenediona (¿te acuerdas de Mark McGwire?) y otras sustancias en el universo de los suplementos dietéticos. También fue él quien creó el esteroide de diseño conocido como THG, o «The Clear». El THG y otros dos esteroides anabolizantes fabricados por Patrick (más conocidos como norboletonas) no estaban prohibidos en el momento de su creación. Estos fármacos difíciles de detectar fueron la base del escándalo de dopaje BALCO en el que se vio envuelto Barry Bonds, entre otros. En la actualidad, Patrick está innovando en el mundo legal de los suplementos con cetonas, incluyendo avances para usos militares y comerciales.

Los nuevos potenciadores del rendimiento

No te sorprenderá demasiado que me fascinen todos los fármacos potenciadores del rendimiento, los cuales se llevan usando desde antes de las primeras olimpiadas. En el plano legal, éstas son dos de las creaciones de Patrick que me han resultado útiles:

Ácido ursólico en aerosol

El ácido ursólico ayuda a la recomposición corporal. Sus beneficios se resumen con claridad en el título de un estudio: «El ácido ursólico incrementa el músculo esquelético y la grasa marrón y reduce la obesidad inducida por la dieta, la intolerancia a la glucosa y la enfermedad del hígado graso».[4] No se puede ingerir en forma de pastillas, porque sería destruido por el metabolismo de primer paso (hepático); y tampoco se puede inyectar, porque no se mezcla con el aceite. Así que Patrick creó una suspensión alcohólica de uso tópico, puesto que el ácido ursólico no es ni hidrófilo ni hidrófobo. Una sustancia delicada. El Ur-Spray se vende a través de la página en internet de Prototype Nutrition.

Anécdota divertida: la dosis es de cincuenta pulverizaciones para 249 mg aproximadamente de ácido ursólico activo. Eso son muchas pulverizaciones. Las esposas de algunos invitados de este libro se quejan de las sesiones de *¡Pssshhh! ¡Pssshhh! Pssshhh!* a altas horas de la noche que parecen no acabar nunca.

Batido de Patrick Arnold antes de practicar ejercicio

Si estás en cetosis puedes reemplazar los carbohidratos por cetonas exógenas bebidas antes y durante la práctica de ejercicio físico. Tal como lo explica Patrick: «Es muy sorprendente. Se lo he dado a gente que me dice "Estoy a dieta cetónica y hago deporte y me siento hecho una mierda". Entonces les digo "Prueba esto", y vuelven diciendo: "¡Caray! No noté nada de cansancio. Mi cuerpo tuvo todo el combustible que necesitaba".

»La compañía de mi amigo Ian Danney, Optimum EFX, tiene un producto llamado Amino Matrix. Es muy caro, pero como he trabajado con Ian (hemos hecho algunos de sus productos), lo conseguí gratis. Básicamente es un espectro completo de aminoácidos esenciales, aminoácidos de cadena ramificada con algunas otras cosas añadidas: ácido lipoico, malato de citrulina y algo más.

»Yo lo mezclo con unos 45 ml de KetoForce, que [son las cetonas exógenas líquidas y] se supone que no te bebes tal cual (véase la historia del «queroseno» en el apartado ¿Por qué nos llevamos bien Peter y yo?). Si lo mezclas con Amino Matrix, que es muy ácido, amortigua la acidez del KetoForce y acaba sabiendo bastante bien».

TF: Una cucharada sopera de zumo de limón (disuelta en el agua en la que diluyas KetoForce) también servirá para amortiguar. Si KetoForce le resulta muy raro a tu estómago, prueba el KetoCaNa en polvo, también desarrollado por Patrick y que yo suelo usar antes de realizar ejercicio aeróbico.

Metformina para alargar la vida

Tanto Patrick Arnold como su colaborador habitual el doctor Dominic D'Agostino (véase capítulo con el mismo título), están interesados en la metformina, que no es creación suya. Dom la considera el fármaco antienvejecimiento más prometedor desde un punto de vista científico, y calculo que una docena de las personas que aparecen en este libro la usan.

En las personas con diabetes de tipo 2 (que es a quien se le suele prescribir), la metformina reduce la capacidad del hígado para fabricar y depositar glucosa en el flujo sanguíneo. La metformina también atenúa las rutas de señalización asociadas a la proliferación del crecimiento del cáncer. Los ratones con metástasis de los estudios de Dom han incrementado sus índices de supervivencia entre un 40 y un 50 por ciento. En muchos aspectos emula la restricción calórica y el ayuno. Algunos investigadores creen que podría dañar las mitocondrias, pero, con todo, muchos doctores en medicina y técnicos de laboratorio toman metformina de manera profiláctica para prevenir el cáncer.

Dom realizó una prueba consistente en tomar 1 gramo diario de metformina durante doce semanas, y durante ese periodo se hizo varios análisis de sangre y realizó la misma dieta y el mismo ejercicio. En la analítica posterior, los triglicéridos estaban más bajos que nunca, el HDL rondaba 98 (habían subido desde 80) y la proteína C reactiva ni siquiera era medible. El único efecto secundario que apreció fue que le había bajado la testosterona, aunque recuperó los valores normales en cuanto dejó de tomar metformina.

Joe De Sena

Tótem: Lobo

Joe De Sena (TW/FB/IG: @SpartanRace, Spartan.com) es cofundador de la Death Race (Carrera de la Muerte), la Spartan Race (Carrera Espartana, con más de un millón de competidores), y otras. Finalizó la carrera con trineos tirados por perros Iditarod, famosa por su dureza… a pie. Asimismo, concluyó la ultramaratón Badwater (de 217 kilómetros a temperaturas superiores a 49 °C), la carrera Vermont 100, y el triatlón Ironman de Lake Placid, todos ellos en la misma semana. El tipo es un fanático y es un hombre de negocios muy estratégico. Lo conocí vez a través de Summit Series (summit.co). Me invita cada dos por tres a visitarlo a Vermont, y yo rechazo la invitación porque me da miedo.

¿Por qué empezó a participar en competiciones locas mientras trabajaba en Wall Street?

«Ganas y pierdes treinta mil, cuarenta mil dólares en cuestión de minutos porque has metido la pata con un pedido o porque tienes clientes que te dicen que ya no van a tratar más contigo. Era un trabajo muy estresante. [Quise] retomar la esencia de la vida… [Un amigo] me dijo, "Pues, te podrías morir. Hay una, la Iditarod de Alaska. Se hace en pleno invierno, a pie y a 35 grados bajo cero. Pero, tienes que…". "Apúntame. Lo tengo que hacer". Necesitaba volver a ese punto en el que sólo quieres agua, comida y cobijo. Toda la locura en mi vida (esa vida de Wall Street que llevaba) se iría, se esfumaría.»

Sobre los orígenes de la Death Race (carrera de la muerte)

«¿Y si creara, con un colega mío, esta carrera con toda la intención de reventar a esta gente? No como lo hacen las carreras en las que he participado o un maratón, sino volviendo realmente locos a los participantes. Sin decirles cuándo empieza ni cuándo acaba, sin darles agua, ofreciéndoles autobuses en medio de la carrera y diciéndoles: "Podrías dejarlo aquí. Móntate en el autobús y listo. Esto no es para ti. Eres demasiado blando", … así empezó mi interés por las carreras.»

TIM: «¿Cómo revientas a la gente?».

JOE: «Pues, no creo que supieran en qué se metían, porque nunca lo habíamos hecho antes. Recuerdo en concreto que un tipo se echó a llorar y dijo, "Soy muy buen corredor, sólo que no sé cortar leña". Derrotado. Porque nadie sabía. Pero a ellos no se lo dijimos. Así que, Doug Lewis, un esquiador alpino de talla olímpica, lleva quince o dieciocho horas en esto y se está viniendo abajo. Está acabado, se vuelve hacia mí y dice: "He ido a las olimpiadas. Llevo entrenando toda la vida. Soy un tipo bastante duro". Y sigue: "Esto es una puta locura". En aquel momento supimos que teníamos un ganador».

Una anécdota divertida de Amelia Boone

Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título) ha terminado la Death Race tres veces, y me mandó esto:

«El huracán Irene destruyó un puente dentro de su propiedad. Una viga metálica de una tonelada llevaba varios años caída dentro del agua y el Estado le iba a meter una multa bestial si no la quitaba. Le habría costado decenas de miles de dólares pagar a alguien para que la retirara, así que, en lugar de eso, mandó a los participantes en su Death Race que se metieran en el río en enero y la retiraran. Nos llevo unas ocho horas. Salí con congelación de segundo grado en la mayoría de los dedos, igual que muchos otros. ¿Lo más gracioso de todo esto? La gente le pagó a ÉL por experimentar eso (las tasas para apuntarse a la carrera) y se ahorró la multa y los costes de retirada. Un puto genio».

Perlas al azar de conversaciones ulteriores

- Joe, igual que Jocko [Willink, véase capítulo Jocko Willink], cree que no deberías necesitar ni la cafeína ni el alcohol. También opina que «a diario deberías sudar como si te persiguiera la policía».
- Cuando a Joe le dicen que debería pararse a oler las rosas, su primera respuesta es: «¿Y quién cuida las rosas?».

¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?
«Siempre podría ser peor.»

Wim Hof, «El hombre de hielo»

«¡Respira, cabrón!»
Respuesta de Wim a la pregunta: «¿Qué pondrías en una valla publicitaria?».

Wim Hof (TW/IG: @Iceman_Hof, icemanwimhof.com) es un holandés récord mundial apodado «El hombre de hielo». Es el creador del Método Wim Hof y ostenta más de veinte récords mundiales. Wim es un temerario atípico, ya que habitualmente pide a los científicos que midan y validen sus hazañas. Éstos son algunos ejemplos:

- En 2007 subió al monte Everest (unos 7.500 metros) hasta adentrarse en la «zona de la muerte» llevando puestos únicamente zapatos y pantalones cortos.
- En 2009 Wim acabó una maratón por encima del círculo polar ártico en Finlandia también en pantalones cortos, a pesar de que las temperaturas eran cercanas a −20 °C.
- Wim ha batido varias plusmarcas de resistencia bañándose en hielo, y su mejor marca se acerca a las dos horas.
- En 2011 corrió una maratón en el desierto de Namibia sin nada de agua. También es capaz de correr a grandes altitudes sin sufrir mal de altura.

ADVERTENCIA: Nunca realices ejercicios de respiración dentro del agua o antes de entrenar dentro del agua. Las lipotimias en aguas someras pueden ser mortales, y no notarás el ataque a tiempo de recuperarte.
El método de respiración de Wim Hof no deber realizarse nunca cerca del agua. Joshua Waitzkin (véase capítulo con el mismo título), otro invitado en mis *podcast* con décadas de experiencia en buceo a pulmón, sufrió una lipotimia en una piscina pública en la ciudad de Nueva York y se quedó debajo del agua tres minutos de más antes de que lo sacara un socorrista. Permaneció inconsciente veinte minutos y, después, estuvo hospitalizado tres días y sometido a un montón de pruebas para evaluar las secuelas, incluidos posibles daños cerebrales. Pudo haber muerto con una facilidad extrema. Así que, repito: No practiques este tipo de respiración combinada con

inmersiones en agua. No habrá ninguna señal de aviso antes de la pérdida de consciencia. ¿Estamos?

Un experimento alucinante

Antes de describir el ejercicio, repetiré mi refrán habitual: No cometas la estupidez de hacerte daño, por favor. Usa una superficie muy mullida por si te caes de bruces.

1. Haz una serie de flexiones y termina con unas pocas repeticiones poco antes de desmoronarte. Anota el número.
2. Descansa al menos treinta minutos.
3. Repite unas cuarenta veces el siguiente ejercicio de respiración: Inhalación máxima (hincha el pecho) y exhalación total (encoge el pecho con fuerza). La exhalación total se puede interpretar como un breve «ha». Si lo haces correctamente, después de veinte o treinta repeticiones te sentirás flojo, con un ligero dolor de cabeza y cierto cosquilleo. El cosquilleo suele sentirse primero en las manos.
4. En el último ciclo de respiración, aspira al máximo, exhala al máximo y, a continuación, haz otra serie de flexiones. La mayoría de la gente experimenta un incremento acusado en la cantidad máxima de flexiones, aunque los pulmones estén vacíos.

El frío es una gran fuerza purificante

Wim, el rey del surf Laird Hamilton (véase capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie) y Tony Robbins (véase capítulo con el mismo título) usan la exposición al frío como una herramienta. En algunos casos mejora la función inmunitaria, aumenta la pérdida de grasa (en parte porque aumenta los niveles de la hormona adiponectina), y levanta enormemente el ánimo. De hecho, a Van Gogh le prescribieron baños fríos dos veces al día en un pabellón psiquiátrico después de que él mismo se cortara una oreja.

«Todos los problemas que tengo en la vida cotidiana desaparecen cuando lo hago [exposición al frío]. Exponerme al valioso frío… es una gran fuerza limpiadora purificante.»

Wim tolera el frío hasta unos extremos terroríficos (una vez se le congeló la retina mientras nadaba en un lago bajo placas de hielo), pero también puedes empezar terminando las duchas con agua fría. Basta con que uses agua completamente fría durante los últimos treinta o sesenta segundos de cada ducha. Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título), Joshua Waitzkin (véase capítulo con el mismo título) y yo, entre otras personas de este libro, lo hacemos ahora. Josh lo hace con su hijo chiquitín, Jack, a quien ha enseñado a decir «¡Qué buena!» cuando le parece insoportable.

Éste es mi régimen actual de frío, el cual alterno a menudo con calor, del que hablé anteriormente. Mi proceso completo de entrenamiento es: 1) BCAA antes de hacer ejercicio, 2) ejercicio, 3) proteína sérica después del ejercicio, 4) calor inmediato (unos veinte minutos) seguido de, 5) frío (de cinco a diez minutos). Después repito el ciclo calor-frío entre dos y cuatro veces.

Mi rutina de frío después del ejercicio es la siguiente:

- Pon unos veinte kilos de hielo (depende del tamaño de la bañera) dentro de la bañera, y luego llénala de agua. Hacerlo en este orden evita las salpicaduras y acelera las cosas. Va bien si pides que te traigan el hielo a domicilio, pero también puedes comprar un arcón congelador sólo para guardar bolsas de hielo, que es mucho más fácil que tener una máquina sofisticada para hacer hielo o que usar aparatos enfriadores.
- Quince o veinte minutos después, cuando el agua ronda los 7 °C, ya está lista. Sumerjo en ella un termómetro de cinco dólares para seguir la evolución de la temperatura. El entrenador Sommer (véase capítulo con el mismo título) pone el agua a 10 °C para sus atletas.
- Después del calor me meto en el baño de hielo dejando las manos fuera del agua. Esto me permite estar más tiempo dentro porque la densidad de capilares sanguíneos es más alta en las manos. Sumerjo las manos durante los últimos tres a cinco minutos.

La dieta mágica

Yo esperaba que un mutante como Wim tuviera algún truco dietético. Cuando le pregunté sobre sus comidas habituales, su respuesta me causó risa: «Me gusta la pasta y también me gusta tomarme un par de cervezas. ¡Sí!». ¿Cómo puede funcionar con esta alimentación? Es posible que la genética tenga algo que ver, pero también es cierto que rara vez come antes de las 18:00 horas y suele hacer una única comida al día. Como dirían los chavales guays: lleva décadas practicando ayuno intermitente.

Abrazos de corazón

Cuando entrené por primera vez con Wim en persona en Malibú, California, noté que abrazaba de un modo distinto a la mayoría de la gente. Echa el brazo izquierdo sobre el hombro derecho de la otra persona y sitúa su cabeza a la derecha de la otra cabeza. Pregunté a alguien de su equipo si era zurdo.

«No. Es que le gusta abrazar juntando los corazones.»

Me encanta esto, y varios amigos que aparecen en este libro lo hacen en ocasiones especiales. Pero debo prevenirte: deja a la gente descolocada, como cuando ofreces la mano izquierda para estrecharla, así que es mejor explicarse (te tocas el corazón y le dices «corazón con corazón»). Eso también ayuda a evitar cabezazos.

WIM + DOM = Combinación interesante

Durante aquella misma sesión de entrenamiento, mi tiempo habitual conteniendo la respiración pasó de 45 segundos a cuatro minutos y 45 segundos, sin efectos secundarios perceptibles. Varios meses después, mientras me encontraba en estado de cetosis intensa (6 mmol o más) después de ocho días de ayuno, realicé los mismos ejercicios en una cámara de oxígeno hiperbárico a 2,4 ATA. ¿El resultado? Contuve la respiración hasta unos impactantes siete minutos y treinta segundos antes de parar por miedo a que se me derritiera el cerebro. Si por obra de algún milagro has pasado por alto la advertencia que hice al comienzo de este capítulo, léela. Si ya la leíste, por favor, vuelve a leerla. Para saber más sobre cetosis y ayuno, véase Dominic D'Agostino.

La sauna de barril de Rick Rubin

Éstas son las especificaciones para la sauna de barril de Rick Rubin (véase capítulo con el mismo título), que es una versión un poco más reducida que la de Laird Hamilton (véase capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie). Hay dos bancos alargados pegados a las paredes y en ellos caben de seis a ocho personas sentadas con comodidad. Mide unos dos metros de diámetro y de altura.

Tengo una reproducción exacta en mi patio trasero, y suelo usarla una o dos veces al día, porque sólo tarda de cinco a quince minutos en calentarse. ¿Cómo demonios es tan rápida? El calentador es tres o cuatro veces más grande de lo normal para esa cantidad de metros cúbicos. Se hace así a propósito, pero asustará a quien te lo venda porque los vendedores temen combinar una sauna pequeña con un calentador grande. Pero ¡los riesgos de esta combinación son cosa tuya!

La sauna y las piezas del calentador se suelen vender por separado. Es probable que este libro ofrezca a Dundalk, la empresa que yo contraté para instalar la sauna, el «abrazo de la muerte», porque empezarán a lloverle los clientes y dejará de ser una opción viable. He incluido algunas alternativas abajo. Como es natural, los precios varían con el tiempo.

La sauna

Sauna de barril Dundalk de cedro rojo de 2,13 × 2,44 metros (aproximadamente) con ventana y resistentes bancos plegables y madera reforzada en el protector del calentador (puerta con bisagras a la izquierda), por 6.500 dólares (sin montar).

dundalkleisurecraft.com

Otros distribuidores con buenas valoraciones que vale la pena considerar:

almostheaven.co

barrel-sauna.com

leisureliving.ca

El calentador

Modelo NC-12 con control SC-9 y caja de relés monofásica, más dos cajas de piedras (el que tengo yo). Precio: unos dos mil dólares.

sauna.com/nordic-sauna-heaters

leisureliving.ca

Jason Nemer

Tótem: Conejo

Jason Nemer (IG: @jasonnemer, acroyoga.org) es cofundador del AcroYoga, que combina la sabiduría espiritual del yoga, las amables bondades del masaje tailandés y el dinamismo de la acrobacia. Jason fue campeón nacional de Estados Unidos en la categoría junior de gimnasia acrobática en dos ocasiones y representó a Estados Unidos en el Campeonato Mundial de Pekín de 1991. Realizó acrobacias durante la ceremonia inaugural de las olimpiadas de 1996. En la actualidad, el AcroYoga tiene profesores acreditados en más de sesenta países y cientos de miles de practicantes.

Trasfondo de la historia

En 2015, me senté junto a Jason durante una cena en la casa de un amigo en Los Ángeles. Por alguna razón empezó a molestarme la lumbalgia (un dolor que me había estado atormentando) y él se ofreció a «volarme» allí mismo. No tenía ni idea de lo que era aquello, pero acepté, y acabé dando vueltas en el aire sobre sus pies durante unos quince minutos. Fue algo surrealista y parecía desafiar las leyes de la física. Quisiera destacar dos detalles: Yo pesaba unos ochenta kilos, y él pesa unos setenta kilos (pero ha hecho lo mismo con una persona de 130 kilos y dos metros de altura) y la espalda dejó de dolerme después de la tracción invertida.

En el pasado siempre había rechazado el yoga: demasiada monserga y muy poca emoción. El AcroYoga es otra historia. Tendrás que aguantar algo de sánscrito ocasional, pero el resto es como una combinación de ejercicios de fuerza con el peso corporal, danza (la «base» guía al «volador», y éste la sigue), zarandeos (un montón de caídas) y rehabilitación de cadera (después de diez sesiones noté que las extremidades inferiores se habían rejuvenecido diez años).

También es lo último en antidepresivos basados en movimientos. En las culturas donde el contacto físico es tabú, el AcroYoga te permite mantener contacto sensual, que no sexual, al mismo tiempo que adquieres una fuerza y una flexibilidad increíbles. Por último, aunque no menos importante, me paso riendo al menos el 50 por ciento del tiempo en todas las sesiones. Mantiene un equilibrio fantástico con todo el ejercicio físico «serio» que practico. Si quieres verme haciendo tanto de base como de receptor o volador, así como mostrando algunas técnicas básicas, busca «acroyoga» en youtube.com/timferriss.

La parafernalia

Té oolong «mierda de pato»

Jason trajo este té delicioso para que lo bebiéramos durante la grabación. A veces lo llaman «té fragancia mierda de pato» porque, al parecer, mucho tiempo atrás, los habitantes de la región china de Guangdong intentaron guardarse este increíble té para ellos solos, y lo llamaron «té mierda de pato». Una astuta maniobra. Pasó siglos sin llamar la atención hasta que alguien lo redescubrió y se dio cuenta de que su sabor no se parece en nada a la mierda de pato. Jason lo compra a través de Quantitea (quantitea.com).

Jason ha viajado por el mundo a lo largo de los últimos seis años, sin quedarse en ningún sitio más de tres semanas. Viaja casi sin equipaje, pero insiste en llevar siempre un ukelele y un cargamento de té.

El aparato FeetUp (para hacer el pino apoyándose en los hombros) y otras alternativas

Lo que más limita a la mayoría de la gente al aprender a hacer el pino son las muñecas. Este eslabón débil impide mantener durante bastante tiempo la postura invertida. El dispositivo FeetUp resuelve este problema: imagina un pequeño váter acolchado montado sobre un taburete bajo. Encajas la cabeza en el hueco, apoyas los hombros en la parte mullida, te agarras a las asas y levantas las piernas hasta la posición invertida o de pino, de manera que son los hombros los que soportan el peso. Esto permite trabajar la verticalidad, la firmeza, la posición (agrupada, carpada, *straddle*, etc.) con más intensidad. El aparato FeetUp es el preferido por Jason, pero es difícil de encontrar en EE. UU. (en.feetup.eu). Como alternativas similares están BodyLift Yoga Headstand y Yogacise Bench, o busca «banco para pino de yoga».

Un dicho de uno de los mentores de Jason, el maestro de acrobacia chino Lu Yi

«¡Más extensión!» Cuando se hace el pino, hay que colocar los hombros lo más cerca posible (o más allá) de las orejas. Si has hecho alguna vez encogimientos de hombros con mancuernas, imagina que lo haces con los brazos por encima de la cabeza y no arquees la espalda. Además, el primer nudillo (el nudillo del puño) del dedo índice tiende a levantarse del suelo al hacer el pino. Jason lo llama «el nudillo travieso».

Para inspirarte en Instagram, mira estos perfiles:

@theacrobear
@duo_die_acrobatics
@acrospherics
@cheeracro_
@acropediaorg
@mike.aidala
@yogacro

@lux_seattleacro

Para encontrar clases, profesores y grupos de AcroYoga:
AcroYoga.org
Facebook — Busca «acroyoga» seguido del nombre de tu ciudad. La página de AcroYoga en Berlín, por ejemplo, tiene 3.650 seguidores y practicantes listos para recibirte.
Acromaps.com
Acropedia.org (técnicas)

*** Dime algo en lo que tú crees y que los demás encuentran demencial**
Lo que más me gusta son las conclusiones a las que llega Jason, pero te doy contexto:

«Que puedes confiar en la gente. Puedes confiar en un montón de gente. No hay que vivir con miedo a los desconocidos. Los desconocidos no son más que personas con las que aún no has volado. Me parece de locos que en algunas culturas enseñemos a nuestros hijos a no hablar con extraños. Yo he recorrido el mundo entero. A mi madre no le hizo ninguna gracia la primera vez que fui a Oriente Próximo. Yo estaba en Boston, a punto de dirigir un entrenamiento de profesores cuando se produjo el atentado con bomba durante la Maratón de Boston. Tuve quince alumnos confinados durante veinticuatro horas.

»Usé el teléfono para llamar a mi madre y le dije: "¿Ves, mamá? Tú crees que Israel es peligroso, pero estoy en Boston, y no me puedo esconder del peligro". Pero no creo que sea una razón para dejar de confiar en la gente. He viajado por todo el mundo, hasta a los sitios más raros, y nunca me ha pasado nada malo.

»Supongo lo mejor en la gente. Asumo que puedo confiar en las personas mientras no me demuestren lo contrario. Cuando practicas lo suficiente la confianza, es como trabajar un músculo. Esto no significa que sea un imprudente. Es que valoro mucho la confianza».

TIM: «Espera, has dicho que no te ha pasado nada malo. Pero ¿hasta qué punto no es que simplemente ves el lado más positivo de las cosas? Porque te quedaste sin tus cuchillos arrojadizos [robados por los aduaneros] en Panamá. Cosas que pasan, supongo».

Jason ríe, se queda callado un segundo y responde:

«Es una de las cosas realmente increíbles que me ha pasado. Con eso me liberé de todas mis cosas… No quería seguir trabajando en restaurantes; pensé "soy un yogui. Eso es lo que voy a hacer. No importa lo duro que sea. Me encanta". Dicho y hecho. Me fui a vivir a mi furgoneta.

»El día que cumplo treinta años, mi novia me organiza una fiesta. Aquella noche me regalaron un libro sobre budismo, una caja de cocos, y me junté con amigos. Al día siguiente mi furgoneta ya no estaba. Mi techo no estaba. Todo había desaparecido. Así que partí un coco y empecé a leer el libro de budismo porque… ¿qué otra puta cosa iba a hacer? Y en la página 4 empiezan a hablar de vivir sin un techo y llevar una vida errante.

Y entonces pienso "eso es lo que voy a hacer". Y ahí empezó mi vida nómada. Si me hubiera quedado en San Francisco para intentar ser profesor de yoga, el AcroYoga no se practicaría hoy en todo el mundo.

»Deja pasar lo que no funciona y valora realmente lo que sí funciona y lo que te emociona. No es que no me pasen cosas malas. Hay muchas cosas que no etiqueto como buenas o malas. [Sino que me pregunto] ¿Puedo evolucionar a partir de esto? ¿Qué quiero ahora? ¿Dónde está ahora mi centro?».

*** Libros más regalados o recomendados**

El profeta, de Kahlil Gibran (Obelisco, 2014): «Me encantan las sentencias concisas, llenas de *shakti* [fuerza] y de energía; algo que puedes leer en unos minutos o que puedes leer durante toda la vida». [**TF**: Este librito tiene menos de cien páginas. Gástate un poco más y compra la versión con ilustraciones del autor.]

Tao-te-king, de Lao Tse (América Ibérica, 1994): Jason viaja con este libro. «Muchas veces antes de meditar lo abro al azar por una página cualquiera. Leo algo y me dejo empapar por eso mientras me siento.» (Véase Rick Rubin, véase capítulo con el mismo título, y Joshua Waitzkin, véase capítulo con el mismo título). Cuando le pregunté a Jason por escrito qué traducción le gusta más, bromeó con «*Tao de Chinga tu madre*» (¡ay, amigos míos!), y luego especificó: Stephen Mitchell.

*** La mejor adquisición de Jason por cien dólares o menos**

A Jason le encanta el golf con disco volador (Frisbee) y viaja con discos. En particular, con el disco mediano de Innova's Roc y su *driver* de referencia TeeBird. Practica este juego, pero también, en raras ocasiones se permite perder algún disco:

«Intervengo cuando la gente se enfada, porque hay algunas personas que juegan a esto usando *caddies*. En serio. Creen que es un deporte. Es un pasatiempo, da igual cuánto te esfuerces al practicarlo. Es un trozo de plástico que vas lanzando por ahí…

»Pero ver volar un disco durante un minuto o así es algo mágico… El yoga tiene esta filosofía, el *svaha*. Yo lo llamo "Que le den, déjalo ir"… Me encanta lanzar discos voladores desde lugares muy altos. Y cuando estoy en esos sitios tan ceremoniales, como Machu Picchu, me digo "¿Qué estoy soltando?". Así que es un acto intencionado».

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«¡Juega! Juega más. Tengo la impresión de que la gente es muy seria y no cuesta tanto que la gente recupere las ganas de jugar de la infancia. Si tuviera que recomendar dos cosas para mejorar la salud y la felicidad en el mundo, serían el movimiento y el juego, porque no se puede jugar sin movimiento, así que están interconectados.

»Las cintas de correr te matan el ánimo. Hay razones y momentos para usar las cintas de correr, pero si ésa es la única manera en que te mueves, te estás vendiendo por poco. Hay formas mucho mejores de mover el cuerpo, muchísimo más divertidas, y yo tuve la gran suerte de aprender un montón con esas maneras realmente fantásticas. Así que juega.»

Separación de ideas, pero sin separar demasiado

En relación con el yoga teórico frente al yoga aplicado: «También noto que hay un techo en el yoga, y ese techo es: tienes un montón de conocimientos increíbles y una cantidad increíble de práctica, pero **¿cómo trasladas todo eso al mundo real? ¿Qué pasa cuando estás en medio del tráfico? ¿Cómo te llevas con tu madre? ¿Hablas con ella? ¿Le cuentas la verdad?**».

AcroYoga: *«Thai and fly»*

El AcroYoga es una combinación de tres disciplinas complementarias: el yoga, la acrobacia y la terapéutica.

Jenny Sauer-Klein, cofundadora de AcroYoga (junto con Jason Nemer, véase capítulo con el mismo título) introdujo la terapéutica, y se parece tanto al masaje tailandés en suspensión que en inglés se le llama a menudo «*Thai and fly*».

He visto a Jason dejar pasmados a acróbatas de alto nivel (incluso a los del Cirque du Soleil) con la postura de la «hoja plegada» (véase aparado más adelante en este capítulo), tal vez la más fácil de todas las posturas terapéuticas del AcroYoga. Esta postura suele inspirar nombres ingeniosos alternativos con los que llamarla porque hay que situar la cabeza casi en las ingles del otro. Si tu compañero no está preparado para ponerse a pocos centímetros de tu entrepierna, el *hippy twist* (véase aparado más adelante en este capítulo) es una alternativa para todos los públicos.

Para introducirte en el mundillo «Acro», te contaré algunos de mis movimientos favoritos de la parte terapéutica. Son mucho más seguros que los acrobáticos, los cuales requieren un maestro y un público.

En unos cinco minutos he usado los siguientes movimientos para eliminar el dolor de lumbago a al menos seis de las personas que intervienen en este libro. «Llevaba años… o toda la vida sin notar este alivio y esta distensión», es una de las respuestas habituales. ¡Tómatelo con CALMA y disfruta! Si te resulta incómodo, no lo estás haciendo bien. Practica esto sobre una colchoneta o sobre césped, y te recomiendo hacer estos ejercicios en el mismo orden en que se relacionan a continuación.

Todo lo que aparece entrecomillado es lo que diría yo haciendo de base (la persona tumbada boca arriba) para guiar a un volador que prueba por primera vez (la persona que quedará invertida). Una buena máxima para el AcroYoga y para la vida: **dile a la gente lo que *quieres*, no lo que no quieres, y simplifica todo lo que puedas**. En otras palabras, di «codos más firmes» en lugar de «no dobles los brazos». Di «pies más suaves», en lugar de «deja de darme en los abdominales con los dedos de los pies».

Hay un millón de maneras de enseñar bien los fundamentos del AcroYoga, por supuesto. Ésta es la que yo prefiero.

Antes de volar a alguien

VOLADOR O RECEPTOR: Practica en el suelo lo que harás después en el aire.

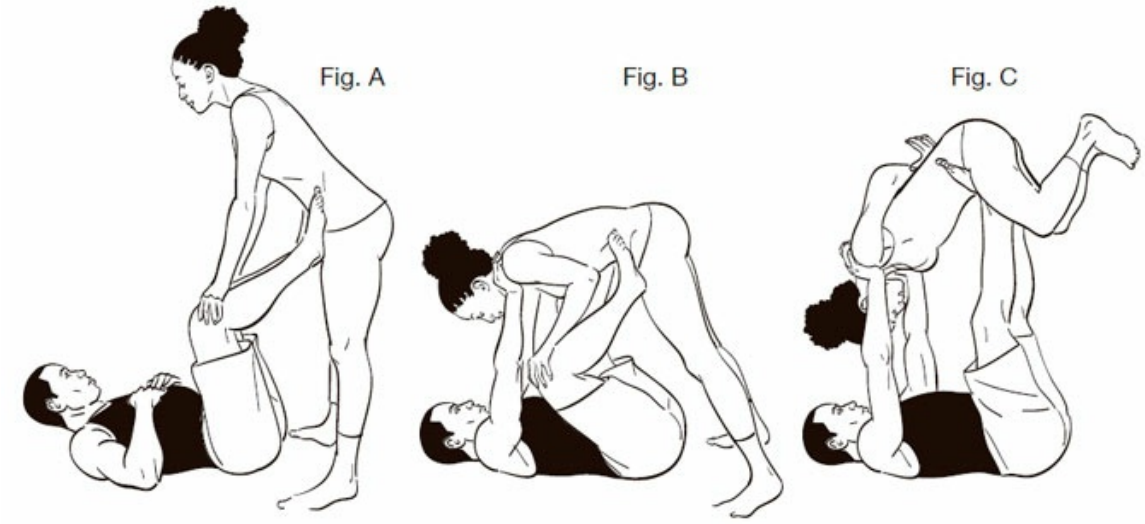
1. Siéntate en el suelo con las piernas estiradas y separadas (un ángulo de noventa grados va bien), y la espalda lo más recta que puedas. Estarás en «posición carpada en *straddle*». El ángulo entre el torso y los muslos debería ser de noventa grados. **Esta inclinación de caderas es crucial puesto que proporciona una especie de «plataforma» de apoyo a los pies de la persona que hace de base**. Coloca las manos en el pliegue de las caderas de forma que abarquen los dos o cuatro primeros centímetros situados debajo del pliegue. Yo diré: «Ahí es donde pondré los pies».
2. Ahora, une los pies juntando las plantas, en la postura de estiramiento de la «mariposa». El espacio entre ambas piernas debería de parecerse al símbolo de un diamante de naipes. Para la gente que practica yoga y le gusta el sánscrito, esta postura se llama *baddha-konasana*. El sufijo *-asana* sólo significa «postura». Todo esto no me sonaba de nada cuando empecé a aprender, así que inventé nombres que me sonaban más familiares.
3. En esa postura de mariposa, alarga las manos hacia la espalda y sujétate los codos. Si no puedes hacer esto, sujétate los antebrazos.

BASE: Comprueba el peso que soportas con las piernas.

1. Túmbate sobre la espalda y estira las piernas en el aire. Ésta es una postura de base en L.
2. Pide al volador que se cruce de brazos de manera que tenga los antebrazos pegados al pecho. Ahora debe poner los antebrazos contra tus pies y apoyarse en ti, dejando caer todo su peso en tus piernas. ¿Qué tal?
3. No dejes que los dedos de los pies se te desplacen hacia la cara, porque eso cansa mucho más. Mantén el ángulo de la cadera a noventa grados, si te es posible.
4. Si se te tensan mucho los músculos isquiotibiales, dobla una esterilla de yoga o una toalla y colócala bajo las lumbares. Esta elevación te ayudará.

Hippy twist (o torsión *hippy*)

1. **BASE**: Túmbate en el suelo. **VOLADOR**: Colócate de pie a la altura de las caderas de la base con los pies separados unas dos veces la anchura de los hombros.
2. **BASE**: Coloca los pies ligeramente abiertos en los pliegues de las caderas del volador.
3. **BASE**: Dile al volador que ponga las manos en tus rodillas (**fig. A**).
4. «Mírame a los ojos, toma una buena bocanada de aire y mientras lo sueltas, inclínate hacia delante hasta que pueda sujetarte por los hombros. Mantén las manos en mis rodillas, pero ve doblando los brazos.» Y, si es preciso, «apunta con la cabeza hacia mi estómago».
5. **BASE**: Sujeta los hombros del volador con los brazos estirados y con los dedos de las manos apuntando hacia arriba, y levanta al volador hasta que esté en el aire (**fig. B**).



6. «Mantén las piernas bien separadas y los pies rígidos, con los dedos apuntando hacia el suelo.» **VOLADOR**: Mantén con firmeza la inclinación de las caderas. La mayoría de los voladores levanta las piernas, lo que elimina la «plataforma» de apoyo y puede provocar una caída. Otro consejo: «Mantén los pies lo más cerca posible del suelo».
7. «Deja que el torso esté pesado y que las piernas estén superpesadas.»
8. «Ahora, alarga los brazos hacia atrás y sujétate los codos, si llegas. También va bien si te sujetas los antebrazos o las muñecas.»
9. «Junta las plantas de los pies hasta adoptar la postura de mariposa (**fig. C**). Ahora, baja los dedos de los pies hasta que llegues a verlos.» Esto asegura el ajuste correcto para una «plataforma» estable.

10. **BASE**: Los brazos y las piernas deben permanecer rectos. «Inspira y espira profundamente.» **BASE**: Durante la espiración del volador, dobla una pierna despacio para que la cintura del volador gire. Vuelve a estirar la pierna y a colocar derecho al volador. Repetid la respiración y el giro hacia el otro lado. Repite hasta completar de cuatro a seis repeticiones en total.

Hoja plegada y abrazo de hoja

Repite los pasos 1 a 7 del *hippy twist*.

8. **BASE**: Dile al volador: «Relaja los brazos por completo y apoya el dorso de las manos contra el suelo. Te ayudaré». Sujeta las muñecas del volador y colócale las manos bien apartadas de sus caderas (**fig. D**). El volador no debe soportar nada de su peso. Las piernas del volador deben permanecer separadas y laxas, lo más cerca del suelo posible y sin ejercer ninguna presión. Ésta es la postura de la hoja doblada.
9. **BASE**: Pasa las manos por debajo de las axilas del volador con los brazos en forma de gancho hasta situar las manos en la parte superior de su espalda (véase la **figura ampliada**).
10. **BASE**: Dobla las piernas para que la caja torácica del volador descanse ligeramente en tus espinillas (**fig. E**). Esto crea un ángulo más seguro para los hombros del volador.

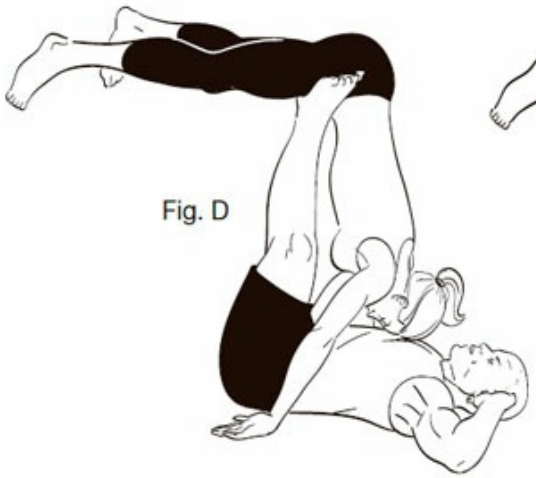


Fig. D

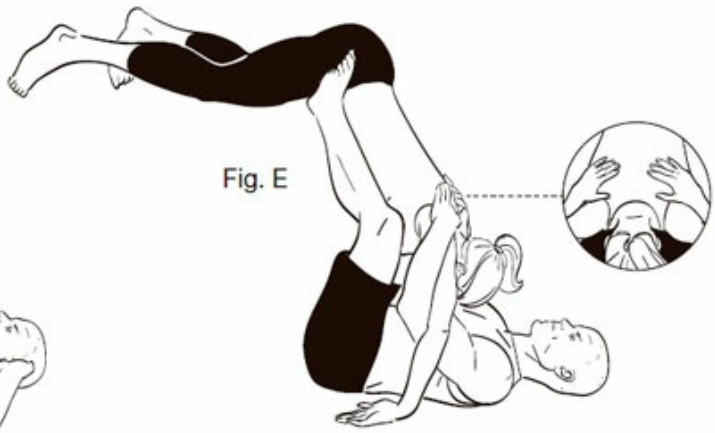


Fig. E

11. **BASE** y **VOLADOR**: Inspirad los dos a la vez. **BASE**: Con las piernas dobladas, desplaza al volador hacia tu cabeza mientras presionas su torso con tus brazos en la dirección opuesta. Ésta es la postura abrazo de hoja.
12. **BASE**: Vuelve a poner las piernas rectas a la vez que liberas la presión en la espalda del volador. Repite esto de dos a cuatro veces.

Amor de piernas o «botas de gravedad»

Al final de una sesión de AcroYoga, las piernas de la persona que hace de base suelen estar reventadas. Y ahí es donde interviene el «amor de piernas»: el volador contribuye a distender y a reponer las piernas de la base. Hay docenas y docenas de técnicas (por ejemplo, «el conductor de autobús»), pero ésta rinde de maravilla. Como nunca he oído llamarla de ninguna manera, la llamaré «botas de gravedad», porque el efecto es parecido.

Aunque se use con independencia del AcroYoga, este ejercicio tiene propiedades terapéuticas.

1. **BASE**: Túmbate sobre la espalda, con las piernas rectas y los pies separados un metro el uno del otro.
2. **VOLADOR**: Ponte de pie entre las piernas de la base y levántale los pies, sujetándolos por la parte baja del tendón de Aquiles y la parte superior de los tobillos. La base debe relajarse por completo sin ayudar.
3. **VOLADOR**: Adelanta un pie, gira hacia dentro los pies de la base (como si fuera patizambo) por detrás de tus caderas (véase la **figura ampliada**), y luego apóyate en sus pies echando tu peso hacia atrás entre dos y cinco segundos (**fig. A**). Esto distiende las caderas y las piernas de la base. Repite de tres a cinco veces.

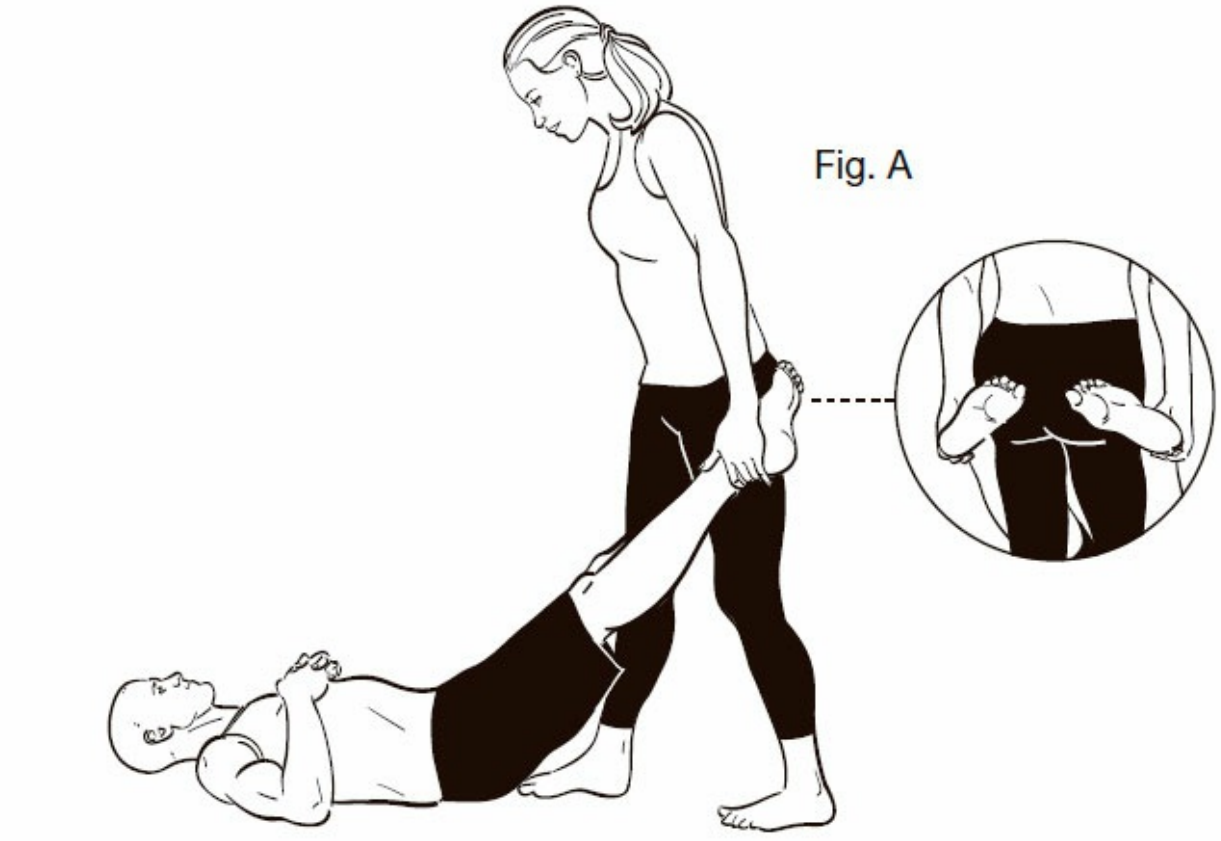


Fig. A

Deportes y habilidades desmenuzados en preguntas

Como diría Tony Robbins: «La calidad de tus preguntas determina tu calidad de vida».

Durante el periodo que dediqué a entrevistar a atletas y entrenadores de 2008 a 2010 para descubrir tácticas no obvias para mi libro *El cuerpo perfecto en 4 horas*, envié diversas combinaciones de las siguientes preguntas a docenas de expertos. Las preguntas se pueden modificar para adaptarlas a cualquier destreza o tema, sin que tengan que limitarse únicamente al deporte. Basta con reemplazar [DEPORTE] con lo que quieras saber, y localices a tus mentores. Con frecuencia encontrarás exmedallistas de oro y plata dispuestos a responderlas a través de Skype a cambio de entre cincuenta o cien dólares la hora, que es una verdadera ganga y puede ahorrarte años de esfuerzos inútiles.

- ¿Quién es bueno en [DEPORTE] a pesar de estar poco dotado para ello? ¿Quién es bueno en esto y no debería serlo?
- ¿Quiénes son los atletas o entrenadores más controvertidos o heterodoxos en el [DEPORTE]? ¿Qué opinas de ellos?
- ¿Quiénes son los profesores más impresionantes y menos conocidos?
- ¿Qué te hace distinto? ¿Quién te entrenó o te marcó?
- ¿Has entrenado a otros para hacer esto? ¿Han emulado tus resultados?
- ¿Cuáles son los mayores errores y mitos que ves en los entrenamientos [DEPORTIVOS]? ¿Cuáles son las mayores pérdidas de tiempo?
- ¿Qué libros o recursos son tus preferidos para formarte en esto? Si alguien tuviera que aprender por sí solo, ¿qué le recomendarías que usara?
- Si tuvieras que entrenarme durante doce semanas para una competición [RELLENA ESTO CON LO QUE QUIERAS] y te jugaras un millón de dólares, ¿en qué consistiría el entrenamiento? ¿Y si me entrenaras durante ocho semanas?

En el caso del baloncesto añadí cuatro preguntas más a las anteriores. Éstas son las preguntas que mandé por correo electrónico a Rick Torbett, el fundador de Better Basketball:

- ¿Cuáles son los mayores errores que se cometen cuando se empieza al tirar a canasta o practicar los tiros a canasta? ¿Cuáles son las mayores pérdidas de tiempo?
- ¿Qué errores son más comunes, incluso a nivel profesional?

- ¿Cuáles son los principios clave para lanzar mejor a canasta, con más consistencia? ¿Cuáles son para lanzar tiros de falta (tiros libres) frente a lanzamientos triples?
- ¿Qué pinta tiene la progresión de los ejercicios?

Dos días después de recibir su mensaje con las respuestas, encesté nueve de diez tiros libres por primera vez en mi vida. Después, la víspera de Navidad fui a una bolera y me di cuenta de que muchos de los principios del baloncesto (como determinar la dominancia ocular para mover la «línea central» vertical) también sirven para la pista de bolos. Marqué 124: fue la primera vez que pasé de cien y fue como un ascenso al Everest, comparado con mis habituales cincuenta o setenta puntos. Al volver a casa salí fuera de inmediato y clavé los dos primeros triples de mi vida. Es divertidísimo. Y todo empieza con buenas preguntas.

Peter Attia

Peter Attia, doctor en medicina (TW: @peterattiamd, eatingacademy.com), fue atleta de alta resistencia (por ejemplo, participando en competiciones de natación de cuarenta kilómetros) y es un autoexperimentador compulsivo y uno de los seres humanos más fascinantes que conozco. Tengo en él a uno de mis médicos de referencia para todo lo relacionado con rendimiento y longevidad. Peter se doctoró en medicina en la Universidad de Stanford y se graduó en ciencias en las especialidades de Ingeniería Mecánica y Matemáticas Aplicadas en la Universidad de Queen en Kingston, Ontario. Se especializó como médico residente en cirugía general en el Hospital Johns Hopkins y dirigió proyectos de investigación en el Instituto Nacional del Cáncer de Estados Unidos bajo la supervisión del doctor Steven Rosenberg, donde Peter se centró en la importancia de las células T reguladoras para el retroceso del cáncer y otras terapias oncológicas basadas en la inmunología.

El desayuno de Peter

«Suelo empezar con nada, y después suelo tomar un segundo plato (porque me quedo con algo de hambre) y tomo otro poco de nada. Y todo eso suelo rematarlo con un poco de nada por encima.»

Peter rara vez desayuna, y ha experimentado con muchas formas de ayuno intermitente que varían de una comida al día (es decir, veintitrés horas de ayuno diario) a patrones más típicos de comidas de 16/8 y 18/6 (o sea, hace dieciséis o dieciocho horas de ayuno y sólo come dentro de una ventana de ocho o seis horas). Pasar dieciséis horas sin ingerir alimentos proporciona, por regla general, el equilibrio adecuado entre autofagia (búscalo) y anabolismo (desarrollo muscular).

Información adicional

- Peter pasó tres años seguidos en cetosis nutricional con un nivel elevado de rendimiento, no sólo en recorridos en bicicleta y de natación de distancias ultralargas, sino también en cuanto a fuerza (por ejemplo, volteando un neumático de doscientos kilos de peso seis veces en dieciséis segundos). Todavía practica la cetosis al menos una vez por semana como resultado del ayuno (una comida principal al día entre las seis y las ocho de la tarde) y tiene la sensación de que su estado es óptimo cuando está en dieta cetogénica. La razón principal por la que lo dejó fue el deseo de tomar más frutas y verduras.
- Peter está obsesionado con muchas cosas, incluidos los relojes (como el Omega Speedmaster Professional, Caliber 321, que existe desde la década de 1950) y los simuladores profesionales de carreras de coches. El simulador de Peter usa programas informáticos iRacing, pero las partes mecánicas (como la cabina del piloto con el asiento, el volante, los sistemas hidráulicos, etc.) son todos hechos por encargo, así que no pertenecen a ninguna marca. El coche que más le gusta conducir es el Fórmula Renault 2000.

¿Por qué nos llevamos bien Peter y yo?

Peter cuenta la alegría que sintió al beber su primera tanda experimental de cetonas sintéticas (exógenas):

«Lo primero que probé fue éster beta-hidroxibutirato que me envió un buen amigo mío [Dominic D'Agostino, véase capítulo con el mismo título] y que, según me habían dicho, sabe horrible. Había hablado con dos personas que lo habían consumido con anterioridad y que son tipos estoicos, castrenses. No eran niños de seis años. Su respuesta fue: "Oh, tío, es la cosa que peor sabe del mundo". Así que ya lo sabía, pero creo que la información me duró muy poco ante la emoción cuando me llegó la caja. Rompí la caja para abrirla y en ella venía también una nota explicando algunos cócteles apetecibles que podías hacerte con aquello (con qué otras diez cosas podías mezclarlo). Me limité a ignorarlo y a extraer el frasco de 50 ml.

»Le di un trago y recuerdo que eran como las 6 de la mañana, porque mi mujer aún estaba durmiendo. Primero, al tomarlo sabía como me imagino que puede saber el queroseno o el gasóleo diésel. Si alguna vez has olido la gasolina, así es ese horrible hedor y ya puedes hacerte una idea de a qué sabe. Sabía justo a eso, así que mi primer pensamiento fue: "Mierda, ¿y si me quedo ciego? ¿Y si esto tiene metanol? ¿Qué he hecho?". Y lo siguiente que pensé fue: "Oh, dios mío, te están dando arcadas. Pero que te están dando arcadas de verdad. Como eches esta cosa, vas a tener que chupar tu propio vómito. Sería un desastre". Así que me quedo allí con mis náuseas y arcadas procurando no despertar a la familia y no esparcir los ésteres de cetona por toda la cocina. Tardé unos veinte minutos en salir de casa para hacer mi recorrido en bici, que era el único objetivo de aquel experimento».

Armas de este oficio

Peter lleva un sistema de monitorización remota y continua de la glucosa Dexcom G5 para efectuar un seguimiento constante de sus niveles de glucosa 24/7, que le aparecen reflejados en el iPhone. Su objetivo, si pudiera sacudir una varita mágica, sería mantener bajos el promedio y la variabilidad de la glucosa. Fuera de un laboratorio esto viene a consistir en reducir al mínimo «el área bajo la curva de insulina» (AUCI). Para conseguirlo, Peter procura mantener su promedio de glucosa (por un periodo de veinticuatro horas) entre 84 y 88 mg/dl, y su desviación estándar por debajo de quince. El Dexcom informa de todo esto. Peter calibra el Dexcom dos o tres veces al día con un medidor de glucosa OneTouch Ultra 2, que precisa menos sangre y parece más exacto que el Precision Xtra que uso yo para medir cetonas.

Ejercicios de glúteo medio

«La mayor debilidad e inestabilidad del hombre moderno está en el plano lateral. Tener muy fuertes el glúteo medio, el músculo tensor de la fascia lata y el músculo vasto medial es esencial para un alineamiento completo rodilla-cadera y para la longevidad del rendimiento.»

Una vez Peter vino a visitarme a San Francisco y fuimos juntos al gimnasio. Entre serie y serie de levantamientos de peso muerto y algunos movimientos de *machomanes*, yo echaba algún que otro vistazo y veía a Peter con pose de calendario haciendo lo que parecía un ejercicio para Jane Fonda. Cuando dejé de reírme me explicó que evitó una operación de rodilla gracias a aquella serie de ejercicios que le habían enseñado Ryan Flaherty, el rey de la velocidad, y el quinesiologista Brian Dorfman (Brian también lo ayudó a evitar una operación de hombro tras una rotura del labrum).

Intenté hacer sus series de «Tighmaster invertido» y me quedé pasmado con lo débil que tenía el glúteo medio. Era terrible, y pensé que debía de parecer un idiota. (Véase esa máxima del entrenador Sommer que dice «Para tener un cuerpo fornido mañana…», en su capítulo.) Para cada uno de los siete movimientos siguientes, empieza con diez o quince repeticiones. Cuando consigas hacer veinte repeticiones de estos siete movimientos de forma consecutiva, considera la opción de ponerte peso en los tobillos.

Es posible que te sientas bastante orgulloso y satisfecho al realizar unos cuantos, pero recuerda: no hay que descansar hasta hacer todas las repeticiones de los siete sin parar entre ejercicios.

Para todo ello mantén los pies hacia dentro (como si los tuvieras zambos) para asegurarte de que ejercitas los músculos correctos, y realiza estas series dos veces por semana.

Número 1: Arriba/Abajo

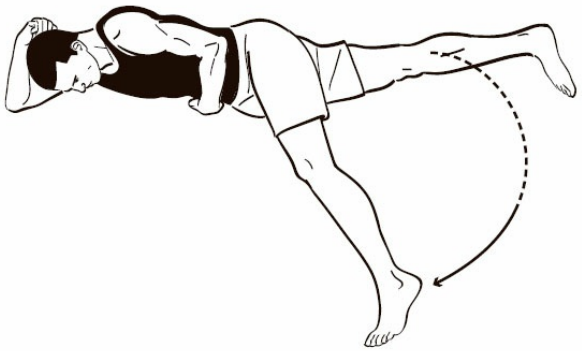
Túmbate sobre un costado y apoya la cabeza en la mano. Mantén las piernas estiradas, sube y baja la que queda arriba manteniendo el pie girado hacia dentro, tal como acabo de comentar. El pie no debe subir demasiado. El ángulo máximo entre ambas piernas no debe pasar de treinta grados. Si levantas la pierna más arriba, reduces la tensión y no consigues el objetivo.

Para realizar los ejercicios dos a cuatro mantén una distancia aproximada de treinta centímetros entre ambos tobillos. Tensa al máximo el glúteo medio y mueve la pierna únicamente en un plano horizontal. Asegúrate de que el tobillo no baje, por ejemplo, al

lanzarlo hacia atrás. La primera o las dos primeras veces que practiques esta serie completa, intenta notar a qué altura te cuesta más mantener la pierna. Suele oscilar entre los treinta y los cuarenta y cinco centímetros de separación con el tobillo más bajo. Recuerda mantener el pie girado hacia dentro.

Número 2 – Oscilación con patada hacia delante
Lanza hacia delante la pierna que queda arriba hasta que forme unos 45 grados con la cadera (como se ve en la imagen). Es el mismo movimiento que el de «cabaret».

Número 3 – Oscilación hacia atrás
Lanza la pierna lo más lejos que puedas hacia atrás sin arquear la espalda.



Número 4 – Oscilación completa hacia delante y hacia atrás
Lanza la pierna hacia delante y luego hacia atrás (combinando los dos ejercicios anteriores) sin hacer ninguna parada en el medio de ambos movimientos.

Número 5 – Círculos en sentido horario
Intenta trazar un círculo de cuarenta y cinco centímetros de diámetro con el talón. Recuerda que en la parte más baja del círculo los tobillos deberían mantener una separación aproximada de treinta centímetros. Si mantienes los tobillos más juntos estarás haciendo trampa.

Número 6 – Círculos en sentido contrario a las manecillas del reloj
Repite el ejercicio anterior en la otra dirección.

Número 7 – Movimiento de bicicleta
Pedalea como si fueras en bicicleta.

¿Te parece pan comido? Cambia de lado y repite.

Círculos con postura en plancha sobre balón gigante

El objetivo de este ejercicio suelto es mover y rotar las escápulas (u omóplatos). La movilidad escapular es una de las claves para el funcionamiento y la longevidad del tronco. Los músculos implicados son el redondo menor, el infraespinoso, el supraespinoso, el subescapular y el romboides.

La postura es sencilla: ponte en posición de plancha con los codos apoyados sobre el balón suizo y los antebrazos dirigidos justo hacia el frente. No hundas la zona entre los omóplatos ni la zona lumbar (mantén las posiciones hueca y extendida descritas en el apartado Descenso de pared). Empieza con las piernas bien abiertas para mantener la estabilidad, y podrás ir juntando los pies a medida que ganes fuerza. Con el cuerpo en esta posición, mueve el balón con los antebrazos tal como se describe a continuación. Una serie consiste en diez o quince repeticiones de cada uno de los siguientes ejercicios sin descanso entre ellos:

1. Círculos en sentido horario.
2. Círculos en sentido antihorario.
3. Hacia delante y hacia atrás (o sea, desliza los codos hacia delante unos quince o treinta centímetros y después vuelve a llevarlos hasta las costillas).

Cuando estos ejercicios se hacen bien, se nota el movimiento en todo el conjunto de los omóplatos (las escápulas).

Peter realiza un total de tres series completas en cada sesión de ejercicio dos veces por semana. Y completa el conjunto con una «tabla de ejercicios de Lobezno» (búscalo en Google) en una máquina de musculación con cables. Si se practican bien, los ejercicios de Lobezno inciden más en los romboides que en los deltoides.

Cinco análisis de sangre que Peter suele recomendar

«Por supuesto, los resultados dependen de cada individuo y de los riesgos a los que se enfrenta cada persona (enfermedades cardiovasculares, cáncer, etc.) dependiendo de su historia familiar y su genética, pero, en términos muy generales, estos cinco análisis son muy importantes desde un punto de vista preventivo.»

1. **Genotipo de apolipoproteína E (Apo E)**: «Esto informa, en mi opinión, sobre el riesgo que tiene una persona de padecer la enfermedad de Alzheimer. El gen no es nada casual, lo que significa que tenerlo no causa Alzheimer, pero incrementa el riesgo en diversos grados dependiendo de qué variante y cuántas copias se tengan. Por si sirve de algo, el fenotipo Apo E (es decir, la cantidad real de lipoproteína que circula por el cuerpo) predice mejor el Alzheimer que el gen y, obviamente, es un marcador más fácil de rastrear, sin embargo aún no existe [un test] en el mercado. Pero lo habrá. Estoy trabajando en eso».
2. **Número de partículas LDL mediante RMN** (una tecnología capaz de contar el número de lipoproteínas en sangre): «Este sistema cuenta todas las partículas LDL, que son las partículas dominantes para el transporte del colesterol por todo el cuerpo, tanto para entrar y salir del corazón, como para entrar y salir del hígado. Sabemos [que] cuantas más partículas haya de este tipo, mayor es el riesgo de enfermedad cardiovascular».
3. **Lp(a) mediante RMN**: «La lipoproteína-a tal vez sea la partícula más aterogénica del cuerpo y, aunque está incluida en la cantidad total de partículas LDL, quiero saber si alguien tiene una cantidad elevada de partículas Lp(a) porque eso, por y en sí mismo, con independencia del número total de partículas LDL, es un gran indicador de riesgo. Es algo sobre lo que hay que actuar, pero lo hacemos de manera indirecta. En otras palabras, la dieta y los fármacos no parecen tener ningún efecto en ese número, así que apretamos más las tuercas en otras cosas. Casi el 10 por ciento de la gente ha heredado unos niveles elevados de Lp(a), y eso es, sin ninguna duda, el riesgo más habitual de arteriosclerosis hereditaria. La mala noticia es que la mayoría de los médicos no realiza pruebas para detectarlo; la buena noticia es que saber que lo tienes puede salvarte la vida, y dentro de tres o cuatro años habrá un medicamento (de los llamados fármacos "antisentido apo(a)") para tratarlo directamente».
4. **Prueba de tolerancia a la glucosa oral**: «Para esta prueba hay que tomar un brebaje de glucosa y observar la respuesta a la insulina y la glucosa después de sesenta y de 120 minutos. El resultado después de una hora permite ver los primeros signos de aviso ante niveles elevados de glucosa (o cualquier valor por encima de cuarenta o cincuenta en insulina), que puede deberse a hiperinsulinemia, un indicador de problemas metabólicos. De hecho, la respuesta a la insulina al cabo de una hora puede ser el indicador metabólico más importante de la propensión del

individuo a la hiperinsulinemia y la resistencia a la insulina, incluso cuando aparezcan marcadores "tradicionales" normales como la HbA1c».

5. **IGF-1 (factor de crecimiento insulínico de tipo 1)**: «Éste es un impulsor bastante fuerte del cáncer. El tipo de dieta (como la dieta cetogénica, la dieta con restricción calórica o el ayuno intermitente) puede ayudar a mantener bajos los niveles de IGF-1, si esta estrategia está justificada».

Señales de alerta de la cetosis

«La dieta ceto funciona bien con mucha gente, pero no es perfecta para todo el mundo. Tampoco está claro por qué a algunas personas les va bien durante largos periodos de tiempo, mientras que otras parecen sacar el máximo beneficio cuando la alternan. Si aumentan algunos marcadores (como la proteína C reactiva, el ácido úrico, la homocisteína y el número de partículas LDL), es probable que la dieta no esté funcionando como debe en esa persona, y que haya que modificarla o suprimirla. Algunos pacientes que sufren incrementos significativos en el número de partículas LDL con dieta ceto pueden revertir la tendencia limitando las grasas saturadas a menos de veinticinco gramos y reemplazando las calorías grasas por grasas monoinsaturadas (como aceite de nueces de macadamia, aceite de oliva o cantidades limitadas de aceite de aguacate).»

Antes de hacerte un estudio completo, decide tu umbral de actuación

«Es poco probable que te realices un estudio completo y que todo salga "normal", así que no te hagas ninguna prueba si no te crees capaz de aceptar la incertidumbre que se deriva de la necesidad de tomar decisiones (o no) ante una información incompleta (y a veces incompatible). Antes de examinarte la Apo E, por ejemplo, debes saber qué harás si portas una o dos copias del alelo 4.»

TF: Decide de antemano (y no en caliente, cuando tengas las emociones más a flor de piel) qué resultados merecen alguna actuación o ninguna, y qué medidas tomarás en cada caso.

Los peligros de los análisis de sangre aislados

Es importante hacerse analíticas de sangre lo bastante a menudo como para seguir su evolución, y repetir/confirmar resultados alarmantes antes de adoptar medidas drásticas. Esto lo repiten otros invitados de mis *podcasts*, como el doctor en medicina Justin Mager (véase capítulo con el mismo título) y Charles Poliquin (véase capítulo con el mismo título):

«En 2005 atravesé a nado la distancia entre la Isla Catalina y Los Ángeles, y pedí a mi amigo Mark Lewis que me sacara sangre unos diez minutos antes de meterme en el agua en la isla Catalina y, luego, diez minutos después de salir del agua en Los Ángeles, diez horas y media más tarde. Para mí fue toda una revelación, porque había desarrollado algo llamado "síndrome de respuesta inflamatoria sistémica (SRIS)", que es algo que solemos ver en pacientes hospitalizados con infecciones tremendas o que han sufrido un gran trauma: una herida de bala, un accidente de coche, o cosas por el estilo.

»Las plaquetas habían subido desde niveles normales hasta seis veces por encima de los normales. Los leucocitos habían pasado de una cantidad normal a, qué sé yo, cinco veces los valores normales. Mi sangre había experimentado todos esos cambios descomunales, así que apenas me diferenciaba de alguien que acabara de recibir un tiro…

»Siempre dudo si tratar a un paciente a partir de una sola analítica, por muy mala pinta que tenga. Por ejemplo, hace poco vi a un tipo con unos niveles de cortisol cinco veces más altos de lo normal por la mañana. Así que podrías pensar: "Vaya, este tío tiene un tumor suprarrenal", ¿no? Sin embargo, unas cuantas preguntas de seguimiento me revelaron que a las tres de la madrugada de aquel día, unas horas antes de aquella extracción de sangre, había estallado el calentador de agua en la casa del hombre. Los niveles normales de cortisol por la mañana cuentan con que el individuo haya dormido bien toda la noche. Aquél había tenido que achicar agua de su casa».

Cuatro balas que debes esquivar

«Si tienes más de cuarenta años y no fumas, tienes entre un 70 y un 80 por ciento de probabilidad de morir de una de estas cuatro enfermedades: afección cardiaca, cerebrovascular, cáncer o enfermedad neurodegenerativa.»

«La longevidad depende en realidad de dos aspectos. El primero es retrasar la muerte lo máximo posible retrasando la aparición de alguna enfermedad crónica (las "cuatro grandes" de arriba). A esto lo llamamos juego defensivo. El segundo es potenciar la vida, el juego ofensivo. Dentro de ese juego defensivo hay cuatro enfermedades básicas que pueden acabar contigo. En otras palabras, si tienes cuarenta años y te preocupa esto, lo más probable es que no mueras en un accidente de coche o por un homicidio, porque quedas fuera de esa estadística demográfica. Y tienes menos probabilidad aún de morir de X, Y y Z. Resulta que cuando consultas los índices de mortalidad, descubres que tienes un 80 por ciento de probabilidad de morir de una afección cardiovascular, de una enfermedad cerebrovascular, de cáncer o de una enfermedad neurodegenerativa, punto.

»Aunque olvides todo lo demás, recuerda esto: si tienes cuarenta años o más y le das importancia a vivir más tiempo, lo que te sitúa al instante dentro de una categoría con sesgo de selección, hay un 80 por ciento de probabilidad de que mueras por [una de] estas enfermedades. Así que cualquier estrategia que emprendas para incrementar la longevidad debe ir orientada a reducir el riesgo de contraer estas enfermedades dentro de lo humanamente posible.

»[Para quienes no lo sepan,] la afección cerebrovascular sería un derrame cerebral, y hay dos maneras de sufrir un derrame. Una de ellas es mediante una oclusión; la otra es mediante una hemorragia, por lo común debida a una subida de la tensión y cosas así. La enfermedad neurodegenerativa es, como su nombre indica, una degeneración cerebral. La causa más común de esto es la enfermedad de Alzheimer, y ésta es una de las diez principales causas de muerte en Estados Unidos.

»[Hay estudios que] me sugieren que hay algo en los carbohidratos y azúcares muy refinados, y puede que también en las proteínas, aunque podría deberse a una razón diferente que parece elevar la insulina, la cual sabemos que por extensión incrementa también el factor de crecimiento insulínico (IGF). Y sabemos que el IGF impulsa no ya el envejecimiento, sino también sin duda alguna un montón de cánceres, aunque no todos los que hay.»

Suplementos que Peter *no* toma jamás

Peter consume una selección muy específica de suplementos que selecciona a partir de sus análisis de sangre, así que es muy personalizada. Sin embargo, no toma algunos de los más habituales:

- **Multivitaminas**: «Son lo peor de ambos mundos. Contienen mucho de lo que en realidad no necesitas y no contienen lo suficiente de lo que sí necesitas. Supone un riesgo innecesario sin ninguna ventaja».
- **Vitaminas A y E**: No está convencido de que necesite más de lo que absorbe a través de los alimentos de manera natural.
- **Vitamina K**: «Si tomas verduras, ya obtienes la suficiente. La vitamina K2 puede ser otra historia en ciertas personas, dependiendo de su dieta».
- **Vitamina C**: «La mayoría de nosotros recibe cantidades suficientes con las comidas y, aunque dosis enormes podrían ser interesantes, sobre todo para combatir enfermedades víricas, no es lo bastante biodisponible en forma oral».

Él defiende los suplementos de magnesio. Nuestra capacidad para almacenar magnesio con unos riñones sanos es muy elevada. Él toma de 600 a 800 mg al día, alternando entre sulfato de magnesio y óxido de magnesio. También toma carbonato de calcio dos veces por semana. Dos de sus marcas favoritas son Jarrow Formulas y NOW Foods.

La lógica de tomar dosis bajas de litio

Basándome en conversaciones con Peter, ahora tomo dosis bajas de litio en forma de 5 mg de orotato de litio. Cuantos más estudios epidemiológicos leo, más me convenzo de que el litio es un elemento esencial o condicionalmente esencial. Bastan de 1 a 5 mg para asegurarse de absorber de manera eficaz la cantidad necesaria, dada la amplia variedad que se da de manera natural en las aguas subterráneas de Estados Unidos. Como manual básico, sugiero leer el artículo de *The New York Times* titulado «Should We All Take a Bit of Lithium?».[5] Extraído de ese artículo:

> Aunque parece raro que las cantidades microscópicas de litio de las aguas subterráneas puedan tener alguna repercusión médica de importancia, cuantos más científicos buscan esos efectos, más parecen descubrir. Poco a poco se van acumulando indicios de que dosis bastante insignificantes de litio tienen unos efectos beneficiosos. Parecen reducir considerablemente los índices de suicidio y hasta es posible que favorezcan la salud mental y mejoren el ánimo.

Y según Peter: «En realidad el litio es perfectamente seguro en dosis bajas (en esencia, cualquier cantidad por debajo de unos 150 mg) si cuentas con un funcionamiento renal normal. Es uno de esos medicamentos que debe su mala fama a las dosis elevadas que a veces se necesitan para tratar el trastorno bipolar resistente a la monoterapia, pero esas dosis (que se acercan fácilmente a 1.200 mg) no tienen nada en común con la lógica anterior».

Más diversión: Hace mucho tiempo, cuando Peter pasó de 75 a 95 kilos de peso ganando sobre todo grasa

«De verdad, no hay palabras para expresar lo irritado que estaba. Ahora bromeamos con esto, pero entonces le dije literalmente a mi mujer "voy a ir a que me hagan un *bypass* gástrico". Y ella me respondió: "Eres el ser humano más ridículo del mundo. Tendremos que hablar sobre nuestro matrimonio si piensas hacer eso pesando 95 kilos". Lo cierto es que fui a ver al mejor experto en bariatría de la ciudad de San Diego, y es una historia demencial porque, aunque era obvio que tenía sobrepeso, yo era la persona más delgada, con gran diferencia, de la sala de espera. Me sirvió para ver las cosas con perspectiva. [Me dije] "Peter, tú crees que tienes problemas. A ver, esta gente pesa 180 kilos". Y cuando me llegó el turno de ver al doctor, la enfermera me subió a la báscula y me pesó. Voy a la báscula y peso como 95 kilos. Y me dice: "Oh, estupendo. ¿Viene para una revisión?".»

Sobre dejar de correr y levantar pesas

«Nada me rompe más el alma que ver a una persona matándose para perder peso porque cree que debe correr treinta kilómetros a la semana. No les apetece nada hacerlo, les duelen las rodillas, lo odian, y no pierden peso. Me gustaría decirles: "Vale, tengo una noticia estupenda para ti. No es necesario que corras ni una sola zancada más en toda tu vida, porque no te sirve para nada".

»Sí sirve, en cambio, hacer ejercicio, y creo que el tipo de ejercicio más importante, sobre todo en términos de rendimiento monetario, es seguir un entrenamiento muy intenso de fuerza. Entrenar la fuerza sirve para todo, desde la eliminación de glucosa y la salud metabólica hasta la densidad mitocondrial y la estabilidad ortopédica. Esto último tal vez no signifique mucho si eres un chaval de treinta años o así, pero cuando eres septuagenario, representa la diferencia entre romperte la cadera o pasear por el parque.»

El camino de Peter hacia la meditación

10% más feliz, de Dan Harris (Oberon, Madrid, 2014), es el libro que animó a Peter a meditar con regularidad. Tras un éxito moderado con la monitorización abierta y la atención plena (*mindfulness*), un amigo lo introdujo en la meditación trascendental; fue Dan Loeb, multimillonario y fundador de Third Point LLC, una empresa de diecisiete mil millones de dólares dedicada a la gestión de activos.

*** Libros más regalados o recomendados**

¿Está usted de broma, señor Feynman?, de Richard Feynman (Alianza Editorial, 2016).

Mistakes Were Made (But Not by Me), de Carol Tavris y Elliot Aronson. Este último es un libro que trata sobre disonancia cognitiva, que estudia las debilidades y los sesgos comunes del pensamiento humano. Peter quiere cerciorarse de que pasa por la vida sin estar demasiado seguro de sí mismo, y este libro lo ayuda a reexaminarse.

*** La mejor adquisición de Peter por cien dólares o menos**

Peter tiene una cita mensual paternofilial con su hija de ocho años. La siguiente anécdota ocurrió al final de una salida con ella:

«Íbamos andando de vuelta al hotel y apareció uno de estos tipos que llevan un carro de culí con la bici llena de luces. Normalmente ni se me pasa por la cabeza montar en una de esas cosas, pero ese día me bastó con ver aquella mirada en sus ojos: "¡Caray, esta bici tiene luces por todas partes!". [Así que montamos.] El tipo hizo un viaje hasta el hotel que tal vez cueste veinte dólares, así que no fueron ni cien. Y fueron veinte dólares más de lo que teníamos que haber gastado volviendo andando, pero aquella mirada valía todos los dólares que tengo. Me puse un poco cursi y tópico porque los padres mayores somos así, pero fueron los mejores veinte dólares que he gastado en mucho tiempo».

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?**

Peter mencionó a mucha gente, incluido su amigo John Griffin, agente de fondos de gestión de alto riesgo en Nueva York, pero me gustaría poner el acento en su última respuesta: su hermano. El hermano de Peter, Paul (TW: incluido su amigo John Griffin, agente de fondos de gestión de alto riesgo en Nueva York, pero me gustaría poner el acento en su última respuesta: su hermano. El hermano de Peter, Paul (TW: @PapaAlphaBlog), es fiscal federal, gran atleta y padre de cuatro hijos menores de cinco años. Dedica mucho tiempo a pensar cómo ser mejor fiscal federal, y dedica la misma cantidad de tiempo a pensar cómo ser mejor padre. Peter se explica:

«El éxito es: ¿te recuerdan tus hijos por ser el mejor padre? No un padre que les diera todo lo que pedían, sino, ¿serán capaces algún día de contarte lo que sea? ¿Te llamarán cualquier día sin venir a cuento, da igual para qué? ¿Eres la primera persona en la que piensan para pedir consejo? Y, al mismo tiempo, ¿eres capaz de romper moldes en cualquier cosa que decidas ser en la vida, como abogado, como médico, como agente de bolsa, o lo que sea?».

Justin Mager

El doctor Justin Mager me ha ayudado con docenas de mis experimentos con «conejillos de indias humanos», junto con análisis de sangre y el seguimiento de la próxima generación. Es un hombre brillante y divertidísimo. Justin apareció en el *podcast* con Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título), un amigo y colaborador común. Cuando terminamos aquel número le formulé mi habitual pregunta: «¿Dónde se te puede encontrar?». La respuesta de Justin fue: «Mi comentario de despedida más sincero es que no se me busque a mí, sino que la gente se mire al espejo y se encuentre a sí misma. Yo a lo que aspiro es a meterme bajo tierra y desaparecer como un fantasma». Adoro a este tipo.

«No somos un objeto, somos un proceso»

«Queremos juzgar las cosas como buenas o malas… De modo que tenemos la idea de que una inflamación es mala, [así que lo contrario] es bueno. El colesterol alto es malo, el colesterol bajo, bueno. [Pero] debes entender qué representa en realidad un análisis de sangre. Ante todo es una instantánea. Es un momento en el tiempo, y no somos un objeto, somos un proceso.»

Lo «óptimo» depende de lo que estés optimizando

«[Por ejemplo], hay estudios que apuntan a que si tienes alto el colesterol LDL, puedes desarrollar más masa corporal magra a un ritmo más veloz. Así que si estás trabajando para desarrollar más fuerza, te resultará ventajoso tener esto presente… hay que conocer el contexto. [También] debes entender qué representa en realidad cada marcador, y no sólo [tener] un juicio sobre si es bueno o malo.»

Eh, doctor, ¿qué hace el colesterol?

«Me gusta hacer esta pregunta a los médicos, sobre todo si discrepan de mis métodos prácticos. Les digo: "Eh, ¿y qué hace el colesterol?", y es interesante porque muchos de ellos retroceden un paso y empiezan a titubear porque están muy acostumbrados al algoritmo "lo único que tengo que hacer en realidad es identificar el colesterol alto y tratarlo" en lugar de comprender cuál es su función dentro del cuerpo humano.»

TF: Hay una gran diferencia entre comprender algo (que es lo que cabría esperar de un médico) y limitarse a conocer su nombre o a saber etiquetarlo. Ésta también es una de las lecciones que el premio Nobel Richard Feynman aprendió de su padre. La historia aparece en la obra *¿Está usted de broma, señor Feynman?* (Alianza Editorial, 2016), una de las más regaladas por varias de las personas que aparecen en este libro, y también en un documental breve y encantador titulado *The Pleasure of Finding Things Out*.

Charles Poliquin

Tótem: Tigre siberiano

«La regla es: lo básico es lo básico, y no puedes saltarte lo básico.»

«Lo que te metes en la boca es estresante, y lo que dices (lo que te sacas de la boca), también es estresante.»

Charles Poliquin (TW/FB: @strengthsensei, strengthsensei.com) es uno de los mejores entrenadores de fuerza del mundo. Ha entrenado a atletas de elite de casi veinte deportes diferentes, incluidos medallistas de oro olímpico, los mejores jugadores de la Liga Nacional de Fútbol Americano de Estados Unidos (NFL All-Pros), los mejores jugadores de la Liga Nacional de Hockey de Estados Unidos (NHL All-Stars) y ganadores de la copa Stanley, así como campeones de la Federación Internacional de Fisioculturismo (conocida como IFBB, por sus siglas en inglés). Entre sus clientes figuran la primera estadounidense ganadora de la medalla de oro olímpica en lucha libre femenina, Helen Maroulis, el oro olímpico en salto de longitud Dwight Phillips, el jugador Chris Pronger de la liga profesional de *hockey* sobre hielo de Estados Unidos y Canadá (NHL) nombrado MVP (Most Valuable Player o «Jugador más valioso»), y Edgar Martínez, elegido mejor bateador de las Grandes Ligas de Béisbol (MLB), entre otros. Poliquin es autor de más de seiscientos artículos sobre entrenamiento de fuerza, y su obra se ha traducido a veinticuatro idiomas diferentes. Ha escrito ocho libros, entre los que se incluye una joya breve titulada *Arm Size and Strength: The Ultimate Guide*.

El mero hecho de hacer ejercicio no significa que te hayas ganado el agua con azúcar

«**Lo más importante que he aprendido sobre nutrición es que debes ganarte los carbohidratos**… para merecerte [cientos de kilocalorías de carbohidratos] después del ejercicio, la grasa corporal debe estar por debajo del 10 por ciento. Y la forma más rápida de saber si tienes una grasa corporal por debajo del 10 por ciento si eres hombre es: ¿me veo la línea alba [separación vertical] en los abdominales? En otras palabras, ¿me veo las hileras de abdominales? Una hilera abdominal no cuenta; tienes que vértelas todas. En otras palabras, **tienes que tener los abdominales como la piel del pene**.»

TF: Una lectora respondió en redes sociales: «¿Y si están como la piel del pene de otra persona?». Podría ser una alternativa.

«He tenido algunos atletas que trabajan mejor con un 70 por ciento de carbohidratos, un 20 por ciento de proteínas y un 10 por ciento de grasas. Pero se ganan los carbohidratos. Tienen un páncreas excelente, son sensibles a la insulina, bla, bla, bla, y tienen un montón de masa muscular. Pero hay atletas que sólo pueden permitirse diez lametones a una ciruela pasa cada seis meses. Eso es todo lo que merecen y es todo lo que pueden recibir. Y después de esos seis meses se pueden permitir ver calendarios con fotos de pasteles una vez a la semana.»

TF: Como opción baja en carbohidratos después de una sesión de ejercicio, véase el suero de cabra en el capítulo Mi gimnasio de seis elementos en una maletita (combustible portátil).

¿Cómo identificas a un buen entrenador de fuerza?

«Un buen entrenador de fuerza debería conseguir que una mujer, con independencia de la grasa corporal que tenga, consiga hacer doce dominadas en doce semanas.»

Desayuno típico de Charles

Charles se toma el desayuno en serio. Su combinación habitual incluye algún tipo de carne salvaje (por lo común salteada con mantequilla de cabra Meyengerg), frutos secos y a veces frutas del bosque o aguacates:

«**Me encantan las nueces de macadamia, pero suelo variar para no desarrollar intolerancias**… Cuando salgo fuera, una de las razones por las que me alojo en la cadena de hoteles Marriott es porque es el único sitio donde sirven filete con huevos». Cuando viaja más lejos, por supuesto, las cosas pueden ser más duras: «En Mánchester [Reino Unido], por ejemplo, no hubo manera de que me sirvieran filete con huevos para desayunar, así que mi ayudante y yo compramos sardinas, y al día siguiente desayunamos sardinas y nueces del Brasil. No hago concesiones con eso. Siempre tomo carne, pescado o marisco y algunos frutos secos».

TF: He resaltado lo anterior porque tengo muchos amigos que se han hecho pruebas para detectar intolerancias alimentarias y me han llamado diciendo: «¡Tengo intolerancia a las judías blancas! ¡Y a la clara de huevo también!». Estos resultados no tienen por qué indicar que tu genética rechace esos alimentos. Hay bastantes probabilidades de que: A) sencillamente hayas estado consumiendo demasiada cantidad del mismo alimento y hayas provocado una respuesta autoinmunitaria corregible, o B) que haya habido un error en el laboratorio. He visto laboratorios que en una semana determinada han respondido a todos los pacientes (docenas de ellos) que son intolerantes a la clara de huevo. Los errores de laboratorio ocurren, los aparatos fallan, y la gente se equivoca. La moraleja de todo esto es que hay que llevar una dieta variada y confirmar cualquier resultado médico alarmante con una segunda prueba.

Para la piel flácida o las estrías

«Hay una hierba llamada gotu kola que elimina lo que llamamos tejido cicatrizal innecesario o tejido conectivo innecesario (esto lo aprendí del doctor Mauro Di Pasquale, que fue uno de mis primeros mentores). Pero lo cierto de todo este asunto es que no notarás ninguna mejoría en la piel flácida hasta los seis meses. Así que la gente dice que no vale la pena, pero yo le digo a la gente que las tome durante seis meses. Y después será casi como la noche y el día…

»Hay algunos farmacéuticos formulistas que preparan una crema de gotu kola bioabsorbible. Esto funciona mucho más deprisa. Diría que, si encuentras a algún farmacéutico capaz de preparar una fórmula biológicamente activa, se pueden conseguir los mismos resultados en cuestión de dos a tres meses.»

TF: Pregunté a Charles sobre comprimidos orales y me recomendó una gota al día de extracto líquido de Gaia Herbs Gotu Kola Leaf, que también favorece la reparación de tendones y la función cognitiva.

Cuatro pruebas que deben hacerse cada ocho semanas

Charles recomienda llevar un control de estos biomarcadores cada ocho semanas:

1. **Insulina matinal (en ayuno)**
2. **Glucosa matinal (en ayuno)**: «Una cosa en la que insisto es en que siempre [se realice esta prueba] justo doce horas después de la última comida. ¿Por qué? Porque quiero que las pruebas anteriores y posteriores sean válidas. La glucosa matinal podría estar completamente descontrolada si ayunaste dos horas más, y entonces no será válida».

   TF: Esto es importantísimo. Hay que estandarizar la mayor cantidad posible de variables. Por ejemplo, yo me hago análisis de sangre el mismo día de la semana, e intento hidratarme siempre igual, bebiendo entre uno y dos litros de agua y asegurándome de que la orina esté limpia. Imagina que te haces una analítica un jueves y la siguiente la realizas un lunes después de un fin de semana de alcohol, lo que puede subir las enzimas hepáticas. Los resultados no son comparables. También es buena idea evitar, si es posible, la práctica de ejercicio físico intenso durante las veinticuatro horas previas al análisis de sangre, para que no salga una lectura errónea de los marcadores inflamatorios. ¡Controla las variables!
3. **Test de insulina reactiva**: «Creo que esta prueba es la que más se subestima en la salud». (El doctor Peter Attia también incluye esta prueba entre los cinco análisis de sangre que suele recomendar, pero la llama «Prueba de tolerancia a la glucosa oral»; para más detalles, véase apartado Cinco análisis de sangre que Peter suele recomendar.)
4. **HbA1c** (que suele leerse como «hemoglobina A1c»): «Dicen que envejeces básicamente al mismo ritmo que produces insulina. La prueba de HbA1c me dirá cuál fue la media de insulina durante los tres últimos meses… Con los años he descubierto que la cantidad de magnesio, suplementos de magnesio, que consumes es, en realidad, la forma más rápida de reducir ese valor. Así que el magnesio seguramente es uno de los mejores minerales antienvejecimiento».

Más sobre el magnesio

«Creo que el mejor magnesio que hay es el treonato de magnesio, si tuviera que elegir uno. Pero prefiero tomar diferentes quelatos. [**TF**: Dominic D'Agostino también toma magnesio; véase apartado Suplementos a los que recurre Dom para ver sus opiniones.] Así que uso glicinato y orotato. Si observas la fisiología que hay detrás, y hay muchas investigaciones buenas muy fáciles de localizar, cada forma de magnesio tiende a ir a un tejido específico. Así, por ejemplo, el glicinato de magnesio tiene preferencia por el hígado y el tejido muscular; el orotato de magnesio suele actuar mejor sobre el sistema vascular. El treonato de magnesio más bien induce la producción de GABA, por lo que mejora el sueño. Yo tomo dos gramos de treonato de magnesio con la última comida del día, antes de irme a la cama y uso varias formas de quelatos, como el glicerofosfato de magnesio GabaMag [fabricado por Trilogy Nutritional Supplements].»

Otra receta de referencia para dormir: glutamina y probióticos con prescripción médica (varían las marcas) antes de acostarte.

Sobre los buenos médicos

«La cantidad de tiempo que pasan contigo en tu primera visita probablemente es el mejor indicador [de su calidad].»

Para aumentar T, Reduce C

«Como regla general… lo mejor para aumentar la testosterona es reducir el cortisol. Porque la misma materia prima que produce testosterona y cortisol se llama pregnenolona. En condiciones de estrés, el cuerpo está programado para acabar yendo hacia la vía de cortisol.»

TF: Si alguna vez caes en la cama exhausto, nervioso, e incapaz de conciliar el sueño, el cortisol podría ser una causa. Para mitigar este fenómeno de «cansancio y nerviosismo» (así como reducir los niveles de glucosa) antes de dormir, yo tomo fosfatidilserina y N-acetil cisteína (o NAC). En mi caso esto también reduce de forma notoria la ansiedad durante el día siguiente.

«El mejor experto en terapia de reemplazo hormonal (o TRH) es Thierry Hertoghe, de Bélgica.»

*** ¿Sentadilla trasera, sentadilla frontal o sentadilla de arranque, si tuvieras que elegir una para tus atletas?**

«La sentadilla frontal. Tengo un montón de datos estadísticos sobre esto. Porque es imposible hacer trampa con las sentadillas frontales. Me refiero a hacerlas llevando el culo hasta el suelo, lo que significa dejar una mancha en la alfombra con el trasero. En mi opinión, para fines atléticos, todas las sentadillas deberían hacerse así… Deberían hacerse tal como las realizan los levantadores de pesas olímpicos. Así que las manos deben estar algo más separadas que la anchura de los hombros, los hombros lo más altos que puedas y realmente **encajados**. Eso sujeta bien la barra delante de la garganta. Si te resulta cómodo este ejercicio, no lo estás haciendo correctamente. Tienes que notar cierta limitación en el cuello si lo haces bien.»

(Véanse las opiniones de Kelly Starret sobre las sentadillas en el capítulo Kelly Starrett.)

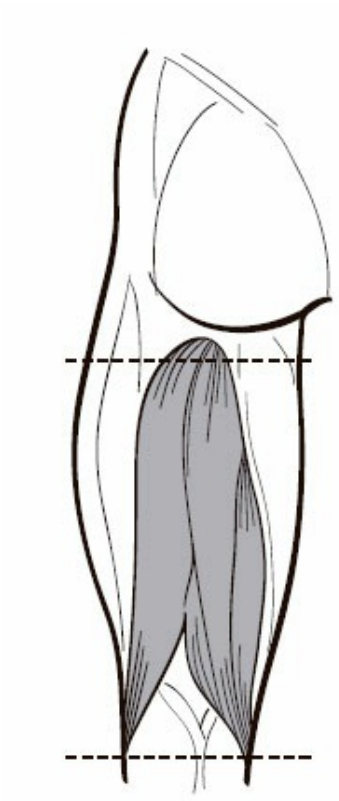
Paso 1 del calentamiento para realizar sentadillas

«Hay un montón de estudios que revelan que la movilidad de los tobillos es lo que reduce la probabilidad de lesión en cualquier extremidad inferior, ya sea una rotura de ligamento cruzado anterior, un desgarro de isquiotibiales, una distensión inguinal o lo que sea. Así que lo primero que yo haría [durante un calentamiento previo a la ejecución de sentadillas] sería irme a la máquina de sentadillas (*calf machine*) para estirar las pantorrillas, y luego me bajaría de la máquina y haría estiramientos estáticos durante ocho segundos. Acabaría con contracciones voluntarias, porque eso restaura el patrón para la fuerza. Los estudios son claros: si haces estiramientos estáticos y no terminas con una contracción es más probable que te lesiones.»

TF: Esto, junto con la recomendación de Paul Levesque, me animó a tomarme en serio las sentadillas cosacas (véanse más adelante en el capítulo Pavel Tsatsouline). Ahora presto más atención a las pantorrillas que nunca antes, tanto para evitarme lesiones, como para la flexibilidad de la parte superior de la pierna (véase el capítulo Christopher Sommer).

Activa los isquiotibiales

Una vez asistí a un curso para mejorar la cadena cinética que impartió Charles durante el cual me destrozó los brazos con la técnica de liberación activa (ART) y multiplicó por dos mi capacidad de rotación interna de hombro (ROM) en cuestión de minutos (véase *El cuerpo perfecto en 4 horas*). También nos enseñó la «técnica músculo-tendón» (cómo activar los isquiotibiales, entre otros músculos, con la mera fricción de fibras cruzadas cerca de los puntos de inserción). Por ejemplo, para aumentar de inmediato la producción de fuerza durante una serie de *curls* de isquiotibiales, puedes tumbarte en el suelo y pedir a alguien que use el mango de un cuchillo (imagina el canto de la mano durante un «golpe de judo») para frotarlo con rapidez delante y atrás por cada una de las líneas de puntos de esta ilustración durante ocho o diez segundos. Por razones que no caben en el espacio de este libro conviene empezar por las líneas del pliegue glúteo (del pliegue de las nalgas) para los *curls* de isquiotibiales y, en cambio, empezar por las líneas situadas justo debajo de las rodillas para los pesos muertos.



*** Libros más regalados o recomendados**

59 segundos: piensa un poco para cambiar mucho (Club Círculo de Lectores, 2010), de Richard Wiseman (para reducir el estrés).

La semana laboral de 4 horas (RBA, 2012).

Lo único: la sencilla y sorprendente verdad que hay detrás del éxito, de Gary Keller (Aguilar, 2015).

«Así que, después de leer [*La semana laboral de 4 horas* y *Lo único*...], cuando estoy en casa trabajo de dos horas y media a cuatro horas como máximo. Me tomo libre el mes de julio. Y me tomo las dos primeras semanas de agosto. No trabajo desde el mes de diciembre hasta alrededor de finales de enero, y me tomo libre una semana al mes.»

*** La mejor adquisición de Charles por cien dólares o menos**

«Fue un regalo, así que no estoy seguro de cuánto costó, pero no pudo ser tan alto. Se llama Bamboo Bench [fabricado por el entrenador personal alemán Bernd Stoesslein]. Tiene forma de media luna [se fija a cualquier banco] sobre la que se apoya la columna. Así que cuando realizas movimientos de presión, puedes bajar los hombros mucho más que en un banco normal. Permite un movimiento escapular más libre, permite un rango de movimientos más amplio cuando subes, y permite ejercer presión con el tórax sin dolor.»

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?**

En Winston Churchill. «Ese tipo tenía pelotas. Se opuso a Hitler, movilizó el Reino Unido y se negó a rendirse. Es premio Nobel de literatura. Poca gente lo sabe.»

TF: Apunte curioso: después de que Charles dijera esto en el *podcast*, el dueño de la casa que perteneció a Winston Churchill intervino para invitarlo a que fuera de visita.

Apuntes rápidos sobre la dieta Slow-Carb®

(a base de hidratos de carbono de absorción lenta)

Mucha gente pierde la esperanza cuando intenta perder peso.

Por suerte no tiene por qué ser complicado. Aunque yo hago ayuno con regularidad y entro en estado de cetosis, la dieta Slow-Carb (DSC) es la que he seguido por defecto a lo largo de más de una década. Según uno de mis lectores:

«Mi agradecimiento más sincero a Tim por dedicar tiempo a investigar y escribir *El cuerpo perfecto en 4 horas*. Mi madre, con casi setenta años, perdió veinte kilos y eliminó la medicación para la tensión alta que llevaba tomando más de veinte años. Consiguió todo esto en unos tres meses. Esto significa que voy a tenerla conmigo durante mucho tiempo».

Las reglas básicas son sencillas, y deben seguirse seis días a la semana:

Regla número 1: Evita los carbohidratos «blancos», ricos en almidón (o los que puedan ser blancos). Es decir, todo el pan, la pasta, el arroz, las patatas y los cereales (sí, incluida la quinoa). Si dudas, no te lo comas.

Regla número 2: Repite una y otra vez las pocas comidas que haya en tu repertorio, sobre todo en el desayuno y al mediodía. Buenas noticias: esto ya lo haces, sólo que ahora escogerás otros alimentos habituales. Si quieres simplificarte la vida, divide cada plato en tres partes: proteínas, vegetales y legumbres.

Regla número 3: No bebas calorías. Excepción: te puedes permitir uno o dos vasos de vino tinto seco por la noche, aunque esto puede provocar cierto estancamiento en mujeres en fase peri/post menopáusica.

Regla número 4: No comas fruta. (Fructosa → glicerofosfato → más o menos, más grasa corporal.) Los aguacates y tomates están permitidos.

Regla número 5: Siempre que te sea posible, mide tus progresos en términos de porcentaje de grasa corporal, NO de kilos totales. La báscula puede engañar y hacerte fracasar. Por ejemplo, es habitual ganar masa muscular al mismo tiempo que se pierde grasa con la DSC. Eso es justo lo que quieres, pero los números de la báscula no variarán y te frustrarás. En lugar de usar la báscula, usa exámenes DEXA (para medir la densidad ósea), el aparato doméstico de ultrasonidos BodyMetrix o un adipómetro

con un profesional deportivo (recomiendo el método de los siete pliegues Jackson-Pollock).

Y, por último:

Regla número 6: Tómate un día libre a la semana y desmelénate. El mío y el que recomiendo es el sábado. Éste es el día del desmadre, también llamado por muchos lectores «grásado» en lugar de sábado. Por razones bioquímicas y psicológicas, es importante no reprimirse. Hay gente que se hace una lista durante la semana con lo que le apetece comer para recordar que sólo se renuncia a los vicios seis días a la semana.

En el libro *El cuerpo perfecto en 4 horas* encontrarás todos los detalles paso a paso, incluidas preguntas y respuestas y resolución de problemas, pero el esquema anterior suele bastar para perder nueve kilos al mes y bajar dos tallas. Docenas de lectores han perdido entre cincuenta y cien kilos con la DSC.

Mi gimnasio de seis elementos en una maletita

Siempre que viajo echo estas seis cosas. En algunos casos, las compro repetidas y residen en arcones guardados en hoteles de los sitios que más frecuento, como Los Ángeles y Nueva York. Por lo mismo que cuesta facturar el equipaje en unos cuantos vuelos, me permito tener mis cosas esperándome en varias ciudades y evitarme así tener que facturar en las aerolíneas.

1. **Bandas de compresión** (de veinte a treinta dólares): Se parece a una venda, pero es de goma. Se usa para envolver y comprimir partes del cuerpo tensas o lesionadas. Es lo bastante pequeña como para caber en el bolsillo de una chaqueta, pero a menudo reduce el dolor y aumenta el rango de movimiento más que las inyecciones sofisticadas y la terapia de doscientos dólares la hora. Uso estas bandas de una a dos veces al día en los codos y los antebrazos cuando realizo sesiones duras de ejercicio. Fuente: Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título).
2. **Deslizadores de muebles (de cinco a quince dólares)**: Los he usado para dejar pasmados a clientes de hoteles de todo el mundo. Los coloco debajo de los tobillos para practicar arriba y abajo sobre la alfombra de los pasillos lo que yo llamo «paseo agrícola» (véase apartado con el mismo nombre). Fuente: Christopher Sommer (véase capítulo con el mismo título).
3. **RumbleRoller**: Imagina un rulo de espuma unido a una llanta de camioneta gigante. (Consulta detalles en el apartado Recomendaciones y tácticas de Amelia.) Fuente: Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título).
4. **Cama de Agujas**: En concreto yo compré una estera de masaje Nayoya Acupressure Mat. Hay un producto de la competencia (que no es lo mismo pero es igual) llamado *Bed of Nails* («Cama de Clavos»), y ambos se venden en Amazon. Este tipo de estera de agujas enrollable, que está cubierta de «pinchos» parecidos a los tacos de una bota de fútbol, me la recomendó Andrii Bondarenko (IG: @andrii_bondarenko), uno de los prodigios que hacen el pino con una sola mano del Cirque du Soleil. Su exentrenador ucraniano de acrobacia deportiva obligaba a sus deportistas a usarla hasta una hora al día. Yo creo que de cinco a diez minutos cada mañana parecen hacer milagros, sobre todo con el dolor de espalda. Cuando sufrí un desgarro en el músculo dorsal ancho, ésta fue la única cura que me permitió volver a hacer ejercicio.

5. **Proteína de suero de leche de cabra Tera's Whey**: Si tienes intolerancia a la lactosa, esto puede ser tu bendición. Incluso a muchas de las personas que la toleran bien a diario (como yo), les resulta más fácil de digerir. Yo uso una simple jarra de cristal para mezclarla. Si te sabe demasiado a cabra (a mí me parece que tiene un sabor muy neutro) añádele una cucharada de raíz de remolacha molida BeetElite o de cualquier otra marca. Fuente: Charles Poliquin (véase capítulo con el mismo título).
6. **Miniparalelas o *parallettes***: Si has visto practicar gimnasia deportiva conocerás las barras paralelas. Quien haya visitado un gimnasio de *CrossFit* (entrenamiento funcional) conocerá la versión reducida llamada «miniparalelas», que suelen estar hechas con tubos de PVC. Lo que muchos no habrán visto son las miniparalelas utraligeras Vita Vibe MP12, que son lo bastante pequeñas como para caber en el equipaje de mano. Tienen la altura justa para que quepan los nudillos por debajo de ellas y son perfectas para practicar sentadas en ele (*L-sits*), inclinaciones en plancha (*planche leans*) y ejercicios en posición de pino. Con esto cargarás mucho menos las muñecas que si realizas los mismos ejercicios con las manos planas. El conocido neurocientífico Adam Gazzaley (véase capítulo con el mismo título) fue el primero que me enseñó unas buenas «barras paralelas» domésticas.

Pavel Tsatsouline

Pavel Tsatsouline (TW/FB: @BeStrongFirst, StrongFirst.com) es presidente de StrongFirst, Inc., una escuela mundial de fuerza. Fue instructor de entrenamiento físico de las Spetsnaz, las fuerzas especiales soviéticas, y en la actualidad es experto en la materia dentro del Cuerpo de Marines, del Servicio Secreto y de las Fuerzas de Operaciones Especiales de la Infantería de Marina estadounidenses. Muchos lo consideran la persona que introdujo las omnipresentes pesas rusas en Estados Unidos, y es autor de la obra *Kettlebell: Simple & Sinister*.

Prueba de sonido

Antes de las entrevistas siempre compruebo el equipo con la misma pregunta. La intención es que la persona hable durante un mínimo de diez segundos. Esto es lo que pasó con Pavel:

TIM: «Pavel, si no te importa, cuéntame qué desayunaste esta mañana, para hacer una prueba de sonido».

PAVEL: «Prueba de sonido. Desayuno: Café».

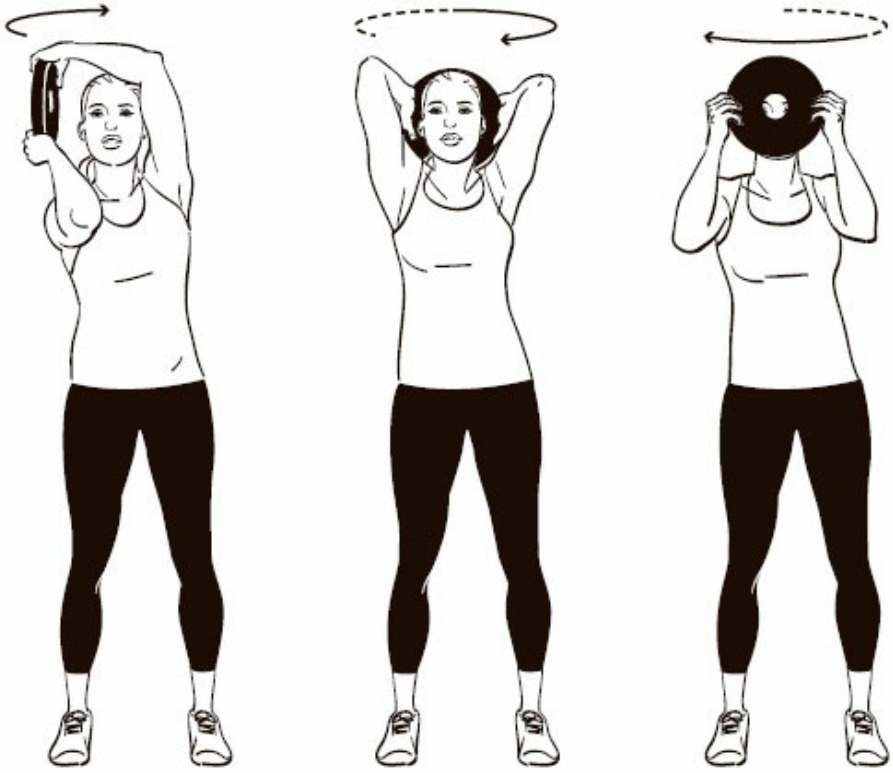
Me pareció tan gracioso que lo metí al principio del episodio. Muchos seguidores lo escuchan una y otra vez para reírse.

Dos ejercicios de calentamiento: Halos y sentadillas cosacas

Si buscas calentamientos breves y de alto rendimiento, éstos son dos que debes considerar.

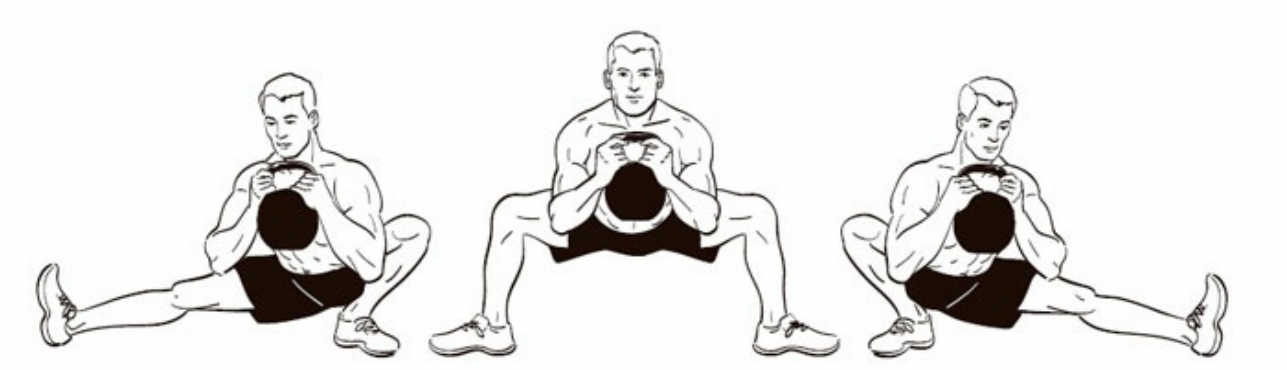
HALOS

Sujeta una pesa con las dos manos y gírala alrededor de la cabeza para calentar los hombros. Yo uso una pesa rusa o un disco de musculación de entre diez y veinte kilos, y hago cinco repeticiones *lentas* en cada dirección. Empieza con suavidad.



SENTADILLAS COSACAS

Cuando todo lo demás falla, las sentadillas cosacas con una pesa rusa (tal y como se ve abajo) casi me duplican la movilidad de los tobillos, lo que da lugar a una cadena de efectos positivos. Mantén los talones siempre apoyados en el suelo, coloca las rodillas alineadas con los dedos de los pies, y baja las caderas todo lo posible cuando cambies de lado. Yo hago dos o tres series de cinco o seis repeticiones en cada lado, y a menudo las combino con el calentamiento «Walking Spiderman» de Eric Cressey.



Principios fundamentales para la fuerza

- «La fuerza es la madre de todas las características físicas.»
- «La fuerza es una habilidad, y, como tal, debe ejercitarse.»
- «Levanta mucho peso, pero sin hacer demasiado esfuerzo.»
- «Cualquier cosa que supere las cinco repeticiones es fisioculturismo…. Si quieres estar fuerte, haz cinco repeticiones o menos.»
- «Si entrenas para ganar fuerza, evita por completo la quemazón muscular. La quemazón es tu enemiga.»
- «Entrenar es una actividad que deberías disfrutar.»

La última cita no es una frase facilona para motivarte. Es literal. Si entrenas para aumentar la fuerza al máximo, deberías sentirte mejor al acabar el entrenamiento que cuando empezaste. Hay un componente neuronal enorme.

Superhombre sin esfuerzo

Pavel me presentó al entrenador de atletismo Barry Ross. Ross había leído un estudio realizado por Peter Weyand, de la Universidad de Harvard, en el que concluía que la clave para el éxito de un velocista radica en su fuerza relativa: en concreto, cuánta fuerza ejerce contra el suelo por kilo de peso corporal. Después Ross leyó la receta de Pavel para incrementar la fuerza con una ganancia muscular mínima: pesos muertos con pesas pesadas, pocas repeticiones, poco volumen, y una reducción al mínimo de ejercicios negativos (excéntricos). Barry sumó dos más dos e ideó un programa basado en pesos muertos para crear velocistas de talla mundial. Uno de sus primeros prodigios fue Allyson Felix. Su protocolo basado en pesos muertos utiliza un rango de movimiento parcial sin fase negativa o excéntrica (sin descenso). Yo seguí este protocolo durante un periodo aproximado de ocho semanas y lo explico con detalle en *El cuerpo perfecto en 4 horas*, así que aquí sólo daré los fundamentos simplificados:

La técnica básica: Baja el peso muerto hasta las rodillas y, entonces, suelta la barra. Yo usaba una postura «estilo sumo», pero la postura convencional va bien.

Formato: Dos o tres series de dos o tres repeticiones cada una, seguir cada serie de ejercicios pliométricos (como esprintar de diez a veinte metros, hacer de seis a ocho saltos al cajón —*box jump*—, etc.); después un mínimo de cinco minutos de descanso. Mis mejores progresos se produjeron con descansos de diez minutos, que no son infrecuentes en atletas de potencia.

Frecuencia: Hacía esto dos veces por semana: lunes y viernes. El total de «tiempo bajo tensión» durante las series es inferior a cinco minutos por semana.

Resultados: Aumenté en más de 54 kilos mi máximo de peso muerto en unas ocho semanas, y gané menos de 4,5 kilos de masa adicional. Para la fuerza relativa nunca he experimentado nada parecido. ¿Te consideras demasiado mayor o demasiado lo que sea para los pesos muertos? El padre de Pavel empezó a realizar estos levantamientos a los setenta años, y pocos años después levantaba más de 180 kilos sin cinturón, con lo que batió varias plusmarcas estadounidenses en el proceso.

La «Escalera de respiración»

¿Tienes una resistencia desastrosa? Ésta es una estrategia de un colega de Pavel, el entrenador de *fitness* Rob Lawrence. Para balanceo con pesas rusas, carreras cortas de velocidad (*sprints*) o cualquier ejercicio que te deje sin aliento, decide de antemano que entre una serie y la siguiente vas a descansar cierta cantidad de respiraciones (es decir, harás cinco, diez, treinta, o las respiraciones que quieras entre una serie y la siguiente). Esto te acostumbrará a respirar más despacio y a no abusar del sistema nervioso. Este control te ayudará a mejorar la resistencia, incluso antes de las adaptaciones bioquímicas.

Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título) utiliza la escalera de respiración cuando realiza *burpees* como calentamiento. Realiza series ascendentes de *burpees*, desde una repetición hasta diez. En otras palabras, hace un *burpee* y respira una vez; dos *burpees* y respira dos veces, y así hasta llegar a diez *burpees* seguidos de diez respiraciones.

Tres ejercicios de alto rendimiento: El programa «simple y siniestro» de Pavel con pesas rusas

- Oscilación con un brazo
- Levantamiento turco (*Turkish get-up* o *TGU*)
- Sentadilla *goblet*

Encuentra la manera de realizar estos tres ejercicios a diario y seguro que te compensará. El TGU también es excelente para detectar deficiencias.

La postura hueca no es sólo para el deporte gimnasta

Si quieres dominar las flexiones en barra (dominadas o *pull-ups*), debes aprender la «postura hueca» (consulta apartado Descenso de pared). Esto junto al giro de los pies hacia dentro (usando más los oblicuos), me ayudó a hacer dominadas militares estrictas (con pausa al llegar a la barra con el cuello) con 24 kg en los pies. Para ver en directo la postura hueca, observa a cualquier gimnasta en las anillas: el coxis está metido hacia dentro y el cuerpo parece un plato. El truquillo que aconseja Pavel: intenta que el coxis y el ombligo se acerquen lo máximo posible entre sí.

«En caso de duda, entrena el agarre y el tronco»

«Fortalecer la sección central y el agarre automáticamente aumentará tu fuerza en cualquier levantamiento de pesas. Con los abdominales, el efecto se debe en parte al aumento de la presión intraabdominal y en parte a la mejora de la estabilidad. Con el agarre aprovechas el fenómeno neurológico de la *irradiación*, con el que la tensión se "irradia" de los músculos de agarre hacia otros músculos.

»El camino más directo hacia una fuerza de agarre de elite está en los ejercitadores de manos Captains of Crush de IronMind [que existen con una resistencia de hasta 165 kilos]. Entre los ejercicios efectivos para la sección central se cuentan la "respiración potente", los "balanceos en posición hueca" (o *hollow rocks*), los abdominales de Janda, los levantamientos de piernas colgando (*hanging leg raises*) y las planchas "al estilo duro" ("*hardstyle" planks*). Para hacer esto último, aguanta diez segundos en plancha con contracción máxima, no varios minutos. Mantenla como si estuvieran a punto de darte una patada y respira "detrás del escudo" de la sección central tensada. Como reto, intenta colocar los pies en la pared, a varios centímetros del suelo.»

En cuanto a repeticiones y series, haz de tres a cinco series de tres a cinco repeticiones con los ejercicios dinámicos (de movimiento) o aguanta los ejercicios estáticos unos diez segundos. Tómate de tres a cinco minutos de descanso entre cada serie en ambos casos.

O, como diría Pavel: «Mejor aún, échale aceite al asunto», y esto nos lleva al siguiente principio.

«Engrasa la rosca» (*Grease the Groove* o *GTG*) para mejorar la fuerza-resistencia y la fuerza

«Para incrementar la cantidad de dominadas que haces ahora, empieza realizando la mitad de las repeticiones que eres capaz de hacer (por ejemplo, series de cuatro repeticiones si la máxima cantidad que hayas conseguido hacer jamás es de ocho) en series repetidas a lo largo de todo el día. Limítate a acumular repeticiones con un mínimo de quince minutos de descanso entre cada serie, y ajusta la cantidad diaria para que siempre te sientas descansado.»

Al seguir este procedimiento durante varios meses, el suegro de Pavel pasó de hacer diez dominadas a realizar veinte dominadas estrictas a los sesenta y cuatro años (y no era capaz de hacer tantas cuando era un joven infante de Marina). El mínimo de quince minutos de descanso es necesario para la supercompensación del fosfato de creatina.

«Mientras la mayoría de los métodos para la **fuerza-resistencia** funcionan mediante el entrenamiento para tolerar una cantidad mayor de ácido láctico, este sistema hace que el cuerpo produzca menos ácido. Aumenta la cantidad y la calidad de las mitocondrias en las fibras musculares de contracción rápida y las vuelve más aeróbicas.»

Si quieres usar el método GTG para un movimiento de **fuerza máxima**, no hagas más de cinco repeticiones por serie. En este caso, el método funciona a través de un mecanismo distinto (llamado, por si hay algún empollón, *facilitación sináptica* y *mielinización*). Supón que estás trabajando para realizar una repetición perfecta de una flexión con una sola mano. A medida que progreses, podrías realizar esas mismas flexiones apoyando los pies en el suelo, y los brazos, en el borde de una mesa o un banco. Si tu máximo está en seis repeticiones, aplicarías el método GTG realizando series de no más de dos o tres repeticiones.

Mi estiramiento raro favorito: El molino de viento

Los molinos de viento con pesas rusas, también conocidos como «molinos de viento en alto» (*high windmills*), son increíbles para la rehabilitación y la «prehabilitación» de las caderas. La postura de pie es similar al *trikonasana* de yoga, pero apoyas del 70 al 80 por ciento de tu peso en una sola pierna mientras sostienes la pesa rusa por encima de la cabeza. YouTube te ayudará.

Una de mis frases favoritas

De la película *Operación dragón* (*Enter the Dragon*): «Esparta, Roma, la Europa medieval, los samuráis… veneraban la fuerza, porque ella sola hace posibles todos los demás valores».

«La calma es contagiosa»

Éste es otro de los dichos favoritos de Pavel. Ésta es una reelaboración de un discurso de Rorke Denver, exoficial de las Fuerzas de Operaciones Especiales de la Armada de Estados Unidos:

«Un *master chief*, el rango más alto para el personal de alistamiento de la armada (que era como un dios para nosotros) nos dijo una vez que nos daba un consejo valiosísimo que él había aprendido a su vez de otro *master chief* durante la guerra de Vietnam. Y añadió: "Esto es lo mejor que vais a aprender jamás durante los entrenamientos en las Fuerzas de Operaciones Especiales". Estábamos emocionados, deseando saber qué era, y entonces nos comentó que cuando eres un líder, la gente imita, como mínimo, tu comportamiento… Garantizado. Así que éste fue el gran consejo. Se limitó a decir: "La calma es contagiosa"».

*** El libro más regalado o recomendado**

«La mayoría de la gente vive en un punto intermedio entre el estado encendido y el estado apagado. Es incapaz de encenderse de verdad y generar alta potencia, y es incapaz de apagarse del todo y disfrutar del descanso verdadero. Para aprender a controlar tu encendido y apagado, lee el libro *Psych*, del doctor Judd Biasiotto. Es uno de los levantadores de potencia más capaces de la historia, ya que levantó más de 270 kilos en sentadilla con un peso corporal inferior a sesenta kilos… sin fármacos, a los cuarenta y cuatro años de edad y después de una operación de espalda.»

Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie

Tótems: Laird = Orca; Gabby = Halcón; Brian = Cuervo

Laird Hamilton (TW/FB: @LairdLife, lairdhamilton.com) es considerado el mejor surfista de olas gigantes de todos los tiempos. Se le atribuye la invención del surf remolcado (o *tow-in surfing*, que consiste en usar una moto de agua para subir a los surfistas a lomos de olas gigantes), así como la recuperación del *stand-up paddle* (SUP), también conocido como *paddle surf* o surf a remo. Hamilton ha protagonizado múltiples películas sobre el mundo del surf y fue el personaje central de *Riding Giants*, un documental sobre el surf de olas gigantes.

Gabrielle Reece (TW/IG: @GabbyReece, gabriellereece.com) ha sido nombrada una de las «Veinte Mujeres Más Influyentes en el Mundo del Deporte» («20 Most Influential Women in Sports») por la revista *Women's Sports & Fitness* y se la conoce, sobre todo, por sus éxitos en vóleibol. Reece fue la jugadora que más remates consiguió en la Liga femenina de vóley-playa de Estados Unidos (Women's Beach Volleyball League) durante cuatro temporadas seguidas. Aprovechó esa circunstancia para triunfar como modelo y, después, ejerció como entrenadora en el programa de televisión estadounidense *The Biggest Loser*. Sus múltiples y variados éxitos la convirtieron en la primera atleta femenina que ha diseñado unas zapatillas para Nike. La revista *Rolling Stone* la ha incluido en su lista de «Wonder Women» («Mujeres fabulosas»).

Brian MacKenzie (TW/IG: @iamunscared) es el fundador del método para mejorar la resistencia llamado Cross-Fit Endurance, y es autor de la obra *CrossFit Endurance Para Corredores* (Tutor, 2015), que ocupó la lista de los más vendidos de *The New York Times*. Brian sembró la controversia al proponer un enfoque minimalista antiintuitivo para afrontar carreras de larga distancia. No sólo cuestiona los entrenamientos con recorridos largos, sino también las dietas con alto contenido en hidratos de carbono, y utiliza el entrenamiento intenso de la fuerza para

conquistarlo todo, desde carreras de cinco kilómetros hasta ultramaratones. Aparece mucho en mi libro *El cuerpo perfecto en 4 horas*, donde explica cómo preparar una maratón en ocho o doce semanas. Brian ha sido entrevistado en *Runner's World, Men's Journal, ESPN, Outside*, y *The Economist*.

Trasfondo de la historia

Laird fue uno de mis profesores de surf durante mi serie de televisión *The Tim Ferriss Experiment*, de ZPZ, la empresa productora de series como *No Reservations* o *Parts Unknown*, de Anthony Bourdain, etc.

Mi entrevista con Laird, Gabby y Brian tuvo lugar en la mesa de la cocina de Laird y Gabby en Malibú, justo después de una sesión de ejercicio. Yo me sentía como si estuviera en las nubes. Brian me había llevado allí para ver cómo entrena Laird en su piscina personalizada, que tiene cuatro metros de profundidad en la parte más honda y escaleras en el fondo. También cuenta con altavoces bajo el agua para oír música y con un cable suspendido a unos sesenta centímetros de la superficie. Brian me había invitado con anterioridad, pero siempre había rechazado su oferta por miedo a ahogarme. Aquella mañana pasé por el aro y me uní nervioso a unos seis o diez tipos más para repetir el siguiente circuito durante unos noventa minutos: ejercicios bajo el agua con mancuernas; baño de hielo durante un mínimo de tres minutos; y, después, una sauna a 105 °C durante quince minutos. La pandilla entera realiza este entrenamiento dos veces por semana, y lo alterna con dos sesiones semanales de entrenamientos con pesas en seco. Se animan los unos a los otros, y es fabuloso. Los capullos no duran mucho en el grupo.

El «calentamiento» para tipos duros

Laird recibe en ocasiones la visita de atletas profesionales para probar su famoso entrenamiento en piscina. Cuando aparece un gran musculitos dándose aires, él le recomienda ir a «calentar» con Gabby. Esto es un mensaje en clave, y Gabby procede entonces a destrozarlos como quien no quiere la cosa. Los deja con los ojos fuera de las órbitas, aterrorizados y exhaustos. Cuando ya han recibido una dosis suficiente de humildad, Laird les pregunta: «Vale, ¿estás listo para empezar el entrenamiento?». En palabras de Brian: «El agua suelta: "Oh, ¿un tipo fuerte y agresivo? Perfecto. Te ahogaré sin más"».

La bebida

Antes del entrenamiento: Laird preparó café para todo el mundo y le añadió su «leche en polvo superalimenticia» con sabor a moca (lairdsuperfood.com). Te enciende como un árbol de Navidad.

Después del entrenamiento: Zumo recién hecho con raíz de cúrcuma, setas chaga, extracto líquido de pimienta, miel natural, vinagre de manzana y agua (el zumo se diluye con el agua hasta que sepa bien). A veces Laird mezcla la cúrcuma con kombucha KeVita para reducir cualquier resto de amargor.

Equipo para la piscina

Gafas de bucear de dos lentes Cressi Big Eyes. Las gafas de natación se caerán.

Descarga del PSOAS: No es necesario que te guste

Laird descarga habitualmente el psoas mayor (el músculo profundo que une las lumbares con la cadera) tumbándose en el suelo sobre el asa de una pesa rusa o sobre el borde de un disco olímpico de once kilos.

El club masculino de lectura

Laird tiene lo que Gabby denomina el «club masculino de lectura». Los que acuden a su casa con asiduidad para entrenar (entre quienes figuran superfamosos, buceadores con plusmarcas en inmersión libre, y altos ejecutivos de gran éxito) pueden proponer el libro del mes de no ficción, para que todos lo lean y lo comenten. Rick Rubin realiza aportaciones frecuentes. Éstos son dos de los títulos elegidos justo antes de nuestra entrevista:

Nacidos para ser héroes, de Christopher McDougall (Debate, 2015).

Supervivencia, de Laurence Gonzales (Desnivel, 2016), una obra que Laird describe como «un libro increíble sobre el miedo y cómo manejarse con él».

Practica el juego de «yo primero»

GABBY: «Siempre me digo que yo seré la primera… Eso significa que si voy a pagar en una tienda, yo saludaré primero. Si me cruzo con alguien y hay contacto visual, yo seré la primera en sonreír. [Ojalá] la gente probara a hacer eso un poquito en su día a día: sé el primero, porque (no siempre, pero la mayoría de las veces) te beneficiará. La respuesta es bastante sorprendente… El otro día estuve en el parque con las niñas. Dios mío. El [parque acuático] Hurricane Harbor. Es un infierno. Había un par de mujeres algo mayores que yo. No podíamos ser más diferentes, ¿entiendes? Pasé por delante de ellas y me limité a mirarlas y a sonreír. Ellas sonrieron al instante. La gente está preparada, pero tienes que ser tú la primera, porque ahora nos entrenan en este mundo [para ir a lo nuestro] ya nadie toma la iniciativa».

TF: La gente es más amable de lo que parece, pero tienes que adelantarte tú. Esto me hizo pensar en una frase del personaje de ficción Raylan Givens de la serie de televisión *Justified*: «Si te cruzas con un capullo por la mañana, te cruzaste con un capullo. Si te cruzas con capullos todo el día, tú eres el capullo». A menudo escribo «YO PRIMERO» en mi diario matutino como intención diaria.

Nota al margen: Derek Sivers (véase capítulo con el mismo título) escuchó este episodio, y el principio «yo primero» de Gabby fue uno de sus descubrimientos favoritos.

Primeros experimentos de surf con cometa antes de que esta práctica cobrara popularidad

«Fuimos los primeros en conseguir las cometas francesas de lanzamiento único… con las que sueltas al tipo y sale volando hasta que se caga, y entonces se acabó. A veces te ves en el mar a tres kilómetros de la costa con una colcha gigante. **¿Has probado alguna vez a nadar con una colcha? Es muy difícil**. Con una colcha gigante… y una bandeja de camarero. Literalmente, la tabla parece una bandeja de camarero [y] estás a tres kilómetros de la orilla, y miras hacia la playa y te dices: "Hoy no es mi día".»

¿Dónde te pueden encontrar los oyentes?

Siempre hago esta pregunta al final de todas mis entrevistas para que los invitados den sus coordenadas en redes sociales, sitios web, etc. Laird respondió sin dudarlo: «En el océano Pacífico».

Inspiración en Don Wildman

BRIAN, *hablando sobre Don Wildman y su increíble capacidad física a los ochenta y dos años:* «Bueno, Don Wildman practicó *snowboard* durante ochenta días el año pasado. Acabo de hacer *heli-snowboarding* con él hace uno o dos meses en Alaska. O sea, es una actividad dura, una semana seguida con quince o dieciséis descensos al día. Al tercer o cuarto día ya te tambaleas, [pero] el pistolero no soltó ni media palabra… Yo supero casi a cualquiera en bicicleta, salvo a un ciclista profesional, pero él te machaca».

GABBY: «Otra cosa de Don es su genialidad… él pide gente para que se una a su equipo, porque es imposible hacerlo solo. Así que siempre tiene un montón de tipos a su alrededor, en su mayoría bastante más jóvenes que él. **La energía se concentra y todos se ponen en marcha**». [**TF**: Rick Rubin también habla de Don al final del capítulo Rick Rubin.]

«Un sitio solitario es un sitio sin motivación»

Esta frase de Laird puso de manifiesto todo lo que vi a su alrededor. Tiene una tribu muy unida en torno a él, y la práctica programada de ejercicios en grupo parece ser el adhesivo que mantiene unido al grupo. Si dedicas mucho tiempo a pensar en el «cómo» y el «qué» de los ejercicios (ejercicios, planificación, etc.), como me pasa a mí, también puedes preguntarte: «¿Y si tuviera que elegir todos los ejercicios pensando primero en "quién"? ¿Qué haría si sólo pudiera realizar ejercicio con otras personas?». Así es como acabé lanzándome al AcroYoga (véase capítulo con el mismo título).

Consejos de padres

Laird Y Gabby, casados desde 1997, mantienen una relación muy cercana y afectuosa con sus tres hijas. Los he observado muchas veces. Hay mucho contacto físico, y la sensación imperante es la calidez. Es encantador estar con ellos. Los siguientes consejos de padres proceden de diferentes momentos durante la conversación.

LAIRD: «Querer a tus hijos puede subsanar muchos errores. [Aunque te equivoques en algunos detalles o tengas algún tropiezo]».

GABBY: «Somos inclusivos y las tratamos como adultas. Siempre les hemos hablado como a adultos…

»Como madre o padre, tienes que aprender a pedir perdón cuando metes la pata… A veces puedes decir: "Mira, ¿sabes qué pasa? Es que estoy muy cansada hoy y me enfado enseguida. Pero tú no tienes la culpa y lo he pagado contigo; lo siento". Tienes que aprender que eres imperfecta y abrir esa puerta… A mis hijas les pregunto mucho: "¿Os parece que os quiero lo bastante?"… y ellas responden: "¡Venga ya, mamá!". Pero creo que hay que preguntarlo…

»Les digo que aprendan a decir "perdona, eso no va conmigo". He aprendido mucho estando rodeada de hombres. Admiro muchos de sus rasgos. Son capaces de comunicar un mensaje sin emoción. Las mujeres, para defenderse al fin, necesitan por lo general estar un poco enervadas y entonces ya se expresan con demasiado genio, en lugar de decir: "Mira, no, eso conmigo no va". Y [también les enseño a] no dudar [de sí mismas] una vez que han establecido ese criterio. Creo que eso es muy importante. Y si tienes alguna habilidad o talento, el que sea, no te sientas culpable y mal o rara por eso…

»A las chicas siempre les digo: "Eres afortunada si estás en el equipo y, si eres la mejor, eres la más afortunada"».

Gabby acerca de aprender a reafirmarse

«A las mujeres nos enseñan desde jovencitas: "Oye, sé amable. Las chicas amables se comportan así", de modo que nos lleva mucho tiempo decidir: "Voy a hacer cosas, decir cosas y creer en cosas que no van a gustar a los demás, y me voy a sentir bien así". Los hombres lo hacen con mucha más facilidad, y las mujeres necesitamos mucho tiempo. Las únicas atletas [femeninas] que he visto que lo hacen con mucha facilidad suelen ser las pequeñas [de su casa] y cuyos hermanos mayores son todos varones.»

(Véase el capítulo sobre Caroline Paul.)

El papel varón/mujer en las relaciones de pareja

LAIRD: «[Entre diez mil parejas estudiadas que funcionan], sólo hay una cosa que todas tienen en común, con independencia de su dinámica. ¿Qué es? El hombre respeta a la mujer. La regla número uno».

GABBY: «Pero ¿puedo decir una cosa? Sé que el papel de cada cual difiere en cada relación (la mujer mantiene a la familia, el hombre mantiene a la familia, ella es la dominante, él es el dominante), pero al final, en la mayoría de los casos, si la mujer no intenta cambiar o mimar a su pareja como una madre, tiene muchas posibilidades de situarse en una posición en la que el hombre la respete. El hombre necesita apoyo. Quiero decir, os quiero, chicos, y todos sois fuertes, pero también sois muy frágiles, y necesitáis que os apoyen y que [nosotras] os ayudemos a tener voz propia, con independencia de cuál sea esa voz.

»Durante nuestros primeros años de pareja, Laird me decía "Tuve una madre y se murió" (por desgracia, su madre falleció al segundo año de estar juntos). Me lo dejó muy claro… no era plan. Las mujeres, por naturaleza, no podemos evitarlo; somos criadoras, ¿no? Así que a veces eso se transforma en: "Oye, cariño, el chiste de la cena fue un poco inadecuado, y estás hablando un poco alto", y todo eso. Y como el hombre procura ser cariñoso, nos hace caso y cambia en todo lo que nosotras queremos, y después dejamos de quererlos. Así que es fantástico limitarse a decir: "Mira, elegiré compañero cuando considere que tenemos un sistema de valores parecido, y puede que lleguemos a ellos de formas muy distintas, pero… da igual de qué forma lleguemos a algunos de los grandes principios"».

Valorar los sacrificios dependiendo del individuo: Lo que es fácil para ti no tiene por qué ser fácil para los demás

GABBY: «Si un hombre te dice: "Voy a intentar de verdad estar con una sola mujer", te está dando… la mayoría de lo que tiene. Te está dando como un 80 por ciento. En el caso de una mujer, quizá te esté dando un 35 por ciento [por ser monógama]… O supón que soy muy tímida y que salgo y tengo una conversación muy agradable contigo. Quizá te esté dando un 200 por ciento por mi forma de ser. Así que creo que también hay que empezar a entender quiénes son ellos, que se dan como pueden darse, que hay que recibirlos de esa manera…».

Corregir las debilidades físicas

LAIRD: «Toda la gente con flexibilidad debería machacarse un poco con pesas, y todos los levantadores de pesas deberían hacer algo de yoga… Siempre tendemos hacia nuestros puntos fuertes porque nos encanta la gloria».

¿Consejo para exatletas acabados?

BRIAN: «Más humildad. Por eso me parecía tan importante que vinieras. No es que pensara: "Ah, tengo que darle a Tim una dosis de humildad". No, sino que era más bien: "Ven a ver cómo practicar algo que podrás hacer el resto de tu vida"».

TF: Con eso de «más humildad» entendí que Brian se refería a contemplar opciones que dan miedo con la mente abierta de un principiante. Estoy encantado de haber corrido el riesgo de hacer el ridículo entrenando con Laird y su pandilla. Primero me enseñó un método intenso pero soportable de entrenamiento, que incluye ingredientes que suelo rechazar (como la cohesión social, la práctica de ejercicio al aire libre, etc.). En segundo lugar, me convenció de que soy capaz de hacer mucho más de lo que pensaba.

¿Consejo para tu yo de treinta años?

GABBY: «No te tomes nada como algo personal, pero **tampoco te reprimas**. Creo que esto es más típico de las mujeres que de los hombres. A veces tendemos a ocultar nuestras aptitudes y capacidades porque no queremos ofender a nadie ni destacar… Una vez oí una historia estupenda. Tuve un entrenador, que era un técnico asistente del equipo masculino de voleibol estadounidense. Durante un partido [en el que necesitaban un punto para ganar], el entrenador miró fijamente a Karch Kiraly y le dijo: "Necesito que despejes ese balón y que ganes este partido", y fue como una bomba: "Vale". Y Karch lo hizo.

»[Después, el mismo técnico] entrenó a mujeres a un nivel muy alto, e hizo lo mismo con la mejor jugadora. No funcionó porque… [es] una manera de sobresalir que a nosotras [las mujeres] nos cuesta, en lugar de entender que se puede destacar… por el bien común».

LAIRD: «Deja de beber ya. Deja de beber ahora mismo y patenta todas tus ideas… y practica la compasión todos los días».

James Fadiman

El doctor James Fadiman (psychedelicsresearch@gmail.com, jamesfadiman.com) participa en la investigación de psicodélicos (o psiquedélicos) desde la década de 1960. Se graduó en Harvard y se doctoró en Stanford, donde colaboró con el Grupo de Harvard, el Grupo de Investigación de la Costa Oeste en Menlo Park, y con Ken Kesey. Es autor de la obra *Guía del explorador psicodélico: cómo realizar viajes sagrados de modo seguro y terapéutico* (Gala Ediciones, 2017) y es considerado el mayor experto y la máxima autoridad de Estados Unidos en psicodélicos y su utilización.

Prefacio

Algunos de mis seres queridos insistirían en que el trabajo más importante que he realizado en los últimos cuatro años ha estado relacionado con el estudio y el empleo cabal de psicodélicos. Como mero ejemplo, alrededor del 90 por ciento de la irritación y la indignación que sentí durante más de veinticinco años desapareció por completo después de cuarenta y ocho horas de «trabajo terapéutico» dos años atrás, por razones que aún no están del todo claras, y mis irritables costumbres de décadas no han vuelto.

NOTA: Creo que se han exagerado los riesgos farmacológicos de estas sustancias, pero no sus efectos secundarios legales. En Estados Unidos, la mayoría de los psicodélicos clásicos (el LSD, la psilocibina de las «setas mágicas», el peyote, etc.) ocupan la misma categoría legal que la heroína (*Schedule I*), y están penados por igual. Y, aunque la «dosis letal» (o LD50; es decir, dosis letal para el 50 por cien-to de la población, que es una forma habitual de medir la toxicidad) es increíblemente alta o prácticamente inexistente para la mayoría de los psicodélicos, las cosas pueden ponerse muy feas en determinadas situaciones descontroladas (por ejemplo, si se camina en medio del tráfico), y también pueden agravar enormemente trastornos mentales ya existentes. Yo vi a un amigo de la familia pasar de un estado «normal» a la esquizofrenia (tenía antecedentes familiares) tras un consumo frecuente de LSD. Como es natural, no querría yo que fueras a la cárcel o que te perjudicaras la salud, así que usa los psicodélicos únicamente en contextos legales bajo supervisión médica profesional. Para conocer una alternativa legal, mira la exposición de Dan Engle sobre tanques de flotación en el capítulo Martin Polanco y Dan Engle.

¿Qué son los psicodélicos?

El término *psicodélico* (procedente del griego para «manifestación del alma») se usa por lo común para aludir a sustancias capaces de separarte con eficacia de tu ego y de provocarte experiencias místicas o trascendentales. La mejor definición formal que he encontrado del término *psicodélico* es la que da N. Crowley en el artículo titulado «A role for psychedelics in psychiatry?» que publicó en *The British Journal of Psychiatry*:

> La diferencia entre los psicodélicos (enteógenos) y otras drogas psicotrópicas es que los enteógenos funcionan como «amplificadores no específicos de la psique» que inducen un estado de consciencia alterado o inusual (Grof, 2000). El contenido y la naturaleza de esas experiencias no se consideran productos artificiales derivados de su interacción farmacológica con el cerebro («psicosis tóxicas»), sino verdaderas expresiones de la psique que revelan su funcionamiento a niveles que no suelen estar accesibles para su observación y estudio.

Muchos psicodélicos (psilocibina, mescalina, etc.) se han usado en culturas indígenas durante cientos o miles de años con fines ceremoniales. En tiempos más recientes, universidades de todo el mundo han empezado a hacer pruebas con estas moléculas para enfrentarse a depresiones resistentes al tratamiento, para eliminar la ansiedad ante la muerte en pacientes con cáncer terminal, para acabar con la adición a la nicotina, y más. El doctor Roland Griffiths, profesor en la escuela de medicina Johns Hopkins, cuenta una conclusión típica en un estudio pionero: «La mayoría de los [36] voluntarios recordaron catorce meses después la experiencia vivida y la valoraron como la más relevante o una de las cinco más relevantes y significativas desde un punto de vista espiritual de toda su vida». Los voluntarios con hijos valoraron a menudo la experiencia como superior o igual a la del nacimiento de su primer hijo.

Desde una perspectiva psicofarmacológica, muchos psicodélicos se asemejan a una molécula natural llamada DMT y actúan como agonistas de los receptores 5-HT2A (serotonina) y NDMA, pero hay excepciones, y el mecanismo de acción sigue siendo poco conocido. Ésta es, en parte, la razón por la que estoy ayudando a financiar estudios científicos en centros como el Johns Hopkins y la Universidad de California en San Francisco (UCSF).

Aunque la marihuana, la ketamina y el éxtasis (MDMA) tienen aplicaciones médicas concluyentes, no los considero psicodélicos. Jim explica la distinción (que compartimos) poniendo el éxtasis como ejemplo: «No es exactamente un psicodélico porque **no dejas atrás tu identidad**, aunque sea la manera más sencilla de superar un trastorno de estrés postraumático intratable».

El vocablo *enteógeno*, que significa «generación interior de lo divino», se ha convertido en una alternativa habitual del término *psicodélico*.

Un buen amigo mío

Tengo un buen amigo (al que llamaremos Slim Berriss) que ha ideado un programa para sí mismo que combina una microdosificación práctica con incursiones planificadas de antemano de uno o dos días a territorios más profundos. Para él, esa mezcla ofrece una estrategia estructurada para aumentar el bienestar cotidiano, para desarrollar empatía y para analizar detenidamente al «otro». Éste es su programa:

- **Microdosis de hidrocloruro de ibogaína dos veces por semana; lunes y viernes**. La dosis es de 4 mg, equivalente a 1/200 o menos de una dosis ceremonial completa para un peso corporal de ochenta kilos, que es el caso de Slim. A él no le gusta el LSD, y considera que la psilocibina de las setas es difícil de dosificar con precisión. Pobre de aquel que vaya buscando «microdosis» y reciba un golpe como un tren de mercancías mientras factura equipaje en un aeropuerto (pobre Slim). Por eso le regalaron la ibogaína en pastillas, para evitar ese riesgo.
- **Dosis moderadas de psilocibina (de 2,2 a 3,5 g) en forma de setas recubiertas de chocolate una vez cada seis a ocho semanas**. En su experiencia, absolutamente individual, esto viene a ejercer efectos similares a los que Jim describe más adelante en este mismo capítulo para la ingestión de 150 a 200 microgramos de LSD. Slim hace esto bajo la supervisión de un cuidador experimentado.
- **Dosis más alta de ayahuasca una vez cada tres o seis meses durante dos noches consecutivas**. Los efectos serían comparables (aunque con experiencias muy distintas) a más de quinientos microgramos de LSD. Slim está supervisado por uno o dos cuidadores experimentados dentro de un grupo muy robusto de cuatro a seis personas como máximo. **NOTA**: Durante las cuatro semanas previas a estas sesiones, no consume nada de ibogaína ni de psilocibina.

Nótese que no a todas las personas les van bien todos los psicodélicos. Jim, por ejemplo, no usa ayahuasca. Durante nuestra excursión a pie por un cañón de San Francisco, me comentó: «Me siento como si la planta [aya] tuviera su propia agenda». Tendría que estar de acuerdo con él, pero podría llenar todo un libro con eso. No dejes de leer las entrevistas de Dan Engle y de Martin Polanco en el capítulo siguiente, donde hablan en concreto de la ayahuasca y la ibogaína.

Orígenes y libros peligrosos

«Hay dos grandes seres que inventaron los psicodélicos: Dios y Sasha Shulgin. Creo que Sasha podría haber inventado más, pero ha contemplado y jugado literalmente con cientos.» Sasha escribió dos libros sobre sus creaciones y experimentos:

Pihkal: A Chemical Love Story (donde Pihkal se corresponde con «Phenethylamines I Have Known and Loved», es decir, «feniletilaminas que he conocido y amado»).

Tihkal: The Continuation (donde Tihkal se corresponde con «Tryptamines I Have Known and Loved», o sea, «triptaminas que he conocido y amado»).

Ambos volúmenes están repletos de instrucciones sobre cómo sintetizar esas moléculas diversas. Él decía que publicó esos libros para que el gobierno no pueda evitar que la gente experimente. Personalmente prefiero las sustancias de origen vegetal que se han venido usando durante milenios.

¿Qué se siente?

> Si estás deprimido, vives en el pasado. Si estás inquieto, vives en el futuro. Si estás en paz, vives en el presente.
>
> LAO TSE

La mayoría de nosotros ha vivido la experiencia de sentarse ante un ordenador con veinte pestañas abiertas a la vez. *¿Cómo ha pasado? ¿No había eliminado todo esto precisamente la semana pasada?* Entonces aparece el mensaje de advertencia: «Disco de arranque casi lleno». Así que borras unos cuantos vídeos como medida de control, pero… ¿por qué sigue yendo todo tan lento? Oh, Dropbox se está sincronizando. Slack tiene diecisiete notificaciones nuevas. ¿Microsoft necesita otra actualización crucial? Hay veinte aplicaciones funcionando en veinte ventanas, lo que quiebra tu capacidad de concentración. Sesenta minutos después has hecho un montón de *cosas*, has aporreado un montón el teclado y has quemado una tonelada de energía, pero no podrías decir qué has resuelto en realidad. Apurado y frustrado, la angustia empieza a apoderarse de ti. Es el momento de ir por otro café…

La vida puede volverse así. La economía, los impuestos, las relaciones, las invitaciones de boda, las revisiones del coche, Facebook, la compra diaria… «El disco de arranque está casi lleno.»

A mí, una dosis entre moderada y alta de psilocibina administrada bajo supervisión me sirve como una reinicialización completa. Cierra todas las ventanas, «fuerza el cierre» de todas las aplicaciones, limpia el caché, instala actualizaciones y, cuando vuelvo a la «normalidad», restablece mi visión panorámica. Elimina el ruido y me permite ver con una claridad meridiana las prioridades y decisiones más decisivas. La primera vez que usé psilocibina en dosis lo bastante elevadas, el efecto ansiolítico

(reducción de la ansiedad) me duró de tres a seis meses. Esto cataliza no sólo la percepción, sino también la acción.

Suena genial, ¿no? Es posible, pero los resultados no están ga-rantizados en absoluto. Los psicodélicos suelen darte lo que necesitas, no lo que quieres. Para llegar al placer suele ser necesario abrirse camino antes a través del dolor.

Dosis y efectos: Desde las cataratas del niágara hasta un paseo relajado

NOTA: Las dosis que se dan a continuación son las que propone Jim. Se relacionan de altas a bajas y son específicas para LSD, pero los efectos coinciden con los de muchos psicodélicos. Contexto en el que los enmarca Jim: «Estas sustancias, a diferencia de casi cualquier otra medicación, ejercen efectos muy distintos dependiendo de la dosis. Es casi como si fueran sustancias diferentes».

Dosis heroica: El etnobotánico Terence McKenna acuñó el término *dosis heroica*, que suele equivaler a cinco gramos o más de setas, o más de 400 microgramos de LSD. James no recomienda esta dosis de fuerza bruta que McKenna describió como «suficiente para apisonar el ego más resistente». Jim tiene la sensación de que con esta dosis no recuerdas nada ni te traes nada contigo. «Es como: ¿Que quieres ir a nadar? ¿Qué tal si te vas a las cataratas del Niágara?»

400 microgramos es la dosis que te aporta una experiencia trascendental o mística. Para esta dosis o más, es crucial contar con una supervisión cualificada que te sirva de guía. *Trascendental* viene a significar en este libro: «La sensación o la consciencia de que estás conectado no sólo con el resto de la gente, sino también con otras cosas y otros seres vivos». Luego hablaremos más sobre esto.

200 microgramos es una dosis que se puede usar para psicoterapia, autoexploración, para trabajar con el yo interior más profundo y con fines terapéuticos.

100 microgramos es una dosis útil para resolver problemas de tipo creativo sin implicaciones personales (como problemas de física, biomecánica o arquitectura). Varias personas galardonadas con el premio Nobel de química, biología y otras ramas del saber atribuyen algunos de sus descubrimientos al LSD.

Jim trabajó una vez en un estudio en el que participaron grandes empresas e institutos de investigación para intentar resolver problemas increíblemente difíciles, como diseños de nuevas placas de circuitos. Se suministraron psicodélicos a los voluntarios, y «se resolvieron» 44 problemas de 48, lo que significa que resultaron en una patente, un producto o una publicación. Jim atribuye esto a la potenciación de la concentración y del reconocimiento de patrones. Dosis bastante bajas (como 100 microgramos de LSD o 200 mg de mescalina) llegan a incrementar enormemente la capacidad para resolver problemas.

«Dijimos: "Puedes venir a este estudio y te daremos el día más productivo de tu vida. Pero tienes que traer un problema que te obsesione, en el que hayas estado trabajando un par de meses sin lograr resolverlo"… Queríamos que se implicaran con algo emocional. [Les dimos] psicodélicos y [los] relajamos con música y antifaces en los ojos durante un par de horas. Y después, justo en el máximo, los sacamos y les dijimos: "Ya puedes trabajar en tu problema"… lo fantástico es que nadie hizo ningún trabajo terapéutico personal porque no fueron allí para eso. Y de los 48 problemas que trajeron, 44 acabaron con una solución»

50 microgramos se considera una «dosis de concierto» o «dosis de museo». Es autoexplicativo.

Entre 10 y 15 microgramos es una «microdosis». Jim la describe así: «Todo es simplemente un poco mejor. ¿Sabes cuando al final del día dices: "Bravo, éste sí que fue un buen día"? Eso es lo que declara la mayoría de la gente con las microdosis. Se sienten un poquito mejor».

Jim profundiza: «Lo que noto es que las microdosis de LSD o de setas pueden ser muy útiles para la depresión, porque **te hacen sentir lo bastante bien como para hacer algo con lo que va mal en tu vida**. La hemos convertido [la depresión] en una enfermedad. Pero puede que sea la manera que tiene el cuerpo de decir: "Es mejor que te ocupes de algo que te está ahogando en tristeza".

»[Una microdosis de psicodélicos es] una cantidad lo bastante baja en realidad como para considerarla "subperceptual", lo que significa que no siempre percibes alguna diferencia en el mundo exterior. Como me dijo una persona: "Las piedras no relucen ni un poquito, y las flores no se vuelven a mirarte"».

Albert Hofmann, el inventor del LSD, consideraba la microdosis como el campo de investigación más descuidado. Hofmann consumió con frecuencia microdosis de LSD durante las últimas décadas de su vida. Permaneció lúcido hasta la muerte, a los ciento un años. Las tomaba cuando caminaba entre árboles. En opinión de Jim, el consumo de microdosis de psicodélicos es mucho mejor que todo el surtido de fármacos que ahora llamamos «potenciadores cognitivos», la mayoría de los cuales no son más que derivados del *speed*.

Curiosamente, hay informes contundentes de que las microdosis tienen un efecto retardado. Yo mismo he experimentado esto y es la razón por la que Slim Berriss espacia el consumo de ibogaína de lunes a viernes. Muchas personas consumidoras de microdosis, entre ellas un ejecutivo que dirige una gran empresa con fábricas en cinco países, han declarado: «El segundo día es mejor».

¿Qué usuarios experimentan los efectos positivos más duraderos?

En pocas palabras, son los que viven una «experiencia trascendental». ¿Recuerdas este término ingenioso?

Jim lo describe como: «La sensación o la consciencia de estar conectado no sólo con el resto de la gente, sino también con el resto de las cosas y de los seres vivos y con el aire que respiras. Tendemos a pensar que estamos como encapsulados… Obviamente, el aire que respiro procede de todo el mundo, y parte de él tiene miles de millones de años de antigüedad. Cada ocho años regenero casi todas las células del cuerpo a partir de algo. Todo lo que ingiero está conectado conmigo. Ahora mismo tú y yo estamos sentados al aire libre y tocamos el suelo con los pies. Estamos conectados con el suelo. **Ahora bien, esto es muy fácil de decir desde una perspectiva intelectual y hasta poética. Pero cuando realmente experimentas que formas parte de ese sistema mayor, una de las cosas en las que reparas es que tu ego (tu identidad personal) no es una parte tan grande de ti**.

»Lo que descubrí (y esto procede de la experiencia personal que viví en 1961) fue que "Jim Fadiman" es una subparte de mí, y que ese *mí* es muy, muy grande y mucho más inteligente y que sabe mucho más que "Jim Fadiman"».

Él percibió un desplazamiento similar en otros sujetos durante las investigaciones para su tesis doctoral, y muy a menudo esa gente se reía al darse cuenta de este hecho:

«**Con mucha hondura, y no es la risa tonta de la marihuana. Es la risa de "¿cómo he podido olvidar quién soy en realidad?"**. Y, luego, mucho más tarde el mismo día, cuando se recuperan y ven que, por mucho que los sorprenda, siguen estando dentro del mismo cuerpo en el que vinieron… una persona dijo algo muy bello: "**Volvía a estar en la prisión de todas las cosas que me retienen, pero conseguí ver que la puerta estaba cerrada por dentro**"».

No aceleres la experiencia, no abarates la experiencia

«Hay una cosa que se llama *Salvia [divinorum]*, y lo maravilloso de la salvia es que no tiene nada que ver desde un punto de vista químico con ninguna otra cosa de la que he hablado… Se ha usado históricamente en México durante quién sabe cuántos milenios para practicar la adivinación, para descubrir cosas. Y, una vez más, parece que, como estadounidenses que somos, podemos partir de cualquier cosa indígena y estropearla de alguna manera. Así que la gente fuma salvia y vive una experiencia breve, intensa y a veces significativa. No es así como se ha usado [tradicionalmente]. Sino que se mastica, lo que significa que se necesita alrededor de una hora, y que el efecto aparece despacio. Es una experiencia totalmente distinta.»

TF: Por favor, ten en cuenta que la *Salvia divinorum* es ilegal en cualquier caso. La cuestión importante es el modo de administrarla.

Sobre los «cuidadores»

Un «cuidador» es alguien que supervisa una experiencia psicodélica, garantizando la seguridad y la comodidad. El libro de Jim (*Guía del explorador psicodélico*) ofrece directrices para ejercer como cuidador, pero en términos sencillos: «Un buen cuidador es alguien en quien confías. Un cuidador estupendo es alguien que te quiere y en quien tú confías. Un cuidador extraordinario es alguien que no tiene agenda propia. No quiere que veas algo concreto. No quiere que seas de una manera concreta. No quiere que descubras algo concreto». Con o sin psicodélicos, también parece un buen criterio para distinguir a los buenos amigos.

Sobre la importancia del antes y el después

En el mundo de la psicodelia circula este dicho: «Si ya tienes la respuesta, cuelga el teléfono». En otras palabras, cuando consigas la respuesta que necesitas, no sigas preguntando (es decir, no busques más experiencias), al menos hasta que hayas trabajado un poco con lo obtenido, o hasta que hayas usado la claridad conseguida para realizar cambios significativos. Es fácil usar la medicina como muleta para no hacer los deberes que te corresponden a ti, ya que los compuestos de por sí sirven a corto plazo como antidepresivos.

Los usuarios compulsivos descuidan el trabajo crucial de integración preparatorio y posterior a la sesión. La MDMA es una herramienta estupenda para liberar a la gente de un trastorno de estrés postraumático (TEPT), por ejemplo, pero el éxito suele depender en gran parte de la preparación para la experiencia con psicoterapeutas, teniendo dos orientadores (masculino y femenino), y dedicando mucho tiempo a la conversación y a la integración después de la experiencia. No tiene sentido asistir a un seminario motivador si no vas a dar ningún paso adicional.

Martin Polanco y Dan Engle

Tótem: Martin = Osito de goma

El doctor en medicina Martin Polanco (TW: @Martin_Polanco7, CrossroadsIbogaine.com), es fundador y director del programa de actuación del centro de desintoxicación Crossroads Treatment Center, sito en Rosarito, México. Crossroads es un centro especializado en ayudar a los pacientes a superar adicciones potentes (como la heroína o la cocaína) usando el alucinógeno africano llamado ibogaína y el 5-MeO-DMT, también conocido como la «molécula de Dios».

El doctor en medicina Dan Engle (TW: @drdanengle, drdanengle.com) está especializado en psiquiatría y neurología. Combina la medicina funcional con la psiquiatría integradora para potenciar la salud regeneradora y un rendimiento máximo. Entre su experiencia previa se incluye la investigación de lesiones cerebrales traumáticas y trabajos en la selva peruana con fármacos vegetales como la ayahuasca.

En este perfil hablamos de diversos psicodélicos, entre ellos una opción legal: la terapia de flotación. La ibogaína y el 5-MeO-DMT se detallan en cierta extensión, puesto que ambos se usan en la clínica de Martin. La ibogaína es el único compuesto que conozco capaz de eliminar de un plumazo más del 90 por ciento de los síntomas físicos de abstinencia de la adicción a la heroína. Además, es uno de los pocos psicodélicos que pueden llegar a matarte, así que lo trato al final.

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**
DAN: Sé curioso

Tanque de flotación como «psicodélico»

DAN: «Estoy tan entusiasmado con la terapia de flotación como con los psicodélicos, porque no todo el mundo está dispuesto a experimentar los efectos de los psicodélicos. Tal vez no sea lo mejor para todo el mundo… sin embargo, cualquier persona puede ponerse a flotar. Cuando se prepara bien y se hace de manera continuada en el tiempo, puede ser un recurso "psicodélico" extraordinario. Con esto me refiero esencialmente a recuperar una conexión profunda con el propio yo».

TF: La «terapia de flotación» en términos simples consiste en flotar dentro de un tanque de agua a unos 37 °C cubierto con una tapa. Está totalmente oscuro, no hay ningún ruido y el agua contiene entre cuatrocientos y seiscientos kilos de sal de Epsom para que flotes en la superficie como si no pesaras nada. Se puede concebir como un tanque de privación sensorial.

Si no eres capaz de permanecer al menos sesenta minutos en un tanque de flotación, entonces no estás listo para tener una experiencia psicodélica desenfrenada. Como me dijo un orientador de esto último: «Puedo ponerte en marcha la música, pero no te la puedo apagar». En cambio, si te invade el nerviosismo durante una flotación, puedes interrumpir la experiencia sobre la marcha. Usa este entorno como entrenamiento. El sueño lúcido verificado en laboratorio (busca en Google «Lucid Dreaming 101 Ferriss») también sirve para desarrollar destrezas para usar psicodélicos, pero permanecer tumbado en agua con sal exige menos esfuerzo.

Ahora intento realizar flotaciones dos veces por semana siempre que puedo (lunes y viernes). Dos semanas después me siento igual que cuando practico meditación a diario durante un mes, incluso aunque no medite.

DAN: «[Cuando flotas en un tanque de aislamiento] es la primera vez desde nuestra concepción que vivimos una experiencia no sensorial, sin estímulos sensoriales exteriores. No oyes nada, no ves nada, no hay gradiente de temperatura, y no hay gravedad. Así que toda la búsqueda y selección de información que realiza el cerebro a partir del entorno se relaja. Todo lo que había en el fondo (algo así como "detrás de la cortina") puede quedar expuesto ahora. Cuando se hace de manera continuada en el tiempo, es esencialmente como la meditación con esteroides. Empieza a recalibrarse todo el sistema neuroendocrino. La gente que vive con estrés o sufre un exceso de empatía, empieza a relajarse con el tiempo y ese efecto de liberación se traslada a la vida cotidiana. No es sólo lo que ocurre mientras estás dentro del tanque, sino que continúa fuera de él. Notas que el ritmo cardiaco se normaliza, la hipertensión se normaliza, el cortisol se normaliza. El dolor empieza a desaparecer. Los problemas metabólicos empiezan a solucionarse.

»La ansiedad, el insomnio y el reconcomio mental pueden aliviarse considerablemente en [dos o tres veces por semana para un total de] tres a siete sesiones. Para el dolor suelen emplearse de siete a diez sesiones. Recomiendo realizar flotaciones de dos horas si es posible».

TF: Según Dan, la mayoría de las personas obtiene muchos más beneficios con una sesión de dos horas que con dos sesiones individuales de una hora. Aun así, a mí las

flotaciones de dos horas me inquietan, así que suelo hacer sesiones de una hora.

Dicho con sencillez, Dan recomienda empezar con dos o tres flotaciones al mes. «Nunca me he encontrado con nadie que haya vuelto diciendo: "Oye, esto no funcionó".»

Ayahuasca o «La purga»

Esta infusión de la Amazonia es una de las especialidades de Dan. Por lo general, la experiencia dura de cuatro a siete horas.

Si piensas en la psilocibina, el LSD o el peyote como distintos tipos de alcohol (pongamos vodka, vino tinto y whisky), la ayahuasca se parece más a un cóctel. Esto dificulta su estandarización. Pero, igual que el cóctel Old Fashioned, tiene unos ingredientes básicos. En este caso son la hoja de la chacruna, que contiene DMT, y la parra de la ayahuasca en sí, que contiene un inhibidor de la MAO que convierte la DMT de la chacruna en biodisponible en forma oral. Cada *ayahuasquero* (o chamán de la ayahuasca) añade después sus propios ingredientes a la infusión, los cuales incluyen a veces plantas potentes y hasta peligrosas, como el toé (similar a la planta datura de América del Norte, que contiene escopolamina). Ninguna sesión es igual que otra.

Para mí, la ayahuasca ha sido única entre todos los psicodélicos por muchas razones.

La segunda vez que la probé, por ejemplo, tuve la experiencia más aterradora de mi vida. Me produjo convulsiones tonicoclónicas descontroladas en el suelo durante dos horas, entre otras cosas. Me desperté con quemaduras provocadas por erosiones en la cara y las manos, y permanecí desconectado de la realidad durante las cuarenta y ocho horas siguientes. Por suerte, había contratado a una persona para que me vigilara las veinticuatro horas al día durante y después de ese fin de semana, que fue capaz de cuidarme y de evitar que las ideas demenciales se convirtieran en acciones suicidas. El consejo que repetía era: «Si hoy es real de verdad, también lo seguirá siendo mañana».

Nunca más he vuelto a tener esta reacción extrema, pero me ocurrió.

Y aunque esta respuesta no es habitual, tampoco es *tan* infrecuente. Y tú te preguntarás: «¿Por qué iba yo a usar otra vez la ayahuasca después de aquello?». Ésta es la razón: durante las semanas posteriores me di cuenta de que algunas de las relaciones más importantes de mi vida se habían arreglado por completo. Veía las cosas diferentes, reaccionaba de forma distinta, e interactuaba de otro modo, como si me hubieran reprogramado. Todos aquellos cambios aún perduran hasta hoy. Así que tiene un alto potencial positivo, pero también un alto potencial negativo si se toma a la ligera o se realiza con la gente equivocada.

Comento esta anécdota de advertencia porque la ayahuasca se ha puesto muy de moda. Es el tema en cualquier fiesta nocturna, y yo me echo a temblar cada vez que oigo algo en la línea de: «El domingo que viene voy a ver a mi chica a Manhattan para celebrar una ceremonia aya. Ha encargado por correo algunas hierbas de Hawái, y lo haremos juntos. Será alucinante». Ahora hay cientos de personas *new-age* (excéntricos monitores de yoga, aficionados a tocar el *didgeridoo*, o lo que sea) que deciden «jugar a ser chamanes» porque han leído algunos libros, o porque han visto vídeos en YouTube, o porque han presenciado personalmente unas cuantas ceremonias. Veo todo esto como una ruleta rusa psicológica.

Mi consejo es que trates la ayahuasca igual que si tuvieras que ponerte en manos de un cirujano para operarte de un tumor cerebral. Desde un punto de vista espiritual es

exactamente lo que estás a punto de hacer.

Si así fuera, dedicarías meses, si te fuera posible, a estudiar a los mejores médicos. Te lo tomarías como una decisión de vida o muerte, debido a lo que podría ir mal si se ejecuta de manera incorrecta. A partir de mis experiencias directas, creo que la ayahuasca justifica este grado de cautela, respeto, preparación y debida diligencia. Martin lo explica así:

«Por eso es tan decisivo contar con una preparación antes de la experiencia y con un periodo de integración después de ella, porque te sumes en ese estado de apertura y receptivo y eres más sugestionable. Algunas de las costumbres que adoptas durante las semanas posteriores se quedan, y éstas pueden ser buenas o malas».

DAN: «La ayahuasca se hace tradicionalmente en un escenario ceremonial de grupo, pero es un viaje muy solitario hacia el interior. Suele hacerse en la oscuridad, en la selva. Experimentas una sanación psicológica profunda, muchas veces una sanación preverbal en torno a problemas traumáticos [que ocurrieron] entre el nacimiento y los cuatro años de edad. Según la psicología evolutiva, es en esta etapa de la vida cuando se forman la mayoría de los rasgos de la personalidad a largo plazo. Ves las cosas desde la perspectiva de un observador externo, los centros del miedo se relajan, el trauma vuelve a aparecer en la pantalla de la mente… A menudo consigues una reproducción de acontecimientos muy tempranos que te permite tener una experiencia correctora…

»A través de esto yo consigo ver [personalmente] la red de factores y posibilidades interrelacionados. La mente empieza a entender cómo me han influido las cosas, cómo influyen las cosas en el mundo, [y] cuál es el siguiente paso que puedo dar en mi viaje».

TF: La ayahuasca se denomina a veces *la purga* porque a menudo se sufren vómitos o defecaciones descontrolados. Yo no he experimentado nunca ninguna de las dos cosas, pero todos mis compañeros han vomitado al menos. En cierto momento me preocupó no estar «haciéndolo bien» o sacando el máximo provecho, pero el chamán me aseguró que la purga no es una buena medida de lo valiosa que es la experiencia. Él sólo se había purgado dos veces en diez años.

DAN: «Es muy eficaz para ayudar a la gente en la transición de la depresión crónica a lo que llamaríamos *eutimia*, o estado anímico normal. Mucha gente ni siquiera sabe qué se siente en un estado anímico normal; pero el optimismo, la fe, el coraje, la fuerza [y] la autonomía personal son algunos de sus atributos».

TF: La ayahuasca se describe de forma clásica como muy «visionaria», o rica en alucinaciones visuales, aunque algunas personas tienen más experiencias mentales o cinestésicas. Yo suelo atravesar tres estados con ella: el visual (a menudo abrumador), el mental (con capacidad intelectual para buscar y ver soluciones o respuestas) y, después, el físico. No pocas veces atravieso esas tres fases durante cada ícaro, o canto chamánico, que se canta. La mejor aproximación la encontrarás buscando «Ayahuasca Visions» de Jan Kounen en YouTube.

5-MEO-DMT

Martin usa el 5-MeO-DMT con sus pacientes después de tratarlos con ibogaína e iboga. La DMT se denomina a veces la «molécula del espíritu», y su variante 5-MeO-DMT recibe el apelativo de la «molécula de Dios». El 5-MeO-DMT se encuentra en el veneno de un sapo del desierto y se vaporiza e inhala (no se toma por vía oral, y es tóxico si se ingiere). Brinda una experiencia breve de entre cinco y quince minutos.

Para situar el tema en contexto, éste es el programa que seguiría un adicto a la heroína en la clínica de Martin:

Atención previa durante varias semanas: Mejoras en la dieta y ejercicio, deshabituación de medicamentos psiquiátricos, etc.

Lunes de la semana de tratamiento: Pruebas médicas exhaustivas en México; los adictos a la heroína pasan a la morfina.

Noche del miércoles: Administración intravenosa de suero fisiológico y electrolitos; después comprimidos de ibogaína en dosis de diez a doce miligramos por kilo de peso corporal. Los pacientes permanecen en monitorización cardiaca continua. La vía intravenosa se mantiene abierta por si hubiera que administrar atropina debido a una frecuencia cardiaca demasiado baja (bradicardia).

Jueves: Lo habitual es que los pacientes no hayan dormido, así que éste es el llamado «día gris». A veces los drogodependientes sufren síndromes de abstinencia residuales y tienen la impresión de no estar mejorando nada.

Viernes: Los pacientes empiezan a sentirse mejor y vuelven a levantarse. Si queda algún síndrome de abstinencia residual, se usa iboga (en comprimidos de 300 mg o más si es necesario), la cual contiene ibogaína y otros alcaloides.

Sábado: Se administra 5-MeO-DMT.

Cuidados después del tratamiento: de dos a tres semanas en San Diego (recomendado, pero opcional).

MARTIN: «La DMT se encuentra en la ayahuasca, mientras que el 5-MeO-DMT se encuentra de manera natural en ciertas plantas y en el veneno del sapo del desierto de Sonora (también conocido como sapo del río Colorado), que habita en el norte de México y en el sur de Arizona. Se cree que las culturas indígenas mexicanas han usado este veneno con fines ceremoniales durante cientos de años, cuando no miles, para inducir estados de consciencia mística.

»Lo que nos gusta de esta medicina, y lo que tiene una utilidad especial en la drogadicción, es que siempre provoca experiencias místicas. En el caso de nuestros pacientes, alrededor del 75 por ciento afirma haber experimentado una sensación intensa y profunda de sobrecogimiento, presencia divina, paz, disfrute y dicha que trascienden el tiempo y el espacio. La gente suele describir su experiencia con 5-MeO como uno de los momentos transformadores y espirituales culminantes de toda su vida.

»En el organismo, el 5-MeO-DMT actúa sobre los receptores de serotonina 1A y 2A, que se han vinculado a experiencias místicas en el caso de otros psicodélicos, como el LSD y la psilocibina. En cambio, comparado con los psicodélicos clásicos, el 5-MeO parece inducir esas experiencias de manera más sistemática, más potente y menos duradera. Curiosamente, 5-MeO también tiene efectos antiinflamatorios, reguladores del sistema inmunitario y analgésicos, debido a su actuación sobre el receptor sigma-1. Nuestros pacientes suelen informar de una reducción o desaparición del dolor como resultado de la experiencia. Con frecuencia la gente estira o mueve el cuerpo durante las sesiones para reducir una tensión física y emocional de la que quizá no eran conscientes.

»Al introducir el 5-MeO-DMT dentro del programa de tratamiento, ayudamos a los pacientes que han vivido la experiencia de la ibogaína a notar cierta sensación de liberación de lo material, así como motivación e inspiración para continuar adelante con sus vidas. Con la ibogaína aflora mucho del subconsciente, y la gente queda abrumada después de la experiencia. En un artículo reciente que resume la investigación sobre el empleo de psicodélicos para tratar las adicciones, la profundidad de la experiencia mística de cada cual aparecía como el máximo indicador del éxito a largo plazo. Cuando incorporamos el 5-MeO-DMT en nuestro protocolo de ibogaína, observamos mejores resultados en nuestros pacientes que con la ibogaína sola».

TF: El 5-MeO-DMT no figuró en la lista de las drogas prohibidas en Estados Unidos (*Schedule I*) hasta el año 2011, y es de uso legal en México.

DAN: «Tiene un sabor increíblemente fuerte y actúa como un cohete para llegar a Dios… Te devuelve a la consciencia original».

MARTIN: «[Los drogodependientes] descubren que son seres divinos, y cuando se dan cuenta de que son indestructibles e infinitos y divinos, es muy difícil ponerse una aguja en el brazo y seguir consumiendo».

TF: Yo he probado el 5-MeO-DMT, pero prefiero los psicodélicos ingeridos, de acción más prolongada. No me preocupa mucho la adicción al 5-MeO, pero la rápida aparición y la corta duración de sus efectos lo asemejan más al tipo de sustancias que quiero evitar (como el crack). Me da la impresión de que es demasiado fácil de usar para mi personalidad comodona. Me gusta que la mayoría de las opciones ingeribles procedentes de plantas provoquen cierta náusea, tengan efectos con una duración de cuatro a ocho horas o más, y que, si te pasas con la cantidad, vomites casi con toda seguridad. Considero estas características un mecanismo de seguridad incorporado. Sobre gustos no hay nada escrito.

Iboga/Ibogaína

Bien, pasemos ahora a la artillería pesada.

MARTIN: «La iboga es un psicodélico oscuro que no tiene una larga historia de uso recreativo, porque no aporta una experiencia recreativa. Probablemente sea el psicodélico menos recreativo de todos… Se trata de un psicodélico africano que se ha utilizado durante décadas para tratar la adicción a los opiáceos y otros tipos de desórdenes por drogodependencia».

TF: «Iboga» es el nombre de una planta, en concreto la corteza de una raíz que han consumido los seguidores del rito de iniciación bwiti en Gabón durante siglos.

NOTA: Aunque la ibogaína/iboga son increíblemente prometedoras para acabar con la adicción a opiáceos (como la heroína) en un tiempo récord, las dosis utilizadas en las ceremonias tradicionales también provocan efectos cardiacos fatales en una de cada trescientas personas. Incluso hay ciertos antibióticos que interaccionan con la ibogaína/iboga y pueden causar arritmias.

Por este motivo, tanto Dan como Martin suelen reservar su utilización para adictos muy perjudicados que probablemente morirían prematuramente por consumo de drogas o la violencia aneja a ellas sin una intervención eficaz. De acuerdo con anotaciones de amigos sin adicción que han tomado iboga tanto en dosis completas como en microdosis, el consumo de microdosis dos veces por semana parece aportar al menos el 50 por ciento de las ventajas ansiolíticas (reducción de la ansiedad) con una proporción muy baja de riesgo.

La ibogaína es el alcaloide más abundante en la iboga. Ambas actúan como disociativos. Los efectos son similares, pero no idénticos. La diferencia es comparable a usar corteza de sauce blanco para una inflamación, o su versión refinada, la aspirina. En la clínica de Martin usan ibogaína con pacientes en desintoxicación e iboga como «refuerzo», o medicación suplementaria, después del tratamiento.

Curiosamente, la ibogaína parece causar alucinaciones mediadas por vías colinérgicas muscarínicas implicadas en los sueños y la memoria, así como a través de los receptores opioides kappa (activados también por la planta *Salvia divinorum*), y no a través de receptores de serotonina.

MARTIN: «¿Quién es un buen candidato para la ibogaína y quién no lo es? Recibo peticiones de gente que sólo quiere explorar su psique, o que sufre depresión, o que quiere superar algún trauma de la infancia. Suelo recomendarles la ayahuasca, porque yo sí creo que la ibogaína es artillería pesada y suele ser mejor para [tratar] adicciones. Eso no quiere decir que la gente que no tiene adicciones no obtenga algún beneficio de ella, pero creo que hay otras modalidades que deben explorar antes y que son menos arriesgadas».

DAN: «El mero hecho de que algo sea efectivo no significa que una persona esté preparada para recibirlo. La iboga es como el Everest. Es como escalar una montaña colosal. Si nunca haces senderismo, empezar por el Everest es una mala idea.

»Es una medicina muy centrada en el ego. Recorrerá la psique inexorablemente hasta que no tengas más opción que rendirte y entrar en la experiencia. Después te puedes abandonar a la gran experiencia de convertirte en lo que crees que podrías ser, o en quien tienes miedo de ser, libre de las limitaciones de algo así como una adicción…

»La iboga es cuatro o cinco órdenes de magnitud [superior a] cualquier otra cosa en el terreno general de la rehabilitación psiquiátrica [para tratar adicciones a opiáceos]. Consigues el mismo nivel de éxito que usando terapia apoyada en MDMA para tratar un trastorno de estrés postraumático (TEPT) crónico. Por eso se han aprobado los ensayos clínicos de fase III con MDMA. La psilocibina también atraviesa ensayos clínicos en fase III, porque arroja altos índices de éxito en el alivio de la ansiedad con personas en fase terminal [por cáncer], lo que verdaderamente les permite transitar hacia la muerte con dignidad y fortaleza».

TF: Los ensayos clínicos de fase III son importantísimos para reconsiderar la clasificación de los psicodélicos, lo que permitiría que fueran prescritos por médicos cualificados. Como ya hemos comentado, casi todos los psicodélicos están clasificados en la actualidad como drogas prohibidas en Estados Unidos (*Schedule I*), definidas como sustancias «con un potencial elevado de adicción» y «no aceptadas en la actualidad para usarlas como tratamiento médico en Estados Unidos». La mayoría de estas sustancias no son adictivas, por lo que la afirmación contraria es infundada, pero es difícil de demostrar mediante estudios con humanos a largo plazo, dadas las restricciones legales actuales. Por tanto, la vía más eficaz para su «prescripción legal» consiste en mostrar una aplicación médica clara con enfermedades como la depresión resistente al tratamiento o la ansiedad ante la muerte inminente en pacientes con cáncer terminal. Desde que dejé el juego de las inversiones (véase capítulo Cómo decir «no» cuando más importa), he redirigido gran parte de mis objetivos financieros hacia este campo.

Comentario divertido: durante la campaña presidencial de 1972, Hunter S. Thompson alegó que el principal candidato demócrata, Edmund Muskie, era adicto a la ibogaína. Hunter lo exageró todo, pero lo utilizó para confundir a la prensa.

La experiencia con Iboga/Ibogaína

La experiencia típica con ibogaína es duradera (hasta un total de treinta y seis horas) y tiene tres fases principales. Suele mantener despiertos a los pacientes durante varios días. Martin lo explica:

PRIMERA FASE

«La primera [fase] es una componente visionaria que puede durar de tres a doce horas, y estas alucinaciones se perciben casi como si vieras una película de tu vida.

»Es como volver a ver tu vida, y la gente comenta que en los párpados tiene pantallas gigantescas donde ve imágenes de su infancia. Ven las oportunidades perdidas, gente a la que hicieron daño, y cosas inacabadas que necesitan resolver. Pienso que enfrentarse a lo que realmente son y no poder apartar la vista puede ser difícil. Los pacientes que usan opiáceos intentan por lo común adormecerse. No quieren pensar; no quieren sentir. La ibogaína los obliga realmente a tener esa discusión. Mira lo que has hecho, mira dónde acabarás si sigues consumiendo. Así que no es una experiencia divertida.

»Muchos casos de adicción están ligados a trastornos de estrés postraumático. Esto también se puede resolver con la ibogaína porque permite a la persona retroceder hasta el suceso traumático y experimentarlo sin ningún temor emocional. Puedes retroceder, abandonarte a la experiencia, y aceptarla o simplemente recontextualizarla.

»Como decía el doctor Engle, muchos de los traumas que se producen son anteriores al habla… El cerebro los guarda como una carga emocional porque no hay palabras asociadas a la experiencia. La ibogaína les permite retroceder y ver qué ocurrió, casi como si fueran observadores flotando en la habitación. Como presencian la experiencia a través de los ojos de un adulto, les permite colocarla en un contexto diferente.

»Otras imágenes que aparecen durante la experiencia con ibogaína guardan relación con la capacidad perceptiva o la inteligencia de la vida vegetal, la creación y el destino del universo, y nuestra propia mortalidad. Ciertas imágenes llegan a perturbar a los pacientes. Ves espíritus e imágenes de gente muerta. En África dicen que la ibogaína es una "experiencia controlada de la muerte". Así que viajas al mundo de los muertos y recibes información de tus ancestros que luego te puedes traer a este mundo para aplicarla a tu propia vida.»

SEGUNDA FASE

«La segunda fase es de introspección y puede durar hasta veinticuatro horas. La mayor parte del síndrome de abstinencia de los opiáceos desaparece [en este punto], así como el deseo. La ibogaína tiene un efecto antidepresivo muy potente, así que la gente que la toma se siente muy animada durante un tiempo después de su consumo.

»En términos de diferencias entre la ibogaína y la ayahuasca, creo que la revisión introspectiva de la vida es más pronunciada con la ibogaína, aunque sólo el 70 por ciento de la gente la experimenta. Así que todo un 30 por ciento no tiene ninguna visión en

absoluto. Desconozco las estadísticas con la ayahuasca, pero podría ser un psicodélico más fiable en este aspecto que la ibogaína.»

TERCERA FASE

«La tercera fase, que tiene lugar después de la experiencia clínica, se suele denominar "libertad pasajera" o la "ventana de oportunidad", puesto que la noribogaína, un metabolito de la ibogaína, sigue haciendo su trabajo durante un máximo de tres meses, lo que facilita que surtan efecto nuevas pautas y hábitos. Esto se denomina "fase de integración", en la que una persona adopta medidas para impulsar los cambios positivos necesarios revelados a través de la experiencia. Es importante sacar provecho de las oportunidades de aprendizaje y crecimiento en esta fase, y desarrollar hábitos que ayuden a mantener el autocontrol una vez que la noribogaína se elimina.»

¿Por qué razón bioquímica es tan extrañamente efectiva la Ibogaína?

«[La ibogaína no] sólo enmascara la abstinencia como lo haría una droga de sustitución. Por ejemplo, si un adicto a la heroína toma metadona, no tendrá síndrome de abstinencia durante un periodo de tiempo, pero en cuanto la metadona sale del sistema, el síndrome vuelve. Esto no sucede con la ibogaína. Tomas ibogaína y el síndrome desaparece (desaparece por completo el 90 por ciento del síndrome de abstinencia). Eso nos dice que la ibogaína modifica verdaderamente el receptor hasta dejarlo tal como era antes de que la persona empezara a consumir. Realmente lo reestructura y lo cura. La ibogaína parece influir en casi todos los tipos principales de neurotransmisores, fundamentalmente a través de los receptores opioides, NMDA, de serotonina, sigma y nicotínicos. Un investigador destacado de la ibogaína, el doctor Kenneth Alper [de la Escuela de Medicina de la Universidad de Nueva York], ha afirmado en ponencias que ciertos aspectos de la ibogaína desafían paradigmas tradicionales de la farmacología.»

TF: A mí me pareció notar que la microdosis me subió la «línea de base» de la felicidad entre un 5 y un 10 por ciento, por asignar un número a mi experiencia subjetiva. En principio, el efecto parece estar relacionado con la sobrerregulación de los receptores opioides-mu. Según un estudio: «… se han aportado pruebas *in vivo* de la posible interacción de la ibogaína con el receptor opioide-μ siguiendo su metabolismo hasta la noribogaína».[6]

MARTIN: «[En el tratamiento de la dependencia química] es específico para opiatos. Hemos visto algunas de sus ventajas para ciertos tratamientos psiquiátricos, pero no para el síndrome de abstinencia de benzodiacepina o alcohol. Estas dos abstinencias son realmente peligrosas. Cuando alguien empieza a temblar, sufre el DT (*delirium tremens*), y eso puede ser mortal. Así que es un proceso muy delicado, y una persona con adicción física al alcohol no debería tomar ibogaína. Debe desintoxicarse primero, y después podrá tomar ibogaína para beneficiarse de sus ventajas psicológicas y antiadictivas».

Mantén la discreción: No enseñes tus cartas

Después de una experiencia intensa de curación con psicodélicos, la mayor recomendación de Dan es «mantener la discreción». Él lo explica así:

«Guárdate la experiencia como algo verdaderamente íntimo y privado. Cuando te parezca adecuado contarla, compártela con gente con gran sensibilidad ante el hecho de que realizaste un viaje que cambió enormemente tu vida, y que sepas que va a entenderlo.

»[Elige gente que] no vaya a ridiculizarlo o a juzgarlo o a perseguirlo, porque todo eso aderezará tu experiencia inicial. Hay mucha gente que, cuando vive una gran experiencia, está deseando salir a contarla, y a veces la respuesta que se obtiene no es alentadora. Eso altera la curación que acaba de recibir».

Recursos

Heffter Research Institute (heffter.org**)**: Éste es el organismo con el que más relación he mantenido. El instituto de investigación Heffter, fundado y dirigido sobre todo por científicos doctorados y doctores en medicina, favorece la investigación puntera en universidades como la Johns Hopkins, la Universidad de Nueva York, la Universidad de Zúrich y otras.

MAPS (maps.org**)**: La Asociación Multidisciplinar de Estudios de Psicodélicos (MAPS, de acuerdo con su nombre en inglés Multidisciplinary Association for Psychedelic Studies), fundada en 1986, es una organización sin ánimo de lucro dedicada a la investigación y la formación, que desarrolla entornos médicos, legales y culturales para que la gente se beneficie del uso prudente de psicodélicos y marihuana.

ICEERS (iceers.org**)**: El Centro internacional de Formación, Investigación y Servicios Etnobotánicos (International Center for Ethnobotanical Education, Research, and Service), con sede en España, tiene como objetivo primordial servir de puente entre el conocimiento etnobotánico de las culturas indígenas (sobre todo de iboga y ayahuasca) con la ciencia y las prácticas terapéuticas occidentales.

GITA (ibogainealliance.org**)**: La Alianza de Terapia Global con Ibogaína (Global Ibogaine Therapy Alliance) es un grupo internacional de proveedores, investigadores y defensores de la ibogaína. Recientemente publicó el primer criterio verificado de pautas de atención para tratamientos con ibogaína.

*** Libros relacionados y recomendados**

Singing to the Plants: A Guide to Mestizo Shamanism in the Upper Amazon, de Stephan V. Beyer. Este libro no aparece en el *podcast*, pero es el más completo que he encontrado en relación con la ayahuasca.

La Serpiente cósmica, el ADN y los orígenes del saber, de Jeremy Narby (Takiwasi, 1997).

Autobiografía de un yogui, de Paramahansa Yogananda (Ananda, 2010). Éste es uno de los libros más impactantes que leyó Dan mientras vivió en la selva. Steve Jobs pidió que repartieran este libro entre los asistentes a su funeral.

The Journey Home: Autobiography of an American Swami, de *Swami* Radhanath.

Ibogaine Explained, de Peter Frank.

Tryptamine Palace: 5-MeO-DMT and the Sonoran Desert Toad, de James Oroc. A Martin le parece una lectura fantástica porque contempla la experiencia con 5-MeO-DMT desde una perspectiva budista e hindú.

The Toad and the Jaguar, de Ralph Metzner. Una valoración rápida del 5-MeO-DMT por parte de un pionero en terapia y estudio de psicodélicos.

Kelly Starrett

Tótem: Leon con tres lotos

El doctor Kelly Starrett (TW/IG: @mobilitywod, mobilitywod.com) es uno de mis entrenadores de alto rendimiento favoritos. Ha realizado más de ciento cincuenta mil horas de entrenamiento funcional (*CrossFit*) con deportistas a lo largo de once años en el centro San Francisco CrossFit, el cual fundó con su mujer en el año 2005 y es una de las cincuenta primeras filiales de *CrossFit* de las más de diez mil que hay hoy en todo el mundo. Entre los clientes de Kelly hay oros olímpicos, ciclistas del *Tour* de Francia, plusmarquistas en levantamiento de pesas y levantamiento de potencia olímpicos, medallistas de los Juegos CrossFit, profesionales del ballet y personal militar de elite. Es una fuente inagotable de comentarios ingeniosos y autor de la obra *Becoming a Supple Leopard*, que figuró en la lista de los libros más vendidos de *The New York Times*.

Entre bambalinas

- Justo antes de grabar nuestro segundo *podcast* juntos, Kelly me ofreció una taza de café. Cuando ya me lo había tomado, me enseñó el bote: era una especie de infusión fría concentrada que se supone que hay que diluir. Me había tomado el equivalente a cinco tazas de café. Kelly lo llama la «taza del miedo». Pulsamos la tecla RECORD e inmediatamente empecé a sudar como si me persiguieran hienas.
- Kelly hacía mortales hacia atrás cuando pesaba unos cien kilos de puro músculo. Con ese mismo peso terminó una ultramaratón tras entrenarse corriendo no más de cinco kilómetros, gracias a Brian MacKenzie (véase capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie). Kelly también ha realizado cargadas de potencia (*power clean*) con ciento sesenta y cinco kilos, pero tiene una muñeca lastimada y sostiene el peso con un brazo cruzado sobre el pecho, a modo de saludo militar.
- Bebe una cantidad increíble de agua, y cuando puede le añade un pellizco de sal. ¿Por qué? El mayor riesgo no es la deshidratación sino la hiponatremia, o una concentración de sodio demasiado baja en la sangre. Según un estudio del año 2005 realizado por CSD Almond *et al*. Aparecido en *New England Journal of Medicine*: «La hiponatremia se ha convertido en causa importante de muerte relacionada con carreras y de enfermedades mortales entre corredores de maratones».[7]
- Kelly es forofo reconocido de los libros fantásticos y de ciencia ficción. Se sabe de cabo a rabo las obras *Dune* (La factoría de Ideas, 2010), de Frank Herbert, y *La era del diamante* (Zeta, 2010), de Neal Stephenson. Por alguna razón que desconozco, muchos de los hombres que intervienen en este libro tienen en gran estima estas dos obras de ficción. Kelly tiene hijas y me mandó una cita del segundo de esos dos libros, protagonizado por una chica joven: «¿Cómo educas a chicas que forman parte del sistema, pero destrozan el sistema al tiempo que reconstruyen uno mejor?».

¿Erección o no erección?

«Tío, si te despiertas y no la tienes empalmada, es que hay algún problema. ¿Sí o no? ¿Una o cero? ¿Erección, no erección?»

TF: El «seguimiento cuantificado» de uno mismo no tiene por qué ser complicado. Es fácil pasar por alto la luz de alarma que parpadea ante tus narices cuando persigues lo último en pruebas de sangre, genómica, etc. En el caso de los hombres, la prueba de la «erección o no erección» es un indicador sencillo, pero excelente, de la calidad del sueño, de la salud hormonal (las GH, las FSH, la testosterona), de la cadencia del ritmo circadiano, y demás.

La prueba de la sentadilla para encender una candela

«Si no te puedes agachar hasta el suelo con los pies y las rodillas juntos, entonces no tienes todo el rango de movimiento en las caderas y los tobillos. Éste es el mecanismo que te provoca el pinzamiento de las caderas, la fascitis plantar, los desgarros en el tendón de Aquiles, los tirones en las pantorrillas, etc. Ése es el puto problema, y debería obsesionarte [corregir] eso.»

«El deporte más peligroso para los hombres de mediana edad es el atletismo [porque el cuerpo trabaja con gran producción de fuerza y rangos de movimiento (extremos) desacostumbrados].»

La sentadilla de arranque

«[Greg] Glassman [fundador del *CrossFit*] la consideraba una de las capacidades más importantes. De hecho, uno de los primeros y mejores ejercicios de *CrossFit* (creo que lo llaman "Nancy") consiste en correr cuatrocientos metros y, después, hacer quince sentadillas de arranque con cuarenta y tres kilos. No es para tanto, ¿verdad? Ahora [repite esa secuencia] cinco veces. Enseguida verás que todo el mundo puede apañarse más o menos para hacerlo tres veces. Pero, después, cuando empiezas a cansarte, o las posturas no son sólidas, acabas rebotando a cada intento como si chocaras contra una cama elástica. Ya no eres capaz de compensar. El mundo se vuelve minúsculo y empiezas a sufrir de verdad…

»Cuando decimos "sentadilla de arranque" te digo: "Demuéstrame que eres capaz de hacer una sentadilla con el torso recto". Y eso se parece mucho a hacer deporte, ¿verdad? Si tienes que inclinar el torso muy hacia adelante para hacer eso, quiere decir que tienes un funcionamiento incompleto de las caderas y los tobillos, y que no sabes mantener estabilidad en el torso.»

TF: Hacer sentadillas de arranque con poco peso y poca separación entre los pies combinadas con sentadillas cosacas (véase el capítulo Pavel Tsatsouline) durante tres meses es lo que me ayudó a avanzar un 99 por ciento para superar la «prueba de la candela» mencionada antes. Por desgracia aún tengo los huesos del tobillo izquierdo rozándose unos contra otros.

«Si no puedes respirar, no conoces la postura»

En otras palabras, si no puedes respirar en una postura determinada, es que no la dominas.

Los mejores movimientos para hacer a diario

«Éstas son algunas cosas que deberías hacer a diario:

1. Todo el mundo se puede beneficiar de este movimiento parecido al estiramiento de una vaca (también llamado a veces la postura "gato-camello" en yoga). Es un estiramiento estático básico para conseguir esa postura de extensión y para realizar el movimiento opuesto, como si te sentaras en una posición de flexión redondeada.
2. Pasa todo el tiempo que puedas en posición de zancada (*lunge*). [**TF**: Una manera sencilla de hacer esto antes de empezar a entrenar es el ejercicio "Walking Spiderman"), de Eric Cressey. Yo toco el suelo con la parte interior del codo antes de cambiar de lado. Esto también cambia por completo la flexibilidad de las caderas en el AcroYoga.]
3. "Aplástate" el vientre (es decir, rueda sobre él) con un balón medicinal para desactivarte antes de irte a la cama. [**TF**: Esto ayuda realmente a conciliar el sueño. Mi balón favorito es uno que diseñó Kelly, el MobilityWOD Supernova (de 120 mm). Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título) siempre viaja con uno.]
4. La rotación interna del hombro es crucial. El calentamiento Burgener te ayudará a reconocer si tienes una rotación interna completa de hombros.

Todas estas cosas tienen que formar parte de la normalidad.»

«Usar medias de compresión [después de realizar ejercicio] supone un cambio radical»

En la actualidad a Kelly le gustan las de la marca SKINS.

Cuidar el sueño

Oscuro quiere decir OSCURO. «Se han hecho estudios apuntando con un láser encendido a la parte posterior de la rodilla, y la gente lo nota. Es luz. No puedes tener el teléfono móvil en la habitación. No puedes tener una televisión en la habitación. Ha de estar negra, tan negra como la noche.»

La solución para la cama es que sea blanda. «El ser humano moderno de hoy necesita dormir en un colchón blando. Lo ideal sería dormir en una hamaca. Deberías despertarte por la mañana sintiéndote de maravilla, sin tener que estirar las lumbares. La mayoría de los deportistas y de la gente es sensible a los estiramientos debido al abuso de la postura sentada y a la realización de ejercicios que tienden al estiramiento (como, por ejemplo, correr, saltar, hacer sentadillas). De hecho, dormir en una cama dura te obliga a estirarte, que es justo lo contrario de lo que deseas si te cuesta estirarte. En efecto, en teoría deberías poder dormir en el suelo y despertarte sintiéndote fenomenal, pero hemos dejado de ser ese tipo de personas debido a un exceso de la postura sentada y al sedentarismo.»

CONSEJOS DE KELLY PARA ELEGIR COLCHÓN

- El colchón mas blando que puedas encontrar será ideal, pero evita los que están hechos sólo de espuma viscoelástica, porque te bloquean en la extensión.
- Túmbate en el colchón de la tienda durante cinco minutos. Si tienes que cruzar las piernas, la cama es demasiado dura. [**TF**: Kelly descubrió que le va bien un modelo de Stearns and Foster.]
- Si tienes que ponerte una almohada debajo de las piernas para adoptar una postura flexionada, entonces necesitas una cama más blanda. También deberías concentrarte en facilitar la extensión de las caderas.

Oxímetro de pulso: ¿Sí o no?

Kelly usa el programa Restwise junto con oxímetros de pulso (para medir el nivel de saturación de oxígeno en sangre) por las mañanas para decidir si sus atletas deben entrenar o no. Esta tecnología les despeja el interrogante (y ofrece el inteligente lema): «¿Hago entrenamientos demasiado duros o muy poco duros?». La empresa afirma que sesenta y dos campeonatos mundiales los ganaron atletas que usaban este sistema. Es un sistema con muchas sutilezas, pero una observación básica sería: si tu nivel de oxígeno se encuentra entre uno o dos puntos por debajo de lo normal, puede ser indicativo de una inflamación pulmonar y el comienzo de un resfriado. En estos casos es mejor posponer el entrenamiento.

La multivitamina de referencia

Nutriforce WODPak (de Nutriforce Sports), basado en alimentos integrales.

Un truco para el dolor crónico: Usa un primo hermano del movimiento que te lesionó

«Se establece una relación estrecha entre el movimiento y el dolor. Si sientes dolor al realizar un movimiento a lo largo de un mes, por ejemplo, se trata de un dolor crónico. El cerebro empieza a relacionar la ruta del dolor con esa ruta motora, y ambas quedan enlazadas. El cerebro empieza a recordar qué movimiento causa dolor (te lesionó) y, aunque no haya traumatismo, cada vez que realizas ese movimiento, sigues sintiendo dolor. Así que una manera de ayudar a la gente a librarse del dolor crónico consiste en plantearles un nuevo programa motriz (por ejemplo, no hacer sentadillas con las rodillas hacia dentro).»

Pásate a la «altura cero» junto con tus hijos

Elige para tus hijos (y para ti) zapatos de «altura cero» con los que los dedos del pie y el talón estén a la misma distancia del suelo. Yo uso calzado Vans por esta razón, y mi modelo favorito son las zapatillas de *Skate* Vans Classic Slip-On (*unisex* y con suela de goma) en color negro. En caso de necesidad se pueden usar para hacer senderismo, o se pueden llevar a una reunión de negocios cuando se viaja con poco equipaje. Kelly explica así la lógica de la «altura cero»: «No acortes por sistema el tendón de Aquiles de tus hijos con zapatos malos. Conduce a un rango de movimiento del tobillo horrible en el futuro. Elige para tus hijos calzado Vans, Chuck Taylor, o similar. Deja que anden con zapatos planos o descalzos todo lo posible».

Paul Levesque (Triple H)

Tótem: León

«El trabajo es más duro cuando lo tienes que hacer tú.»

Paul Levesque, más conocido popularmente como Triple H (TW/FB/IG: @TripleH), ha sido catorce veces campeón mundial de lucha libre en la World Wrestling Entertainment (WWE). Además, es el vicepresidente ejecutivo de aptitud, eventos en directo y creatividad de WWE.

Entre bastidores

Paul tiene tres hijos, y las obligaciones laborales y familiares lo ocupan hasta las tantas. Por lo común, va al gimnasio de diez de la noche a una de la madrugada con Joe DeFranco, quien apareció en mi libro *El cuerpo perfecto en 4 horas* en el apartado titulado «Colarse en la *Combine* de la NFL». Paul amanece a eso de las seis de la mañana y vuelve a empezar. Uno de sus movimientos habituales para calentar es una versión sin pesas de las sentadillas cosacas (véase el capítulo Pavel Tsatsouline).

«Los niños no hacen lo que les dices que hagan. Hacen lo que ven. Tu forma de vivir la vida les sirve a ellos de ejemplo.»

El «Frappuccino» ceto

A menudo trabaja su dieta con el fisioculturista Dave «Jumbo» Palumbo para prepararse para el encuentro WrestleMania, el mayor acontecimiento del año de WWE (espectáculo en directo con más de cien mil asistentes en el año 2016). Dave impone a Paul la dieta cetogénica, y Paul ha ideado un «frappuccino» saludable que se adapta a sus necesidades:

«Uso la proteína en polvo [de Palumbo] que comercializa Species Nutrition. Todas las mañanas bajo las escaleras y: dos cucharadas de proteína de suero [Isolyze], hielo, un montón de café molido Starbucks, algo de aceite de nuez de macadamia, y me preparo un batido. Ése es mi arranque.»

Superar el *jet lag*

Durante el periodo en el que viajaba más, Paul pasaba fuera más de doscientos sesenta días al año, actuando en una ciudad distinta cada noche. Ésta es una de sus reglas:

«Cuando aterrizaba, me registraba en el hotel. En cuanto me registraba, les preguntaba: "¿Está abierto el gimnasio? ¿Puedo ir a entrenar?". Aunque fuera para subirme a una bicicleta estática y pedalear durante quince minutos para recolocar el cuerpo. Enseguida vi que siempre que hacía eso no tenía *jet lag*».

TF: Esto parece funcionar totalmente, aunque se haga a la una de la madrugada y durante tres o cinco minutos. Desconozco el mecanismo fisiológico, pero yo lo uso.

¿Es un sueño o es una meta?

«[Evander Holyfield] decía que su entrenador le comentó en cierto momento, algo así como su primer día: "Tú podrías ser el próximo Mohamed Ali. ¿Quieres hacerlo?". Evander respondió que tenía que preguntárselo a su madre. Se fue a casa, volvió y dijo: "Quiero hacerlo". El entrenador respondió: "Vale. Pero ¿es un sueño o es una meta? Porque hay una diferencia".

»Nunca había oído decirlo de esa manera, pero se me quedó. Tanto que ahora se lo digo a mi hijo: "¿Es un sueño o es una meta?". Porque un sueño es algo con lo que fantaseas y que probablemente nunca llegará a ocurrir. Una meta es algo que planificas, en lo que trabajas y que alcanzas. Siempre he visto así mis cosas. Mis modelos de éxito eran personas con metas bien estructuradas y que después se fijaron un plan para alcanzar esas cosas. Creo que eso es lo que impresionó de Arnold [Schwarzenegger]. Es lo que me impresionó de mi suegro [Vince McMahon].»

Preocuparse ahora no va a cambiar nada

«Soy amigo de Floyd Mayweather, y una vez lo acompañé al cuadrilátero, creo que cuando luchó contra Marquez. Yo quería ver algunas de las peleas preliminares y llegamos temprano. Al poco, algunos de los suyos se acercaron a mí y me dijeron: "Floyd quiere saludarte antes de empezar a prepararse, charlar contigo unos minutos". Así que Steph, mi mujer, y yo fuimos a su vestuario y lo encontramos tumbado en el sofá viendo un partido de baloncesto. Dijo: "Hola, sentaos". Así que nos ponemos a charlar un poco, pero yo procuro ser ultrarrespetuoso con él. Está a punto de empezar una pelea complicada.

»En cuanto hay una pausa en la conversación, le digo: "Bueno, tío. Vamos a pirarnos y a dejar de molestarte, y volveremos cuando sea el momento de venir a buscarte para irnos". Y él me responde: "Tío, no te tienes que pirar. Puedes sentarte. Estoy disfrutando de la conversación". Lo veo completamente relajado.

»Entonces, en otro silencio de la charla, le digo: "Nos piramos, Floyd. No quiero interrumpirte". Y me responde: "Mira, fenómeno, te lo estoy diciendo: estoy relajado, viendo el partido". Y yo le digo: "¿Es que no estás nada tenso?". Y se pone: "¿Por qué iba a estar tenso? O estoy preparado o no lo estoy. Preocuparme por eso en este momento no va a cambiar nada, ¿no? Lo que tenga que ser, será. O ya hice todo lo que podía para estar preparado, o no lo hice".»

TF: Whitney Cummings (véase capítulo con el mismo título) me dijo algo parecido en relación con los programas televisivos con cómicos en directo: «Mi trabajo no es esta noche. Mi trabajo fue hace tres meses, ahora sólo tengo que salir a actuar».

Una moraleja de uno de sus primeros mentores: *Killer* Kowalski

«Por entonces me dijo muchas cosas que ahora me veo diciéndoselas yo a mis chavales… Por ejemplo, si no haces algo bien, no lo hagas a menos que estés dispuesto a dedicar tiempo a mejorarlo. Aun así, hasta ahora sigo viendo a muchos tipos en el cuadrilátero y pienso: "No lo hace bien, pero no para de hacerlo continuamente". No hay que hacer eso.»

TF: Esto me llevó a preguntarme a mí mismo, normalmente durante mis revisiones trimestrales 80/20 de puntos de tensión, etc.: «¿Qué es lo que sigo haciendo yo sin ser bueno en ello?». Mejóralo, elimínalo o delégalo.

Jane McGonigal

Tótem: Pulpo del coco

«He aprendido un truco importante: para tener previsión, hay que practicar la retrospección.»

«Lo contrario de jugar no es trabajar. Es la depresión.»

Jane McGonigal (TW: @avantgame, janemcgonigal.com) es investigadora asociada en el Institute for the Future («Instituto del Futuro», IFTF) y es autora de la obra *Reality Is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World*, que figuró en la lista de los más vendidos del periódico *The New York Times*. Su trabajo ha aparecido publicado en *The Economist*, *Wired* y *The New York Times*. Es una de las diez principales innovadoras a las que conviene seguir de cerca según la revista *BusinessWeek* (que la incluyó en su lista de los «Diez innovadores punteros a los que seguir» («Top Ten Innovators to Watch») y es una de las «Cien personas más creativas en los negocios» («100 Most Creative People in Business») según la revista *Fast Company*. Sus conferencias sobre juegos en los Congresos TED (Tecnología, Entretenimiento y Diseño) se han reproducido más de diez millones de veces.

El tetris como terapia

¿Problemas para conciliar el sueño? Prueba a jugar diez minutos al Tetris. Investigaciones recientes han revelado que el Tetris (o la saga de Candy Crush o Bejeweled) puede ayudar a sobreescribir la visualización negativa, lo cual tiene aplicaciones en el tratamiento de adicciones (como comer en exceso), en la prevención del trastorno de estrés postraumático (TEPT) y, en mi caso, para combatir el insomnio inicial o de conciliación. Tal como explica Jane, esto se debe a que estos juegos se caracterizan por un uso intensivo de la vista y la resolución de problemas:

«Ves imágenes recurrentes [como, los bloques cayendo o las piezas intercambiándose]. Se mantiene ocupado el centro de procesamiento visual del cerebro para que no puedas pensar en lo que anhelas [o lo que te obsesiona, que también es muy visual]. Este efecto puede durar tres o cuatro horas. Además, resulta que si juegas al Tetris después de presenciar un acontecimiento traumático [lo ideal es que sea dentro de las seis horas posteriores, pero también se ha comprobado a las veinticuatro horas], evita recordar lo vivido y reduce los síntomas del trastorno de estrés postraumático».

Un hecho poco conocido

He entrevistado a dos personas que tienen gemelos: Jane McGonigal y Caroline Paul (véase capítulo con el mismo título). Ambos casos han experimentado en tiempo real una «acción fantasmagórica a distancia»: sentir o percibir lo que está experimentando su gemelo.

*** Documentales recomendados**
G4M3RS: A Documentary (se encuentra gratis en YouTube) *The King of Kong*.

TF: Este último es también uno de los documentales favoritos de Kevin Kelly (véase capítulo con el mismo título) desde siempre.

*** Libros más regalados o recomendados**
Juegos finitos y juegos infinitos, de James Carse (Sirio, 1989).
Suffering Is Optional, de Cheri Huber.

TF: Cheri también tiene un programa multimedia, *Open Air*.

*** ¿La mejor adquisición reciente por menos de cien dólares?**
La mochila portabebés de BabyBjörn.

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«"Cualquier idea útil sobre el futuro debe parecer disparatada de entrada", de Jim Dator. Y también: "Cuando se trata del futuro, es mucho más importante tener imaginación que tener razón", de Alvin Toffler.» Ambos son conocidos futuristas. Estas citas me recuerdan que las ideas que cambian el mundo parecerán absurdas a la mayoría de la gente, y que el trabajo más útil que puedo hacer es ir más allá de lo que se considera posible. ¡Si lo que hago suena razonable a la mayoría de la gente, entonces no estoy trabajando en un espacio lo bastante creativo e innovador!»

*** Dime algo en lo que tú crees y los demás encuentran demencial**
«Que nunca hay que criticar públicamente a nadie ni nada a menos que se trate de una cuestión moral o ética. Cualquier comentario negativo que digas puede, como mínimo, arruinarle el día a alguien, o peor aún, romperle el corazón, o sencillamente hacer que un posible aliado futuro se convierta en alguien que jamás olvidará que fuiste desagradable o injustamente crítico. Es tan común hoy en día lamentar o criticar el trabajo de los demás en los medios sociales, o unirse a muchos más en contra de alguien por una supuesta ofensa. Yo no lo haré. Mi trabajo no consiste en criticar al mundo, y prefiero no prescindir de posibles aliados futuros.»

Adam Gazzaley

Tótem: Zorro plateado

El doctor Adam Gazzaley (FB/TW: @adamgazz, neuroscape.ucsf.edu) estudió medicina y se doctoró en neurociencia en la Escuela de Medicina Monte Sinaí de Nueva York, y con posterioridad realizó estudios posdoctorales en neurociencia cognitiva en la Universidad de California, Berkeley. En la actualidad es director del Laboratorio Gazzaley Lab en la Universidad de California en San Francisco, un laboratorio dedicado a la neurociencia cognitiva.

El doctor Gazzaley es cofundador y asesor científico principal de Akili Interactive, una empresa que desarrolla videojuegos terapéuticos, y también es cofundador e investigador principal de JAZZ Venture Partners, una empresa de capital de riesgo que invierte en tecnología experiencial para mejorar el rendimiento humano. Además, es asesor científico de más de una docena de compañías de tecnología, entre las que figuran Apple, GE, Magic Leap y Nielsen.

Entre bambalinas

Adam tiene una apuesta sobre realidad virtual con Kevin Rose (véase capítulo con el mismo título). Adam es optimista y Kevin es pesimista. El premio: una botella de whisky Suntory Hibiki de veinticinco años, que sólo se encuentra si vuelas hasta Japón. El plan es ir allí y beberla juntos, así que, como dice Kevin, es una apuesta con la que siempre ganas.

¿El ser humano sólo usa el 10 por ciento del cerebro? No exactamente…

«No es que la estructura más compleja del universo tenga un hueco libre esperando a que llegue alguien a aparcar y empezar a construir. Se usa todo él en todo momento, y de maneras complejas que no siempre entendemos.»

Cómo cubre las vacantes más deseadas en su laboratorio

«En realidad no sigo una metodología estricta para hacer eso. Buena parte de ello radica en la conexión que estableces con alguien cuando te habla sobre lo que hace, lo que le entusiasma. Suelo empezar por ahí: "**¿Qué es lo que te entusiasma de verdad?**". Porque me interesa más lo que impulsa y motiva a alguien y lo hace levantarse de la cama cada mañana, que una lista con las típicas casillas curriculares.»

No todo es trabajar en la vida

Desde 2008 Adam organiza una fiesta con diversas amistades suyas (por lo común, de cuarenta a ochenta personas) el primer viernes de cada mes llamada «First Friday». Ha estudiado todo tipo de alcohol imaginable para esos eventos, y el que más le gusta en la actualidad es el whisky de centeno. El que me recomendó durante nuestra conversación fue el **Whistle Pig**.

«Los whiskies de centeno son interesantes porque en realidad eran la variedad imperante de whisky estadounidense antes de la Ley Seca, porque la industria estaba más al norte (en Pensilvania, Vermont, Nueva York, etc.), donde se hacía realmente bien. Pero después, con la prohibición y el desplazamiento hacia el sur con el trigo, estalló el consumo del bourbon, que hoy aún sigue siendo, con mucho, el predominante. Pero el whisky de centeno está volviendo, y me encanta.»

*** Documentales favoritos**

La serie *Cosmos* de Carl Sagan animó a Adam a convertirse en científico, lo cual le ha sucedido a muchos de los científicos de primera línea que he conocido y entrevistado. [**TF**: Neil deGrasse Tyson tiene una versión revisada de *Cosmos* que también es espectacular.]

«Era una manera verdaderamente elocuente y encantadora de conocer las complejidades y las maravillas que me fascinaban de niño. La veía con mi padre. Nos unía muchísimo. La forma en que [Sagan] la presentaba era sencillamente cautivadora, y fue lo que me convenció del todo de que quería ser científico.»

*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**

«Le diría que no tenga miedo. O sea, aquí tienes una oportunidad para hacer cosas increíbles, y tener miedo a equivocarte o a cometer un error o una torpeza no es la manera de hacer algo impactante. Tienes que actuar sin miedo.»

Para dar contexto, Adam dijo lo siguiente justo antes de lo anterior durante nuestra conversación: «Quiero conseguir logros fundamentales, si es posible. Si vas con esa mentalidad, si es así como te impones los retos, si eso es lo que quieres hacer con tu vida, con el poco tiempo que tienes aquí para cambiar las cosas, entonces **la única manera de hacerlo es dedicarte al tipo de investigación que otra gente considera arriesgada o incluso temeraria. Forma parte del juego sin más**».

Cinco armas para dormir más rápido y mejor

Como he sido insomne crónico en el pasado, he probado de todo para conciliar el sueño más rápido y durante más tiempo.

Aquí tienes cinco trucos que funcionan. He omitido deliberadamente la melatonina y los fármacos con receta, los cuales no uso a menos que necesite adaptarme a grandes diferencias de zonas horarias. Utilizo los siguientes trucos en el orden en que aparecen y empiezo a realizarlos entre sesenta y noventa minutos antes de acostarme. Sáltate los que no te gusten y prueba con los que sí.

(Opcional) Si hay alguien conmigo, hago AcroYoga colocándome de base

Coloco a esa persona en la postura de la hoja plegada y hago de base durante unos minutos (consulta detalles en el apartado Hoja plegada y abrazo de hoja). Después de pasarme un día entero sentado, esto empuja la cabeza del fémur hacia su posición correcta dentro de la cadera. Esto no se pierde con el paso siguiente.

Descompresión de la columna

Aprendí a descomprimirla a diario con Jerzy Gregorek, un emigrante polaco de sesenta y tantos años que consiguió un récord olímpico en levantamiento de pesas. También es autor de *The Happy Body*, una obra que contiene los ejercicios de movilidad matinal que tanto Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título, quien nos presentó) como yo practicamos casi a diario. Jerzy considera imperativo colgarse boca abajo después de sesiones de entrenamiento cargando peso. Ten en cuenta que Jerzy, de unos sesenta kilos de peso, aún es capaz de levantar cientos de kilos por encima de la cabeza y acabar en una posición perfecta de arrancada, con el culo pegado a los tobillos. Quítale un poco de peso y hará lo mismo sobre una tabla de equilibrio Indo Board. Es fresco y auténtico sin reservas. Antes de mi primera sesión de entrenamiento con él, nos sentamos a tomar un té (sólo bebe té negro Mariage Frères Marco Polo) y a charlar sobre objetivos. A la mitad de la conversación, encogió los ojos y me echó una mirada de arriba abajo. Alargó la mano por encima de la mesa, me pellizcó la teta y exclamó: «Estás demasiado gordo». Me encanta este tipo.

Abajo tienes tres opciones ordenadas de menos seguras a más. Mi sistema con cualquiera de ellas es dos o tres series de entre cinco y siete segundos, y no más:

1. **Botas de gravedad Teeter EZ-Up (Teeter EZ-Up Gravity Boots)**: Ésta es la opción que suelo elegir yo, a menudo con pesas (de diez a veinte kilos) para incrementar la tracción, pero las botas de gravedad pueden resultar fatales si se usan mal, porque te puedes caer y darte un golpe en el cuello. Haznos el favor de no matarte. Desde luego, ni lo intentes si no eres capaz de hacer una dominada estricta con facilidad, o de tocarte los dedos de los pies sin doblar las piernas.
2. **Tabla de inversión**: Yo no la uso, pero tengo amigos en las Fuerzas de Operaciones Especiales que juran usarla a diario. Se anuncia en publirreportajes, y con ella hay unas posibilidades infinitamente menores de matarse que con las botas de gravedad.
3. **Lynx Portable Back Stretcher o el Teeter P3 Back Stretcher para estiramientos de espalda**: Es un aparato portátil de un tamaño parecido al de un trípode fotográfico grande. Lo uso varias veces a la semana, cuando es demasiado jaleoso (después de una cena hasta tarde) o arriesgado (después de beber mucho alcohol) colgarme boca abajo con las botas de gravedad. Te permite sujetarte por los tobillos, tumbarte y realizar un movimiento como si te tiraras de cabeza para liberar la tensión lumbar. De las tres opciones, ésta es la más rápida, pero no permite relajar la parte superior (torácica/cervical) de la espalda. Si tienes un humano cerca, el estiramiento «amor de piernas» en el capítulo AcroYoga: «Thai and fly» es una alternativa fantástica.

La esterilla térmica ChiliPad

Los primeros que me hablaron de esto fueron Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título) y Rick Rubin (véase capítulo con el mismo título). Tanto Rick como yo la regulamos a la temperatura más baja posible como una hora antes de irnos a la cama.

Supongamos una situación habitual. Un hombre y una mujer duermen en la misma cama con las mismas sábanas y las mismas mantas. La temperatura corporal de la mujer ronda los 370 grados centígrados, y emite el calor de un horno de pizza. El hombre empieza a sudar y saca una pierna para colocarla sobre las mantas. Diez minutos más tarde le entra frío y vuelve a esconder la pierna entre las mantas. Repetirá este ciclo hasta la saciedad. Puede que hasta tire con fuerza de las mantas, como un niño, y moleste a la mujer. Es un quebradero de cabeza para todos. La temperatura durante el sueño depende mucho de cada individuo.

La esterilla térmica ChiliPad consiste en una lámina muy fina (casi imperceptible) que se coloca bajo las sábanas normales, y que hace circular agua a la temperatura precisa que tú elijas mediante un aparato situado junto a la cama. Hay variantes con dos zonas, para que la persona que duerme a cada lado de la cama pueda seleccionar su propia temperatura. Tal vez la temperatura perfecta para ti sea 13 °C. O, ¿quizá 16 °C o 24 °C? Si te entra frío, puedes subir la temperatura de la esterilla que tienes debajo en lugar de echar una manta gruesa sobre la cama, con la que tu pareja sudaría hasta morir de calor. Se puede regular desde los trece grados hasta los cuarenta y tres grados centígrados. Haz varias pruebas y localiza tu temperatura perfecta.

Varios de mis mejores amigos de Silicon Valley admiten con cierto rubor que, de todos los consejos que he dado en mis libros y *podcasts*, la esterilla térmica ChiliPad es el que más ha influido en su calidad de vida. Otros han dicho eso mismo del vinagre de manzana con miel, del que hablo a continuación.

Vinagre de manzana con miel o té Yogi Soothing Caramel Bedtime o extracto de amapola de California

La eficacia de cada uno en ti puede variar, pero por lo común funciona al menos uno de estos productos.

Vinagre de manzana con miel: Mi pócima tranquilizante de referencia es sencilla: dos cucharadas soperas de vinagre de manzana (yo uso la marca Bragg) y una cucharada de miel, disueltos en una taza de agua caliente. Esto me lo enseñó el gran Seth Roberts. Algunos de sus lectores también notaron un incremento notable e inmediato de la fuerza durante la práctica de ejercicio físico unos días después de usar este cóctel suyo para antes de dormir.

Té Yogi Soothing Caramel Bedtime: Este té es una alternativa a lo anterior, si estás intentando prescindir del azúcar (o la miel). Este té viene en un envoltorio tan orientado a las mujeres que resulta hasta cómico. Recuerdo que lo rechacé cuando me lo ofreció una antigua novia porque pensé que era para mitigar dolores menstruales. Unas noches después, el pequeño Tim se vio solo con unas ganas irrefrenables de tomarse algo caliente y con mucho sabor. Agarré el té de caramelo, lo dejé cinco minutos en infusión, y me lo ventilé. Diez minutos después empecé a tambalearme, y entonces me sentí como Leonardo DiCaprio en la escena del teléfono público en *El lobo de Wall Street*. Con la mayor torpeza imaginable, arrastré el culo hasta el dormitorio y me dormí. Eran como las nueve de la noche. Nota: este té parece surtir estos efectos tan sólo en el 30 por ciento de mis lectores.

Extracto de amapola de California: Si fallan tanto el vinagre de manzana con miel como el té Yogi Bedtime, pasa al plan C: unas gotas de extracto de amapola de California en agua caliente. Es verdad que el té Yogi Bedtime ya lleva extracto de amapola de California, pero tomarlo directamente permite aumentar la dosis.

Sobrescritura Visual

Justo antes de irme a la cama realizo una «sobrescritura visual» para librarme de cualquier pensamiento repetitivo o circular que tenga en mente y me impida conciliar el sueño (como el correo electrónico, las listas de cosas pendientes, una discusión, «debería haber dicho…»). Ahí van dos recursos concretos que me parecen eficaces:

Diez minutos de Tetris antes de irse a la cama: Esto lo recomienda la doctora Jane McGonigal (véase capítulo con el mismo título). La versión gratuita funciona fenomenal.

O

Un episodio breve e inspirador de alguna serie de televisión: Aquí daré sólo una recomendación: la primera temporada de *Escape to River Cottage*. He visto esta serie muchas veces. Si alguna vez has fantaseado con mandarlo todo al carajo, dejar el trabajo y volver a la vida rural, regálate esta serie. Si alguna vez has soñado con abandonar la ciudad y mudarte a Montana o Dios sabe a qué utopía rural y producir tus propios alimentos, etcétera, éste es el mejor aperitivo que puedes tomar. Tiene un aire retro encantador, como una colcha calentita de mamá, y con el presentador/chef Hugh Fearnley-Whittingstall te entrarán ganas de criar tomates, aunque odies los tomates. Y también de pescar anguilas. No te olvides de las anguilas.

Súmete en la oscuridad

Antifaz Sleep Master y tapones de silicona para los oídos Mack's Pillow Soft Silicone Putty: El antifaz para dormir Sleep Master es un gran producto con un nombre lamentable. He probado docenas de antifaces para dormir y éste es mi preferido. Lo conocí a través de Jeffrey Zurofsky, quien fue una pieza esencial de la obra *The 4-Hour Chef*, donde aparecía como JZ. Algunos recordarán el «maratón de comida» que hicimos con 26,2 platos en veintiséis locales diferentes de Manhattan en menos de veinticuatro horas. Pero me estoy desviando… La característica más importante de este antifaz es que también cubre las orejas, en lugar de quedarse por encima de ellas. Esto puede parecer un detalle menor, pero supone una mejora de diseño enorme: reduce el ruido, no molesta en las orejas y no se mueve nada. Es más, se sujeta a la cabeza con Velcro, en lugar de una tira elástica.

Los tapones de silicona para oídos Mack's Silicone Putty se pueden usar para evitar oír ronquidos, la entrada de agua (al nadar) o simplemente cualquier cosa molesta. Son cómodos incluso para dormir de lado y son suaves con los oídos e implacables con el ruido.

«Acondicionador de sonido» generador de ruido blanco Marpac Dohm DS: Si te molesta usar tapones (a mí me pasa a veces) utiliza un acondicionador de sonido generador de ruido blanco Marpac Dohm DS de dos velocidades. Esto me lo enseñaron mis lectores, y atenúa todo tipo de ruidos, desde el ruido del tráfico (razón por la que yo lo compré) hasta vecinos ruidosos, grifos que gotean y perros nerviosos. En la actualidad tiene casi diez mil valoraciones en Amazon, y alrededor del 75 por ciento tiene cinco estrellas. Si quieres hacerte uno casero, te servirá un ventilador barato (debe hacer bastante ruido) puesto en marcha sin que apunte hacia ti.

Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día

Y, luego… te despiertas. ¿Y ahora qué? Después de preguntar a más de cien invitados sobre hábitos matutinos, he probado muchas cosas y he averiguado qué me funciona a mí.

Éstas son cinco cosas que procuro hacer cada mañana, aunque, siendo realista, si consigo hacer tres de las cinco ya considero que me ha cundido la mañana. Y, si te cunde la mañana, has conquistado el día. Seguramente no soy la primera persona que dice esto, pero es mi manera de expresar la importancia de los primeros sesenta o noventa minutos del día. Ese tramo del día es el que facilita o dificulta las doce horas siguientes. He puesto bajo el listón para esa «conquista del día» a propósito.

Tal vez parezcan pequeños gestos, pero recuerda: las cosas pequeñas son las más grandes.

N.° 1: Haz la cama (<3 minutos)

En 2011 me encontré en Toronto con un exmonje llamado Dandapani (Dandapani.org) en un encuentro titulado Mastermind Talks. Yo atravesaba un periodo muy disoluto de mi vida y me sentía como si la energía se me desperdigara en todas direcciones. Para asentarme me convenció de que empezara haciendo la cama.

Si un monje con tres puntos en la frente es demasiado para ti, lo primero que te diría es: abre la mente, primitivo. Lo segundo que haría sería citarte al legendario almirante William McRaven, quien ha estado al mando de todos los niveles de las Fuerzas de Operaciones Especiales, lo que incluye su actuación como Jefe del Comando Conjunto de Operaciones Especiales (*JSOC*) durante el ataque contra Osama bin Laden. Durante el discurso de graduación de la Universidad de Texas que dio en Austin dijo:

«Si haces la cama cada mañana, cumples la primera obligación del día. Te confiere un pequeño sentimiento de orgullo y te anima a realizar otra tarea y otra y otra. Al final del día, aquella primera obligación cumplida se habrá convertido en muchas más también cumplidas. Hacer la cama también refuerza la idea de que las cosas pequeñas son importantes en la vida».

¿Qué significa para mí «hacer la cama»? Yo sigo la estrategia de barrer-bajo-la-alfombra. El objetivo es el orden visual, no un hotel de lujo. Yo no remeto las sábanas. Uso una sábana o un edredón grande para cubrir las sábanas de abajo y los aliso. Después coloco las almohadas de forma simétrica debajo o sobre las mantas y listo. Eso es todo. Es muy simple. Si trabajas desde casa, esto tiene una doble función, sobre todo si trabajas en tu habitación o cerca de ella. Cuando algo externo te distrae (hablo de mí), acabas desarrollando un estado interno de distracción. Noah Kagan (véase capítulo con el mismo título) y yo también «hacemos» la cama incluso en los hoteles.

Pero, además, la vida es imprevisible. Te pueden surgir muchos problemas inesperados, y he descubierto que hay dos cosas que me ayudan a surcar aguas agitadas durante el día. Ambas se hacen por la mañana: A) leer unas cuantas páginas de estoicismo, como las *Meditaciones* de Marco Aurelio, y B) controlar al menos algunas de las cosas que dependen de ti. Me explico.

Primero, para A, ésta es una cita de Marco Aurelio que cuelga de mi nevera y me ayuda a menudo (las negritas son mías):

«**Al despertarte por la mañana dite a ti mismo: hoy me toparé con un entrometido, un ingrato, un arrogante, un farsante, un envidioso y un huraño**. Son así porque no saben extraer el bien del mal. Pero yo he visto la belleza del bien y la fealdad del mal, y he reparado en que el depravado tiene una naturaleza parecida a la mía, no la misma sangre o nacimiento, pero sí la misma mente, y que comparte conmigo lo divino. Así que ninguno de ellos puede hacerme daño.» (Para ahondar más en el estoicismo, consulta el capítulo ¿Es esto lo que tanto temía?).

Y ahora B): controla lo que puedes controlar. Por muy desastroso que sea un día, por muy catastrófico que pueda llegar a ser, siempre está en tus manos hacer la cama. Y eso te aporta la sensación, al menos a mí me aporta la sensación, incluso en un día

desastroso, de que te agarraste al borde del precipicio con una uña y no te caíste. Al menos hay una cosa que yo controlé, hay algo que sostuvo una mano sobre el volante de la vida. La última experiencia que tienes al final del día es que regresas a algo que ya cumpliste. Es difícil exagerar lo importante que se ha vuelto este ritual para mí, así que, la acción número uno: haz la cama.

N.° 2: Medita (de diez a veinte minutos)

En el siguiente capítulo comento varias opciones. Al menos el 80 por ciento de los entrevistados en este libro sigue algún tipo de práctica de atención plena (*minfulness*) a diario. A veces realizo ejercicios de movilidad «Happy Body» de Jerzy Gregorek (que conocí a través de Naval Ravikant, véase capítulo con el mismo título) en lugar de meditar.

Cuando termino, voy a la cocina y enciendo el interruptor para calentar agua sin que llegue a hervir (al 85 por ciento del máximo) con una tetera eléctrica Adagio utiliTEA. Esto es para prepararme el té (del paso número 4).

N.° 3: Haz de cinco a diez repeticiones de algo (<1 minuto)

Empecé a hacer esto después de numerosas conversaciones con el madrugador de las 4:45, Jocko Willink (véase capítulo con el mismo título). Él entrena antes de que la mayoría de la gente se despierte, y yo hago ejercicio cuando la mayoría de la gente se prepara para irse a dormir (como Triple H, véase capítulo con el mismo título).

Las cinco o diez repeticiones de las que hablo aquí no son una sesión de ejercicio. Cumplen la función de «preparar el ánimo» y despertarme. Meterme en mi cuerpo, aunque sólo sea durante treinta segundos, tiene un efecto espectacular en el ánimo y me atenúa el parloteo mental. Mi ejercicio preferido son las flexiones con anillas giradas hacia fuera (véase apartado Fondos con anillas giradas hacia fuera), porque activan con delicadeza el sistema nervioso. Después de eso suelo darme una ducha de agua fría de treinta o sesenta segundos, al estilo de Tony Robbins (véase capítulo con el mismo título).

N.° 4: Prepara «té de titanio» (este nombre surgió de broma, pero al final se le quedó) (de dos a tres minutos)

Yo preparo té en hebras en una tetera de cristal Rishi, pero podría usarse una cafetera de prensa francesa. La combinación que indico a continuación es excelente para la cognición y la pérdida de grasa, y yo echo una cucharilla rasa de cada:

- Té negro Pu-erh añejo
- Té verde Dragon Well (u otro té verde)
- Virutas de cúrcuma y jengibre (a menudo también de la marca Rishi)

Añade el agua caliente a la mezcla y deja en infusión durante uno o dos minutos. Algunos puristas del té se revuelven y dicen: «Me cago en diez, Ferriss, deberías hacer bien las cosas, porque cada uno de esos tés necesita una temperatura distinta. ¡Y el tiempo de infusión del primero de ellos debería ser de quince segundos!». Todo eso es cierto, y puedo hacerlo en plan sofisticado, pero cuando estoy atolondrado por la mañana, me importa una mierda, y me gusta simplificar mis estimulantes. Estudia las complejidades del té los fines de semana. Unos 85 °C van bien.

Aparte, añade uno de los siguientes ingredientes a la taza en la que te tomes la infusión: una o dos cucharadas soperas de aceite de coco, que tiene de un 60 a un 70 por ciento de su peso de TCM (triglicéridos de cadena media) o una cucharada de aceite de TCM en polvo (Quest MCT Oil Powder), que conferirá al té una consistencia cremosa.

Vierte el té en la taza, remueve la mezcla y disfrútalo. Yo, por ejemplo, agarro el té, un vaso de agua fría y me siento en mi cómoda mesa de cocina de madera de acacia dispuesto a acometer el siguiente paso.

N.° 5: Páginas matutinas o diario de cinco minutos (de 5 a diez minutos)

Después escribo en mi diario, pero esta fórmula no se parece en nada a aquello de: «Querido diario». Uso dos tipos de anotaciones en el diario y las voy alternando: las páginas matutinas y el diario de cinco minutos. La primera la uso sobre todo para desatascarme o resolver un problema (¿qué debería hacer?); la última la utilizo para priorizar y expresar reconocimiento (¿cómo debería enfocar y ejecutar esto?). Trato ampliamente las páginas matutinas en el capítulo Contenido de mi diario matutino, así que ahora sólo describiré el diario de cinco minutos.

El diario de cinco minutos es la simplicidad en estado puro y mata muchos pájaros de un solo tiro: cinco minutos de la mañana para responder algunos apuntes, y otros cinco minutos por la tarde para hacer lo mismo. Cada apunte tiene tres espacios en blanco para introducir tres respuestas.

Para responder por la mañana:

Me siento agradecido por… 1. _____ 2. _____ 3. _____
¿Qué convertirá en fabuloso el día de hoy? 1. _____ 2. _____ 3. _____
Afirmaciones diarias. Yo soy… 1. _____2. _____ 3. _____

Para responder por la tarde:

Tres cosas fantásticas que han pasado hoy… 1. _____ 2. _____ 3. _____ (Esto se parece a las «tres conquistas» de Peter Diamandis; consulta el capítulo con el mismo título).
¿Cómo podría haber mejorado el día de hoy? 1. _____ 2. _____ 3. _____

Las líneas en negrita son las más importantes para mí. A estas alturas ya soy una máquina de elaborar listas y ejecutarlas. Es fácil obsesionarse con la anticipación, como una personalidad de tipo A, lo que conduce a concentrarse constantemente en el futuro. Si la ansiedad se centra en el futuro, manifestar agradecimiento, aunque sólo sea durante dos o tres minutos, es una medicina que lo contrarresta. El diario de cinco minutos me obliga a pensar en lo que tengo, en oposición a aquello a lo que aspiro.

Para responder «Me siento agradecido por…» recomiendo tener en cuenta cuatro categorías diferentes, porque, si no, pondrás el piloto automático y repetirás las mismas cosas un día detrás de otro (por ejemplo, «tener una familia con salud», «mi adorable perro», etc.). Yo caí en esto, y frustra el objetivo de esta actividad. ¿Qué agradeces de las cuatro categorías siguientes? Yo me planteo esto cada mañana al rellenar mi diario de cinco minutos, y elijo las tres que más me gustan para ese día:

- Una relación pasada que verdaderamente te sirvió de ayuda, o que valorabas mucho.

- Una oportunidad que te surgió hoy. Puede ser tan sólo la oportunidad de llamar a tus padres o una oportunidad para ir al trabajo. No tiene por qué ser algo grande.
- Algo grande que ocurrió ayer, o que viviste o presenciaste.
- Algo sencillo cerca de ti o dentro de tu campo de visión. Ésta fue una recomendación de Tony Robbins. Los puntos de agradecimiento no tienen por qué centrarse en «mi trayectoria profesional» u otros temas abstractos. Rebájalos con algo sencillo y concreto; puede ser una nube bonita que ves por la ventana, el café que te estás tomando, el bolígrafo que estás utilizando, o cualquier otra cosa.

Yo utilizo el cuaderno 5-Minute Journal de Intelligent Change y lo recomiendo por comodidad, pero puedes probar a usar un cuaderno de notas propio. Es divertido y una buena terapia consultar las respuestas vespertinas que anotaste en el apartado de «cosas fantásticas» al menos una vez al mes.

¿Lo ves? Mi rutina matutina parece más larga sobre el papel de lo que es en realidad.

Por supuesto, hay días en los que la vida se interpone y tienes que ocuparte de emergencias. ¿Completo siempre estas cinco rutinas? Desde luego que no. Lo consigo el 30 por ciento de las veces, en el mejor de los casos.

Pero siempre puedes realizar al menos una, y si consigo acabar tres de ellas, entonces considero infinitamente mayores las posibilidades de encajar un jonrón ese día.

Entrenamiento mental 101

No subimos hasta el nivel de nuestras expectativas, más bien caemos hasta el nivel de nuestro entrenamiento.

ARQUÍLOCO

El patrón más regular de todos

Más del 80 por ciento de los triunfadores mundiales entrevistados en este libro practica alguna forma de meditación o de atención plena a diario. Ambas variantes se pueden concebir como actividades para «cultivar una consciencia del presente que te ayuda a ser no reactivo». Todos coinciden en esto, desde Arnold Schwarzenegger (véase capítulo con el mismo título) hasta Justin Boreta, del grupo The Glitch Mob (véase capítulo con el mismo título), y desde atletas de elite, como Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título), hasta escritores, como Maria Popova (véase capítulo con el mismo título). Es el patrón que más se repite en todos ellos.

Es una «metahabilidad» que mejora todo lo demás. Empiezas el día practicando la concentración cuando *no* es necesaria (sentado en un sofá durante diez minutos), de manera que conseguirás concentrarte mejor más tarde cuando *sí* sea necesario (en negociaciones, durante conversaciones con un ser querido, para realizar el máximo de pesos muertos, la fusión mental con un vulcaniano, etc.).

Si quieres mejores resultados con menos tensión, menos bucles mentales centrados en «debería haber dicho X», etc., la meditación actúa como un baño caliente para la mente. Tal vez seas una máquina de conquistar el mundo con una concentración exquisita, pero quizá necesites calmarte unos minutos al día antes de agotarte.

La meditación me permite dar un paso atrás para obtener una «perspectiva de observador» (como con los psicodélicos), de forma que observo mis pensamientos en lugar de derrumbarme con ellos. Me permite salir de la lavadora y observar con tranquilidad el centrifugado del interior.

La mayor parte del tiempo que permanecemos despiertos nos sentimos como si estuviéramos en una trinchera en la línea del frente con un montón de proyectiles que nos pasan silbando al lado de la cabeza. Veinte minutos seguidos de meditación me permiten convertirme en el comandante que contempla el campo de batalla desde una colina cercana. Veo el mapa del territorio y puedo tomar decisiones de alto nivel. «Esos chicos no deberían estar luchando ahí. ¿Qué coño hace el regimiento B ahí arriba? Llámalos. Necesitamos más tropas en el cerro. Para llegar al objetivo deberíamos perseguir A, B y C, en ese orden. Ignora todas las demás supuestas emergencias hasta gestionar éstas de aquí. Estupendo. Ahora, respira hondo, y… actúa.»

La variedad de opciones

Si tan sólo pudiera elegir un ejercicio físico para el cuerpo, probablemente sería el peso muerto con barra hexagonal, o el balanceo con pesas rusas a dos manos. Si tan sólo pudiera elegir un ejercicio para la mente, serían diez o veinte minutos de meditación al menos una vez al día.

Hay muchas opciones. Curiosamente, de acuerdo con sondeos entre lectores, hay bastantes más hombres que acaban practicando meditación trascendental (MT), y muchas más mujeres que acaban haciendo meditación *vipassana*. Raro, ¿no? Yo uso ambas formas en la actualidad en una proporción de 60/40. Pero cada persona debe encontrar la horma de su zapato.

¿Cómo saber qué te funcionará mejor a ti? Prueba con una de las siguientes cosas, o con más de una. A mí me fueron bien todas ellas, y lo mismo le ocurrió a cientos (si no miles) de mis seguidores:

1. **Usa una aplicación como Headspace o Calm**. El programa gratuito «Take10», de Headspace, te guiará diez minutos al día durante diez días. Algunos de mis entrevistados también usan Headspace para conciliar el sueño. Algunos de mis seguidores en los medios, como Rich Feloni, de *Business Insider*, han escrito textos extensos explicando cómo les ha cambiado la vida esta *app*. Amelia Boone usa tanto Headspace como Calm, dependiendo de las circunstancias. Yo prefiero al narrador de Headspace (Andy Puddicombe), pero Calm tiene de fondo sonidos de la naturaleza que apaciguan los nervios.
2. **Escucha una meditación guiada por Sam Harris (véase capítulo con el mismo título) o por Tara Brach (véase capítulo con el mismo título)**. Maria Popova, de BrainPickings.org (véase capítulo con el mismo título), escucha la misma grabación cada mañana: la grabación de Smile Guided Meditation de Tara Brach del verano de 2010.
3. **Haz un curso de meditación trascendental (tm.org)**. Es posible que te salga por mil dólares o más, pero esta opción ofrece un entrenador y rendimiento de cuentas. En mi caso, esto fue lo que me empujó a realizar más de dos años seguidos de meditación. No soy un forofo de todo lo que hace la organización TM, pero su entrenamiento es práctico y táctico. Rick Rubin y Chase Jarvis me convencieron para que asumiera ese gasto cuando atravesaba un periodo especialmente duro de mi vida. Me alegro de que lo hicieran. La presión social de tener un profesor durante cuatro días consecutivos fue justo el incentivo que necesitaba para meditar con la suficiente constancia como para crearme el hábito. Rick y Chase fueron muy eficaces al decirme: «Puedes permitírtelo y puede ayudarte. ¿Qué pierdes?». Por aquel entonces llevaba mucho tiempo gastando a manos llenas y ahorrando en nimiedades. También temía «perder mi agudeza mental», como si la meditación me fuera a volver menos agresivo o resolutivo. Era un temor infundado; la meditación se limita a ayudarte a canalizar la capacidad

resolutiva hacia las cosas importantes, en lugar de aplicarla a todo lo que se mueve y a cualquier oponente imaginario que pueda surgir.

4. **Si quieres intentar la meditación basada en el mantra sin hacer ningún curso, puedes sentarte y repetir en silencio una palabra de dos sílabas durante diez o veinte minutos antes de hacer ninguna otra cosa por la mañana**. Los puristas de la MT lo considerarán una herejía, pero aun así puede que veas resultados. Asegúrate la comodidad física. No es necesario que cruces las piernas ni ninguna contorsión propia del yoga. La única condición es que te sientes lo bastante recto en una silla con los pies posados en el suelo, las manos sobre los muslos o el regazo, y la espalda apoyada.
5. Prueba a hacer uno o más de los ejercicios que propone Chade-Meng Tan en el capítulo siguiente. Son simples y brillantes. Yo los practico varias veces por semana, a menudo en la sauna.

¿Cuánto se tarda en obtener resultados?

PERSPECTIVA MACRO

Realiza al menos un ciclo de siete días. Odio decir esto, pero creo que menos tiempo no vale la pena. Parece haber un cambio de fase binario entre la no ebullición y la ebullición. Si el médico te receta una semana de antibióticos, y sólo tomas la medicación durante tres días, la infección no habrá desaparecido y volverás al punto de partida. Creo que existe una dosis mínima efectiva para la meditación, y que ronda los siete días.

Si necesitas una patada en el culo para arrancar, plantéate la posibilidad de recurrir a compañeros que te supervisen o de apostar por un servicio como Coach.me o Stickk.com.

Completa siete sesiones antes de imponerte tiempos ambiciosos. Con diez minutos es suficiente. NO empieces con sesiones de treinta a sesenta minutos, o lo dejarás antes de llegar al cambio de fase. Empieza con poco y amaña el juego para que puedas ganar.

Una vez le preguntaron al Dalai Lama cuánto tiempo hace falta para conseguir efectos que claramente te cambien la vida, a lo que él respondió lacónico: «Unas cincuenta horas». En realidad no hace falta tanto, y puede ser menos. Según varios estudios recientes, la acumulación de cien minutos de sillón parece suficiente para producir cambios subjetivos significativos.

Por extraño que resulte, en algunos casos excepcionales, como el de Arnold Schwarzenegger (véase capítulo con el mismo título), parece que un año de práctica diligente puede recalibrarte para toda la vida, aunque nunca más vuelvas a meditar.

PERSPECTIVA MICRO

Durante mis sesiones de veinte minutos, dedico quince minutos a dejar que se asiente el cieno en el agua, y en los últimos cinco minutos es cuando siento realmente el mayor beneficio. Creo que se parece mucho a entrenar levantando pesas hasta el límite. Los beneficios se derivan de las últimas repeticiones, pero necesitas todas las anteriores para llegar hasta ahí.

Pero ¿qué pasa si te pones a pensar en la lista de lo que tienes que hacer, en discusiones pasadas, o en escenas pornográficas durante diecinueve minutos y medio de los veinte que te corresponden? ¿Estás suspendido en meditación? No. Si dedicas un solo segundo a reparar en esa dispersión y a volver a centrarte en tu mantra (o lo que sea), la sesión habrá sido «fructífera». Como me señaló Tara Brach: el músculo que ejercitas es *volver* a centrar la atención en algo. Mis sesiones consisten en un 99 por ciento en pensar en chorradas, pero lo que importa es el otro uno por ciento. **Si te frustras es porque te has impuesto metas demasiado altas o sesiones demasiado largas**. Repito: durante siete días, amaña el juego para que puedas ganar. La meta no es «relajar la mente», lo que dará a tu cerebro un berrinche hiperactivo; la meta es observar tus pensamientos. Si empiezas a reproducir alguna idiotez en tu mente y te das cuenta, di en tu interior «pensar, pensar», y vuelve a concentrarte.

Si se hace con asiduidad, la recompensa que saco yo de la meditación es hacer de un 30 a un 50 por ciento más cada día con un 50 por ciento menos de estrés. ¿Por qué? Porque ya hice el calentamiento para recuperarme de la distracción: mi rato de sillón matutino. Si más tarde me distraigo o me interrumpen durante las horas de trabajo, soy capaz de regresar a la tarea principal mucho más deprisa y con todos los sentidos. (Nota al margen para los friquis de la tecnología: La extensión Momentum de Chrome también sirve de gran ayuda.)

Como cierre

> Dame seis horas para talar un árbol y dedicaré las cuatro primeras a afilar el hacha.
>
> ABRAHAM LINCOLN

Aporrear árboles con un hacha roma no es manera de ir por la vida.

Prueba durante siete días y afila tu mente.

Como me dijeron a mí Rick Rubin y Chase Jarvis: ¿Qué pierdes?

Tres consejos de un pionero de Google

Tótem: Dragón chino

Chade-Meng «Meng» Tan (TW/FB: @chademeng, chademeng.com) es un pionero de Google, ingeniero premiado y autor de superventas. Meng fue el empleado de Google número 107 y dirigió la creación de un innovador curso de Inteligencia Emocional basado en la atención plena (*mindfulness*) que tituló «Busca en tu interior» y que solía tener una lista de espera de seis meses. La labor de Meng ha tenido el respaldo del presidente Carter, de Eric Schmidt de Google, y del Dalai Lama. Codirige la organización sin ánimo de lucro One Billion Acts of Peace [«Mil millones de acciones de paz»], propuesta en 2015 para el premio Nobel de la paz. Su libro *Gozo al instante* (HarperCollins Español, 2017) es uno de los más prácticos que he encontrado sobre meditación.

ENTRA MENG

¿Cómo se mantiene la práctica de la meditación hasta el punto de que se vuelva tan atractiva que se automantenga? Tengo tres propuestas:

1. BÚSCATE UN COMPAÑERO

Esto lo aprendí de mi querido amigo y mentor Norman Fischer, a quien llamamos en broma el «abad zen de Google». Seguimos la analogía del gimnasio. Acudir solo al gimnasio es duro, pero si tienes un «compañero de gimnasio» con el que te comprometes a ir, será mucho más probable que vayas con regularidad. En parte porque tienes compañía, y en parte porque el acuerdo al que llegasteis os ayuda a animaros mutuamente y a obligar al otro a no fallar (lo que llamo de broma «acoso mutuo»).

Nosotros recomendamos buscar un «compañero de atención plena» y comprometerse con él a mantener una conversación semanal de quince minutos en la que se aborden al menos estos dos temas:

a. ¿Cómo va mi compromiso de practicar?

b. ¿Qué me ha surgido en la vida relacionado con mi práctica?

Asimismo recomendamos terminar la conversación con la pregunta: «¿Qué tal fue esta conversación?».

Esto lo instauramos en nuestro programa de Inteligencia Emocional basada en la atención plena («Search Inside Yourself», es decir, «Busca en tu interior») y resultó ser muy efectivo.

2. Haz menos de lo que puedes hacer

Aprendí esto de Mingyur Rinpoché, cuyo libro *La alegría de vivir* (Ridgen Institut Gestalt, 2012) recomiendo encarecidamente. La idea consiste en realizar una práctica menos formal que la que seas capaz de hacer. Por ejemplo, si consigues sentarte a practicar la atención plena durante cinco minutos antes de que te resulte una pesadez, no lo hagas durante cinco minutos, sino durante tres o cuatro minutos, pero varias veces al día, para evitar que esta práctica se convierta en una carga. Si practicar la atención plena te resulta un fastidio, no es sostenible.

A mi amiga Yvonne Ginsberg le gusta decir que: «Practicar la meditación es una satisfacción». Creo que su percepción capta estupendamente la esencia de la idea de Rinpoché. No te sientes durante tanto tiempo como para agobiarte. Siéntate con frecuencia, durante cortos espacios de tiempo, y seguramente no tardarás en notar que la práctica de la atención plena es un placer para ti.

3. Respira una vez al día

Tal vez sea el instructor de atención plena más perezoso del mundo porque a mis alumnos les digo que basta con realizar una sola respiración de atención plena al día. Sólo una. Realiza una aspiración y una exhalación con atención plena cada día y habrás cumplido con tu compromiso diario. Cualquier respiración de más será un extra.

La realización de una respiración es importante por dos razones. La primera es el momento. Si te comprometes a realizar una respiración al día, cumplirás con facilidad este compromiso y conservarás el momento de esa práctica tuya. Más tarde, cuando te sientas preparado para más, podrás retomarlo con facilidad. Puede que digas que hoy no tienes diez minutos para meditar, pero no puedes decir que no tienes tiempo para una respiración, así que convertir esto en una práctica diaria es perfectamente viable.

La segunda razón es que tener la intención de meditar ya es *de por sí* una meditación. Esta práctica te insta a desarrollar la intención de hacer algo amable y beneficioso para ti a diario, y, con el tiempo, esa amabilidad dirigida a uno mismo se convierte en una valiosa costumbre mental. Cuando la amabilidad autodirigida es fuerte, la práctica de la atención plena se vuelve más fácil.

Recordad, amigos míos, que no hay que subestimar jamás el poder de una respiración. La buena forma mental y el deleite a demanda empiezan aquí, con una sola respiración.

Los dos ejercicios que más me gustan de Meng, en sus propias palabras.

1. Basta con notar que se fue

Existe una técnica sencilla capaz de incrementar enormemente la capacidad para notar la ausencia de dolor [ya sea físico, mental o emocional], aunque no sólo está relacionada con el dolor.

Con la técnica «basta con notar que se fue» entrenamos la mente para percibir que algo que experimentamos con anterioridad ya no está. Por ejemplo, al final de una respiración, notas que esa respiración terminó. Se fue. A medida que un sonido se pierde, notas en qué momento desaparece. Se fue. Al final de un pensamiento, notas que el pensamiento ha concluido. Se fue. Cuando terminas de sentir una emoción (alegría, enfado, tristeza o cualquier otra) notas que se ha acabado. Se fue.

Esta práctica es, sin duda alguna, una de las técnicas de meditación más importantes de todos los tiempos. El maestro de meditación Shinzen Young dijo que si sólo le permitieran enseñar una técnica de concentración y ninguna más, sería ésta. Éstas son las instrucciones para la práctica informal de «basta con notar que se fue» del artículo de Shinzen titulado «The Power of Gone».

> Cuando la totalidad *o una parte* de una experiencia sensorial desaparezca de repente, percíbelo. Con percibirlo me refiero a darte cuenta con claridad del momento en que detectas el punto de transición entre la presencia total de esa experiencia y el instante en que al menos parte de ella deja de estar presente.
>
> Si lo deseas, puedes usar una etiqueta mental para ayudarte a percibirlo. La etiqueta para cualquiera de esas terminaciones repentinas es «se fue».
>
> Si nada desaparece durante un rato, está bien. Basta con esperar a que algo lo haga. Si empieza a preocuparte el hecho de que no haya nada que se esté acabando, percibe cada instante en el que concluye *ese* pensamiento. Eso será un «se fue». Si tienes un montón de frases mentales, ¡tendrás un montón de periodos mentales, de puntos «se fue»!

> ¿Y bien? ¿Por qué nos tiene que importar si somos capaces de percibir el instante en que cesa un estallido particular de charla mental, o un sonido exterior concreto, o una sensación corporal determinada?
>
> Como primer paso para responder esta pregunta, comencemos por un ejemplo que reconozco extremo.
>
> Imagina que tuvieras que atravesar alguna experiencia horrible que implicara dolor físico, ansiedad emocional, confusión mental y desorientación sensorial, todo ello al mismo tiempo. ¿Dónde buscarías seguridad? ¿Dónde buscarías consuelo? ¿Dónde buscarías un sentido?
>
> Volverte hacia tu cuerpo no te ayudará. En él no hay más que dolor y miedo. Volverte hacia tu mente no te ayudará. En ella no hay más que confusión e incertidumbre. Recurrir a la vista o el oído no te ayudará. En ellos no hay más que agitación y caos.
>
> Bajo una coacción tan extrema, ¿hay algo a lo que dirigirse en busca de alivio? Sí.
>
> Podrías concentrarte con atención en el fin de cada agravio sensorial. En otras palabras, podrías invertir la costumbre habitual de fijarte en la aparición de cada novedad, y fijarte, por el contrario, en cada nueva desaparición. El microalivio está disponible constantemente.

2. El amor incondicional y el día más feliz en siete años

En muchas de mis conferencias públicas, realizo un ejercicio muy simple de diez segundos. Pido a los asistentes que elijan dos personas de la sala y piensen:

«deseo que esa persona sea feliz, y deseo que esa otra persona sea feliz». Nada más. Les recuerdo que no deben hacer ni decir nada, basta con que lo piensen (este ejercicio consiste únicamente en pensar). Todo el ejercicio requiere tan sólo pensar durante diez segundos.

Todo el mundo termina esta actividad sonriendo, más feliz que diez segundos antes. Ésta es la **alegría del amor incondicional**. Resulta que ser objeto de un pensamiento amable es reconfortante en y por sí mismo… En igualdad de condiciones, para incrementar tu felicidad, lo único que hay que hacer es desearle a cualquier otra persona elegida al azar que sea feliz. Eso es todo. Básicamente no requiere ningún tiempo ni ningún esfuerzo.

¿Hasta dónde se puede explotar el amor incondicional? Una vez di una conferencia pública en un centro de meditación llamado Spirit Rock en California. Como siempre, guié a los asistentes durante la realización de este ejercicio de diez segundos, y para divertirme, les puse deberes. Mi charla fue un lunes por la tarde y el día siguiente, martes, era laborable, así que les dije que hicieran este ejercicio a lo largo del martes: una vez cada hora, durante todas las horas del día, elige al azar a dos personas que pasen andando por delante de tu oficina y deséales en secreto que sean felices. No hay que hacer ni decir nada, basta con pensar «deseo que esa persona sea feliz». Y como nadie sabe lo que estás pensando, no te resultará bochornoso. Puedes realizar este ejercicio con absoluta discreción. Y después de los diez segundos que tardes en hacer esto, retoma el trabajo. Nada más. El miércoles de esa semana por la mañana recibí un mensaje electrónico de una completa desconocida, Jane (que no es su verdadero nombre). Jane me decía: «Odio mi trabajo. Odio venir a trabajar cada día. Pero asistí a su conferencia el lunes, hice los deberes que mandó para el martes, y el martes fue el día más feliz que he tenido en siete años».

El día más feliz en siete años. Y, ¿qué hizo falta para conseguirlo? Dedicar diez segundos a desear en secreto que dos personas fueran felices, por ocho repeticiones, lo que da un total de ochenta segundos de pensamiento. Éste, amigos míos, es el fabuloso poder del amor incondicional.

PRÁCTICA INFORMAL: DESEAR FELICIDAD A GENTE ELEGIDA AL AZAR

Durante las horas de trabajo o de colegio, escoge dos personas al azar que pasen andando por delante de ti o que estén detenidos o sentados en tus proximidades. Deséales en secreto que sean felices. Limítate a pensarlo para tus adentros: «Deseo que esta persona sea feliz, y deseo que esta otra persona también lo sea». En eso consiste todo el ejercicio. No hagas nada; no digas nada; piénsalo nada más. Este ejercicio consiste enteramente en pensar.

Si lo prefieres, puedes hacer esto a cualquier hora del día todo el tiempo que quieras. También lo puedes hacer en cualquier otro lugar. Si no hay nadie presente, puedes pensar en alguien para realizar este ejercicio.

PRÁCTICA FORMAL: DISFRUTA DEL AMOR INCONDICIONAL

Siéntate en cualquier postura que te permita estar alerta y relajado a la vez. Puedes dejar los ojos abiertos o cerrados.

Repite este ciclo una vez por minuto: piensa en alguien hacia quien puedas sentir con facilidad el amor incondicional. Deséale que sea feliz. Es posible que aparezca el amor incondicional, y si eso ocurre,

concentra toda la atención en disfrutarlo hasta que se desvanezca. Durante el tiempo que quede de ese minuto, limítate a dejar la mente en reposo.

Cuando empiece el siguiente minuto, inicia el ciclo de nuevo, durante un total de tres minutos.

Puedes practicar esto todos los minutos que quieras. Y tampoco tienes que ceñirte al régimen de hacerlo una vez por minuto, tómate la libertad de dejar la mente en reposo todo el tiempo que quieras entre un ciclo y el siguiente. La medición del tiempo no es importante; lo único importante es que te concentres en disfrutar del amor incondicional, nada más.

TF: Yo suelo hacer una sesión de entre tres y cinco minutos por la noche durante la cual pienso en tres personas que deseo que sean felices, a menudo dos amigos de ahora y una vieja amistad que no he visto desde hace años. Sólo tres días después de hacer esto en París mientras trabajaba en este libro, me sorprendí preguntándome a lo largo del día: «¿Por qué estoy tan feliz?». Creo que, en parte, la razón de que sea una práctica tan efectiva radica en que la meditación suele ser una actividad muy centrada en uno mismo y es fácil quedarse atascado en la vorágine de pensar en «tus historias». Este ejercicio de amor incondicional aparta por completo el foco de uno mismo, lo cual, en mi caso, resuelve al instante al menos el 90 por ciento del monólogo interior.

El entrenador Sommer: la decisión en sí

Todos nos frustramos.

Yo soy especialmente propenso a la frustración cuando veo poco o ningún avance después de varias semanas practicando algo nuevo. Aunque el entrenador Sommer (véase capítulo con el mismo título) insiste con regularidad en que la adaptación de los tejidos conectivos requiere de doscientos a doscientos diez días, después de unas cuantas semanas machacándome con «extensiones de *straddle* en L», me desesperé por completo. Después del tercer entrenamiento ya los había rebautizado como «espasmos de rana» en mi diario deportivo, porque eso era lo que parecía yo al hacerlos: una rana en plena electrocución.

Todas las semanas enviaba vídeos con mis ejercicios al entrenador Sommer a través de Dropbox. En cierta ocasión le manifesté en las anotaciones que le adjuntaba lo desalentador que es hacer cero avances tangibles con este ejercicio. Éste es el mensaje electrónico con su respuesta, el cual puse a buen recaudo de inmediato con Evernote para consultarlo a menudo.

Es genial en su totalidad, pero he resaltado en negrita la parte que más me gusta.

> Hola, Tim:
>
> Paciencia. Es demasiado pronto para esperar avances en cuanto a fuerza. El progreso en cuanto a fuerza [para un movimiento como éste] tarda un mínimo de seis semanas. Cualquier avance que percibas antes de ese tiempo no es más que una mejora en la facilitación sináptica. Dicho llanamente, el sistema nervioso central se ha vuelto más eficaz para ejecutar ese movimiento concreto a base de práctica. Sin embargo, no hay que confundir eso con una ganancia real de fuerza.
>
> Lidiar con la frustración pasajera de no lograr ningún progreso forma parte del camino hacia la excelencia. De hecho, es esencial y algo que todo atleta de elite debe aprender a sobrellevar. Si la persecución de la excelencia fuera fácil, todo el mundo lo haría. En realidad, esa incapacidad de soportar la frustración es la causa fundamental de que la mayoría de las personas no alcance sus metas. Unas expectativas temporales poco realistas conducen a una frustración innecesaria debida a la sensación de fracaso. El proceso para conseguir lo extraordinario no es lineal.
>
> El secreto está en aparecer, hacer el trabajo e irse a casa.
>
> Una ética de trabajo de cuello azul combinada con una voluntad indomable. Literalmente, es así de simple. Nada interfiere. Nada puede apartarte de tu objetivo. Una vez tomada la decisión, limítate a no ceder. No hagas concesiones.
>
> Y acepta que para lograr resultados de calidad a largo plazo es preciso dedicar una concentración de calidad a largo plazo. Ninguna emoción. Ningún drama. No te tortures con los baches del camino. Aprende a disfrutar con el proceso y a apreciarlo. Esto es especialmente importante porque pasarás mucho más tiempo haciendo el viaje en sí que con todos los escasos momentos de gloria que resulten al final.

Por supuesto, hay que celebrar los triunfos cuando ocurran. Pero es más importante aprender de los fracasos cuando los haya. Es más, si no incurres en algún fracaso con regularidad, es que no estás poniendo suficiente empeño. Y renuncia por completo a conformarte con algo que no sea lo mejor de ti.

Olvídate del programa temporal. Te llevará lo que tenga que llevarte.

Si te comprometes con un objetivo a largo plazo y no con una serie de metas intermedias menores, entonces basta con tomar la decisión y acatarla. Clara, simple, directa. Mucho más fácil de mantener que tener que tomar decisiones menores, una detrás de otra, para permanecer firme cuando afrontes cada paso del camino. Esto implica muchas más posibilidades de desviarte sin darte cuenta de la meta elegida. La decisión en sí es una de las armas más poderosas de todo tu arsenal.

2

RIQUEZA

Si te propones unas metas ridículamente elevadas y fracasas, fracasarás más allá del éxito de todos los demás.

JAMES CAMERON

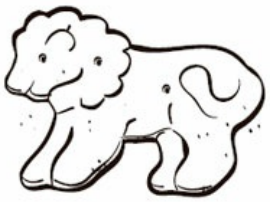
Si te ves inmerso en una lucha justa, es porque no planeaste bien tu misión.

CORONEL DAVID HACKWORTH

No es mi circo. No son mis monos.

PROVERBIO POLACO

Chris Sacca



Tótem: Galletas con forma de animal

«Puede que sea suerte, pero no es casualidad.»

Chris Sacca (TW/FB/IG/SC: @sacca, lowercasecapital.com) es inversor de fase inicial en docenas de empresas, incluidas Twitter, Uber, Instagram, Kickstarter y Twilio. Fue portada del número de la revista *Forbes* dedicado a la lista Midas de 2015, gracias a la que probablemente será la inversión de capital de riesgo más exitosa de la historia, Lowercase I de Lowercase Capital. (¿Te has quedado con el nombre? Yo tardé una cantidad de tiempo bochornosa.) Previamente, Chris fue director de Iniciativas Especiales en Google Inc., y en la actualidad participa como tiburón invitado habitual en el programa de la cadena ABC *Shark Tank*.

Información adicional

- Me crucé por primera vez con Chris en el año 2008 durante una barbacoa organizada por Kevin Rose (véase capítulo con el mismo título). A lo largo de toda mi vida, había tenido fobia a nadar y un miedo horrible a ahogarme. El tema salió mientras tomábamos vino y Chris dijo: «Tengo la respuesta a tus plegarias». Me enseñó el método de natación de inmersión total de Terry Laughlin, y en menos de diez días de práctica en solitario pasé de un máximo de dos largos (en una piscina de veintitrés metros) a nadar más de cuarenta largos por sesión de entrenamiento en dos y cuatro series. Fue algo impresionante, y ahora nado por diversión.
- Chris es una de las personas que tuvo la generosidad de iniciarme en el juego de la inversión en *startups*. Otros de mis mentores fueron Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título), Kevin Rose (véase capítulo con el mismo título) y Mike Maples, quien me introdujo en este campo por primera vez (véase «El máster en Administración de Empresas del mundo real» en el capítulo Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real).
- Chris mencionó varios libros cuando apareció en mi *podcast*, entre ellos *I Seem to Be a Verb*, de Buckminster Fuller. Cuarenta y ocho horas después se vendían los ejemplares usados de esta obra en Amazon por 999 dólares.

¿Juegas a la ofensiva o a la defensiva?

Aunque la gente se refiere a Chris con la expresión el «inversor de Silicon Valley», no ha vivido en San Francisco desde el año 2007. En lugar de eso, se compró una cabaña en la localidad rural de Truckee, vecina menos cara de la ciudad de Tahoe, y se mudó a una zona excelente para practicar esquí y excursionismo. No a un centro neurálgico de la tecnología. Por entonces, Chris aún no había hecho dinero de verdad invirtiendo en bolsa, pero tenía razones para comprar ese lugar de retiro:

«Quise pasar a la ofensiva. Quería tener tiempo para centrarme, para aprender las cosas que deseaba aprender, para construir lo que quería construir y para invertir de verdad en relaciones que ansiaba cultivar, en lugar de limitarme a pasar el día con un café tras otro café tras otro café».

TF: Dejó de sentirse obligado a asistir a reuniones en las que no quería estar. Ya no hubo más citas para tomar café por la mañana temprano, ni cenas sociales hasta altas horas de la noche a las que no quería acudir. Cambió todo eso por invitaciones a empresarios concretos para pasar fines de semana en su «choza» y el jacuzzi que tiene fuera. Él cree que la cabaña es la mejor inversión que ha hecho jamás:

«A todo el mundo le encanta venir a las montañas. Con los años me ha ayudado a crear amistades duraderas. Algunas de ellas fueron los catalizadores de mis inversiones en Uber, Twitter y otras empresas. En ella hasta he recibido en varias ocasiones a un autor de superventas, experto en transformación del cuerpo y especializado en barbacoas. [**TF**: Yo también me he visto en situaciones bochornosas con Speedos de estilo europeo.] ¿Pedir prestado el dinero para pagar una casa de tres dormitorios y a cambio conseguir un activo de amigos para toda la vida y un negocio de gran éxito? Es el mejor chollo del mundo».

Chris se explica: «Por lo común todo esto se reduce a si mantienes una actitud defensiva u ofensiva. Creo que cuando analizas los retos que tienes ante ti sólo tienes que pensar: **¿Cuáles te has impuesto tú y cuáles afrontas por complacer a los demás? El buzón de entrada del correo electrónico es una lista de cosas por hacer a la que cualquier persona del mundo puede añadir algo**. Yo necesitaba liberarme de mi buzón de entrada y recuperar mi propia lista de cosas pendientes».

Asiste a todas las reuniones importantes que puedas

TIM: «Si trabajas en el mundo de las *startups*, ¿qué deberías hacer o tener en cuenta para aprender y mejorar todo lo posible?».

CHRIS: «Ve a todas las reuniones que puedas, aunque no estés convocado, y piensa qué puedes hacer para ser útil. Si la gente pregunta por qué estás ahí, empieza a tomar notas sin más. Lee todos los apuntes que encuentres sobre la empresa en cuestión y hazte una idea general que seguramente no obtendrás a partir de tus limitadísimas funciones profesionales. Usa este sistema para ser útil y valioso. Esto me ha funcionado a mí en diversos entornos, y te recomiendo que pruebes a hacerlo tú también».

TF: Chris era muy conocido en Google por presentarse en reuniones de cualquiera, también de los cofundadores. Incluso cuando los asistentes intercambiaban miradas de perplejidad, Chris se sentaba y les decía que tomaría notas por ellos. Funcionó. Consiguió un puesto de primera fila en las altas esferas de Google y pronto se convirtió en un asiduo de esas reuniones.

Camisas de vaquero

Chris es conocido por usar camisas de vaquero un tanto ridículas. Se han convertido en su seña de identidad. Aquí tienes un poco más de contexto, de una entrevista que le hizo Alex Konrad a Chris para *Forbes*: «Steve Jobs usaba cuellos vueltos de color negro. Chris Sacca lleva sus camisas bordadas de vaquero. Compró la primera por un arrebato en el aeropuerto de Reno cuando se dirigía a una conferencia, y la sensación que causó lo animó a comprar la mitad de la tienda a la vuelta». Le gustan las marcas Scully y Rockmount. Un buen lugar para elegir entre una amplia selección es VintageWesternWear.com.

Una camisa puede parecer poca cosa, pero Chris se dio cuenta muy pronto de que ser un inversor de éxito no es tan sólo saber en qué compañías invertir. Parte del proceso consiste en cerciorarse de que los empresarios sepan quién eres *tú*. Si una simple camisa es capaz de generar una cantidad casi interminable de comentarios en los medios y no daña tu reputación, entonces es como una fruta madura al alcance de la mano. Además de todo eso: «También me ha ahorrado mucho tiempo para pensar qué ponerme y mucho dinero que no he tenido que gastar en trajes».

Cuando las cosas se ponen difíciles: «Esta noche estaré en mi cama»

En el año 2009, Chris participó en una obra benéfica recorriendo en bicicleta, junto con el equipo Trek Travel, el trayecto que separa Santa Bárbara, en California, de Charleston, en Carolina del Norte: «Tenía una frase que me repetía una y otra vez en mi interior y era: "Esta noche estaré en mi cama. Esta noche estaré en mi cama. Esta noche estaré en mi cama…". Era algo que me repetía para recordarme que el sufrimiento que estaba pasando era pasajero y que, daba igual todo, porque al final del día estaría en mi cama esa noche».

La ventaja de cultivar la mente del principiante

«**A menudo la experiencia va enterrando muy abajo las afirmaciones que deben cuestionarse en primer lugar**. Cuando tienes mucha experiencia con algo no reparas en las novedades que surgen en relación con ese tema. No aprecias las particularidades que deben revisarse. No percibes dónde están las lagunas, lo que falta, o lo que no está funcionando en realidad.»

TF: Igual que el padre de Malcolm Gladwell (véase capítulo con el mismo título) y Alex Blumberg (véase capítulo con el mismo título), Chris tiene una lucidez increíble para plantear las preguntas «tontas» que permanecen ocultas a plena vista.

La empatía no sólo es buena para la vida, también lo es para los negocios

«Como constructor o como empresario, ¿cómo vas a crear algo para alguien si ni siquiera has visto lo suficiente a esa persona como para imaginar cómo se ve el mundo a través de sus ojos?»

Verano dulce y amargo

«Mis padres hicieron algo único con nosotros. Mi hermano y yo lo llamamos el "verano dulce y amargo". Nos mandaban la primera mitad del verano a hacer prácticas con algún pariente o amigo de la familia con una profesión interesante. Así que a los doce años fui a hacer prácticas con un ahijado de mis padres que es *lobbista* en el Distrito de Columbia. Lo acompañaría a tratar con congresistas. Yo tenía una corbata, y era muy bueno escribiendo. Hice resúmenes de una página de cada una de las iniciativas que estábamos promocionando y, literalmente, me sentaba allí con aquellos congresistas de lengua soez (ya sabes, el viejo senador de Alabama y tipos así) y observaba cómo transcurría la negociación. Fue increíble. Aprendí muchísimo, gané una gran confianza, y verdaderamente pulí mi habilidad para contar historias.

»Pero, después, de allí me fui a casa y trabajé en un negocio de construcción haciendo una tarea asquerosa de verdad. Es decir, limpiaba los equipos utilizados para arreglar instalaciones sépticas, inhalando mierda, dragando mierda por el jardín, llenando tanques de propano. Era el último mono, y literalmente me pateaba el culo cualquiera que estuviera molesto conmigo aquel día. Creo que formaba parte de su plan maestro, que era: "Hay un mundo lleno de oportunidades interesantes esperándote ahí fuera, pero antes no sólo desarrollarás un sentido de la ética del trabajo, sino también recibirás una pequeña patada en el culo para que sepas por qué no quieres acabar en uno de estos trabajos de *verdad*…".»

TIM: «Te iniciaste con el ahijado de tus padres en el mundo de los *lobbies*. ¿Contribuían tus padres también a organizar la parte amarga de los veranos?».

CHRIS: «El tipo que regentaba aquella empresa de construcción era el mejor amigo de mi padre y tenía órdenes estrictas de que viviéramos allí el día más duro posible».

«Una buena historia siempre supera una buena hoja de cálculo»

«Ya sea para recaudar dinero, ofrecer tu producto a clientes, vender la empresa o contratar empleados, nunca olvides que más allá de todas las matemáticas y de toda la palabrería de los másteres en Administración de Empresas seguimos siendo seres humanos que se guían por las emociones. Nos gusta aferrarnos a historias. No actuamos por ecuaciones. Seguimos nuestras convicciones. Apoyamos a líderes que nos emocionan. Si en los primeros días de tu proyecto empresarial te encuentras con alguien que se zambulle demasiado en los números, significa que le está costando encontrar una razón para tomarse el tema en serio de verdad.»

«Sé tú mismo sin reservas»

«Hace unos años di un discurso durante una ceremonia de graduación en Minnesota [en la Escuela de Administración de Empresas Carlson] centrado en que **cada cual debe seguir teniendo sus rarezas sin reservas**. Creo que la autenticidad es una de las cosas que más escasean ahí fuera en nuestros días.»

Un extracto de aquel discurso: «Adoro a mis amigos por sus rarezas… Las rarezas son lo que nos une a nuestros colegas. Las rarezas son lo que nos distingue, lo que nos selecciona para un puesto de trabajo. Sé tú mismo sin reservas. De hecho, tener rarezas hasta puede depararte la felicidad plena».

TF: Un ejemplo: las pelucas ochenteras.

CHRIS: «Si hay algo para pasar una noche de fiesta fabulosa es una peluca, en serio. Busca en Amazon ahora mismo y pide cincuenta pelucas ochenteras. Las pelucas ochenteras lo cambian todo».

Marc Andreessen

Marc Andreessen (TW: @pmarca, a16z.com) es una figura legendaria en Silicon Valley, y sus creaciones han cambiado el mundo. Incluso en el epicentro de la tecnología, es difícil encontrar un icono más fascinante. Marc participó en la creación del influyente navegador Mosaic. También fue cofundador de Netscape, empresa que más tarde vendió a AOL por cuatro mil doscientos millones de dólares. Después cofundó Loudcloud, la cual vendió como Opsware a Hewlett-Packard por mil seiscientos millones de dólares. Se le considera uno de los padres fundadores del internet moderno, junto con otros precursores como Tim Berners-Lee, creador del sistema de direcciones Uniform Resource Locator (URL), del protocolo de páginas Hypertext Transfer Protocol (HTTP), y de las primeras versiones normalizadas del lenguaje HTML.

Todo esto lo convierte en uno de los pocos seres humanos que ha creado categorías de *software* utilizadas por más de mil millones de personas *y* que ha fundado numerosas empresas multimillonarias. Marc es ahora cofundador y socio capitalista de la empresa de capital riesgo Andreessen Horowitz, donde se ha convertido en uno de los inversores en tecnología más influyentes y preponderantes del planeta.

«Sube precios»

Ésta fue la respuesta de Marc a la pregunta: «¿Si tuvieras una valla publicitaria en algún lugar, qué pondrías en ella?». Él la colocaría en el centro de San Francisco, y éstas son sus razones:

«El primer problema que tienen las empresas cuando les va mal es que no están pidiendo lo suficiente por su producto. En Silicon Valley se ha impuesto la idea de que para triunfar debes poner el precio más bajo posible a tu producto, con la teoría de que si el precio es bajo, todo el mundo podrá comprarlo, y así consigues volumen de ventas», dijo. «Y lo que vemos una y otra y otra vez es que la gente fracasa con eso por un problema llamado "demasiado hambriento para comer". No piden lo suficiente por su producto como para sufragar las ventas y el *marketing* necesario para que de verdad lo compre todo el mundo. ¿Es bueno tu producto si la gente no está dispuesta a pagar más por él?»

No mitifiques el fracaso

«Yo estoy chapado a la antigua. En el lugar del que vengo a la gente le gusta triunfar… Cuando yo fundaba empresas, cuando empecé, no usábamos el término *pivotar*. No teníamos una palabra para eso. Lo llamábamos una cagada.

»Pero ahora no paramos de ver empresas que, literalmente, han pivotado cada vez que nos las volvemos a encontrar. Siempre están con algo nuevo, y es como ver un conejo dentro de un laberinto o algo así. Nunca van a converger en nada porque nunca dedican el tiempo necesario a estudiarlo de verdad y a ejecutarlo bien.»

(Véanse las opiniones de Peter Thiel sobre el fracaso en el capítulo con el mismo título.)

«¿Qué hacen de noche los *Nerds*?»

¿Cómo busca Marc nuevas oportunidades? Tiene docenas de estrategias, pero una de sus heurísticas es sencilla:

«Lo llamamos la prueba de "¿qué hacen los *nerds* de noche y el fin de semana?". Durante el día trabajan en Oracle, Salesforce.com, Adobe, Apple, Intel o alguna empresa de ese tipo, o en una compañía de seguros, o en un banco [o son estudiantes]. Da igual. Está bien. Hacen lo necesario para ganarse la vida. La cuestión es: ¿Qué aficiones tienen?, ¿qué hacen por la noche o el fin de semana? Entonces es cuando la cosa se pone realmente interesante».

Ideas para pruebas de estrés con «equipos reactivos» (*Red Teams*)

«Cada uno de nuestros socios capitalistas tiene potestad para aceptar un trato sin un voto ni ningún consenso. Si la persona más cercana al negocio tiene un alto grado de compromiso y de entusiasmo con el asunto, entonces tenemos que hacer esa inversión, aunque todos los demás presentes en la sala piensen que es lo más estúpido que han oído nunca… sin embargo, no lo harás por tu cuenta y riesgo sin una prueba de estrés. Si es necesario creamos un "equipo reactivo" (*red team*). Crearemos formalmente la fuerza compensatoria para defender lo contrario.»

TF: Para evitar el posible problema de que los últimos en llegar salgan peor parados que los más veteranos, Marc y su socio fundador, Ben Horowitz, procuran machacarse el uno al otro. «Siempre que [Ben] inicia un trato, yo intento reventárselo. Puede parecerme la mejor idea que he oído jamás, pero le pongo todas las pegas posibles e intento que los demás también presionen. Y si al final él sigue dando un golpe sobre la mesa diciendo "No, no, la cosa es así…", entonces le damos nuestro apoyo. Todos te respaldamos… **Es una especie de cultura de "discrepancia y compromiso"**. Por cierto, él me hace lo mismo a mí. Es la prueba de la tortura.»

TF: ¿En qué aspectos de la vida puedes crear un «equipo reactivo» para someter tus convicciones más preciadas a pruebas de estrés? (Véase Samy Kamkar, capítulo con el mismo título; Stan McChrystal, capítulo General Stanley McChrystal y Chris Fussell; y Jocko Willink, capítulo con el mismo título.)

Siempre adelante

Voy a dejar que la siguiente conversación hable por sí misma. Esta filosofía casa bien con el experimento «21 días sin quejas» sobre el que escribí con anterioridad en mi blog (fourhourblog.com):

TIM: «¿Qué consejo le darías al Marc de veintitantos años que cofundó Netscape?».

MARC: «Jamás he pensado en eso ni por un momento. No se me da bien recordar. La pregunta que nunca responderé es: "¿Qué habrías hecho diferente si hubieras conocido a X?". Nunca jamás entro en ese juego porque no conocías a X.

»No sé si habrás leído las novelas de Elvis Cole, escritas por el gran autor de novela negra Robert Crais; Elvis Cole es esa clase de detective privado posmoderno de Los Ángeles. Son novelas geniales y tiene a su compañero Joe Pike, que es mi personaje de ficción favorito, seguramente de todos los tiempos. Es un tipo que estuvo en las Fuerzas Especiales de la Infantería de Marina, casi como tu amigo Jocko. Y, en las novelas, Joe Pike se viste igual todos los días. Lleva vaqueros, una camiseta sin mangas y gafas sol de aviador, de espejo. Lleva flechas de color rojo tatuadas en los deltoides que apuntan hacia delante. Y, básicamente, todo él rezuma lo mismo: "¡Adelante!"».

TIM: «¿Y así es como te sientes tú?».

MARC: «Adelante, sí: no paramos. No reconsideramos decisiones pasadas. No nos replanteamos las cosas. Así que, sinceramente, esa pregunta no tengo ni idea de cómo responderla».

TIM: «Creo que ya lo has hecho».

MARC: «Bien, perfecto. Entonces, adelante».

«Ideas firmes con flexibilidad»

Este lema estuvo durante mucho tiempo en la bio de Twitter de Marc. Yo le pedí que explicara su significado:

«La mayoría de la gente pasa por la vida sin desarrollar jamás convicciones firmes o, más en concreto, se limita a engancharse al consenso general. Creo que como fundador o como inversor debes perseguir cosas que se salgan de la uniformidad, algo que se aparte mucho de la opinión convencional… Y, después, cuando vayas a crear una compañía en torno a esas ideas, te irá mejor si tienes convicciones firmes, porque vas a hacer una buena inversión de tiempo o de dinero, o de ambos. [Pero] ¿Qué pasa cuando el mundo cambia? ¿Qué pasa cuando cambia otra cosa?».

TF: Ahí es donde entra la «flexibilidad». La gente de todas partes odia cambiar de idea, pero debes ser capaz de adaptarte de acuerdo con la nueva información. Muchos de los amigos que he entrevistado en este libro defenderían un tema con uñas y dientes, tal vez incluso haciendo que los presentes echaran una mirada nerviosa a su alrededor, pero en cuanto les informas mejor o les das un razonamiento mejor, cederán y dirán algo como: «Tienes toda la razón. Nunca había pensado en eso».

Dos reglas para vivir

Marc y yo somos grandes amantes de la autobiografía de Steve Martin titulada *Born Standing Up: A Comic's Life*. Marc subrayó una de sus aportaciones:

«Dice que la clave del éxito es: "Sé tan bueno que no puedan ignorarte"».

TF: Marc tiene otro lema para guiarse: «La gente lista debería hacer cosas». Según él: «Si te riges únicamente por estos dos principios, ya tienes un buen sistema para orientarte».

¿Cómo es tu jornada ideal?

«El día perfecto tiene diez horas de cafeína y cuatro de alcohol. Eso lo equilibra todo perfectamente.»

TF: Dijo esto bromeando, pero se parece mucho a lo que hago yo en épocas de crisis. Mi «chute Silicon Valley» preferido a altas horas de la noche para escribir entregas perentorias es una combinación de yerba mate Cruz de Malta y dos o tres vasos de vino tinto Malbec. No mezclados, alternados. Sorbo el mate durante horas con una bombilla tradicional, tomando un trago de néctar de los dioses cada cinco o diez minutos. Consejo profesional: la redacción no mejora después del tercer vaso.

No sobreestimes a la gente que ocupa pedestales

«Métete en la cabeza de la gente que hizo cosas en el pasado y hazte una idea de cómo eran en realidad, y luego date cuenta de que no se diferencian tanto de ti. Cuando empezaron eran como tú… así que nada nos impide al resto hacer lo mismo.»

TF: Tanto Marc como Brian Chesky, consejero delegado de Airbnb, han leído y recomiendan la biografía de Walt Disney que escribió Neal Gabler. Marc también mencionó una cita de Steve Jobs durante nuestra conversación, que reproduzco íntegra a continuación. Procede de una entrevista que le hizo la institución Santa Clara Valley Historical Association en el año 1995 cuando Jobs aún estaba en NeXT:

«La vida puede ser mucho más extensa cuando descubres la simple verdad de que **todo lo que te rodea y que tú llamas "vida" fue obra de gente que no era más lista que tú**. Y puedes cambiarla, puedes influir en ella, puedes construir cosas para que otras personas las usen. Una vez que sabes eso, nunca más vuelves a ser el mismo».

Estudia a tus oponentes

Además de estudiar su competencia en tecnología y en inversiones en fases iniciales, Marc analiza a los inversores en valores situados en el lado completamente opuesto del espectro, como Warren Buffett y Seth Klarman. Esto no significa que inviertan en el mismo tipo de compañías, sino que la sinergia está relacionada con los principios básicos.

TIM [bromeando]: «¿No vas a invertir en See's Candies [una de las inversiones de Buffett]?».

MARC: «No, no. En absoluto. Es más, cada vez que oigo un caso parecido al de See's Candies, me dan ganas de dar con la nueva compañía científica de superalimentos dulces que arrase con él. Nosotros tenemos una mentalidad completamente opuesta en ese aspecto. En esencia, él apuesta contra el cambio. Nosotros apostamos por el cambio. Cuando él comete un error, es porque se produce un cambio que él no esperaba. Cuando nosotros cometemos un error es porque no se produce un cambio que nosotros pensábamos que debía ocurrir. No podríamos ser más distintos en esto. Pero lo que tienen en común ambas escuelas es una orientación hacia, cómo decirlo, el pensamiento original para ser capaces de ver las cosas tal como son en oposición a lo que todo el mundo dice de ellas, o a como todos creen que son».

Breve y dulce

Yo seguía a Marc en Twitter desde mucho antes de conocerlo en persona. Éstos son algunos de los tweets suyos que más me gustan, muchos de ellos relacionados con los puntos recién tratados:

«Mi meta no es fracasar deprisa. Mi meta es triunfar a largo plazo. No son lo mismo».

«Hacer un trabajo original no tiene por qué consistir en saber algo que nadie más conoce. Basta con creer en algo en lo que pocos más creen».

«Andy Grove sabía la respuesta: cualquier criterio debe ir aparejado con otro que examine las consecuencias adversas del primero».

«Toda gran compañía incapaz de adaptarse al cambio tiene altos ejecutivos cobrando grandes sumas por objetivos trimestrales y anuales».

«A todos los multimillonarios les pasa. Nadie de su entorno les dice jamás: "Esa estupidez que se te acaba de ocurrir es estúpida de verdad"».

«"Se ha perdido mucho más dinero con inversores intentando anticiparse a correcciones, que con las correcciones en sí". — Peter Lynch».

Arnold Schwarzenegger

Arnold Schwarzenegger (FB: @arnold, TW/IG: @Schwarze negger, schwarzenegger.com) nació en Thal, Austria, en 1947, y a los veinte años de edad dominaba el deporte del fisioculturismo de competición y se convirtió en la persona más joven en ganar el título de Mister Universo. Con la mirada puesta en Hollywood, emigró a Estados Unidos en 1968 y allí ganó cinco títulos de Mister Universo y siete de Mister Olympia antes de retirarse del culturismo de competición y dedicarse a ser actor. Schwarzenegger, que trabajó bajo el seudónimo de Arnold Strong en su primer papel cinematográfico, consiguió su primer gran éxito en 1982 con *Conan el bárbaro* (*Conan the Barbarian*). Hasta la fecha, sus películas han recaudado más de tres mil millones de dólares en todo el mundo.

Sirvió con gratitud al pueblo de California como trigésimo octavo gobernador de ese estado de 2003 a 2010. Sobre todo, Schwarzenegger convirtió California en líder mundial en energías renovables y en la lucha contra el cambio climático con el Acta de Soluciones al Calentamiento Global de 2006; se convirtió en el primer gobernador desde hacía décadas que invirtió en la reconstrucción de infraestructuras cruciales de California con su Plan de Crecimiento Estratégico, y acometió grandes reformas políticas que acabaron con la práctica centenaria de la manipulación mediante la creación de una comisión independiente para la reordenación de distritos electorales y situó a los líderes políticos más en el centro creando un sistema de primarias abiertas.

Schwarzenegger preside el programa After-School All-Stars, un programa extraescolar a nivel nacional, y continúa con su labor política a través del Instituto Schwarzenegger de política nacional y global de la Universidad del Sur de California, destinado a avanzar en su idea del pospartidismo, según la cual los líderes políticos deben situar a la gente por encima de los partidos políticos y trabajar juntos para alcanzar las mejores ideas y soluciones en beneficio de las personas a las que sirven.

Entre bambalinas

- Arnold es un gran aficionado al ajedrez y juega a diario. Va rotando con oponentes distintos y guarda fichas anuales con la puntuación de cada cual. Al final de cada año, algunos de ellos tienen registros de miles de partidas. Uno de sus documentales favoritos es *Brooklyn Castle*, una cinta sobre el ajedrez en escuelas con un índice elevado de pobreza.
- Cuando me encontré por primera vez con Arnold y me senté a su mesa de la cocina, no sabía cómo dirigirme a él y le pregunté nervioso sobre este detalle. Él respondió: «Bueno, llámame como quieras. Puedes llamarme *Governator*, gobernador, *schnitzel*, Arnold, lo que sea. Pero creo que Arnold estará bien».
- Utilicé una grabadora Zoom H6 para el audio primario, pero también llevé una grabadora auxiliar (Zoom H4n) a nuestra primera entrevista. Arnold preguntó: «¿Para qué es eso?», a lo que yo respondí, «Copia de seguridad, por si falla la grabadora principal». Se golpeó la cabeza y miró a su equipo, sentado por la estancia. Tener grabaciones auxiliares da buena impresión. Cal Fussman (véase capítulo con el mismo título) recibió la misma respuesta de Richard Branson, ya que ninguna persona ocupada está dispuesta a hacer una entrevista de una a tres horas que jamás vaya a publicarse.

«No fui a competir. Fui a ganar»

Llevé conmigo una fotografía de Arnold con diecinueve años, justo antes de que ganara su primera competición importante, el campeonato de Mister Europa Junior. Le pregunté: «Se te veía una cara tan confiada en comparación con todos los demás competidores. ¿De dónde sacabas esa confianza?». Respondió:

«Mi confianza venía de mi visión… **Tengo la firme convicción de que si tienes una idea muy clara de a dónde quieres ir, todo lo demás es mucho más fácil**. Porque siempre sabes por qué entrenas cinco horas al día, siempre sabes por qué insistes más allá de la barrera del dolor, y por qué tienes que comer más, y por qué tienes que esforzarte más, y por qué tienes que ser más disciplinado… Yo sabía que podía ganar, y fui allí para eso. **No fui a competir. Fui a ganar**».

Albañilería europea

En 1971, Arnold montó una empresa de albañilería con su mejor amigo, Franco Columbu, un campeón italiano en levantamiento de potencia, boxeo y fisioculturismo que había vivido en Alemania. Por entonces, todo lo «europeo» era exótico y se consideraba mejor (como la moda del masaje sueco), así que se anunciaron en el *Times* de Los Ángeles como: «Albañiles europeos expertos en mampostería y mármol. Construcción de chimeneas exentas y encastradas de estilo europeo».

«Franco hacía el papel de malo y yo hacía de bueno. Fuimos a una casa y alguien dijo: "Bueno, mire qué patio. Está completamente rajado. ¿Podrían hacer el patio nuevo?". Yo dije "sí", y salimos a medir el espacio, pero lo hicimos en el sistema métrico. Por entonces nadie en California era capaz de pensar en metros y centímetros. Medimos y dijimos: "cuatro metros y ochenta y dos centímetros". No tenían ni idea de lo que estábamos hablando. Anotamos dólares y cantidades, y centímetros cuadrados y metros cuadrados. Entonces yo me acerqué al tipo y le dije: "Le sale por cinco mil dólares", y el tipo se quedó petrificado. Dijo: "¿Cinco mil dólares? Eso es exorbitante". Yo respondí: "¿Qué cantidad esperaba usted?". Y dijo: "Esperaba algo así como dos mil o tres mil". A lo que yo respondí: "Déjeme hablar con mi compañero, porque él es en realidad el experto en albañilería, pero puedo intentar que le baje un poco el presupuesto. Voy a ver si le aprieto un poco las clavijas". Entonces me dirigí a Franco y empecé a hablarle en alemán: "¡¡¡[Parrafada en alemán]!!!". Y seguí y seguí, y él me respondía a gritos en italiano. Y, luego, de repente, nos callamos, me dirigí al tipo de la casa y le dije: "Pfff… bueno, lo tengo. He conseguido que baje a tres mil ochocientos dólares. ¿Puede asumir eso?". Y él respondió: "Muchísimas gracias. Es usted un buen hombre" y bla, bla, bla y lo típico. Entonces le dije: "Tendría que darnos la mitad ahora para que vayamos ahora mismo por el cemento y los ladrillos y todos los materiales que nos hacen falta para empezar a trabajar el lunes". El tipo se quedó extasiado. Nos dio el dinero y fuimos de inmediato al banco para cobrar el cheque. Teníamos que asegurarnos de que el dinero estaba en la cuenta del banco, y entonces ya salimos y conseguimos el cemento, la carretilla, y todos los materiales que necesitábamos y nos pusimos a trabajar. Pasamos dos años trabajando de esta manera con mucho éxito».

TF: La parte de «parrafada en alemán» es muy divertida de oír. La mayoría de la gente, incluido yo mismo, nunca había oído a Arnold hablar en su lengua materna, no digamos ya gritar insultos en alemán. Es fantástico. Busca el minuto 29:30 del episodio completo en fourhourworkweek.com/arnold.

«¿Te lesionaste la rodilla?» Y otras estrategias psicológicas

«En la época en que llegué a Estados Unidos y empecé a competir por aquí [le decía a mis oponentes cosas como]: "Permíteme que te haga una pregunta, ¿tienes alguna lesión en la rodilla o algo así?". Ellos me miraban y respondían: "No, ¿por qué? No tengo ningún problema en la rodilla… tengo las rodillas estupendamente. ¿Por qué lo preguntas?". Y yo decía: "Bueno, es que me parece que tienes los muslos muy delgados. Pensé que igual no puedes hacer bien las sentadillas, o que tienes algún problema para extender las piernas". Y después lo veía durante las dos horas de gimnasio siempre delante del espejo atento a sus muslos… La gente es vulnerable a esas cosas. Por supuesto, cuando tienes una competición usas todo esto. Le preguntas a la gente un instante si ha estado enferma, porque la ves más delgada. O, "¿has tomado alimentos salados últimamente? Porque parece que tienes retención de líquidos y no se te ven los músculos tan marcados como hace una semana o así". Eso descoloca a la gente de una manera increíble.»

¿Cómo amasó millones Arnold antes de convertirse en estrella de cine?

«[Al principio] no me apoyaba en mi carrera cinematográfica para ganarme la vida. Ésa era mi intención porque con los años fui viendo que toda la gente que entrenaba en el gimnasio y que iba a las clases de interpretación era muy vulnerable porque no tenía dinero, y tenía que aceptar todo lo que le ofrecían, porque su vida dependía de eso. Yo no quería llegar a esa situación. Pensé que si era listo con los bienes inmobiliarios y guardaba el poco dinero que ganaba con el culturismo y con los seminarios y con mis ventas de cursos por correo, podría ahorrar lo suficiente como para invertir dinero en un edificio de apartamentos. En los años setenta me di cuenta de que la tasa de inflación era muy alta y que, por tanto, una inversión así es imbatible. Los edificios que yo compraría por quinientos mil dólares alcanzarían los ochocientos mil dólares ese mismo año, y sólo invertí unos cien mil, así que le sacabas un 300 por ciento al dinero… Rápidamente amplié e intercambié mis edificios y compré más edificios de apartamentos por la calle Main Street de Santa Mónica y así sucesivamente… Aproveché [una década mágica] y me convertí en millonario con inversiones inmobiliarias. Eso pasó antes de que despegara mi carrera en el mundo del espectáculo y de la interpretación, lo cual sucedió después de *Conan el bárbaro*.»

TF: Esto me recuerda una de mis máximas de negociación favoritas: «En una negociación gana quien tiene menos que perder». Él podía rechazar los papeles cortos porque tenía flujo de fondos de sus inversiones inmobiliarias. Como nota relacionada, Arnold hace películas o actúa como estrella en ellas, pero no invierte en ellas. Está al margen de la volatilidad de su propia carrera cinematográfica invirtiendo sobre todo en bienes inmobiliarios. Hasta ahora yo también he seguido un enfoque parecido centrándome en dos extremos del espectro: *Startups* tecnológicas en fase inicial (de una volatilidad extrema) y bienes inmobiliarios que no me importaría conservar para siempre, si fuera necesario.

Ninguna prueba de audición: Un nicho propio o único

«Nunca he hecho una prueba de audición. Jamás. Nunca habría optado a un papel convencional, porque no era un tipo de aspecto convencional, así que mi idea siempre fue: Todo el mundo tiene un aspecto parecido, y todo el mundo intenta ser el chico rubio de California que va a entrevistas de Hollywood y tiene un aspecto un tanto atlético y mono, y todo eso. **¿Cómo haría yo para forjarme un nicho único para mí?**… Por supuesto, siempre había detractores que te decían: "Bueno, ya sabes que la época [del culturismo] ya ha pasado. Fue hace veinte años. Tú eres demasiado grande, demasiado gigantesco, demasiado musculoso, nunca harás películas". Eso era lo que decían los productores al principio en Hollywood. También lo decían los agentes y representantes. "Dudo que vayas a tener éxito… Los ídolos de hoy son Dustin Hoffman, Al Pacino, Woody Allen, tipos pequeños todos. Ésos son los *sex symbols*. Mírate. Pesas más de cien kilos. Esos tiempos ya pasaron." Pero me sentía muy fuerte y tenía muy claro que llegaría el momento en que alguien apreciara justamente eso… [Al final] justo eso que los agentes y los representantes y los ejecutivos de los estudios dijeron que sería un obstáculo total, se convirtió en un valor, y mi carrera empezó a despegar.»

TF: Arnold consiguió convertir sus mayores «defectos» en sus mayores activos, en parte debido a que podía esperar y no necesitaba correr para pagarse el alquiler. Me contó una anécdota ilustrativa de la saga *Terminator*: «Jim Cameron dijo: "Si no hubiéramos tenido a Schwarzenegger, no habríamos podido hacer la película, porque sólo él sonaba como una máquina"».

¿La película más rentable para Arnold fue… *Los gemelos golpean dos veces*?

«La película *Los gemelos golpean dos veces*[8] (*Twins*) cuajó porque yo estaba convencido de mi gran faceta cómica, y de que si alguien tenía la paciencia y las ganas de trabajar conmigo como director, sería capaz de extraer de mí ese humor.»

A Arnold le encantaban los *Cazafantasmas* (*Ghostbusters*), así que buscó a su director, Ivan Reitman. Como la mayoría de la gente pensaba que una comedia con Schwarzenegger sería un fracaso, aprovecharon aquel punto flaco:

«Nos sentamos en un restaurante e hicimos un trato sobre una servilleta: "Haremos la película sin cobrar nada. No queremos ningún sueldo y recibiremos una buena parte de la amortización". Ivan se lo trasladó a Tom Pollock, que era quien dirigía por entonces Universal Studios. Tom Pollock dijo: "Estupendo, podemos hacer esta película por dieciséis millones y medio de dólares si tus muchachos no cobran ningún sueldo y recibes una buena parte de la amortización [gran participación en los beneficios]. Os daremos el 37 por ciento o lo que sea para Danny [DeVito], Ivan, y tú [para repartir entre nosotros]". Calculamos el porcentaje [que cuadraba con nuestros salarios si hubieran salido del presupuesto de producción]… y así es como acabamos dividiéndonos el bote entre nosotros. Déjame decirte que gané más dinero con esta película que con ninguna otra, y la vaca sigue dando leche. Es simplemente fantástico. Cuando salió la película, Tom Pollock dijo: "Lo único que puedo deciros es que esto fue lo que me hicisteis". Se dio la vuelta, se inclinó hacia delante y se sacó el forro de los bolsillos del pantalón: "Me habéis jodido y me habéis desplumado". Fue muy divertido. Dijo que nunca más haría un trato así. La película fue un gran éxito. Salió justo antes de Navidad. Desde Navidad hasta Año Nuevo recaudó de tres a cuatro millones de dólares al día, lo que en términos actuales vendría a ser, por supuesto, el doble o el triple. Fue una barbaridad y llegó a recaudar hasta ciento veintinueve millones a nivel nacional y creo que doscientos sesenta y nueve millones de dólares o así a nivel internacional».

TF: Esto me recordó el trato que cerró George Lucas para *Star Wars*, con el que el estudio dijo realmente: «¿Juguetes? Sí, claro, lo que quieras. Puedes hacer juguetes». Aquél fue un error de muchos miles de millones de dólares que brindó a Lucas una financiación infinita de por vida (se calcula que hasta la fecha se han vendido más de ocho mil millones de unidades). Cuando hagas tratos hazte estas preguntas: ¿Puedo negociar una ganancia a corto plazo que vaya en aumento a cambio de una posible ventaja a largo plazo que cambie las reglas del juego? ¿Hay algún elemento aquí que pueda ser mucho más valioso dentro de cinco o diez años (como, por ejemplo, los derechos de los libros electrónicos diez años atrás)? ¿Hay algún derecho u opción que pueda «forjarme» y quedarme? Si puedes sortear los inconvenientes (tiempo, capital, etc.) y tienes el convencimiento, apuesta por ti sin contar con mucha gente. Sólo necesitas un único boleto de lotería ganador.

Meditar durante un año: ¿Beneficios de por vida?

Cuando la carrera cinematográfica de Arnold empezó a consolidarse, por primera vez se vio inundado de nuevas oportunidades y posibilidades. Por primera vez se sintió demasiado preocupado e inquieto debido a presiones que nunca antes había experimentado. Por pura casualidad, conoció a un profesor de meditación trascendental en la playa. «Me dice: "Oh, Arnold, no es nada infrecuente. Es muy habitual. Mucha gente pasa por esto. Por eso la gente usa la meditación trascendental como una manera de afrontar el problema". Era muy bueno vendiendo el asunto porque no te decía que ésa fuera la única respuesta. Decía que no era más que una entre muchas.» El hombre animó a Arnold a ir a Westwood, en Los Ángeles, para asistir a una clase el jueves siguiente.

«Fui allí, tomé la clase y después me fui a casa y probé solo. Me dije: "Tengo que intentarlo". Lo hice durante veinte minutos por la mañana y veinte minutos por la noche, y diría que en catorce días o tres semanas llegué a un punto en el que de verdad conseguí desconectar la mente y pasar varios segundos en esa conexión y rejuvenecer la mente y aprender a centrarme más y a calmarme. Vi los efectos al instante. Estaba mucho más tranquilo con todos los desafíos que tenía por delante. Seguí haciéndolo durante un año. Para entonces sentí: "Creo que lo he dominado. Creo que he dejado de sentirme agobiado".

»**Aún hoy sigo beneficiándome de eso porque no mezclo y junto las cosas para verlo todo como un gran problema.** Me las tomo como un desafío por separado. Cuando me estudio el papel de una película, ese rato que dedico a estudiar mi papel no permito que nada más interfiera. Me concentro únicamente en eso. Lo otro que he aprendido es que hay muchas formas de meditación en el mundo. Como cuando estudio o trabajo duro, entonces necesito la mayor cantidad de concentración y sólo lo consigo durante cuarenta y cinco minutos o tal vez una hora.

»También entendí que podía usar mis sesiones de entrenamiento como una forma de meditación porque me concentro tanto en los músculos que pongo la mente en los bíceps cuando hago los *curl*. Pongo la mente en los músculos pectorales cuando hago el *press* de banco. Realmente me meto dentro de ellos, y es como si lograra una forma de meditación, porque no tienes posibilidad de pensar o concentrarte en nada más en ese momento.»

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**
Nombró a varias personas, entre ellas Warren Buffett, Elon Musk, Nelson Mandela y Mohamed Ali, pero destacó su última aportación:

«**Cincinato**. Fue un emperador del imperio romano. Por cierto, la ciudad de Cincinnati, lleva su nombre porque George Washington era un gran admirador suyo. Es un ejemplo magnífico de éxito porque le pidieron que subiera al poder en contra de su voluntad y se convirtiera en emperador para ayudar, porque Roma estaba a punto de ser aniquilada por un montón de guerras y batallas. Él era agricultor. Un tipo poderoso. Fue y aceptó el desafío, asumió el mando de Roma, asumió el mando del ejército y ganó la

guerra. Después de ganar la guerra, pensó que había cumplido con su misión y le pidieron que fuera emperador, y él devolvió el anillo y regresó a su oficio de labrador. No lo hizo sólo una vez. Lo hizo dos veces. Cuando intentaron derribar el imperio desde dentro, le pidieron que volviera y él volvió. Limpió la basura con un gran liderazgo. Tenía una capacidad de liderazgo tremenda para unir a la gente. Y una vez más, entregó el anillo y regresó a su labranza».

Derek Sivers

Derek Sivers (TW/FB: @sivers, sivers.org) es uno de mis humanos favoritos, y suelo llamarlo para pedirle consejo. Hay que imaginarlo como un programador rey filósofo, gran maestro y alegre bromista. Derek, que fue músico profesional y payaso de circo en sus inicios (se dedicó a esto último para contrarrestar su carácter introvertido), creó CD Baby en 1998, empresa que se convirtió en la mayor vendedora de música independiente por internet, con cien millones de dólares en ventas de ciento cincuenta mil músicos.

En 2008 Derek vendió CD Baby por veintidós millones de dólares, y donó las ganancias a una fundación benéfica para la enseñanza de la música. Participa con frecuencia como conferenciante en los Congresos TED (Tecnología, Entretenimiento y Diseño), y sus intervenciones han registrado más de cinco millones de visitas online. Además de publicar treinta y tres libros a través de su empresa Wood Egg, es autor de la obra *Sigue tu pasión: consejos para un nuevo tipo de emprendedor* (Empresa Activa, 2012), una recopilación de pequeñas lecciones de vida que he leído al menos una docena de veces. Aún conservo un borrador preliminar subrayado y anotado.

Entre bambalinas

- Derek ha leído, revisado y clasificado más de doscientos libros en sivers.org/books. Se ordenan de forma automática de mejor a peor. Derek es muy aficionado a Charlie Munger, el socio de Warren Buffett, y fue él quien me habló del libro *Seeking Wisdom: From Darwin to Munger*, de Peter Bevelin.
- A los dieciocho años leyó *Despertando al gigante interior* (Grijalbo Mondadori, 2007), de Tony Robbins (véase capítulo con el mismo título), y le cambió la vida.
- Mientras escribía este capítulo publiqué la siguiente entrada en Facebook: «Quizá necesite hacer un segundo volumen de mi próximo libro para dedicarlo al cien por cien a los bombazos de conocimiento de Derek Sivers. Demasiado material de primera. Difícil de recortar». El comentario con más «Me gusta» fue el de Kevin O., quien dijo: «Pon un enlace al *podcast* para que lo oigan. Dura menos de dos horas y les cambiará la vida. Tim, tú y Derek me hicisteis pasar de teleoperador a trabajador independiente sin ubicación fija y con más capacidad de negociación para tener ingresos y beneficios de la que nunca imaginé. Ambos me enseñasteis también el valor de "suficiente", de contentarse y de apreciar las cosas, así como el valor de lo conseguido». Aquello me alegró la semana y espero que esto os alegre la vuestra: fourhourworkweek.com/derek.

«Si fuera cuestión de [más] información, todos seríamos multimillonarios con abdominales perfectos.»

TF: No depende de cuánto sepas, sino de lo que hagas de forma sistemática. (Véase Tony Robbins en el capítulo con el mismo título.)

«¿Cómo prosperar en un futuro incierto? Elige el plan con más opciones. El mejor plan es el que te permita cambiar de planes.»

TF: Ésta es una de las «directrices» de Derek, que son normas para la vida de una sola frase destiladas de cientos de libros y décadas de lecciones aprendidas. Otras dicen: «Sé caro» (véase Marc Andreessen en el capítulo con el mismo título), «Prevé el desastre» (véase Tony Robbins en el capítulo con el mismo título) y «Posee lo mínimo posible» (véase Jason Nemer, en el capítulo con el mismo título, y Kevin Kelly, capítulo con el mismo título).

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**

«La primera respuesta a cualquier pregunta no es muy divertida porque es automática. ¿Cuál es el primer cuadro que se te viene a la cabeza? La *Mona Lisa*. Nombra a un genio. Einstein. ¿Un compositor? Mozart.

»Éste es el tema que desarrolla el libro *Pensar rápido, pensar despacio*, de Daniel Kahneman (Círculo de Lectores, 2013). Está el pensamiento instantáneo, inconsciente, automático y, luego, está el pensamiento lento, consciente, racional, deliberado. Yo soy un defensor a ultranza del pensamiento lento; me salto las respuestas automáticas en todos los ámbitos de mi vida y las sustituyo por una respuesta más deliberada basada en el pensamiento lento. Después, para las cosas de la vida en las que es útil una respuesta automática, puedo crear una nueva de manera consciente.

»Imagina que me preguntas: "**¿Cuál es la *tercera* persona que te viene a la mente cuando oyes la palabra *éxito*? ¿Por qué tiene más éxito que la primera persona que te vino a la mente?"**. En ese caso, la primera sería Richard Branson, porque es el estereotipo. Para mí es como la *Mona Lisa* del éxito. Sinceramente, *tú* tendrías que ser mi segunda respuesta, pero podemos discutirlo en otra ocasión. Mi tercera respuesta, y la verdadera después de meditarlo, es que no lo sabemos sin conocer los objetivos que se ha impuesto esa persona.

»¿Y si Richard Branson se ha propuesto llevar una vida tranquila, pero, como un jugador compulsivo, simplemente no puede dejar de crear empresas? Eso lo cambiaría todo, y ya no podríamos decir que es un tipo con éxito.»

TF: Esto es una genialidad. Ricardo Semler, director general y propietario mayoritario de Semco Partners, con base en Brasil, sigue la práctica de preguntar tres veces «¿por qué?». Lo hace cuando se cuestiona sus propias razones, pero también cuando acomete grandes proyectos. La lógica es idéntica a la de Derek.

Cuando se empieza hay que decir «Sí»

Cuando Derek tenía dieciocho años vivía en Boston y estudiaba en la Universidad Berklee College of Music.

«Estoy en un grupo de música, y un buen día durante un ensayo, viene el bajo y me dice: "Eh, tío, mi agente me acaba de llamar para un concierto, pagan como setenta y cinco dólares por tocar en una feria porcina en Vermont". Arquea las cejas y dice: "Yo no voy a hacerlo, ¿quieres ir tú?". Y yo: "¡De puta madre, un concierto pagado! ¡Claro que sí, Dios!". Así que acepté ir a Burlington, Vermont.

»Y creo que el billete de ida y vuelta en autobús me costó cincuenta y ocho dólares. Fui a aquella muestra porcina, me colgué la guitarra acústica y me recorrí la feria tocando. Lo hice durante unas tres horas, me subí al autobús de vuelta y, al día siguiente, el agente me llamó y me dijo: "Oye, hiciste un trabajo estupendo en la feria…".

»De aquella feria porcina insignificante salieron un montón de oportunidades más y diez años de experiencia en los escenarios… Cuando empiezas en tu carrera, creo que la mejor estrategia es decir sí a todo. A cualquier concierto, por pequeño que sea. Nunca se sabe qué boleto de lotería será el premiado.»

El plazo estipulado es para tontos

«Kimo Williams es un tipo grande, negro, un músico que asistió a la Berklee School of Music y que después se quedó un tiempo a enseñar allí… Lo que él me enseñó me permitió graduarme en la mitad del tiempo que [normalmente] se tarda. Dijo: "Creo que tú puedes graduarte en la Berklee School of Music en dos años en lugar de cuatro. El plazo estipulado es para tontos. La facultad tiene que organizar los planes de estudios teniendo en cuenta el mínimo común denominador, de manera que casi nadie se quede atrás. Tienen que bajar el ritmo para que todo el mundo pueda seguirlo". "Pero", dijo: "Tú eres más listo que la media". Añadió: "Creo que podrías comprarte los libros [saltarte las clases] y quedar con el jefe de departamento para hacer el examen final y conseguir el crédito".»

No seas asno

TIM: «¿Qué consejo le darías a tu yo de treinta años?».

DEREK: «No seas asno».

TIM: «Y eso, ¿qué significa?».

DEREK: «Bueno, me encuentro con muchos treintañeros que intentan ir en muchas direcciones a la vez, pero no avanzan en ninguna, ¿no? Les frustra que el mundo los obligue a elegir sólo una, porque quieren hacerlas todas: "¿Por qué tengo que escoger? ¡No sé cuál escoger!". Pero el problema es que si piensas a corto plazo, entonces actúas como si no fueran a pasar nunca si no las haces todas esa semana. La solución está en pensar a largo plazo. Caer en la cuenta de que puedes hacer una de esas cosas durante unos años y, después, otra. Seguramente has oído la fábula del asno de Buridán, creo que se llama, sobre un asno que estando a medio camino entre un montón de heno y un balde de agua, se limita a mirar a la izquierda, al montón de heno, y a la derecha, al balde de agua, intentando decidir. ¿Heno o agua, heno o agua? Como es incapaz de decidir, al final se cae muerto de hambre y de sed. Un asno no puede imaginar el futuro. De haberlo hecho, habría visto con claridad que podía haber ido primero a beber el agua y después a comer el heno.

»Así que mi consejo para mi yo de treinta años es que no sea un asno. Puedes hacer todo lo que te propongas. Basta con tener previsión y paciencia».

los modelos de negocio pueden ser muy simples: No es necesario «pivotar» constantemente

Derek cuenta la historia de los sofisticados orígenes del modelo de negocio y de fijación de precios de CD Baby:

«Yo vivía por entonces en Woodstock, Nueva York, y había una tiendecita muy coqueta de discos en la ciudad que vendía partidas de discos compactos de músicos locales en el mostrador. Así que un día entré y dije: "Oye, ¿cómo va esto si quiero vender aquí mi CD?". Y la dependienta dijo: "Pues le pones el precio de venta que quieras y nosotros sólo nos quedamos un fijo de cuatro dólares por CD vendido, y ya sólo tienes que pasarte cada semana y te pagamos lo tuyo". Así que aquella noche me fui a casa, entré en mi nuevo sitio web y escribí: "Tú pones el precio de venta que quieras, nosotros sólo nos quedamos un fijo de cuatro dólares por CD vendido y te pagaremos cada semana". Y luego me di cuenta de que sólo me llevaba cuarenta y cinco minutos introducir un nuevo álbum en el sistema, porque tenía que escanear la carátula, pasarle el Photoshop y recortarla, corregir las erratas de los músicos en sus biografías, y todas esas cosas.

»Pensé que cuarenta y cinco minutos de mi tiempo bien valían unos veinticinco dólares. Eso da una idea de en cuánto valoraba mi tiempo en aquellos días. Así que decidí cobrar una cuota inicial de veinticinco dólares para suscribirse a aquello. Y, después, oh, … veinticinco y treinta y cinco dólares no suenan muy diferentes tratándose de costes. Diez es muy distinto y cincuenta también lo es, pero veinticinco y treinta y cinco ocupan el mismo espacio mental. Así que, ¿sabes qué? Pediré treinta y cinco dólares, y eso me permitirá ofrecer un descuento a todo el que pregunte. Si alguien se contraría por teléfono al oír esa cifra, diré: "¿Sabe qué? Le haré un descuento". Así que añadí ese pequeño margen para poder hacerle un descuento a la gente, lo cual les encanta. **Así que treinta y cinco dólares de cuota de apertura, cuatro dólares por CD vendido y, después, Tim, seguí así durante diez años. Ése fue todo mi modelo de negocio, ideado en cinco minutos por entrar en la tienda de discos de mi ciudad y preguntar qué hacían ellos**».

Cuando alcances cierto éxito, si no es un «Por supuesto que sí», entonces es un «No»

Este mantra de Derek se convirtió con rapidez en uno de mis principios generales preferidos, y me llevó a tomarme unas «vacaciones indefinidas» como inversor en *startups* que inicié a finales de 2015. Explico esto en el capítulo Cómo decir «no» cuando más importa, pero ésta es la historia preliminar:

«Era el momento de comprar el billete [para un viaje al que se había comprometido mucho tiempo atrás] y estaba pensando: "Uf. En realidad no quiero ir a Australia ahora mismo. Estoy ocupado con otras cosas"… Tenía al teléfono a mi amiga Amber Rubarth, que es una música brillante, y me estaba quejando de eso. Ella fue quien puntualizó: "Da la impresión de que, desde donde estás, tu decisión no está entre el sí y el no. Tienes que determinar si tus sentimientos son '¡Por supuesto que sí!' o 'No'".

»Porque la mayoría de nosotros decimos sí a demasiadas cosas, y dejamos que esas pequeñeces mediocres nos llenen la vida… el problema es que cuando aparece ese momento puntual en el que dirías: "¡Oh, Dios mío, claro que sí!", no tienes suficiente tiempo para prestarle la atención que merece porque has dicho que sí a demasiadas minucias adicionales, ¿no? Cuando empecé a aplicar esto, mi vida se llenó de nuevas oportunidades».

«Ocupado» = Fuera de control

«Cada vez que la gente contacta conmigo me dice: "Mire, ya sé que debe de estar muy ocupado…" y yo siempre pienso: "No, no lo estoy". Porque tengo mi tiempo bajo control. Estoy por encima de él. Me da la impresión de que "ocupado" implica "fuera de control". Como: "Oh, Dios mío, estoy tan ocupado. ¡No tengo tiempo para esta mierda!". A mí me suena a que esa persona no gobierna el timón de su vida.»

TF: Falta de tiempo es falta de prioridades. Si estoy «ocupado» es porque he tomado decisiones que me han puesto en esa situación, así que me he prohibido a mí mismo responder la pregunta: «¿Cómo estás?» con «Ocupado». No tengo ningún derecho a quejarme. Más bien, si estoy demasiado ocupado es señal de que debo replantearme mis métodos y mis reglas.

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«Siento una admiración profunda por esos lugares, como Vermont y São Paulo, en Brasil, que prohíben las vallas publicitarias. Pero ya sé que no era eso lo que me preguntabas. Así que mi mejor respuesta es que creo que en mi valla pondría: **"No te daré la felicidad"**, y la colocaría fuera de un gran centro comercial o de un concesionario de coches. ¿Sabes cuál sería un proyecto divertido de verdad? Comprar miles de loros y enseñarles a decir: "No te dará la felicidad" y, luego, soltarlos por los centros comerciales y grandes superficies de todo el mundo. Ésa es mi misión en la vida. ¿Alguien más se apunta? Hagámoslo.»

Tómate 45 minutos en lugar de 43: ¿Vale la pena acalorarse?

«Siempre he sido una persona muy del tipo A, así que un amigo me aficionó a la bicicleta cuando residía en Los Ángeles. Yo vivía a pie de playa en Santa Mónica, donde hay un carril bici estupendo que va por la arena a lo largo de cuarenta kilómetros, me parece. Me iba al carril bici y lo recorría a tope resoplando acalorado durante todo el camino lo más rápido que podía. Iba hasta el final del carril bici y volvía, y entonces me iba a casa y pulsaba mi pequeño cronómetro al hacerlo…

»Vi que siempre tardaba cuarenta y tres minutos. Eso era lo que tardaba yendo lo más deprisa que podía por aquel carril bici. Pero con el tiempo noté que empezaba a sentirme con menos ganas de recorrer aquel carril todo lo rápido que podía, porque mentalmente, cuando pensaba en ello, pensaba en dolor y en un esfuerzo duro… Así que pensé: "¿Sabes qué? No me hace gracia asociar la bicicleta con cosas negativas. ¿Qué tal si me relajo? Por una vez, haré el mismo trayecto en bici sin ir a paso de tortuga, pero a la mitad de mi ritmo habitual". Monté en la bici y fue agradable.

»Hice el mismo recorrido, y noté que me erguía, y que miraba más a mi alrededor. Contemplé el océano, y vi que había delfines saltando en el mar, y llegué hasta Marina del Rey, el punto en el que me daba la vuelta, y en ese lugar reparé en que un pelícano volaba sobre mí. Miré hacia arriba, y me quedé como "¡Eh, un pelícano!" y se cagó en mí la boca.

»Pero la cuestión es que pasé un rato muy agradable. Fue puro disfrute. No hubo ningún acaloramiento, ningún resoplido. Y cuando llegué al punto habitual de parada, miré el reloj y ponía cuarenta y cinco minutos. Pensé: "¿Cómo diablos he podido tardar cuarenta y cinco minutos en lugar de los cuarenta y tres habituales? No puede ser". Pero era: cuarenta y cinco minutos. Fue una gran lección que cambió mi forma de afrontar la vida a partir de entonces.

»Podríamos hacer los números [pero] da igual cuáles sean, el 93 por ciento o algo así de mis resoplidos y jadeos, y todo ese acaloramiento y esa tensión para ganar tan sólo dos minutos. Casi no servía para nada… [Así que] al pensar en toda la maximización que intentamos conseguir en la vida (sacar el máximo rendimiento de todo, exprimir al máximo cada segundo, al máximo cada minuto), creo que no es necesario estresarse con nada de eso. Sinceramente, ése ha sido mi enfoque desde entonces. Hago cosas, pero paro antes de que algo me estrese…

»¿Notas ese "Au" interno? Ésa es la señal para mí. La interpreto como un dolor físico. ¿Qué estoy haciendo? Tengo que dejar de hacer eso que duele. ¿Qué es? Y normalmente es que me empeño en exceso, o que estoy haciendo cosas que en realidad no quiero hacer.»

Sobre la ausencia de rutinas matinales

«No sólo no tengo rutinas matinales, sino que, además, no hay nada que haga a diario, salvo comer o escribir algo. Ésta es la razón: me meto de verdad, de verdad, de verdad en una cosa cada vez. Por ejemplo, hace un año descubrí una nueva aproximación para programar mi base de datos PostgreSQL que simplificaba enormemente todo mi código. Pasé cinco meses (cada hora de vigilia) completamente inmerso en eso.

»Después, tras cinco meses, acabé aquel proyecto. Me tomé una semana y me fui a hacer senderismo a Milford Sound en Nueva Zelanda. Desconexión total. Cuando volví de aquello, me encontraba en un estado tan zen que pasé las dos semanas siguientes leyendo libros al aire libre.»

*** Dime algo en lo que tú creas y que los demás encuentran demencial**

«Oh, eso es fácil. Tengo un montón de opiniones impopulares. Creo que el alcohol sabe mal, y también las aceitunas. Nunca he probado el café, pero no me gusta su olor. Creo que todos los audiolibros deberían ser leídos y grabados por gente de Islandia, porque tienen el mejor acento. Creo que sería maravilloso mudarse a un país diferente cada seis meses durante el resto de mi vida. **Creo que no deberías empezar un negocio a menos que la gente te lo pida**. Creo que estoy por debajo de la media. Es un convencimiento deliberado, cultivado para compensar nuestra tendencia a pensar que estamos por encima de la media. Creo que la película *Scott Pilgrim contra el mundo* (*Scott Pilgrim vs. the World*) es una obra maestra. Creo que la música y la gente no se mezclan; que la música debería valorarse por sí sola sin ver o saber quiénes son los músicos y sin ninguna otra gente alrededor. Oír la música en sí misma, no oír a la gente que te rodea ni oírla filtrada a través de lo que sabes sobre la vida personal del músico.»

Trata la vida como una serie de experimentos

«Yo recomiendo hacer pequeñas comprobaciones. Prueba a vivir durante varios meses la vida que crees que quieres tener, pero déjate un plan de salida abierto a la gran posibilidad de que no te guste después de haberla probado de verdad… El mejor libro sobre este tema es *Tropezar con la felicidad* (Destino, 2006), de Daniel Gilbert. Él recomienda hablar con algunas personas que estén en la actualidad en donde crees que quieres estar tú y preguntarles por los pros y los contras. Y, después, fiarse de sus opiniones, puesto que ellos ya están ahí, no sólo lo recuerdan o imaginan.»

«Hasta cuando todo va fatal, y no hay ninguna razón para la confianza, yo decido tenerla.»

«Está esa cita preciosa de Kurt Vonnegut que no es más que una línea insignificante en medio de uno de sus libros y que dice: “Somos los que simulamos ser”.»

El mensaje electrónico más eficaz que ha escrito Derek en su vida

El tiempo máximo que dedicó Derek a CD Baby fue de unas *cuatro horas cada seis meses*. Lo tenía todo sistematizado para que funcionara sin él. Derek tiene éxito y, a la vez, se siente realizado porque nunca duda a la hora de desafiar lo establecido, de poner a prueba lo que se da por supuesto. No tiene por qué suponer demasiado, y el mensaje electrónico que figura a continuación es una muestra preciosa de ello.

ENTRA DEREK

Cuando creas un negocio, creas un pequeño mundo en el que tú controlas las leyes. Da igual cómo se hagan las cosas en otros sitios. En tu pequeño mundo, puedes hacerlas como deberían ser.

Cuando creé CD Baby, cada pedido iba seguido de un mensaje electrónico automático que informaba al cliente del momento en que se enviaba el CD. Al principio, era un mensaje muy normal: «Su pedido se ha enviado hoy. Por favor, avísenos si no lo recibe. Gracias por su compra».

Pero unos meses después me pareció que aquello no encajaba en absoluto con mi misión de hacer reír a la gente. Sabía que podía mejorarlo. Así que dediqué veinte minutos a escribir esta pequeña memez:

> Hemos retirado su CD con toda delicadeza de las estanterías de CD Baby con guantes esterilizados libres de contaminación y lo hemos depositado sobre un cojín de raso.
>
> Un equipo de cincuenta empleados ha examinado su CD y lo ha abrillantado para garantizar que se encuentre en las mejores condiciones posibles antes de enviarlo.
>
> Nuestro especialista en embalaje de Japón encendió una vela y se hizo el silencio entre la multitud cuando colocó el CD dentro de la caja dorada más exquisita que el dinero puede comprar.
>
> A continuación nos congregamos todos en una celebración preciosa y la fiesta entera desfiló por la calle hasta llegar a la oficina de correos, donde toda la ciudad de Portland se despidió de su paquete deseándole *¡Bon Voyage!* en el trayecto que recorrerá para llegar hasta usted en el *jet* privado de CD Baby en este día, viernes, 6 de junio.
>
> Confío en que haya tenido una experiencia maravillosa comprando en CD Baby. Para nosotros lo fue sin duda. Hemos colgado su fotografía en nuestra pared como «Cliente del año». Todos estamos exhaustos, pero ¡¡esperamos ansiosos el momento en que vuelva a visitarnos en CDBABY.COM!!

El envío de este mensaje ridículo con cada pedido gustó tanto que si buscas «private CD Baby jet» en Google encuentras más de veinte mil resultados. Cada uno de ellos procede de alguien que recibió ese mensaje y le gustó tanto que lo publicó en su página web y se lo contó a todos sus amigos.

Aquella memez de mensaje generó miles de nuevos clientes.

Cuando te planteas cómo hacer crecer tu negocio, es tentador pensar en algo grande, planes que cambien el mundo y de actuación masiva.

Pero por favor, no olvides que a menudo son los pequeños detalles los que verdaderamente conmueven tanto a la gente como para que hablen de ti a sus amistades.

Alexis Ohanian

Tótem: Oso negro

Alexis Ohanian (TW/IG: @alexisohanian, alexisohanian.com), tal vez más conocido como cofundador de Reddit y Hipmunk, estuvo en la primerísima fila de Y Combinator, seguramente el «acelerador» de *startups* más selectivo del mundo, del que ahora es socio. Es inversor y asesor en más de cien *startups*, un activista de los derechos digitales (por ejemplo, SOPA/PIPA), y autor del superventas *Without Their Permission*.

«Sois un error de redondeo»

«[Yo tenía] un ejecutivo en Yahoo! que nos convocó a Steve y a mí [para discutir una posible adquisición] (esto fue en los inicios de Reddit) y nos dijo que éramos un error de redondeo porque teníamos muy poco tráfico… Después de aquel encuentro puse la frase: "Sois un error de redondeo" en la pared de nuestra oficina de Reddit para que me sirviera como refuerzo negativo. Aquello acabó resultándome útil y valioso, y hasta el día de hoy aún le agradezco a aquel tipo que fuera tan cretino, porque me motivó mucho. Pero no quiero ser ese tío.»

(Véase la cita de Amanda Palmer: «Agarra el dolor y póntelo de camiseta», en el capítulo Amanda Palmer.)

TF: Reddit es ahora uno de los cincuenta sitios web más importantes del mundo.

Te tiene que importar muchos bledos

«[Nuestro sitio] hacía reír a veces [a los usuarios] porque incluíamos bromas en los mensajes de error, y ese tipo de cosas. Yo le digo a la gente: "Ponme un ejemplo de algo que hayas introducido en tu producto o servicio y de lo que te sientas especialmente orgulloso, que es uno de esos puntos de contacto para que alguien salte con 'Caray… si consigues insuflar esa vida a tu programa informático, a la copia, o a lo que sea, conectarás con la gente'". Quiero decir que la gente aún tuitea el mensaje de error que teníamos en Hipmunk, y es un mensaje de error. ¿Por qué lo hacen? Pues porque les brindó un instante de distensión mientras hacían algo que esperaban que fuera muy aburrido, como buscar un vuelo.

»Para fundar una empresa hay que reparar en que el listón está tan bajo porque la mayoría de las compañías dejó de darle importancia hace mucho tiempo… Es algo que espero que hagan otros fundadores de empresas, y que acaba siendo muy fácil. Comparado con la confección del sitio en sí o con la arquitectura del programa de soporte, esto no requiere varios años de experiencia en programación. Lo único que te exige es que te importe muchos bledos, algo que no ocurre lo suficiente.»

Una tarea insignificante de menos de quince minutos

Mejora un mensaje de aviso de tu empresa (como la confirmación de una suscripción, la confirmación de un pedido, o lo que sea):

«Invierte un poco más de tiempo en hacerlo un poco más humano o (dependiendo del negocio) un poco más divertido, un poco más diferente, o un poco más lo que sea. Valdrá la pena, y ése es mi estímulo.»

(Véase el mejor mensaje electrónico que ha escrito Derek en su vida, en el capítulo Derek Sivers.)

*** Una de las preguntas que formula a los fundadores que solicitan participar en Y Combinator:**

«¿Qué cosa hace usted y el mundo no se da cuenta de que es un negociazo de la hostia?».

Respuestas a fundadores de empresas: ¿Cómo manifestar escepticismo?

Alexis tiene muchas maneras, por supuesto, pero me gustó este ejemplo de lo que Cal Fussman (véase capítulo con el mismo título) tal vez llamaría «Deja que el silencio hable por ti»: «Creo que se puede transmitir mucho arqueando una ceja».

Organizaciones que conocí a través de Alexis

Electronic Frontier Foundation (eff.org**)** es la organización sin ánimo de lucro más importante para la defensa de las libertades civiles dentro del mundo digital.

Fight for the Future (fightforthefuture.org**)** se dedica a proteger y ampliar el poder transformador de internet en nuestras vidas mediante campañas cívicas interesantes para millones de personas.

Trucos de «productividad» para neuróticos, maníaco-depresivos y locos (como yo)

Éste fue uno de los capítulos que más me costó escribir. Preparé un borrador de una parte, y lo dejé reposar unos meses. Me entró cargo de conciencia, le dediqué unas horas más y repetí el aplazamiento. Como resultado, las lecciones que figuran aquí se extienden a lo largo de varios años.

Al final fue la siguiente cita lo que me ayudó a terminar este texto, la cual espero que te resulte a ti tan útil como a mí vergonzante.

> El momento en que sientas que a lo mejor caminas por la calle desnudo, llevando al aire demasiado de tu corazón y de tu mente y de lo que hay en su interior, enseñando demasiado de ti mismo. Ése es el momento en el que tal vez estés empezando a hacerlo bien.
>
> NEIL GAIMAN, discurso de graduación
> en la Universidad de las Artes

Así que, ahí va, y espero que sirva de ayuda al menos a algunos de vosotros.

Prueba de realidad

No hace mucho tuve una fiesta de cumpleaños.

Una docena de amigos y yo nos reunimos para pasar unos días de sol espléndido, playa y puesta al día. El último día no me levanté hasta las once y media de la mañana, sabiendo muy bien que los últimos amigos que quedaban se iban a las doce del mediodía.

Tenía miedo de quedarme solo.

Como un niño, metí la cabeza bajo las mantas (literalmente) y me apagué hasta que no pude posponer más la realidad.

Pero… ¿por qué te cuento esto?

Los peligrosos mitos del «triunfador»

A todos nos gusta dar una imagen de «triunfadores» (un término nebuloso en el mejor de los casos) y a los medios les gusta retratar a quienes destacan como superhéroes.

A veces, esas historias espectaculares de superación de dificultades resultan inspiradoras. Con más frecuencia conducen a una conclusión instintiva malsana:

«**Bueno… puede que ellos [empresario/artista/creador retratado como superhéroe] puedan hacerlo, pero yo no soy más que una persona normal…**». Este capítulo pretende mostrarte los entresijos de mi propia vida. Aunque en ocasiones he protagonizado espacios como «A Day In The Life» con el equipo de Morgan Spurlock, rara vez dejo que los periodistas me sigan durante una jornada «normal» de mi vida.

¿Por qué?

Porque no soy un superhéroe. Ni siquiera soy una persona «normal» coherente.

EN 2013 ATRAVESÉ UN GRAN BACHE DE TRES MESES DURANTE LOS CUALES:

- Lloré viendo la película *Rudy*.
- Apagaba continuamente el despertador hasta una o tres horas después del instante en el que había planeado levantarme, porque simplemente no quería afrontar el día.
- Pensé en dejarlo todo y mudarme a Montreal, Sevilla o Islandia. El lugar varía dependiendo de lo que entendiera por escapar.
- Visité a un terapeuta por primera vez porque estaba convencido de que estaba condenado a un pesimismo de por vida.
- Usé sitios web de caballeros (ejem) para «relajarme» durante el día cuando claramente tenía basura urgente e importante que hacer.[9]
- Me tomaba una dosis diaria de cafeína (léase: automedicación) tan elevada que tenía el pulso en reposo a más de ciento veinte pulsaciones por minuto. Ocho o diez tazas de café al día como mínimo.
- Me ponía el mismo par de pantalones durante una semana entera, sólo para que algo fuera una constante, lo cual necesitaba durante aquellas semanas de caos.

Suena bastante disfuncional, ¿no?

SIN EMBARGO, EN LAS ÚLTIMAS OCHO SEMANAS DE AQUEL PERIODO TAMBIÉN:

- Incrementé mis ingresos pasivos más de un 20 por ciento.
- Compré mi casa soñada.
- Meditaba dos veces al día durante veinte minutos por sesión sin fallar. Fue la primera vez que conseguí meditar de manera sistemática.
- Acabé reduciendo mi dosis de cafeína casi a cero (en las cuatro últimas semanas): por lo común tomaba té pu-erh por la mañana y té verde por la tarde.
- Con la ayuda de los lectores de mi blog, recaudé más de cien mil dólares para fines benéficos: proyecto Water for my Birthday [«Agua para mi cumpleaños»].

- Recaudé doscientos cincuenta mil dólares en cincuenta y tres minutos para una *startup* llamada Shyp.
- Firmé uno de los contratos más emocionantes de los últimos diez años: Un programa de televisión propio, *The Tim Ferriss Experiment*.
- Gané unos diez kilos de músculo después de conocer el dolor y la satisfacción de realizar sentadillas frontales de repeticiones altas (y de DHEA tópica), cortesía de Patrick Arnold (véase capítulo con el mismo título).
- Transformé mis análisis de sangre.
- Volví a darme cuenta de que los síntomas maníaco-depresivos forman parte sin más de la actividad empresarial.
- Acabé sintiéndome más cerca de todos los miembros de mi familia más próxima.

La clave

La mayoría de los «superhéroes» no tiene nada de eso. Son criaturas raras, neuróticas que consiguen hazañas A PESAR de tener un montón de hábitos negativos y mucho monólogo interior.

Yo, personalmente, tiendo a la eficiencia (a hacer las cosas con rapidez). Para compensarlo y sobrellevarlo, éste es el procedimiento de ocho pasos que sigo para maximizar la eficacia (realizar las tareas adecuadas):

1. Levántate al menos una hora antes de tener que sentarte ante la pantalla del ordenador. El correo electrónico aniquila la mente.
2. Prepara una taza de té (a mí me gusta el pu-erh) y siéntate con un bolígrafo/lápiz y un papel.
3. Anota de tres a cinco cosas (y no más) de las que te causen más inquietud o incomodidad. Suelen ser cosas que van pasando de la lista de quehaceres de un día, a la del siguiente, el siguiente, el siguiente, y así continuamente. Lo más importante suele ser lo más incómodo, con un punto de rechazo o de conflicto.
4. Con cada una de esas tareas plantéate esta pregunta: **«Si esto fuera lo único que hiciera en este día, ¿me daría por satisfecho por hoy?»**. **«Adelantar esta tarea ¿convertiría las demás en triviales o más fáciles de despachar después?». Dicho de otra manera: «¿Cuál de estas cosas, en caso de estar hecha, facilitaría las demás o las convertiría en irrelevantes?»**.
5. Limítate a esas tareas en las que hayas respondido afirmativamente alguna de estas preguntas.
6. Dedica de dos a tres horas a concentrarte en UNA de esas tareas hoy. Deja de lado el resto de lo urgente, pero menos importante. Mañana seguirá ahí.
7. PARA QUE QUEDE CLARO: Dedica de dos a tres HORAS a concentrarte en UNA de esas tareas hoy. Esto es UN BLOQUE DE TIEMPO. Sacar diez minutos de aquí y de allá hasta juntar ciento veinte minutos no funciona. Nada de llamadas telefónicas o redes sociales.
8. Si te distraes o empiezas a posponerlo, no pierdas los nervios ni caigas en la espiral negativa; retoma con docilidad la tarea número UNO.

¡Felicidades! Ya lo tienes.

Éste es el único sistema que me permite a mí conseguir grandes resultados, a pesar de mi tendencia incesante a aplazar las cosas, a echarme un sueñecito, y otras maneras de desperdiciar el día con chorradas. Si tengo que hacer diez cosas importantes en una jornada, es seguro al cien por cien que no acabaré *nada importante* ese día. En cambio, por lo común soy capaz de manejarme con una obligación y dejar de lado mis conductas más bajunas de dos a tres horas al día.

No cuesta mucho parecer superhumano y «triunfador» a los ojos de casi toda la gente que te rodea. En realidad, basta con una sola regla: el **qué haces** es más importante que

el **cómo haces** todo lo demás, y hacer **algo** bien **no** lo convierte en algo importante.

Si sientes continuamente la contraproducente necesidad de tener volumen de trabajo y de hacer muchas *cosas*, escribe esto en un post-it:

> Estar ocupado es una forma de vagancia: pereza para pensar y acción indiscriminada.
>
> Estar ocupado sirve casi siempre para disfrazar el aplazamiento de unas pocas tareas muy importantes pero incómodas.

Y cuando (a pesar de todos tus esfuerzos) sientas que vas perdiendo en el juego de la vida, recuerda: Hasta los mejores de los mejores se sienten así a veces. Cuando estoy al borde de la desesperación, recuerdo lo que decía el icónico autor Kurt Vonnegut sobre este proceso: «Cuando escribo, me siento como un hombre sin brazos ni piernas con un lápiz en la boca».

No sobrestimes el mundo mientras te subestimas a ti mismo. Eres mejor de lo que crees.

Y no estás solo.

Matt Mullenweg

Tótem: Galera

«Si sabes escribir bien, también sabes pensar bien.»

«Todo el mundo es interesante. Si alguna vez te aburres durante una conversación, el problema lo tienes tú, no la otra persona.»

Matt Mullenweg (TW/IG: @photomatt, ma.tt) ha sido calificado como una de las «Veinticinco personas más influyentes de la red» («25 Most Influential People on the Web») por la revista *BusinessWeek*, pero yo creo que se quedaron cortos. Es bien conocido por ser el desarrollador principal de WordPress, un sistema de gestión de contenidos que ahora abarca más del 25 por ciento de todo internet. Si has visitado las páginas digitales de *Wall Street Journal*, *Forbes*, TED, NFL o Reuters (o mi modesta página web), ya has visto WordPress en acción. Matt también es el director general de Automattic, empresa valorada en más de mil millones de dólares y que cuenta con un equipo de quinientos trabajadores repartidos por todo el mundo. Yo tengo el honor de ser uno de sus consejeros.

Cuando apareció en mi *podcast*, intenté conseguir dos cosas realmente difíciles: emborracharlo a base de sorbos de tequila (Casa Dragones Blanco; también le gusta Don Julio 1942) y que soltara alguna palabra malsonante.

Entre bambalinas

- Es verdad, Matt nunca dice palabrotas. Una vez lo oí decir (no bromeo) «Eso es de fruta madre», a lo que yo respondí: «¿Qué? ¿Quieres decir "de puta madre"? No, tú no tienes permiso para decir eso».
- Los dos somos grandes seguidores de Peter Drucker y de su libro *El ejecutivo eficaz* (Círculo de lectores, 1997), así como de la obra de Alain de Botton (véase capítulo con el mismo título) titulada *Cómo cambiar tu vida con Proust* (RBA, 2012).
- Matt escribió la mayoría del código de WordPress a lo largo de un año de sueño «polifásico»: unas cuatro horas de vigilia seguidas de veinte a treinta minutos de sueño y ese ciclo repetido de manera indefinida. A veces se llama a este sistema el protocolo *Überman* («superhombre», en alemán). ¿Por qué lo dejó? «Me eché una novia.»
- Hemos viajado a muchos países juntos. Él se encarga de sacar las fotos y yo intento aprender el idioma para traducir. Durante un vuelo a Grecia en 2008, me enfureció que la gente pirateara la versión digital de *La semana laboral de 4 horas*, y entonces me preguntó: «¿Por qué estás tan molesto?», lo cual me descolocó. ¿Es que no era obvio? Lo que continuó con: «La gente que se descarga tu libro en un PDF de mala calidad, no es tu clientela. Nunca lo comprarían como primera opción. Míralo como un servicio gratuito de publicidad». Y con una intervención de treinta segundos acabó con mi preocupación por aquello.
- Matt es una de las personas a las que más intento imitar. Tiene una calma y una lógica excepcionales cuando está bajo presión. Lo he visto afrontar numerosos colapsos de centros de datos casi con indiferencia, sorbiendo con calma del vaso de cerveza antes de otro golpe de billar. ¿Qué le digo al influyente periodista que me está preguntando por este asunto? «Dile que estamos en ello.» Y coló otra bola. Es la personificación de «alterarse no mejorará las cosas». En muchas ocasiones me pregunto: «¿Qué haría Matt?» o «¿Qué me diría Matt?».

No seas un perro: Piensa «¿Y si?»

«Desde los primeros días de WordPress, siempre pensamos: "Vale, y si hacemos esto hoy, ¿qué resultado tendrá en el día de mañana, dentro de un año, de aquí a diez años?". La metáfora que más se me viene a la cabeza (por su sencillez) es la del perro que persigue al coche. ¿Qué hace el perro si alcanza al coche? No tiene nada planeado. Y eso mismo me encuentro a menudo en el mundo empresarial. La gente no tiene un plan para cuando triunfa.»

Sobre la pérdida de un cheque de cuatrocientos mil dólares

Matt extravía cosas constantemente. «Tengo una reunión y pierdo diez minutos buscando la cartera porque la dejé en algún sitio. Está en el frigorífico o algo. No sé. Siempre estoy perdiendo cosas. De hecho, una vez perdí uno de nuestros cheques de inversión iniciales. Era un cheque de cuatrocientos mil dólares.»

TIM: «No es bueno perder eso».

MATT: «Era del inversor Phil Black, que aún hoy sigue estando en la directiva, y rellenó un cheque de papel como los que se usan para pagar cosas normales. La mayor cantidad de dinero que había visto en mi vida. Yo tenía veinte años y fue como: "¿Qué es esto?". Esperaba que fuera un cheque como los de Publishers Clearing House, ¿sabes? Del tamaño de una mesa».

TIM: «Sí, uno de ésos en los que te puedes subir como si fueran la alfombra de Aladino para llegar al banco volando».

MATT: «Así que perdí ese cheque, pero menos mal que el resto de inversores mandaron el dinero por transferencia. Y pensé: "¡Por Dios! ¿Qué hago en esta situación?". Porque, obviamente, él podía anular el cheque, pero entonces me había confiado un cheque de cuatrocientos mil dólares y yo lo había perdido. ¿Se lo digo? ¿No se lo digo? ¿Se dará cuenta en algún momento? Y fueron pasando los meses. Literalmente, pasaron meses. Él no dice nada y yo no digo nada».

TIM: «Porque no querías pedírselo».

MATT: «No se lo pedí. Y cuando volví a Houston para celebrar el día de Acción de Gracias, abrí el libro que estaba leyendo y vi que lo había usado de marcapáginas. Cayó del libro en el avión. Fue como: "¡Oh, Dios mío!"».

La última parte

Durante una excursión por San Francisco, Matt me recomendó leer «La última parte» de Tim Urban en el blog *Wait But Why* (si sólo vas a leer un artículo este mes, que sea éste). Usa diagramas para hacer hincapié en lo corta que es la vida en realidad. Ésta es una de las perlas que contiene: «Resulta que cuando me gradué en la universidad ya había usado el 93 por ciento del tiempo que me corresponde estar con mis padres en persona, así que ahora estoy disfrutando del último 5 por ciento de ese tiempo. Estamos en la última parte». Quizá te haya llegado el momento (y a mí también) de replantearte tus prioridades personales. Como apunte relacionado y triste, el padre de Matt falleció inesperadamente semanas después de que me recomendara este artículo. Matt estuvo con él en todo momento.

Qwerty es para jugar en el equipo de juveniles

La disposición habitual QWERTY de los teclados se diseñó así para que las personas no pudieran teclear demasiado rápido y así evitar atascos en las teclas. Aquel tiempo ya pasó, así que cámbiate a la disposición Dvorak, que es mucho más cómoda para los tendones y ayuda a prevenir el síndrome del túnel carpiano. Consulta el cómic *The Dvorak Zine* (dvzine.org). El teclado Colemak es aún más eficiente, por si te animas. Dentro de Automattic, Matt ha tenido que enfrentarse a retos de tecleo veloz en los que el perdedor tiene que cambiar al sistema del ganador. Hasta la fecha, Dvorak siempre ha batido a QWERTY.

Sobre la obtención del nombre de dominio MA.TT

«Para esto tuve que transferir dinero [varios billetes de los grandes] a Trinidad y Tobago. Estaba en el Bank of America y me dijeron: "Señor, ¿está usted seguro de esto?". Y yo les respondí: "Sí, sí, está bien así. Lo he leído en internet".»

Herramientas del negocio

Éstos son algunas herramientas técnicas de referencia para Matt:

P2 (tema de WordPress) para reemplazar el correo electrónico: p2theme.com.
Slack para reemplazar la mensajería instantánea (IM): slack.com. **Momentum**: extensión de Chrome para facilitar la concentración. **Wunderlist**: *app*/herramienta de gestión de tareas pendientes para ayudarte a hacer cosas.
Telegram: *app* de mensajería con una encriptación excelente.
Calm.com para meditar.

Cómo se puso MATT EN FORMA

Se comprometió a hacer una flexión antes de irse a dormir. Sí, una sola flexión: «Da igual lo tarde que sea, da igual lo que pase en el mundo, no puedes negarte a hacer una flexión. Vamos. No hay excusa. A menudo me pasa que sólo tengo que subir esa colina inicial con algo tan insignificante que casi es bochornoso como meta, y luego eso acaba convirtiéndose en un hábito».

TF: ¿Recuerdas aquello que decía Chade-Meng Tan de «una respiración» en el capítulo Tres consejos de un pionero de Google? Es la misma idea.

Todo texto, todo distribuido

Automattic tiene más de quinientos empleados y están perfectamente repartidos por más de cincuenta países. Entre ellos casi nunca mantienen reuniones en persona ni por teléfono. No hay ninguna «sede central», por decirlo de alguna manera. Se saltan los despachos, contratan a los mejores talentos del mundo y se gastan lo que ahorran en estipendios de doscientos cincuenta dólares al mes por trabajos conjuntos y otras coberturas.

«El proceso de selección se parece al máximo al trabajo real que hay que realizar. Todo se hace a través de [correo electrónico o] *chats* por escrito, porque ésa es nuestra vía principal de comunicación. Y también te evita sesgos del subconsciente.»

TIM: «¿Qué es lo que buscas o rechazas?».

MATT: «Busco entusiasmo, atención al detalle, ganas de ir más allá de lo que hay que hacer. Me manejo bien con lo extravagante».

TIM: «¿Qué preguntas haces para tener pistas sobre esas cuestiones?».

MATT: «Pues, en esta fase [la fase inicial] lo único que hago es mirar los mensajes electrónicos. Así que, literalmente, no hay ningún *chat*, no hay nada. Me baso por completo en el esmero y el empeño que ponen en su mensaje electrónico. Hemos probado a que rellenen formularios antes, y hemos vuelto al sistema de que escriban el mensaje electrónico que quieran, porque quiero ver qué clase de aditamentos usan. Quiero ver qué cliente de correo usan. Quiero ver si han usado el "recorta y pega" con un texto diferente y distintos tamaños de letra. Todo esto son indicadores, y no [sólo] uno de ellos.

»Sí te puedo decir algo sobre tu pregunta de qué buscamos en nuestros candidatos: claridad en la expresión escrita. Creo que la claridad por escrito revela claridad de pensamiento».

TF: Recomiendo encarecidamente la lectura de «The CEO of Automattic on Holding 'Auditions' to Build a Strong Team» del número de abril de 2014 de la revista *Harvard Business Review* (lo encontrarás en hbr.org).

La palabra es poder

Matt presta una atención increíble a la elección y el orden de las palabras (vocabulario y sintaxis). Le encanta estudiar a los «poetas programadores» (programadores que tienen un estilo poético y elegante), pero hace lo mismo con el lenguaje hablado. Él me recomendó leer el libro *La palabra es poder* (La Esfera de los Libros, 2011), del estratega político republicano Frank Luntz. Es brillante. Matt añadió: «A quien le guste este libro, lo puedo dirigir a George Lakoff. Tiene un trabajo embrionario estupendo de la década de 1980 titulado *Women, Fire, and Dangerous Things»*. Le encantan los libros sobre los contextos y el lenguaje.

*** ¿Un consejo a tu yo de veinte años?**
«Frena. Creo que muchos de los errores que cometí en mi juventud fueron errores de ambición, no errores de pereza. Así que ve más despacio, ya sea meditando o tomándote tiempo para ti lejos de las pantallas, o centrándote de verdad en la persona con la que hablas o con la que estás.»

104 McNuggets de pollo

«La Super Bowl fue en Houston, Texas [en 2004]. Yo vivía como a un kilómetro y medio del Reliant Stadium. Para la Bowl, McDonalds lanzó una oferta especial de veinte McNuggets por unos cuatro dólares, y yo estaba superpelado por entonces. Así que pensé: "Tío, voy a hacer acopio de esto", de la manera en que puedes comprar sopa japonesa o latas de Campbell, lo cual hacía cuando salieron a la venta. Siempre compraba un montón de ellas.

»Así que me agencié un montón de McNuggets y, después, (me encantan los McNuggets) me camelé a la persona que me atendió y me dieron un montón de salsa agridulce.»

TIM: «Oh, Dios mío».

MATT: «Y la salsa agridulce del McDonalds no es como la de cualquier otro lugar del mundo. Todas las salsas agridulces son rojas, pero, por alguna razón, la suya es marrón. No sé por qué. ¿Tú lo sabes?».

TIM: «¿La crearon con ingeniería genética para hacerla lo más adictiva posible? No sé».

MATT: «Está buenísima. Así que empecé a reventarlas y lo siguiente que supe fue que eran 104».

TIM: «¿Y no era una apuesta o algo? ¿Arrasaste con las 104?».

MATT: «Mientras veía la Super Bowl».

Nicholas McCarthy

Nicholas McCarthy (TW: @NMcCarthyPiano, nicholasmccarthy.co.uk) nació en 1989 sin mano derecha, y empezó a tocar el piano a los catorce años. Le dijeron que nunca triunfaría como concertista de piano. Los escépticos se equivocaron. Su graduación en el prestigioso Royal College of Music de Londres en 2012 apareció en la prensa de todo el mundo, porque con ella se convirtió en el primer pianista de una sola mano que se graduó en el Royal College of Music en sus ciento treinta años de historia.

En la actualidad, Nicholas ha tocado ampliamente por todo el mundo, lo que incluye una colaboración con Coldplay y una interpretación del himno paralímpico ante un auditorio de ochenta y seis mil personas presenciales y quinientos millones de espectadores televisivos de todo el mundo. Su primer álbum, titulado «Solo», contiene diecisiete piezas para mano izquierda que abarcan tres siglos y ha tenido una acogida fantástica en todo el mundo.

Franz Liszt

Me avergüenza admitir que no había oído hablar de Liszt antes de mi conversación con Nicholas. Ahora forma parte de la música que escucho con regularidad. Busca en YouTube «Lo mejor de Liszt» (Halidon Music):

«Franz Liszt es uno de los mayores compositores románticos de obras para piano. Era considerado el gran virtuoso del siglo XIX».

*** ¿Un músico poco conocido que valga la pena descubrir?**

«El concierto (los conciertos) de la pianista argentina Martha Argerich. Es sencillamente sobrehumana. Ahora está bastante mayor, pero sigue tocando. Este año viene a los Proms de la BBC. Es una figura de culto en este mundillo nuestro.»

TF: Ahora la escucho con asiduidad. Para oír algo realmente impactante, busca «Tchaikovsky Piano Concerto No 1 FULL / Martha Argerich, piano - Charles Dutoit, conductor», y echa una ojeada al minuto treinta y uno.

Jugar a largo plazo

Nicholas explica por qué decidió especializarse en el repertorio de la mano izquierda en lugar de usar también su «pequeña mano» derecha, una extensión muy corta del antebrazo desde el codo:

«Fue lo que me dijo la profesora que tenía por entonces: "No aspiras a ser una atracción de feria". Sobre todo con todos esos programas de televisión dedicados a gente con talento que empezaba a haber en aquellos días. Era cuando empezó el programa *Britain's Got Talent*…. Estoy muy contento de haber seguido su consejo, porque me habría convertido en una atracción de feria que tal vez se hiciera de oro durante un par de años, pero sin duda no me habría ganado el respeto del que disfruto ahora como pianista, ni habría seguido la trayectoria profesional que he tenido hasta ahora y que pretendo tener a los sesenta y tantos».

*** ¿La mejor adquisición de Nicholas por cien dólares o menos?**

El difusor de aromaterapia Neal's Yard, el cual usa a diario cuando está en casa: «Tengo la impresión de que [el geranio] me relaja, pero al mismo tiempo me mantiene lo bastante espabilado como para poder trabajar».

TF: Yo empecé a usar aceite de geranio poco después de nuestro *podcast*, mientras trabajaba en las primeras ideas y bocetos para este libro. Como no tenía difusor, empecé poniéndome unos toquecitos en las muñecas y después pasé a untármelo en el cuello, cerca de las orejas. Placebo o no, me notaba más vigoroso. Más tarde compré un difusor de aromaterapia InnoGear de 200 ml acabado en madera (casi todos los difusores de otros materiales tienen un aspecto barato) para usarlo en casa.

Tony Robbins

Tony Robbins (TW/FB/IG: @tonyrobbins, tonyrobbins.com) es el orador motivacional más famoso del planeta. Ha asesorado a todo el mundo, desde Bill Clinton y Serena Williams, hasta Leonardo DiCaprio y Oprah Winfrey (quien lo considera «sobrehumano»). Tony Robbins ha mantenido contacto o ha asesorado a líderes internacionales tales como Nelson Mandela, Mijaíl Gorbachov, Margaret Thatcher, François Mitterrand, la princesa Diana, la madre Teresa, y tres presidentes de Estados Unidos. Además, Robbins ha desarrollado y producido cinco publirreportajes televisivos premiados que se han emitido continuamente (en promedio) cada treinta minutos, veinticuatro horas al día, en algún lugar de América del Norte desde 1989.

Trasfondo de la historia

Leí por primera vez la obra *Poder sin límites* (Debolsillo, 2010), de Tony Robbins, cuando cursaba la enseñanza secundaria por recomendación de un estudiante que sacaba sobresaliente en todo. Después, en cuanto terminé la universidad, escuché una colección usada de cintas de casete con el curso *Personal Power II* durante mis desplazamientos de ida y vuelta al trabajo en la furgoneta que heredé de mi madre. Me sirvió para catalizar mi primer trabajo de verdad, el cual me deparó muchas de las aventuras (y desventuras) que aparecen en *La semana laboral de 4 horas*. La gente dice: «No conozcas a tus ídolos», porque casi siempre acaban defraudándote. Pero con Tony ha sido al contrario: Cuanto más lo conozco, más me impresiona.

Datos poco conocidos

La primera imagen que publiqué en Instagram en toda mi vida (@tim ferriss) fue una en la que Tony me tapa toda la cara, literalmente, con la palma de la mano. Tiene las manos como un guante de béisbol.

«No sobreviví, *me preparé*.»

Respuesta de Nelson Mandela cuando Tony le preguntó: «Señor, ¿cómo sobrevivió a todos esos años en prisión?».

¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida?

«Es más bien una convicción: la vida siempre sucede *para* nosotros, no *a* nosotros. De ti depende que encuentres sus ventajas. Si lo haces, la vida es fabulosa.»

Breve y dulce

«*Estresado* es el término que usa el triunfador cuando quiere decir *miedo*.»

«Los perdedores reaccionan, los líderes se anticipan.»

«La maestría no sale de una infografía. Lo que *sabes* no vale una mierda. ¿Qué es lo que *haces* de forma sistemática?»

¿La mejor inversión de su vida?

Pagar treinta y cinco dólares por un curso de tres horas de Jim Rohn al que asistió con diecisiete años. Le dio muchas vueltas hasta decidirse a gastar esos treinta y cinco dólares, porque ganaba cuarenta a la semana haciendo de conserje, pero Jim señaló a Tony la dirección de su vida. Décadas después, cuando Tony preguntó a Warren Buffett cuál había sido la mejor inversión de su vida, la respuesta fue un curso para hablar en público de Dale Carnegie que hizo con veinte años. Previamente a aquello, Buffett habría vomitado antes de hablar en público. Después del curso (y éste es el detalle crucial) Buffett se dirigió de inmediato a la Universidad de Omaha y solicitó ejercer la docencia, porque no quería que el tiempo le devolviera sus viejos hábitos. Según cuenta Tony, Buffett le dijo: «Invertir en ti es la inversión más importante que puedes hacer en la vida… Nunca habrá una inversión financiera comparable, porque si desarrollas más destreza, más capacidad, eso será lo que realmente te dará la libertad económica… Son esas capacidades las que lo hacen realmente posible». Esto recuerda la famosa frase de Jim Rohn: «Si dejas que el aprendizaje te lleve al conocimiento, te haces memo. Si dejas que el aprendizaje te lleve a la acción, te haces rico».

Con preguntas de calidad consigues una vida de calidad

Tony expresa esto mismo a veces diciendo: «La calidad de tu vida se corresponde con la calidad de tus preguntas». Los interrogantes determinan en qué pones el foco. La mayoría de la gente (y yo me siento culpable por ello a veces) se pasa la vida centrada en la negatividad (por ejemplo, cuando te preguntas: «¿Cómo ha podido decirme eso?») y, por tanto, en las prioridades equivocadas.

Si pongo el foco en «mí» = sufrimiento

«Este cerebro que llevamos dentro de la cabeza tiene dos millones de años de edad… Lleva un *software* superviviente antiguo, viejo, que nos maneja buena parte del tiempo. Siempre que sufres, está presente ese *software* superviviente. **La razón de tu sufrimiento es que pones el foco en ti mismo**. La gente me dice: "Yo no sufro de esa manera. Me preocupan mis hijos. Mis hijos no son lo que tienen que ser". No; la razón del malestar [de esas personas] es que sienten que les han fallado a sus hijos. Sigue siendo algo relacionado con ellas mismas… El sufrimiento procede de tres patrones de pensamiento: pérdida, menos, nunca.»

TF: La parte en negrita del párrafo anterior combinada con el consejo de otro amigo mío, me cambió la vida. Tardé un poco en atar los cabos. No me considero un completo narcisista (demasiado calvo y pálido para eso), pero me seguía preguntando cómo llevar aquello a una práctica cotidiana concreta. Y entonces aprendí el simplísimo ejercicio de «meditación en el amor incondicional» de mi amigo Chade-Meng Tan (véase capítulo Tres consejos de un pionero de Google), el cual tuvo un efecto profundo en mí después de tres o cuatro días. Pruébalo.

Estado → Relato → Estrategia

Aprendí esto de mi primera asistencia al curso «Descubre el poder que hay en ti» de Tony Robbins, al que Tony me invitó después de nuestro primer *podcast*. De entre todas las enseñanzas de Tony, tal vez ésta sea la que más he meditado en el último año. Si vieras mi diario matutino ahora mismo, verías que tengo anotado «ESTADO → RELATO → ESTRATEGIA» en la parte superior de cada página de las próximas semanas. Es un recordatorio para revisar los casilleros en ese orden.

Tony cree que, cuando atraviesas un estado emocional bajo, sólo ves los problemas, no las soluciones. Imagina que te despiertas cansado y angustiado. Te sientas a pensar estrategias para resolver tus problemas, pero la intención se queda en nada y te sientes aún peor al acabar. Esto se debe a que partiste de un estado negativo, luego, buscaste una estrategia pero no funcionó (debido a la visión túnel de los problemas), y después es probable que te contaras a ti mismo relatos contraproducentes (como: «Siempre me pasa lo mismo. ¿Por qué estoy tan alterado que ni siquiera soy capaz de pensar en condiciones?»). Para resolver esto, él recomienda preparar primero el estado. La bioquímica te ayudará proactivamente a contarte relatos alentadores. Sólo entonces se te ocurrirá la estrategia, porque verás las opciones en lugar de callejones sin salida.

«Preparar» mi estado suele ser tan fácil como realizar de cinco a diez flexiones o ponerme veinte minutos al sol (véase Rick Rubin, en el capítulo con el mismo título). Aunque realizo por la noche la mayoría del ejercicio intenso, he empezado a hacer de uno a dos minutos de calistenia o balanceo con pesas rusas (véase Justin Boreta, en el capítulo con el mismo título) por la mañana para calibrar mi estado para todo el día. El proceso de preparación que sigue Tony se indica más abajo.

Ahora suelo preguntarme: «¿De verdad esto es un problema que debo *pensar* cómo resolver? ¿O tal vez sólo necesite arreglar mi bioquímica?». He perdido mucho tiempo anotando «problemas» cuando lo único que necesitaba era desayunar antes, hacer diez flexiones o una hora más de sueño. A veces crees que tienes que desentrañar cuál es tu objetivo en la vida, cuando lo único que necesitas son unas cuantas nueces de macadamia y una puta ducha fría.

Mañanas de preparación en lugar de meditación

Cuando Tony se despierta, lo primero que hace es su rutina de preparación, cuya finalidad es conseguir un cambio fisiológico veloz: «Para mí, si no quieres pararte en la vida, debes prepararte a diario». Con los años he visto a Tony utilizar muchos recursos, varios de los cuales he adoptado yo mismo, como:

- Zambullirse en agua fría (yo uso una ducha fría rápida que puede durar tan sólo treinta o sesenta segundos).
- A continuación, Tony realiza ejercicios de respiración. Hace tres series de treinta repeticiones. Su técnica sentado es parecida a la rápida «respiración de fuego» nasal del yoga, pero él le añade una extensión rápida de brazos por encima de la cabeza al aspirar y un descenso de codos por debajo de la caja torácica al exhalar.
- Como alternativa: «Paseo de respiración». Es una propuesta añeja de Tony, pero yo aún lo hago bastante a menudo cuando viajo. No es más que caminar unos minutos usando un ciclo de respiración de cuatro aspiraciones cortas por la nariz, seguidas de cuatro exhalaciones cortas por la boca.

Al terminar algo parecido a lo de arriba, Tony hace de nueve a diez minutos de lo que algunos considerarían meditación. Para él, en cambio, el objetivo es muy distinto: se trata de propiciar e inducir emociones fortalecedoras para el resto del día. Él parte esos nueve o diez minutos en tres segmentos. Éste es un resumen abreviado:

Los tres primeros minutos: «Sentir una gratitud absoluta por tres cosas. Yo me obligo a que una de ellas sea algo muy, muy simple, como el viento que me da en la cara, el reflejo de las nubes que acabo de ver. Pero no sólo pienso en la gratitud, sino que dejo que la gratitud me inunde el espíritu, porque cuando te sientes agradecido, todos sabemos que no hay ira. Es imposible sentirse enojado y agradecido al mismo tiempo. Cuando te sientes agradecido, no hay ningún temor. No puedes sentir miedo y agradecimiento simultáneamente».

Los tres minutos siguientes: «Concentración total en la percepción de la presencia de Dios, por decirlo de alguna manera, o como quieras llamarlo tú. La penetración en mí de esa presencia y su sensación me cura todo el cuerpo, la mente, las emociones, las relaciones y las finanzas. Lo veo como algo que resuelve todo lo que debe resolverse. Experimento el refuerzo de mi gratitud, de mis convicciones, de mis pasiones…».

Los últimos tres minutos: «Me concentro en tres cosas que haré que sucedan, mis "tres para crecer"… Hay que verlo como si ya estuviera hecho, sentir las emociones, etc.

»Y, como he dicho siempre, no hay excusa para no tomarse estos diez minutos. Si no tienes diez minutos, no tienes vida».

Esto me recordó algo que he oído decir de varias maneras a muchos adeptos a la meditación (como Russell Simmons): «Si no tienes veinte minutos para ahondar en ti a través de la meditación, entonces es que en realidad necesitas dos horas».

Cuatro puntos en común de los mejores inversores

Tony se ha entrevistado y ha entablado amistad con algunos de los mejores inversores de todo el mundo, incluidos Paul Tudor Jones (a quien ha asesorado como orientador durante más de diez años), Ray Dalio, Carl Icahn, David Swensen, Kyle Bass y muchos más. Se trata de «unicornios» difíciles de entrevistar que continuamente vencen a los mercados, a pesar de que dicen que es imposible. Tony escribió un libro sobre lo que aprendió de ellos (*Money: Master the Game*), y éstos son algunos de los patrones que identificó en ellos:

1. **Cubrir los inconvenientes**: «Cada una de estas [personas] está obsesionada con *no* perder dinero. Pero me refiero a un grado de obsesión impresionante». Sobre Richard Branson: «Lo primero que se plantea con cada negocio es: "¿Cuáles son los inconvenientes? ¿Y cómo me guardo de ellos?". Como cuando creó Virgin [la aerolínea] (fundar una aerolínea entraña un gran riesgo), se dirigió a Boeing y negoció un trato según el cual podría devolver los aviones si la cosa no funcionaba por causas ajenas a su responsabilidad».

   TF: Branson también ensayó con poco o ningún riesgo. En la obra *Perdiendo la virginidad* (Alienta, 2013), que me impactó muchísimo hacia la época en que me gradué en la universidad, describe su primer vuelo: «Queríamos tomar un vuelo a Puerto Rico, pero el vuelo local programado para Puerto Rico se había cancelado. La terminal del aeropuerto estaba repleta de pasajeros abandonados a su suerte. Hice algunas llamadas a compañías que alquilan aviones y contraté el alquiler de un avión a Puerto Rico por dos mil dólares. Dividí el precio entre el número de asientos, pedí prestada una pizarra y escribí VIRGIN AIRWAYS: 39 $ VUELO DE IDA A PUERTO RICO. La paseé por la terminal del aeropuerto y no tardé en cubrir cada asiento del vuelo alquilado. Cuando aterrizamos en Puerto Rico, un pasajero se me acercó y me dijo: "Virgin Airways no es tan mala aerolínea; si mejora un poco el servicio podría entrar en el negocio"».

   Volviendo a Tony, «cubrir los inconvenientes» también se aplica a pensar a largo plazo sobre comisiones e intermediarios: «Si dos de mis amigos [y yo] ahorramos la misma cantidad de dinero, y todos conseguimos un 7 por ciento de rendimiento, pero uno paga comisiones del 3 por ciento, el otro las tiene del 2 y yo del 1 por ciento, y los tres pusimos un millón de dólares o cien mil dólares… la persona con un 3 por ciento de comisión acaba recibiendo un 65 por ciento menos de dinero [a largo plazo]…».
2. **Riesgos y beneficios asimétricos**: «Todos ellos están obsesionados con la asimetría entre riesgo y beneficio… Que no es más que procurar asumir la mínima cantidad de riesgo para obtener la máxima ventaja, y viven para eso… [No creen que] deban asumir grandes riesgos para conseguir grandes beneficios. **Dicen: "¿Cómo puedo tener cero riesgo y conseguir enormes beneficios?" y, como**

te preguntas esto continuamente y estás convencido de que hay una respuesta, lo consigues».

TF: Éste es un ejemplo extremo. En cierta ocasión Kyle Bass compró un millón de dólares en monedas de cinco centavos de dólar (unos veinte millones de monedas). ¿Por qué? Porque su valor facial era de cinco céntimos y el valor del metal en sí era de 6,8 céntimos en aquel momento. Eso supone una ganancia inmediata de trescientos sesenta mil dólares. Bien hecho.

3. **Diversificación de riesgos**: **«Tienen clarísimo, sin ninguna sombra de duda, que se van a equivocar…** así que crean un sistema de diversificación de riesgos que les permitirá triunfar. Todos están de acuerdo en que la diversificación de riesgos es la decisión aislada más importante a la hora de invertir». En *Money: Master the Game*, Ray Dalio explicó a Tony: «Aunque la gente crea que tiene una cartera de acciones equilibrada, las acciones son tres veces más volátiles que los bonos. Así que cuando tienes 50/50, en realidad tienes 90/10. En realidad, estás corriendo un gran riesgo y por eso, cuando las acciones bajan, te comen vivo… Da igual en qué tipo de activo inviertas, te prometo que a lo largo de tu vida caerá no menos del 50 por ciento y muy probablemente el 70 por ciento en algún momento. Por eso es absolutamente necesario diversificar».
4. **Donaciones**: «Y la última que he encontrado: casi todos ellos eran muy desprendidos, no sólo en apariencia… sino auténticos apasionados de las donaciones… Así era de verdad».

   TF: Un ejemplo espléndido lo representa la Fundación Robin Hood, ideada por Paul Tudor Jones para luchar contra la pobreza en la ciudad de Nueva York.

*** ¿Quién se te viene a la cabeza si te digo la palabra *puñetazo*?**

En una docena de episodios de *podcast* pregunté: «Cuando piensas en la palabra *puñetazo*, cuál es la primera cara que se te viene a la mente?». Nueve veces de diez no tuvo ningún éxito, y dejé de hacer esta pregunta. Pero en mi entrevista con Tony, compensé todos esos fracasos. Hizo una pausa larga y dijo: «Puñetazo. Cielos. Bueno, tuve un encuentro interesante con el presidente Obama…» y pasó a describirme una conversación privada con el presidente Obama (puedes oír la historia íntegra en el minuto 42:15 del episodio número 38). Fue una de esas veces en las que piensas: «Dios mío, espero que el equipo de audio esté funcionando». Y terminó con «Así que no sé si diría "puñetazo", pero sí "zarandeo"».

*** Libros más regalados o recomendados**

El hombre en busca de sentido (Herder, 2013), de Viktor Frankl.

The Fourth Turning, de William Strauss (y también *Generations*, de William Strauss, el cual recibió Tony como regalo de Bill Clinton).

La actitud del éxito (Ediciones B, 2007), de Carol Dweck, un libro para padres.

Como un hombre piensa, así es su vida (Obelisco, 2013), de James Allen, véase Shay Carl, capítulo con el mismo título.

Casey Neistat

Tótem: Perro de trineo

Casey Neistat (TW/IG: @CaseyNeistat, youtube.com/caseyneistat) es un cineasta y *youtuber* afincado en Nueva York. Casey se fue de casa a los quince años y tuvo su primer hijo a los diecisiete. Pidió asistencia social para conseguir leche y pañales gratis, y nunca más volvió a pedir dinero a sus padres.

Los cortos que tiene en internet han logrado casi trescientos millones de visualizaciones en los últimos cinco años. Es el guionista, director, editor y protagonista de la serie *The Neistat Brothers* de la cadena de televisión estadounidense HBO, y en 2011 ganó el premio John Cassavetes de los premios Independent Spirit por la película *Daddy Longlegs*. Su mayor corpus de trabajo consiste en docenas de cortos publicados exclusivamente en internet, entre los que figuran contribuciones a las series aclamadas por la crítica Op-Docs de *The New York Times*. Asimismo, es el fundador de Beme, una *startup* dedicada a simplificar al máximo la creación y difusión de vídeos.

Todo lo que necesitas saber procede de la Segunda Guerra Mundial

«Siempre digo que aprendí todo lo que sé sobre el funcionamiento de los negocios y la vida estudiando la segunda guerra mundial.»

Además de la obra *Malcolm X: biografía* (Ediciones B, 1992), de Alex Haley, el libro favorito de Casey es *The Second World War*, de John Keegan. Ha leído este tocho de libro tres veces de cabo a rabo. Recuerda que iba al trabajo y tenía problemas porque estaba agotado después de haber pasado toda la noche leyendo este libro de texto.

Coronel Blimp (*The Life and Death of Colonel Blimp*) es la película favorita de Casey, ambientada en la segunda guerra mundial. Wes Anderson analizó esta cinta y descubrió gran parte de su estilo adaptado en esta película.

*** Documental preferido**

Little Dieter Needs to Fly, de Werner Herzog, es el documental preferido de Casey, realizado en 1997. Trata sobre un piloto de combate estadounidense en Vietnam que cae abatido durante su primera misión y pasa varios años cautivo como prisionero de guerra. Este documental te dejará sin aliento. Cuando tengas un mal día (o creas que va a ser duro), mira este documental y sabrás lo que es sobrevivir. (Véase Jocko Willink, capítulo con el mismo título).

Sigue lo que te indigna

Casey hizo el corto *Bike Lanes* en 2011, y se convirtió en su primer éxito viral. Un agente de policía de la ciudad de Nueva York lo multó por circular con la bici fuera del carril bici, lo cual no es una infracción en realidad. En lugar de acudir a los juzgados, recurrir la multa de cincuenta dólares y perder medio día en el proceso, Casey recondujo su indignación y realizó un corto en el que plasmó con ingenio su frustración.

Casey comienza la grabación reproduciendo las palabras del policía: «Debe permanecer siempre dentro del carril bici por razones de seguridad y legales, da igual todo lo demás». Casey procede entonces a circular con su bicicleta por la ciudad de Nueva York chocando con todo lo que hay en medio del carril bici y alertando a la gente para que no siga esta norma. El gran final de la grabación se produce cuando Casey choca contra un coche de policía literalmente parado en pleno carril bici.

Este vídeo se hizo tremendamente viral y ha tenido unos cinco millones de visualizaciones. En cierto momento, el alcalde Bloomberg se vio obligado a responder una pregunta relacionada con el vídeo durante una rueda de prensa. Cuando tengas dudas sobre tu próximo proyecto creativo, sigue tu indignación (véase Whitney Cummings, capítulo con el mismo título, y James Altucher, capítulo con el mismo título).

¿Qué es lo más escandaloso que eres capaz de hacer?

Make It Count, con cerca de veinte millones de visualizaciones, es el vídeo más popular de Casey en YouTube. El catalizador: en 2011 había triunfado como publicista, pero estaba tremendamente aburrido. Estaba en medio de un acuerdo comercial triple con Nike consistente en la creación de tres publirreportajes: «Los dos primeros entraban dentro de lo convencional, lo esperable. Para ellos conté con grandes atletas, colosales, de cien millones de dólares. Tuvieron muy buena acogida. Me encantó hacerlos. Pero después llegó el momento de hacer la tercera película, y me sentía realmente quemado con todo el proceso.

»**A la novena hora llamé a mi editor y le dije: "Oye, ¿y si no hacemos este anuncio? En vez de eso, ¿por qué no hacemos algo que siempre hayamos querido hacer?: Tomamos todo el presupuesto de producción y nos vamos a viajar por el mundo hasta que se nos termine el dinero, y lo grabamos. Haremos alguna película con eso". Y me dijo "estás loco, pero vale"**».

El vídeo *Make It Count* comienza literalmente con un rodillo de texto que dice: «Nike me encargó hacer una película sobre lo que significa hacer que algo valga la pena. En lugar de hacer su película, me gasté todo el presupuesto en viajar por el mundo con mi amigo Max. Lo hicimos hasta que se acabó el dinero. Nos llevó diez días». Recorrieron quince países.

Make It Count se convirtió en un vídeo sobre la persecución de lo que te importa. Ése era todo el mensaje y el punto de partida de la campaña. *Make It Count* acabó siendo el vídeo de Nike con más visualizaciones en internet durante varios años.

TF: ¿Cómo conseguir que los sueños de tu lista de deseos se autofinancien compartiéndolos con los demás? Así es como he construido yo toda mi trayectoria desde 2004. Se basa en el excelente consejo de Ben Franklin que dice: «Si no quieres que te olviden en cuanto te hayas muerto y descompuesto, escribe cosas que valga la pena leer, o haz cosas que valga la pena escribir».

YouTube como punto de inflexión

El número de suscriptores y el éxito de Casey en YouTube se dispararon cuando en su treinta y cuatro cumpleaños decidió crear un *vlog* (*vídeoblog*) diario. Shay Carl (véase capítulo con el mismo título) tuvo la misma experiencia.

Filosofía y rutina diaria

«Te das cuenta de que nunca serás la persona más guapa de la sala. Nunca serás la persona más lista de la sala. Nunca serás la persona más formada, la más versada. Nunca podrás competir a esos niveles. Pero siempre puedes competir, porque el verdadero aspecto igualitario del éxito es el trabajo duro. Siempre puedes trabajar más que la persona que te sigue.»

Casey predica con el ejemplo. Se levanta a las 4:30 de la madrugada todos los días de la semana, e inmediatamente se pone a acabar la edición del *vblog* de la noche anterior.

- La edición suele estar terminada entre las 6:30 y las 7 de la mañana.
- De 7 a 7:45 de la mañana procesa, sube y diseña el vídeo.
- El vídeo queda publicado a las 8 en punto de la mañana, cada día.

Casey realiza ejercicio físico justo después de las ocho de la mañana, y esta actividad suele consistir en salir a correr (entre diez y veinte kilómetros) o ir al gimnasio. Le gusta oír la lista de reproducción Jonny Famous en Spotify.

Va a la oficina a las 9:30 de la mañana, después de su sesión de ejercicio. Trabaja en la oficina todo el día, y procura salir a las 6:30 de la tarde para llegar pronto a casa y bañar a su pequeña. Después pasa alrededor de una hora con su esposa hasta que ella se va a la cama a eso de las nueve de la noche.

Cuando su esposa se acuesta, él se sienta a editar hasta que se cae delante del ordenador, normalmente hacia la una de la madrugada. Casey suele dormir en el sofá hasta las 4:30, y después vuelve a iniciar todo el proceso de nuevo.

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?**

«En mi abuela. Murió a los noventa y dos años. Es mi ídolo, es mi musa, lo es todo para mí. Empezó a bailar claqué a los seis años de edad. Era una niña un poco gordita y sus padres la obligaron a hacer algo para que perdiera peso. Algo la enamoró a los seis años y no dejó de bailar claqué hasta el día antes de morir a los noventa y dos años. Falleció un lunes por la mañana, y lo primero que tuvimos que hacer fue llamar a sus cien alumnos para comunicarles que aquella mañana no iría a clase.

»**¿Cómo se mide el éxito en última instancia? Para mí no consiste en medir el mucho tiempo que dedicas a hacer lo que te gusta. Sino en medir el poco tiempo que pasas haciendo lo que odias**. Y esta mujer se pasaba todo el día y todos los días haciendo lo que más le gustaba.»

Morgan Spurlock

Tótem: Rinoceronte

Morgan Spurlock (TW: @MorganSpurlock, morganspurlock.com) es un cineasta de documentales que ha tenido una candidatura al Oscar y está afincado en Nueva York. Es un prolífico escritor, director, productor y cobaya humana. Su primer largometraje documental, *Super engórdame* (*Super Size Me*), recibió el premio al mejor director en la categoría de documentales en el festival de cine Sundance en 2004. La cinta obtuvo además una candidatura al Oscar como mejor documental en los Premios de la Academia de Cine de Estados Unidos.

Desde entonces, Morgan ha dirigido, producido y/o distribuido la serie de la CNN aclamada por la crítica *Morgan Spurlock: Inside Man*, la serie de FX *30 Days*, y los largometrajes *¿En dónde diablos está Osama?* (*Where in the World Is Osama Bin Laden?)*, *Freakonomics*, *La mejor película jamás vendida (The Greatest Movie Ever Sold)*, y muchos más.

El proyecto más reciente de Morgan es una *startup* tecnológica llamada Clect (clect.com), que es un mercado comunitario y centralizado donde la gente puede curiosear, vender y comprar todo tipo de coleccionables imaginables (de *Star Wars*, los Pitufos, cómics, un *Halcón Milenario* hecho a partir de piezas de motocicleta, etc.).

«Cuando te vuelves sofisticado, la sofisticación se rompe.»

TF: Esto lo dijo en relación con la ropa, pero se puede extender a mucho más.

Cómo surgió la idea de *super engórdame* (*super size me*)

«Estaba sentado en el sofá de mi madre en un estado de aturdimiento espectacular por el triptófano cuando apareció la noticia de dos chicas que estaban demandando a McDonald's. Las chicas decían: "Estamos gordas y estamos enfermas por tu culpa". Y entonces pensé "Venga ya; esto es de locos. Vais a demandar a alguien por venderos comida que vosotras comprasteis y comisteis y ahora le echáis la culpa a ellos? ¿Cómo vas a hacer eso?". Entonces apareció un portavoz de McDonald's y dijo: "No podéis relacionar nuestra comida con la obesidad de estas chicas. Nuestra comida es sana. Es nutritiva. Es buena para la gente". Y pensé "No estoy seguro de que tú puedas afirmar eso tampoco… Si es tan buena para mí, ¿no tendría que poder comerla durante treinta días seguidos sin acusar efectos secundarios?". Y me dije: "Eso es".»

TF: ¿Hay algún dicho popular o alguna declaración pública que puedas rebatir creando arte relacionado con ello? ¿Haciendo una prueba? ¿Qué te enfada? (Véase Casey Neistat, capítulo con el mismo título, y Whitney Cummings, capítulo con el mismo título.)

Sobre animarse a uno mismo antes que a los demás

«Touré es un gran comentarista y escritor. Y él me contó una anécdota [sobre una visita a la casa de Kanye West] que le ocurrió una vez… y dentro de la casa de Kanye hay un gran cartel gigantesco de Kanye en el salón de la casa. Touré preguntó: "Kanye, ¿por qué tienes una foto gigante de ti puesta en la pared?" y Kanye va y dice: "Bueno, tengo que animarme a mí mismo antes de que los demás me animen a mí". Y pensé: "Es una lógica fantástica. Buena respuesta".»

La historia está por encima de la cinematografía

Aviso a los aspirantes a cineastas: «La calidad se puede sacrificar si la historia es genial… Yo seguiré viendo una filmación tomada con cámara inestable… siempre que la historia sea buena y me enganche».

«Ver cómo ilumina es como ver a un mono follándose un balón de fútbol.» — James Cameron

Éste es uno de los dichos favoritos de Morgan, atribuido a James Cameron durante una entrevista para *The New Yorker* que se tituló «Man of Extremes». Yo conocí brevemente a Jim a través de Peter Diamandis (véase capítulo con el mismo título) durante la realización de un vuelo de gravedad cero (vuelo parabólico de gravedad cero) en el que coincidimos juntos. Como parte de la experiencia, destinada a recaudar fondos para la fundación X-PRIZE, todos recibimos camisetas del equipo que trabajó en la primera producción de *Avatar*. Las camisetas sólo tienen tres frases en letras mayúsculas que dicen: LA ESPERANZA NO ES UNA ESTRATEGIA. LA SUERTE NO ES UN FACTOR. EL MIEDO NO ES UNA OPCIÓN. Todavía me pongo la camiseta para motivarme cuando emprendo grandes proyectos, tal como hice durante el *sprint* para cumplir con la fecha de entrega final de *El cuerpo perfecto en 4 horas*.

No temas enseñar tus cicatrices

«Hace algunos años, un amigo me dio algunos buenos consejos. Me dijo: "No puedes tener miedo a enseñar tus cicatrices". Tú eres quien eres, dijo, y tienes que seguir siendo fiel a eso. Creo que es uno de los mejores consejos que he recibido nunca.»

*** ¿El libro más regalado o recomendado?**

The Living Gita: The Complete Bhagavad Gita — A Commentary for Modern Readers, de Sri Swami Satchidananda.

*** Documentales favoritos**

Rumores de guerra (*The Fog of War*), de Errol Morris: Recomendado por muchas de las personas que intervienen en este libro. Es increíble y tiene una media inverosímil del 98 por ciento de críticas positivas en Rotten Tomatoes.

Brother's Keeper (de Joe Berlinger y Bruce Sinofsky).

Hoop Dreams (de Steve James).

Enron, los tipos que estafaron a América (*Enron: Smartest Guys in the Room*) y *Going Clear: Scientology and the Prison of Belief* (de Alex Gibney).

Contenido de mi diario matutino

La historia está repleta de ejemplos de gente triunfadora (y otra no tanto) que llevaba un diario, desde Marco Aurelio hasta Ben Franklin, y desde Mark Twain hasta George Lucas.

Pero ¿qué diablos escribían en ellos?

Puede que hayas visto algún fragmento de sus diarios privados y hayas pensado: «Maldita sea, ¡parece el discurso de Gettysburg!», y te hayas desmoralizado.

En este capítulo quiero mostrarte qué pinta tiene mi diario matutino tal como lo escribo yo y contarte cuál es su función.

¿Por qué?

Porque es caótico y ver ese caos puede ser alentador. Es fácil imaginar a nuestros ídolos como colosos imperturbables que vencen la inseguridad con un imponente golpe de kárate mental cada mañana. Se trata, por supuesto, de una fantasía. La mayoría de las personas que ves en las portadas de las revistas tiene muchas mañanas en las que más bien se queda escondida tras las portadas durante todo el día.

Si quieres tener riqueza (medida en forma de dinero, tiempo, relaciones, facilidad para dormir o de otras maneras) el «limpiaparabrisas mental» te ayudará a conseguirlo con menos accidentes y menos dolores de cabeza. Me explico…

La lucha diaria

Casi todas las mañanas me siento con un cóctel caliente de cúrcuma, jengibre, té pu-erh y té verde. A continuación, abro las crujientes páginas de *The Artist's Way: Morning Pages Journal*, de Julia Cameron.

La obra original, *El camino del artista* (Aguilar, 2011), me la recomendó por primera vez el guionista y productor Brian Koppelman (véase capítulo con el mismo título), así que le debo a él el agradecimiento de contar con esta práctica en mi vida. Pero me salté muchas partes de la obra original (tal vez sin razón), porque no me interesaba detenerme más en la lectura. Suelo usar la lectura para aplazar otras cosas. Lo que necesitaba era una práctica diaria y reflexiva para favorecer la producción, como una ceremonia del té. Así que, *voilà*, compré ese diario de páginas matutinas, un «compañero» que ofrece un montón de contexto para usarlo por sí solo.

Quisiera dejar claro que no escribo el diario para «ser productivo». Tampoco lo hago para tener grandes ideas, ni para escribir prosa que más tarde pueda publicar. Estas páginas no van destinadas a nadie, salvo a mí.

Las páginas matutinas son, tal como lo expresa la autora Julia Cameron, «**limpiaparabrisas mentales**». Es la terapia con mayor rentabilidad económica que he conocido jamás. Por volver a citar a la autora:

«Una vez que dejamos esos pensamientos turbios, desquiciantes, confusos [angustias, inquietudes y preocupaciones nebulosas] sobre la página, afrontamos el día con una mirada más limpia».

Por favor, relee la cita anterior. Tal vez sea el aspecto más importante de atrapar los pensamientos en un papel (es decir, escribirlos). Aunque creas que escribes fatal, debes contemplar esta práctica como una *herramienta*. Escribir tiene unos beneficios inmensos, aunque nadie llegue a leer jamás lo que escribas (ni siquiera tú). En otras palabras, *el proceso es más importante que el producto*.

A continuación encontrarás una entrada real de mi diario, la cual he tecleado para facilitar su lectura.

DOMINGO, 28 DE DIC., NUEVA YORK

Me levanté a las 7:30 de la mañana, antes que nadie. Me siento genial.

Es domingo, así que tengo la sensación de que puedo ir con calma, que seguramente es la razón por la que me siento genial.

¿Por qué tienen que ser distintos los lunes o los martes? De todos modos, aún hay gente esperando. Que espere.

Tiene gracia lo mucho que trabajamos, anhelamos y luchamos para llegar a un punto en el que la gente espere por nosotros, y no al revés. La clave: Get Shorty![10]

Y, sin embargo, cuando llegamos a este aclamado punto, con hordas de personas llamando a la puerta sin parar (muchas veces con razón), una detrás de otra, ¡tienes más estrés que cuando eras un simple peón (ort)! [No estaba seguro de la ortografía.]

¿Es eso debido a que has multiplicado por cien las llamadas, lo cual reduce la sensación de libre albedrío autodirigido? ¿Esa sensación de que estás continuamente eligiendo en el bufé de otra persona, en lugar de cocinarte tú tu propia comida?

*¿O es porque **crees** que debes estar a la defensiva para proteger lo que tienes: tiempo, dinero, relaciones, espacio, etc.?*

Cuando has «ganado» llevando una vida ofensiva, de ataque, jugar a la defensiva entra en conflicto con tu propia esencia.

Entonces, una vez más… ¿para qué sirve esto?

Hay dos maneras de interpretar la entrada en mi diario que acabas de leer, y no se excluyen mutuamente:

1. INTENTO COMPRENDER COSAS, Y ESTO ME PUEDE AYUDAR.
Por ejemplo: Identifico conflictos entre mis metas (tener «éxito» en cierto sentido) y algunos de sus efectos colaterales (multiplicar por cien la gente que me reclama), lo que anula los beneficios. También reparo en que las grandes ganancias que he conseguido en la vida provienen de una actitud agresiva, como el icónico entrenador Dan Gable, cuyos alaridos épicos en el inaccesible documento *Competitor Supreme* vale la pena localizar. Pero las limitaciones que impone un éxito incluso moderado te hacen sentir que debes jugar a la defensiva, o gestionar, en lugar de conquistar. Esto va en contra de mi ADN, lo que genera descontento. Así que, debo apartarme de los activos que requieren «protección», o debo delegar más esta responsabilidad.

Todo suena gratamente analítico. ¿No somos inteligentes? Pero quizá el verdadero valor de todo esto sea que…

2. ESTOY ENCERRANDO MI MENTE SIMIESCA EN UN PAPEL PARA PODER SEGUIR CON MI PUÑETERA JORNADA.
Si de este capítulo te quedas únicamente con el punto 2 que acabas de leer y con las próximas líneas, consideraré cumplida mi misión.

Las páginas matutinas no son para resolver problemas. Basta con que te los quiten de la cabeza para que no ronden por ella durante todo el día como un proyectil rebotando en el interior del cráneo.

¿Podría cambiarte la vida dedicar cinco minutos cada mañana a quejarte y lamentarte sobre un papel?

Aunque parezca demencial, yo creo que sí.

Reid Hoffman

Reid Hoffman (LI/TW: @reidhoffman, reidhoffman.org) es considerado «el oráculo de Silicon Valley» por muchos técnicos del sector, los cuales contemplan con admiración su trayectoria como creador de empresas e inversor (Facebook, Airbnb, Flickr, etc.). Reid es cofundador y presidente ejecutivo de LinkedIn, empresa con más de trescientos millones de usuarios vendida a Microsoft por veintiseís mil doscientos millones de dólares en efectivo. Con anterioridad fue vicepresidente ejecutivo de PayPal, adquirida por eBay por mil quinientos millones de dólares. Tiene un máster en filosofía en Oxford, donde estudió con una beca Marshall.

Entre bambalinas

- Reid, junto con Matt Mullenweg (véase capítulo con el mismo título), es una de las personas más tranquilas que conozco. Su antiguo jefe de personal cuenta anécdotas en las que Reid responde a un insulto con: «Estoy perfectamente dispuesto a aceptar eso», antes de proseguir como si nada.
- Reid fue apodado «jefe de bomberos» en PayPal por el entonces consejero delegado Peter Thiel.
- Tanto Reid como yo pertenecemos al consejo asesor de QuestBridge, donde él es el director. QuestBridge proporciona más talentos excepcionales de renta baja (es decir, chavales) a las mejores universidades que todas las demás instituciones sin ánimo de lucro juntas. QuestBridge ha creado una solicitud universitaria única estándar que ha sido aceptada por más de treinta universidades de primer orden, como Stanford, MIT, Amherst y Yale. Esto les permite ejecutar algunas iniciativas muy innovadoras, como sortear ordenadores portátiles y hacer que los formularios que hay que rellenar para el sorteo se dupliquen en forma de solicitudes de acceso a la universidad. Entonces ofrecen becas a muchos chicos que, de otro modo, ni siquiera se plantearían estudiar en la universidad. ¿Sabías que cada año se pierden unos tres mil millones de dólares destinados a becas? No es un problema de financiación: es un problema de provisión. QuestBridge es a la formación universitaria lo que Billy Beane, de los Oakland Athletics, y la repercusión de la película *Moneyball* fueron al béisbol.

Cómo desarrolló reid la capacidad de descomponer problemas e interaccionar con muchos interlocutores a la vez (procesadores de tarjetas de crédito, bancos, supervisores, etc.)

«Creo que lo fundamental fue que de niño jugué mucho a juegos de mesa de la casa Avalon Hill, y cada uno de esos juegos de mesa implica un conjunto complejo de reglas y circunstancias.» Reid también leyó a Carl von Clausewitz y Sun Tzu durante la infancia, lo que orientó su pensamiento estratégico.

Para empezar, un filósofo, para quien sienta fobia por la filosofía

Reid recomienda estudiar a Ludwig Wittgenstein, sobre quien impartió un curso en Oxford. «Uno de los cimientos de la filosofía analítica moderna es pensar en [el lenguaje] … si intentas hablar con alguien sobre un problema para progresar en él, ¿cómo conviertes el lenguaje en un instrumento lo más positivo posible? ¿De qué maneras puede funcionar el lenguaje, y de qué maneras no funciona?»

TF: Una de las citas que más me gustan de mi querido Ludwig es: «Los límites de mi lenguaje representan los límites de mi mundo» («*Die Grenzen meiner Sprache bedeuten die Grenzen meiner Welt*»).

No siempre tiene que ser difícil

«Con el tiempo he descubierto que parte de la estrategia empresarial consiste en **resolver el problema más simple, el más fácil y el más útil**. Y en realidad, de hecho, **una parte de aplicar una estrategia consiste en resolver el problema más sencillo**, así que uno de los motivos por los que trabajas en programación informática y *bits* es que los átomos [productos físicos] son en realidad algo muy difícil.»

TF: Las líneas en negrita son elementos clave que analizo menos de lo que debiera. Al realizar un análisis 80/20 de tus actividades (pon sin más: determinar qué 20 por ciento de actividades/tareas produce el 80 por ciento de los resultados deseados), sueles acabar teniendo una lista reducida. Haz que lo «fácil» sea tu siguiente criterio. **¿Cuál de esas actividades de máximo rendimiento es la más fácil de realizar para mí?** Puedes basar toda una trayectoria profesional en un análisis 80/20 y plantearte esta cuestión.

Ponle al cerebro deberes para la noche

Reid anota en un cuaderno a diario los problemas que quiere trabajar con la mente durante la noche. Las negritas de más abajo son mías, porque creo que los términos utilizados son importantes. Nótense las expresiones «podría» en lugar de «puede», etc.:

«¿Qué clase de detalles clave podrían **restringir una solución**, o podrían constituir **atributos de una solución**, y qué **herramientas o recursos podría usar yo**? … Verdaderamente creo que la mayoría de nuestro pensamiento es, desde luego, subconsciente. Lo que procuro hacer en parte es dejar que el hecho de que tengamos esta especie de periodo de relajación, de renovación, mientras dormimos haga que emerjan de él pensamientos y soluciones como si fueran burbujas.»

Una de sus anotaciones podría ser: «Un detalle clave sobre el que quiero reflexionar: el diseño de un producto, una estrategia, la solución de un problema que está estudiando una de mis sociedades en cartera», o cualquier otra cosa que él quiera resolver de manera creativa antes de una reunión inminente.

Josh Waitzkin (véase capítulo con el mismo título) tiene una costumbre casi idéntica, sólo que recurre a otro momento para anotar las cosas (justo después de cenar, en lugar de antes de irse a dormir). Para Josh es importante un periodo de varias horas de gestación antes de conciliar el sueño, porque no quiere pensar de manera *consciente* en el problema cuando se mete bajo las sábanas.

Josh y Reid también se parecen en el despertar. En condiciones ideales, Reid dedica sesenta minutos a lo siguiente: «Lo primerísimo que hago cuando me levanto, casi siempre, es sentarme a trabajar en ese problema [que me marqué el día anterior] porque es cuando estoy más fresco. No me distraigo con llamadas de teléfono, ni tengo que resolver cosas, etc. Es el momento más parecido a una *tabula rasa* (página en blanco) que tengo. Lo utilizo para explotar al máximo la creatividad en un proyecto determinado. Suelo hacerlo antes de ducharme, porque, a menudo, cuando me meto en la ducha sigo reflexionando sobre eso».

TF: Las descripciones de Reid y Josh me animaron a anotar la siguiente cita en la parte superior de mi portátil: «Nunca te vayas a dormir sin una petición para el subconsciente». —Thomas Edison

Otras lecciones aprendidas de Ben Casnocha (FB: Casnocha), antiguo jefe de personal de Reid

El primer principio de Reid es la velocidad

«Acordamos que yo tomaría algunas decisiones sobre diversas cuestiones en su nombre sin consultarlas con él. Me dijo: "**Para moverte deprisa, cuento con que cometas algunas faltas de pie. Me parecerá bien un margen de error del 10 o el 20 por ciento (ocasiones en las que yo habría tomado una decisión diferente en una situación determinada) si eso te permite moverte deprisa**". Me sentí autorizado a tomar decisiones con esos porcentajes en mente, y fue increíblemente liberador.»

TF: Las faltas de pie (o *foot faults*) son una metáfora aquí. Las faltas de pie son una penalización en el tenis cuando la persona que tiene el servicio coloca los pies fuera del lugar reglamentario, a menudo por apresurarse más de la cuenta.

Sobre la valoración de los mejores empleados o colegas

«¿Cómo sabes si tienes jugadores de primera en tu equipo de proyectos? Lo sabes si no se limitan a acatar la estrategia que les marcas. Deben proponer modificaciones del plan basadas en su cercanía a los detalles.»

Reid necesita una única razón de peso para emprender una actuación costosa, no un conjunto de razones menores

«Por ejemplo, una vez discutimos si tendría sentido que viajara a China. Allí estábamos trabajando en la expansión de LinkedIn, había algunos encuentros intelectuales divertidos, el lanzamiento de *El mejor negocio eres tú* (Conecta, 2012) [libro de Reid] en chino. [Había] varias buenas razones posibles para ir, pero ninguna de ellas justificaba el viaje en sí mismo. Dijo: "**Tiene que haber una razón de peso y, entonces, hay que sopesar si vale la pena el viaje por esa buena razón. Si voy, podemos completar la agenda con el resto de actividades secundarias. Pero si decido ir por un cúmulo de razones menores, casi con seguridad a la vuelta me habrá parecido una pérdida de tiempo**".»

Peter Thiel

Peter Thiel (TW: @peterthiel, con un *tweet* y más de ciento treinta mil seguidores; foundersfund.com) es fundador de varias empresas (PayPal, Palantir), inversor multimillonario (el primer inversor externo de Facebook y más de mil empresas más) y autor del libro *Cero a uno* (Gestión 2000, 2015). Sus enseñanzas sobre diferenciación, creación de valores y competencia me han ayudado por sí solas a tomar algunas de las mejores decisiones de inversión de mi vida (como Uber, Alibaba, y otras).

Trasfondo de la historia

- Peter es conocido por ser un maestro de la oratoria. Cuando salió en mi *podcast*, respondió preguntas formuladas por mis seguidores que recibieron valoraciones positivas en Facebook. Fíjate en la cantidad de veces que reformula la pregunta (o analiza si la pregunta es la correcta) antes de responder. En varios casos, la manera en que disecciona las palabras es igual de interesante que sus respuestas.
- Las «herramientas» en el caso de este perfil son el pensamiento de Peter y las convicciones generales que lo guían en miles de decisiones menores. Vale la pena leer sus respuestas varias veces planteándote después de cada lectura: «¿Cómo repercutiría esto en mis decisiones durante la próxima semana? ¿Y a lo largo de los próximos seis a doce meses?».

*** ¿Qué habrías querido saber sobre el mundo de los negocios veinte años atrás?**
«Si te remontas veinte o veinticinco años, **me habría gustado saber que no había ninguna necesidad de esperar**. Fui a la universidad. Fui a la facultad de Derecho. Trabajé en el mundo de la abogacía y de la banca, aunque no durante una cantidad terrible de tiempo. Pero hasta que inicié PayPal no me di cuenta por completo de que no tienes que esperar para emprender algo. **Así que si estás pensando en hacer algo con tu vida, si has planificado cómo llegar hasta ahí en diez años, deberías preguntarte por qué no puedes hacerlo en seis meses**. A veces hay que atravesar la compleja trayectoria de diez años. Pero, cuando menos, vale la pena plantearse si es una historia que te cuentas a ti mismo, o si es así de verdad.»

*** ¿Es importante fracasar en los negocios?**
«Creo que el fracaso está muy sobrevalorado. La mayoría de los negocios fracasa por más de una razón. Así que, cuando un negocio fracasa, no sueles aprender nada en absoluto, porque el fracaso estuvo sobredeterminado [**TF**: *Sobredeterminado*: "Determinar, explicar o causar (algo) de más de una manera o con más circunstancias de las necesarias"]. Pensarás que falló por la razón 1, pero habrá fallado por las razones 1 a 5. Así que el próximo negocio que emprendas fallará por la razón 2, y el siguiente, por la 3, y así siempre.

»Creo que la gente no aprende mucho en realidad del fracaso. Creo que a largo plazo acaba siendo dañino y desmoralizador para la gente, y yo tengo la sensación de que la extinción de cualquier negocio es una tragedia. No es ninguna suerte de estética bella en la que se produce una gran masacre, pero sirve para avanzar, ni tampoco es una especie de imperativo didáctico. Así que creo que el fracaso no es ni un imperativo darwiniano ni uno pedagógico. El fracaso siempre es una tragedia.»

*** ¿Qué grandes tendencias tecnológicas ves definiendo el futuro?**
«No me gusta hablar en términos de "tendencias" tecnológicas porque creo que cuando tienes una tendencia, es porque hay mucha gente practicándola. Y cuando tienes mucha

gente haciendo algo, tienes mucha competencia y poca diferenciación. Normalmente nunca quieres formar parte de una tendencia popular. No quieres ser la cuarta empresa que vende comida para mascotas por internet a finales de la década de 1990. No quieres ser la decimosegunda empresa de paneles solares de la última década. Y no quieres ser la enésima empresa de ninguna tendencia en particular. Así que creo que las tendencias suelen ser cosas que deben evitarse. Lo que prefiero, en lugar de las tendencias, es pensar que tengo encomendada una misión. Que trabajo en un problema único que la gente no está resolviendo en ningún otro lugar.

»Cuando Elon Musk fundó SpaceX, se impusieron la misión de ir a Marte. Puedes estar de acuerdo o no en si eso es una misión, pero era un problema que no se iba a resolver fuera de SpaceX. Todos los que trabajaban allí lo sabían, y para ellos supuso una motivación tremenda.»

TF: Peter ha escrito en otro lugar: «El próximo Bill Gates no creará un sistema operativo. El próximo Larry Page o Serguéi Brin no hará un buscador de internet. Y el próximo Mark Zuckerberg no creará una red social. Si copias a estos tipos, no estás aprendiendo nada de ellos».

*** ¿Qué responderías si alguien te dijera que tus opiniones sobre la universidad o la formación superior son hipócritas porque tú asististe a Stanford tanto para graduarte como para convertirte en abogado?**

[Contexto: Mucha gente cree que Peter es contrario a la enseñanza universitaria por sus becas Thiel, que «otorgan cien mil dólares a jóvenes que quieran hacer cosas nuevas en lugar de estar sentados en un aula».]

«Creo que siempre habrá alguien que ponga objeciones de un tipo o de otro. Si no hubiera ido a Stanford o a la facultad de Derecho, la gente objetaría y diría que no tengo ni idea de lo que me perdí. Así que creo que habría quejas en cualquier caso. Pero yo no diría que mi visión es hipócrita porque nunca he dicho que todo el mundo encaje en un mismo lugar. Así que, si dijera que nadie debe ir a la universidad, tal vez fuera hipócrita, pero lo que he dicho es que no todo el mundo debe seguir los mismos pasos. Hay algo muy raro en una sociedad en la que toda la gente con más talento es guiada hacia los mismos centros de elite, donde acaban estudiando la misma cantidad reducida de asignaturas y llegando a un mismo número reducido de carreras.

»Esto me choca, porque me parece una falta de diversidad en nuestra concepción sobre qué tipo de cosas debería hacer la gente. Es muy limitador tanto para nuestra sociedad, como para esos estudiantes. Creo con sinceridad que yo mismo pequé de esto en gran medida cuando miro atrás y contemplo mis años como universitario en Stanford y en la escuela de Derecho. Es posible que volviera a hacerlo. Pero si tuviera que volver sobre lo hecho, me lo pensaría mucho más. **Formularía preguntas. ¿Por qué estoy haciendo esto? ¿Lo hago sólo porque saco buenas notas y buenas calificaciones en los exámenes y creo que eso me da prestigio? ¿O lo hago porque soy un gran apasionado de la abogacía?**

»Creo que hay buenas respuestas, y que hay malas respuestas. Y al mirar atrás, a la época en que tenía veintipocos años, veo que entonces estaba demasiado centrado en las malas respuestas.»

*** ¿Cómo ves tú la enseñanza en el futuro?**

[**TF**: Incluyo esto casi desde la primera línea, junto con su reformulación.] «No me gusta el término *enseñanza* porque es una abstracción extraordinaria. Estoy muy a favor del aprendizaje, pero soy mucho más escéptico en relación con los títulos académicos o la abstracción llamada *enseñanza*. Hay un montón de cuestiones pormenorizadas, como: ¿Qué es lo que estamos aprendiendo? ¿Por qué lo aprendes? ¿Vas a la universidad porque es una fiesta que dura cuatro años? ¿Es una decisión de consumo? ¿Es una decisión de inversión con la que inviertes en tu futuro? ¿Es un seguro? ¿O es una competición en la que te limitas a superar a otras personas? ¿Y son realmente las universidades de elite como Studio 54, un exclusivo club nocturno? Creo que si avanzamos más allá de la burbuja formativa en la que vivimos hoy, en el futuro la gente podrá hablar sobre estas cosas con más claridad.»

(Escucha su *riff* íntegro en el episodio número 28, minuto 17:24.)

*** ¿Qué es lo que te gustaría cambiar o mejorar de ti?**

«Siempre es difícil responder a eso, porque lleva implícita la pregunta de por qué no lo he hecho ya. Pero diría que cuando miro hacia mi yo más joven del pasado, era increíblemente convencional, increíblemente competitivo. Y, cuando eres muy competitivo, te vuelves muy bueno en aquello en lo que compites contra otras personas. Pero lo haces a cambio de perderte muchas otras cosas.

»Si eres un jugador de ajedrez competitivo, tal vez seas muy bueno en ajedrez, pero descuidarás el desarrollo de otras habilidades porque estás centrado en superar a tus competidores, en lugar de concentrarte en hacer algo importante o valioso. Así que me he vuelto, creo, mucho más consciente con los años de la naturaleza problemática de un exceso de competitividad. Ha habido rivalidades en las que nos hemos quedado enzarzados. Y no simularé haberme librado de esta actitud por completo. **Así que creo que es algo sobre lo que hay que reflexionar a diario y plantearse: "¿Cómo me volvería menos competitivo para poder tener más éxito?"**».

*** Tú estudiaste filosofía en la universidad. ¿Qué relación guarda la filosofía con los negocios? ¿Y cómo te ha ayudado el estudio de la filosofía en tus inversiones y tu profesión actuales?**

«No sé hasta qué punto pesa el estudio formal de la filosofía, pero creo que la cuestión filosófica fundamental es relevante para todos nosotros, y esa cuestión siempre es: "¿Qué es lo que acepta la gente por mera convención, y qué es la verdad?". Existe un consenso de cosas que la gente cree que son verdad. Puede que las convenciones sean correctas, o puede que no. Y nunca estamos dispuestos a permitir que una convención sea un atajo para la verdad. **Siempre hay que preguntar: ¿Es esto verdad? Y es ahí a donde llego**

siempre con esta pregunta indirecta: "Dime algo que sea verdad y con lo que muy poca gente esté de acuerdo".»

TF: Peter también pregunta a veces a sus empleados potenciales: «¿A qué problema te enfrentas a diario que aún no ha sido resuelto?» o «Dime un negocio fantástico que aún no haya sido creado por nadie». Yo planteo en ocasiones una versión modificada de su «algo con lo que poca gente esté de acuerdo» a los invitados de mi *podcast*: «Dime algo en lo que tú creas y otras personas encuentran demencial».

Tres de siete preguntas

Hay siete preguntas que Peter recomienda que se formulen a sí mismos todos los fundadores de *startups*. Consulta su obra *De cero a uno* (Ediciones Gestión 2000, 2015) si quieres conocerlas todas; aquí hay tres de las que me planteo con frecuencia:

La cuestión del monopolio: ¿Empiezas con una parte grande de un mercado pequeño?

La cuestión del secreto: ¿Has identificado una oportunidad única que los demás no ven?

La cuestión de la distribución: ¿Tienes alguna manera no sólo de fabricar sino también de distribuir tu producto?

Seth Godin

Tótem: Colimbo

«La parte dura siempre es la que crea valor.»

«Eres más poderoso de lo que crees. Actúa en consecuencia.»

Seth Godin (TW: @thisissethsblog, sethgodin.com) es autor de dieciocho libros superventas que se han traducido a más de treinta y cinco idiomas. Escribe sobre la forma en que se difunden las ideas, sobre *marketing*, renuncias estratégicas, liderazgo y cómo desafiar lo establecido en todas las áreas. Entre sus libros se cuentan títulos como *¿Eres imprescindible?* (Gestión 2000, 2010), *Tribus* (Gestión 2000, 2009), *El abismo* (Editorial Norma, 2008), *La vaca púrpura* (Gestión 2000, 2011) y *What to Do When It's Your Turn (and It's Always Your Turn)*.

Seth ha fundado varias compañías, incluidas Yoyodyne y Squidoo. Su blog (que encontrarás tecleando «Seth» en Google) es uno de los más populares del mundo. En 2013, Godin ingresó en el Direct Marketing Hall of Fame. Recientemente, Godin puso patas arriba el mundo de la publicación de libros con el lanzamiento de una serie de cuatro libros a través de Kickstarter. La campaña consiguió su objetivo en tan sólo tres horas y se convirtió en el proyecto editorial de más éxito en la historia de Kickstarter.

«Confianza y atención son lo que más escasea en un mundo posterior a la escasez.»

«No podemos obedecer más que los demás para competir con ellos.»

TF: Esto me gusta tanto que he querido mencionarlo dos veces. La próxima vez habrá más contexto.

Es mejor ser una especificidad significativa que una generalidad errante

Diciendo «no» y rechazando cosas: «El teléfono suena, y un montón de gente quiere algo. Si lo que te piden no concuerda con tu misión, y dices "sí", entonces [tu misión] es su misión. No tiene nada de malo ser una generalidad errante en lugar de una especificidad significativa, pero no cuentes con alcanzar el cambio [que esperas] si haces eso».

«El dinero es una historia… Y es mejor contar una historia de dinero que te haga feliz.»

«Cuando tienes suficientes habichuelas y arroz y cuidados para tu familia y algunas otras cosas, el dinero es una historia. Puedes contarte la historia que quieras sobre el dinero, pero es mejor que te cuentes una historia sobre el dinero con la que puedas vivir feliz.»

Si produces bastantes ideas malas, se te ocurrirán algunas buenas

«La gente con dificultades para tener buenas ideas, si te cuenta la verdad, te dirá que tampoco tiene muchas ideas malas. Pero la gente que tiene muchas ideas buenas, si te dice la verdad, te contará que tiene incluso más ideas malas. Así que el objetivo no es tener buenas ideas, sino tener ideas malas. Porque cuando se te hayan ocurrido suficientes ideas malas, tendrán que surgirte también algunas buenas.»

(Véase James Altucher, en el capítulo con el mismo título.)

Lo que no olvidas es lo que determina la lente con la que miras: Elige bien

«Quienes tenemos la suerte de vivir en un mundo en el que tenemos lo suficiente y tenemos un techo y tenemos alimento, nos vemos atrapados en ese bucle de recordar los detalles equivocados. No olvidamos cuántas veces nos han rechazado. No olvidamos cuántas veces no salió bien. No olvidamos todas las veces que alguien nos ha roto el corazón o nos ha traicionado o nos ha fallado. Por supuesto, podemos tener muy en cuenta esas cosas, pero ¿por qué? ¿Por qué tenerlas tan presentes? ¿Nos hacen mejores?

»¿No tendría más sentido guardarse más bien lo contrario? ¿Recordar todas las veces que sí salió bien? ¿Todas las veces que asumimos un riesgo? ¿Todas las veces que logramos alegrarle a alguien el día? Cuando empiezas a hacer esto consigues redefinirte como persona capaz de influir en el mundo. Yo tardé un montón de bucles en descubrir que el discurso dependía de mí.

»Si un discurso no funciona, bueno, entonces, ¿por qué lo usas? El discurso no está hecho para ti; el discurso es algo que tú eliges. Cuando te armas de valor y encuentras un discurso diferente, deberías ser capaz de cambiar el juego.»

«Los cuentos te permiten mentirte a ti mismo, y esas mentiras satisfacen tus deseos.»

TF: A veces, las historias que nos contamos a nosotros mismos son autodestructivas. Uno de los refranes que he adoptado, y que escribí en mi diario después de un trabajo intenso con «fármacos vegetales» (véase James Fadiman, capítulo con el mismo título, para saber más sobre esto) es: «No te refugies en cuentos».

Prueba a sentarte en otra mesa

«Si reflexionas con seriedad sobre tu vida, la mayoría de las personas pasa la mayoría de su tiempo a la defensiva, en un estado reactivo, jugando con las cartas que les tocaron en lugar de irse a otra mesa con unas cartas diferentes. En lugar de aspirar a cambiar a los demás, quieren que los cambien a ellos. Parte de lo que intento enseñar es: Todo el que pueda oír esto tiene más poder del que cree. La cuestión es, ¿qué vas a hacer con ese poder?»

¿Puedes empujar algo cuesta abajo?

«Si te parece difícil empujar un negocio cuesta arriba, sobre todo cuando estás empezando, una respuesta es decir: "¿Por qué no empiezas un negocio diferente, uno que puedas empujar cuesta abajo?".

»Mi amiga Lynn Gordon es una pensadora y diseñadora brillante, y durante años se dedicó a diseñar juguetes y artículos blandos para madres con niños pequeños. Todas las empresas de juguetes de Estados Unidos se portaron mal con ella, la rechazaron, no tenían nada que ver con ella. Le dije: "Lynn, es sencillo. Las empresas de juguetes no quieren diseñadores de juguetes. No están organizadas para tratar con diseñadores de juguetes. No están esperando a que les lleguen diseñadores de juguetes". Le dije: "Vente conmigo al negocio de los libros. Porque todos los días hay gente verdaderamente lista y mal pagada en el negocio de los libros que se levanta esperando que una idea nueva aterrice en su mesa. Están deseando comprar lo que tú vendes". Y en dos meses creó las cartas de actividades *Baraja 52*®, de las que [al final] se vendieron más de cinco millones.»

Primero diez personas

Seth ha publicado unas seis mil quinientas entradas en su blog desde 2002. ¿A qué entrada de su blog remitiría Seth a la gente en primer lugar si tuviera que elegir sólo una?

«La entrada a la que más envío a la gente se titula: "First, Ten" ("Primero diez"), y habla de una teoría sencilla de *marketing* que dice: cuéntaselo a diez personas, enséñaselo a diez personas, compártelo con diez personas; diez personas que ya confíen en ti y que ya te valoren. Si no lo comparten con nadie más es porque no es tan bueno y deberías volver a empezar. Si lo comparten con más gente, vas por buen camino.»

Para crear algo grande (o descomunal a la larga), empieza por algo muy pequeño

«Mi recomendación es que, siempre que te sea posible, te plantees: ¿Cuál es la repercusión más pequeña posible que puedo conseguir? ¿Cuál es el proyecto más pequeño posible que merece mi tiempo? ¿Cuál es el grupo más pequeño de gente en el que puedo destacar? Porque lo más pequeño es alcanzable, pero también es arriesgado. Porque si optas por lo más pequeño y fracasas, entonces sí que estás fastidiado.

»Queremos aspirar a lo grande. El infinito es nuestro amigo. El infinito es seguro. El infinito nos ofrece un lugar donde escondernos. Así que quiero animar a la gente a que, en lugar de eso, aspire a lo pequeño. Que te sitúes en un punto medio, allí donde la gente pueda encontrarte. Que tengas algún tipo de interacción con una tribu, con un grupo donde no tengas un montón de botes salvavidas.»

(Véase «Mil seguidores de verdad», en el capítulo Ramit Sethi.)

«Nadie se hace un tatuaje de suzuki. puedes decidir si quieres que la gente tenga interés en tatuarse tu marca.»

Seth hablando de Suzuki frente a Harley-Davidson, la última de las cuales creó deliberadamente una marca aspiracional.

«No cuantifico casi nada en mi vida.»

A veces temo perder mis facultades si dejo de medirlo todo. Para mí fue una liberación oír esta frase, porque Seth ha sido una especie de ídolo durante años. Me inspiró para iniciar ciclos de «no cuantificación», de manera análoga a cuando inicio ciclos sin suplementos de al menos una semana cada dos meses (por ejemplo: el mes de julio de 2016 decidí pasarlo sin mirar mi relación peso/grasa corporal, ni redes sociales, ni la página web, ni estadísticas).

Me gusta analizar lo que Seth *no hace* tanto como lo que sí hace. Seth no tiene comentarios en su blog, no presta atención a las analíticas y no usa Twitter ni Facebook (salvo para compartir las entradas diarias de su blog de forma automatizada). En un mundo obsesionado con las herramientas y el miedo a perderse algo en la próxima plataforma social, a Seth no parece importarle. Él se limita sencillamente a colgar entradas buenas y breves a diario, a ignorar el resto y a seguir prosperando. En realidad no hay reglas, así que haz que las reglas trabajen a tu favor.

Apuntes breves

DESAYUNO

«El desayuno es otra de las decisiones que no tomo, así que consiste en un plátano congelado, proteína de cáñamo, leche de almendra, una ciruela pasa y algunas nueces en la batidora.»

LECCIONES DE COCINA

«Mi esposa me apuntó a una clase de cocina con Chris Schlesinger, y es el único curso de cocina que he recibido en mi vida. En veinte minutos aprendí más sobre cocina de lo que creo que aprendí antes o después. Porque Chris me enseñó básicamente a pensar sobre lo que intentas hacer y, en esencia, me dijo: **A) Debes probar la comida a medida que la preparas, que es algo que hace muy poca gente; y B) La sal y el aceite de oliva son, en realidad, hacer trampa, y son armas secretas que siempre funcionan**.»

AUDIOGON

Seth es un audiófilo. Con lo que más disfruta es con los equipos analógicos y, en muchos sentidos, anacrónicos hechos aún a mano. Audiogon es un sitio web «en el que puedes encontrar gente que compra cosas nuevas y las vende seis meses después en perfectas condiciones».

Consejo para padres

«¿Qué podría haber más importante que tu hijo? Por favor, no uses la carta de que estás ocupado. Si pasas dos horas al día lejos de un dispositivo electrónico, mirando a tus hijos a los ojos, hablando con ellos y resolviendo problemas interesantes, criarás hijos distintos a los de alguien que no lo hace. Ésta es una de las razones por las que hago la cena todas las noches. Porque, qué ambiente tan fantástico de semidistracción para que tus hijos te cuenten la verdad. Para que tú hagas algo intrascendente, pero mantengas conversaciones superimportantes con alguien importante para ti.»

Sobre la educación y la enseñanza de los niños

«Tarde o temprano, los padres tienen que asumir la responsabilidad de insertar a sus hijos en un sistema que los está hipotecando y formando para convertirlos en engranajes de una economía que ya no quiere más engranajes. Los padres deciden… [y] de tres de la tarde a diez de la noche, los chicos están escolarizados en casa. Y puede ser que la formación en casa consista en ver *Los picapiedra*, o que consista en aprender algo útil.

»Creo que debemos enseñar a los chicos dos cosas: 1) a dirigir, y 2) a resolver problemas interesantes. Porque la cuestión es que hay un montón de países en la Tierra con gente dispuesta a ser obediente y a trabajar más por menos dinero que nosotros. **Así que no podemos obedecer más que los demás para competir con ellos**. Por tanto, tenemos que superar a los demás en cuanto a capacidad de liderazgo y de resolución de problemas…

»Para enseñar a tus hijos a resolver problemas tienes que plantearles problemas interesantes para que los resuelvan. Y, luego, no censurarlos si fallan. Porque los niños no son tontos. Si se ven en una situación tensa cada vez que intentan resolver un problema interesante, volverán a la convención de sacar buenas notas memorizando lo que pone en el libro de texto. Yo paso una cantidad enorme de tiempo con chavales… Creo que es un privilegio mirar a los ojos a un chaval confiado, vital y avispado de once años y decirle la verdad. Y lo que podemos decirle a un chaval de once años es: "La verdad es que no me importa la nota que saques en el examen de vocabulario. Lo que me importa es si tienes algo que decir".»

*** Dime algo en lo que tú crees y los demás encuentran demencial**

«Estoy profundamente convencido de que la **gente es plástica en el sentido positivo del término: Flexible y capaz de crecer. Creo que casi todo se hace, no se trae de nacimiento, y eso incomoda a la gente porque la hace responsable**, pero la verdad es que yo lo creo así.»

*** Audiolibros preferidos de Seth, los cuales escucha una y otra vez**

TF: En primer lugar, los relaciono y, después, comento los usos que él recomienda.

Goals: Setting and Achieving Them on Schedule, *How to Stay Motivated* y *Secrets of Closing the Sale*, de Zig Ziglar: «Zig es tu abuelo y el mío. Es el abuelo de Tony Robbins. Ninguno de nosotros estaría aquí de no ser por Zig».

Obras de Pema Chödrön: «Casi la cara opuesta. Yo he mejorado mucho [en periodos difíciles prolongados] gracias a Pema y gracias a la meditación y gracias a saber cómo sentarme a afrontarlos y no insistir en hacer desaparecer la tensión».

Leap First: «Inspirado por [Zig y Pema] y cierto trabajo mío, hice este libro como una obra de caridad; es un audiolibro breve que se puede adquirir a través de Sounds True».

The Art of Possibility, de Rosamund Stone Zander y Benjamin Zander: «… muy difícil de encontrar en audio y bien vale la pena buscarlo».

La guerra del arte (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield: «También difícil de encontrar en audio. Creo que la voz de Steve es fascinante e, incluso antes de conocerlo, me fascinaba oírlo poniéndole voz a su propia obra. *La guerra del arte* es uno de esos trabajos que te hacen exclamar (al menos a mí me pasó cuando por fin di con él): "¿Por qué no se me informó de esto? ¿Por qué tardó tanto en aterrizar en mi mesa?"… Tienes que ser claro contigo mismo sobre qué te asusta, o por qué tienes miedo, y si te preocupa tanto bailar con ese miedo porque nunca va a desaparecer».

Just Kids, de Patti Smith: «Éste es el mejor audiolibro que ha grabado jamás Patti Smith. No cambiará tu forma de actuar en los negocios, pero puede que te cambie la forma de vivir. Va sobre amor y pérdida y arte».

Debt, de David Graeber: «Lo recomiendo en versión audiolibro porque David es a veces repetitivo y un poco elíptico, pero en el audiolibro va bien porque te limitas a oír lo mismo otra vez».

TIM: «¿Por cuál de todos ellos, desde Zig y Pema hasta el de David, crees que debería empezar yo, o por cuál me recomendarías empezar?».

SETH: «Para mí, si te sientes estancado, creo que deberías quedarte con *La guerra del arte* y *The Art of Possibility*. Si lo que tienes es estrés, recurre a Pema. Si necesitas ver un camino algo más coloreado que el que sigues ahora, que ya es bastante Technicolor, entonces busca a Zig. Y si lo único que quieres es llorar un poco, limítate a *Just Kids*, y, luego, *Debt* es el que más se parece a leer un libro. No creo que haya mucha gente que deba oír *Debt* diez veces».

*** ¿La mejor compra de Seth por cien dólares o menos?**

«Puedes obsesionarte con el chocolate artesanal que convierte el grano en tableta… No es que debas, pero puede que te ocurra. Y a mí me pasó, así que me puse a trabajar para subir por esa escalera. Hace alrededor de un año, estuve a punto de abrir mi propia empresa de chocolate, porque no es tan difícil. Y entonces me topé con unas cuantas marcas que hacían un chocolate mejor que el que yo podría fabricar jamás… Hay dos marcas de chocolate que me gustaría resaltar: **Rogue** [del oeste de Massachusetts] y **Askinosie**. Y lo cierto es que soy consejero de una nueva empresa con mucha visión comercial llamada **Cacao Hunters** en Colombia.»

*** ¿Qué consejo le darías a tu yo de treinta años?**

«Me llevé tantos golpes cuando empecé a los treinta años… Duraron nueve años, y no le diría nada a mi yo de entonces. Porque si no me hubiera llevado todos esos golpes, no sería yo, y me alegro de ser yo.»

Obsesiones favoritas: Café y vodka

Seth no bebe café ni alcohol. Y, aun así, le gusta preparar expresos y vodka para su familia y amistades. Las obsesiones secundarias raras son un rasgo común a casi todas las personas que participan en este libro, y las explicaciones de Seth a este respecto me parecen desternillantes. Además, su receta del vodka es sencillamente deliciosa:

«El tema del café, empecemos por ahí. Yo no tomo café. Me encantaría hacerlo. Necesito un vicio. Pero sí me gusta prepararlo. Me gusta (sin ser de esas personas que lo miden todo, porque no es mi estilo) tener la intuición de cómo extraer un buen café expreso. Antes tenía una fantástica máquina de expreso Slayer, que es esa superpieza eléctrica que desentona en la cocina de cualquiera, sobre todo en la mía. Así que cuando empezó a fallar, conseguí venderla por un precio justo y la cambié por todo lo contrario, una máquina totalmente manual fabricada en Suiza y con diecisiete años de antigüedad. Hay que empujar una palanca.

»Y también tuesto yo mismo el grano, que es la clave. Esto me lo enseñó Marco Arment [cofundador de Tumblr, creador de Instapaper y Overcast]. Tostar el grano uno mismo es más importante que cualquier otra cosa para hacer café. Creo que hay una metáfora aquí. Sé que hay una metáfora aquí. Que es que puedes dedicar un montón de tiempo a preparar el material después, pero partir de la materia prima adecuada es lo que marca una diferencia enorme».

TIM: «Y ahora el vodka…».

SETH: «Hay un lugar cerca de mi casa llamado [Blue Hill en] Stone Barns Center, que solía ser la casa de verano de la familia Rockefeller. Es un restaurante agradable. En el bar (yo tampoco bebo, pero esto me lo han contado en ese bar) sirven vodka de avena y miel. Yo invierto la preparación de la receta, y no es un destilado, pero lo hago en el sótano. La receta, para quien esté interesado, consiste en verter una botella de vodka (no hay que comprar la más barata, pero tampoco la más cara porque es un pequeño robo) sobre copos de avena gruesos en crudo y medio frasco de miel. Déjalo reposar en la nevera durante dos semanas, removiendo de vez en cuando. Luego, cuélalo y vuelve a pasarlo a la botella original y listo».

*** ¿Un consejo final?**

«Mándale a alguien una nota de agradecimiento mañana.»

James Altucher

Tótem: Ratón

«Todos tenemos, digámoslo así, dos o tres docenas de puntos de intenso dolor en nuestra vida con los que todo el mundo se puede identificar. Yo procuro escribir básicamente sobre esos puntos, y después procuro escribir sobre cómo intenté recuperarme de ellos.»

James Altucher (TW: @jaltucher, jamesaltucher.com) es un administrador estadounidense de fondos de alto riesgo, empresario y autor de superventas. Ha fundado o cofundado más de veinte empresas, entre ellas Reset y Stockpickr. Diecisiete fracasaron, y tres de ellas le reportaron decenas de millones de dólares. Es autor de diecisiete libros, incluido *El poder del no* (Aguilar, 2015). Nunca he visto a nadie hacerse con un público lector amplio y entregado más rápido que a James.

TF: Para mí, la cita de la página anterior explica cómo pasó James de ser un perfecto desconocido a tener millones de lectores en menos tiempo del que la mayoría de autores necesita para conseguir mil lectores. James alcanzó esta especialidad analizando sus propios sufrimientos y recelos, y muestra la luz al final del túnel sin pasar por alto la

oscuridad que hay en el medio. Esto es alentador en un mundo repleto de elegantes gurús del pensamiento positivo con sonrisas y choques forzados de manos.

Algunas de las entradas más populares de mi blog desde 2007 han sido las que menos tiempo me han supuesto, pero también las menos cómodas. Para elaborarlas suelo preguntarme: «¿A qué cosas molestas dedico mis esfuerzos, y qué hago para lidiar con esto?».

Si no eres capaz de tener diez ideas, ten veinte

James recomienda acostumbrarse a anotar diez ideas cada mañana en un bloc o una libreta pequeña. Este ejercicio es para desarrollar el «músculo de las ideas» y para ganar confianza en la creatividad por encargo, así que la práctica regular es más importante que los temas en sí:

«¿Y qué pasa si no se te ocurren diez ideas? Éste es el truco mágico: si no eres capaz de tener diez ideas, ten veinte ideas… Te estás imponiendo demasiada presión. El perfeccionismo es el ENEMIGO de la idea del músculo… el cerebro intenta defenderte del daño, de que se te ocurra una idea vergonzosa y estúpida y que pueda causarte sufrimiento. La manera de desactivar [esto] es obligando [al cerebro] a que se le ocurran malas ideas.

»Así que, supón que has anotado cinco ideas para libros y que todas son muy buenas. Y ahora te has atascado… Bueno, deja que surjan algunas ideas malas. Ahí va una: *Dorothy y el Mago de Wall Street*. Dorothy se encuentra en medio de un huracán en Kansas y aterriza justo en la intersección entre Broadway y Wall Street en la ciudad de Nueva York y tiene que recorrer todo Wall Street para encontrar al "Mago de Wall Street" (Lloyd Blankfein, consejero delegado de Goldman Sachs) y poder regresar a casa. En lugar de eso, él le ofrece un trabajo de agente de bolsa de alta frecuencia. ¡Qué idea más mala! Vale, pues sigue con las quince ideas siguientes.

»Luego divido el papel en dos columnas. Una contiene la lista de ideas. La otra columna tiene la lista de PRIMEROS PASOS. Recuerda, sólo el primer paso. Porque no tienes ni idea de a dónde te llevará ese primer paso. Uno de los ejemplos que más me gustan es: a Richard Branson no le gustaba el servicio de las aerolíneas en las que volaba, así que se dijo: "Voy a crear una nueva aerolínea". ¿Cómo diablos puede fundar una aerolínea el editor de una revista desde cero y sin dinero? El primer paso fue llamar a Boeing para ver si tenían un avión que pudiera alquilar. Ninguna idea es tan grande como para no poder dar el primer paso. Si el primer paso parece demasiado difícil, simplifícalo. Y, una vez más, no te preocupes si la idea es mala. Esto es cuestión de práctica».

TF: **Si no consigues tener diez ideas buenas, ten veinte ideas**. Este mantra se me reveló muy valioso. Hace alrededor de un año, escribí una lista improvisada con rapidez de «las cosas más locas que podía hacer» mientras escuchaba una conferencia *Wired* de pensadores nada convencionales, como el icónico fotógrafo Platon. Después de unos cuantos intentos (como «gastarme todo mi dinero», «vender todas mis pertenencias», o «desconectar por completo durante seis meses»), me atasqué. Así que, siguiendo el estilo más auténtico de James, decidí bajar el listón y anotar locuras. Las cosas se precipitaron con rapidez hacia el territorio de las «ideas malas», que hasta incluían «cortarme los dos pies». Pero la lista de ideas aumentó y aumentó, y una de ellas fue «tomarme unas vacaciones indefinidas como inversor en *startups*», lo que acabó siendo una de las ideas más relevantes de los últimos cinco años de mi vida (véase el capítulo Cómo decir «no» cuando más importa para más detalles).

Modelos de listas para la práctica de James de «Diez ideas diarias»

No todas las listas de ideas de James están relacionadas con los negocios. De hecho, pocas lo están. Él lo explica así: «Es difícil que se te ocurran más de tres mil ideas comerciales al año. Yo tengo suerte si consigo que se me ocurran unas cuantas. La clave está en divertirse con esto; si no, no lo hagas».

En sus propias palabras, pero condensado por razones de espacio, éstos son algunos ejemplos de los tipos de lista que confecciona James:

Diez ideas viejas que puedo convertir en nuevas
Diez cosas ridículas que inventaría (como un váter inteligente).
Diez libros que puedo escribir (*La guía elígete a ti mismo para una formación alternativa*, etc.).
Diez ideas comerciales para Google/Amazon/Twitter/etc.
Diez personas a las que puedo mandar ideas
Diez ideas de *podcast* o vídeos que puedo publicar (por ejemplo, *Come con James*, un *videopodcast* en el que me limito a comer con gente a través de Skype mientras conversamos).
Diez industrias en las que puedo eliminar al intermediario
Diez cosas que me disgustan y para los demás son sagradas (la universidad, tener una vivienda, votar, médicos, etc.).
Diez maneras de retomar antiguas entradas publicadas por mí y convertirlas en libros
Diez personas con las que me gustaría entablar amistad (entonces pienso en el primer paso para contactar con ellas).
Diez cosas que aprendí ayer
Diez cosas que puedo hacer de otra manera hoy
Diez maneras de ahorrar tiempo
Diez cosas que aprendí de X, donde X es alguien con quien he hablado o de quien he leído un libro o algo recientemente. He escrito entradas de este tipo sobre los Beatles, Mick Jagger, Steve Jobs, Charles Bukowski, el Dalai Lama, Superman, Freakonomics, etc.
Diez cosas en las que me interesa mejorar (y diez maneras de mejorar en cada una de ellas).
Diez cosas que me interesaban de niño y sería divertido explorar ahora (como, tal vez, escribir aquel cómic titulado: «El hijo del doctor Peculiar» que siempre planeé hacer. Y ahora necesito diez ideas para el argumento).
Diez aproximaciones para intentar resolver un problema que tengo. Esto me ha salvado un montón de veces de la Oficina de la Agencia Tributaria. Por desgracia el Departamento de Vehículos a Motor es impermeable a mis superpoderes.

Breve y dulce

SOBRE EL VALOR DE LA IGNORANCIA SELECTIVA DESPUÉS DE TRABAJAR EN UN PERIÓDICO
«En esencia te dicen "busca algo de lo que más espante a la gente y escribe sobre eso"… Es como si todos los días fuera Halloween en el rotativo. Yo evito los periódicos.» **TF**: Mucha gente productiva hace esto mismo, incluido Nassim Taleb.

EL MUNDO NO NECESITA TUS EXPLICACIONES. SOBRE DECIR «NO»
«Ya no doy explicaciones de ningún tipo, y me sorprendo a mí mismo cuando empiezo a dar explicaciones como: "Oh, lo siento, no puedo hacerlo. Tengo cita con el médico ese día. Estoy muy mal. Me rompí la pierna el fin de semana", o cosas así. Me limito a decir: "No puedo hacerlo. Que vaya todo bien".»

¿NO HAS ENCONTRADO TU OBJETIVO GENERAL, ÚNICO EN LA VIDA? TAL VEZ NO SEA NECESARIO
«Olvídate de tener un propósito. Está bien ser feliz sin tenerlo. La persecución de un propósito único ha arruinado muchas vidas.»

Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real

Es divertido pensar en sacarse un máster en Administración de Empresas. Estos títulos son atractivos por muchas razones: Desarrollas nuevas habilidades comerciales, mejoras tu red comercial, o (lo más frecuente) te tomas lo que en realidad son unas vacaciones de dos años que quedan bien en el currículum.

En 2001, y de nuevo en 2004, quise hacer esas tres cosas.

En este capítulo breve cuento mis experiencias con los programas de máster en Administración de Empresas y la forma en que me creé uno propio. Confío en que te haga pensar sobre experimentos de la vida real frente a la formación teórica, las afirmaciones sin demostrar (en especial sobre tolerancia del riesgo) y el buen juego de los negocios en su conjunto. No hay ninguna necesidad de gastar sesenta mil dólares al año para aplicar los principios que comentaré a continuación.

Una última advertencia: Nada de lo que hay aquí pretende mostrarme como un experto en inversiones, porque no lo soy.

Inicios

¡Oh, la Escuela de Posgrado en Administración de Empresas de Stanford (GSB)! Stanford, con sus avenidas de palmeras alineadas y sus tejados de terracota, siempre figuró como un lugar único en mi mente.

Pero mis fantasías de asistir a Stanford alcanzaron un pico máximo cuando entré a una clase titulada Empresa y Capital Riesgo, impartida por Peter Wendell, quien había dirigido primeras inversiones en fases iniciales de empresas como Intuit.

En treinta minutos, Peter me había enseñado más sobre el mundo real del capital riesgo dentro del béisbol, que todos los libros que había leído sobre la materia.

Me quedé extasiado y decidido a matricularme en la Escuela. ¿Quién no?

Así que inicié entusiasmado un proceso que repetiría dos veces: Descargarme la aplicación para empezar, hacer un recorrido completo por el campus y entrar en otras clases.

Fueron las otras clases las que me desquiciaron. Algunas eran increíbles, impartidas por figuras de primera fila que lo han hecho todo, pero muchas, muchas otras las impartían doctores teóricos con términos grandilocuentes y un montón de presentaciones en PowerPoint. Un profesor dedicó cuarenta y cinco minutos a exponer una página detrás de otra repletas de ecuaciones que podría haber resumido en: «Si creas una mierda de producto, la gente no lo comprará». No es necesario que nadie me demuestre eso, y mucho menos ahogarme en cálculos para hacerlo.

Al final de aquella clase, me volví hacia el estudiante que me estuvo guiando en aquel recorrido y le pregunté qué le parecía aquella clase comparada con otras. Respondió: «Oh, es muy posible que ésta sea mi favorita».

Allí murió la escuela de Administración de Empresas para mí.

Cómo hacer una pequeña fortuna

En 2005 ya había dejado de perseguir la idea de ir a la escuela de Administración de Empresas, pero seguía empeñado en aprender más sobre capital riesgo. En 2007 empecé a comer más a menudo con el brillante Mike Maples, quien había sido cofundador de Motive Communications (salida a bolsa con una capitalización bursátil de doscientos sesenta millones de dólares) y ejecutivo fundador de Tivoli (vendida a IBM por setecientos cincuenta millones de dólares). Ahora es socio fundador de Floodgate Fund.

Nuestras conversaciones solían girar en torno a unos cuantos temas que incluían el rendimiento físico, las campañas de *marketing* (yo acababa de publicar *La semana laboral de 4 horas*), y algo en lo que él tenía puesta la atención entonces: Actuar como inversor ángel (*business angel*).

A diferencia de lo que ocurre con el capital riesgo convencional, el inversor ángel (*business angel*) pone cantidades bastante reducidas de dinero (a menudo de diez mil a cincuenta mil dólares) en *startups* en fase inicial. En el mundo de Mike, «fase inicial» podría significar dos ingenieros con un prototipo de sitio web, o podría aludir a un emprendedor de éxito con una idea nueva. Los inversores ángel suelen tener una experiencia comercial enorme y se consideran «dinero inteligente». En otras palabras, sus consejos y recomendaciones son tan valiosos como el dinero que ponen.

Tras varias comidas con Mike, decidí fundar mi propia escuela empresarial.

Decidí montarme un curso de dos años llamado «Fondo Tim Ferriss» que sustituiría a la escuela de Stanford. No seguiría los pasos formales para crear un fondo legalmente viable; me limitaría a desarrollar un plan y a invertir mi propio capital como si realmente tuviera ese fondo.

La escuela de Stanford no es barata. Redondeando, calculé un gasto aproximado de sesenta mil dólares por año en 2007, lo que da un total de ciento veinte mil dólares en dos años. Para el «Fondo Tim Ferriss», intentaría colocar de manera inteligente ciento veinte mil dólares a lo largo de dos años como inversor ángel (*business angel*) con partidas de diez mil a veinte mil dólares, lo que implica de seis a doce empresas en total. Esta «escuela empresarial» tendría como objetivo aprender lo máximo posible sobre financiación de *startups*, negociaciones, diseño rápido de producto, conversaciones sobre adquisiciones, etc.

Pero el currículum también formaba parte de la escuela empresarial. La otra parte consistiría en conocer a los «estudiantes», preferiblemente a los más avispados e influyentes en el mundo de la inversión en *startups*. Escuela empresarial = currículum + red de contactos.

La característica más importante de mi máster en Administración de Empresas personal: contaba con «perder» ciento veinte mil dólares.

Creé el «Fondo Tim Ferriss» contemplando los ciento veinte mil dólares como un gasto de matrícula a fondo perdido, con la esperanza de que las lecciones aprendidas y la gente que me encontrara por el camino valieran esa inversión de ciento veinte mil dólares

al cabo del tiempo. El plan de dos años consistía en gastar de forma metódica ciento veinte mil dólares para adquirir experiencia, no para sacarle rentabilidad a la inversión.

Por favor, téngase en cuenta que no recomendaría a nadie que me imitara con esta idea de actuar como inversor ángel (*business angel*), a menos…

1. Que cuentes con una clara ventaja en cuanto a información (acceso a alguien de dentro) que te permita ser competitivo. Yo resido en el entorno de Silicon Valley y conozco a muchos consejeros delegados e inversores de altura, así que cuento con mejores fuentes de información que la inmensa mayoría de la humanidad. Rara vez invierto en empresas públicas justamente porque sé que los profesionales tienen más armas e influencias que yo.
2. Que estés dispuesto al **cien por cien** a perder los fondos destinados a este máster en **A**dministración de **E**mpresas. Sólo deberías jugarte lo que estés dispuesto a perder. Si la perspectiva de tener pérdidas financieras te crea siquiera una ligera inquietud o angustia, no deberías hacerlo.
3. Que hayas creado y/o dirigido negocios que hayan funcionado en el pasado.
4. Que limites los fondos que aportes como inversor ángel (*business angel*) al 10 o el 15 por ciento, o menos, de tu capital líquido. Estoy de acuerdo con la estrategia inversora de la «mancuerna» que propone Nassi Taleb, según la cual dedico el 90 por ciento a activos conservadores, como equivalentes al efectivo, y el 10 por ciento restante lo dedico a inversiones especulativas, que pueda capitalizar en «mirlos blancos» positivos.

Aunque se den todos los criterios recién mencionados, la gente suele sobrevalorar su tolerancia al riesgo. Aunque sólo inviertas cien dólares, es importante que analices este detalle. En 2007 tuve un asesor patrimonial que me preguntó: «¿Cuál es tu tolerancia al riesgo?», a lo que yo respondí con franqueza: «No tengo ni idea». Se quedó descolocado.

Después le pregunté cuál es la media en las respuestas de sus clientes, y me dijo que: «La mayoría responde que no entraría en pánico hasta alrededor del 20 por ciento de pérdidas en un trimestre».

Mi siguiente pregunta fue: «¿Y cuándo entra la mayoría en pánico en realidad y empieza a vender bajo?». Respuesta: «Cuando pierden más del 5 por ciento en un trimestre».

A menos que hayas perdido un 20 por ciento en un trimestre es prácticamente imposible predecir la respuesta. Además, es posible que no te importe perder veinte dólares de cien, pero que se te hiele la sangre si pierdes veinte mil dólares de cien mil. La cantidad absoluta puede pesar tanto como el porcentaje.

Como la famosa frase que dijo Cus D'Amato, el legendario primer entrenador de Mike Tyson: «Todo el mundo tiene un plan hasta que recibe un puñetazo en la cara». Para quien aspire a convertirse en inversor ángel (*business angel*), recomiendo lo siguiente: Ve

a un casino o al hipódromo y no salgas de allí hasta haberte gastado el 20 por ciento de una inversión típica y la veas desaparecer.

Supón que planeas hacer una inversión de veinticinco mil dólares. Te pediría que pierdas a propósito cinco mil dólares en el transcurso de, como mínimo, tres horas, y desde luego no todo de golpe. Es importante que sangres las pérdidas despacio mientras intentas aprender el juego, tratando de ejercer cierto control sobre algo que no puedes controlar. Si eres capaz de permanecer impasible después de perder lentamente tus cinco mil dólares (o el 20 por ciento de lo que planees destinar a una inversión típica), entonces lánzate a realizar tu primera actuación como inversor ángel (*business angel*).

Pero obra con cautela. Hasta la gente brillante en el mundo de las *startups* usa la expresión: «Si quieres hacer una pequeña fortuna, parte de una gran fortuna y actúa como inversor ángel (*business angel*)».

La primera operación y la primera lección

Entonces, ¿qué hice yo? Lo primero que hice fue romper mis propias reglas como un imbécil.

Había una *startup* muy prometedora que, de acuerdo con las valoraciones basadas en correlaciones con el ranking Alexa (cuidado con esta estrategia), ¡estaba infravalorada más de cinco veces! Aunque sólo consiguiera un éxito moderado, como una venta de veinticinco millones de dólares, ¡podría recuperar con facilidad los ciento veinte mil dólares que tenía pensado invertir! Me entusiasmé y extendí un cheque por cincuenta mil dólares. «Es un poco atrevido para ser una primera operación, ¿no crees?», me preguntó Mike durante el café. En absoluto. Mi intuición había hablado alto y claro. Estaba convencido, basándome en otros inversores y en toda la emoción que rodeaba a la operación, de que aquella empresa estaba a punto de dispararse.

Aquella *startup* llevaba dos años recibiendo soporte vital y expiró poco después, así que perdí los cincuenta mil dólares. Vaya.

Seguir las reglas

Lección N.° 1: Si has establecido reglas inteligentes, sigue tus p*tas reglas. Más adelante hay algunas que a mí me funcionaron bien. Téngase en cuenta que no necesito que se den todas ellas, pero procuro cumplir la mayoría:

- Si tiene un único fundador, debe ser un técnico. Dos técnicos cofundadores son lo ideal.
- Yo mismo debo tener ganas de usar el producto. Esto descarta un montón de compañías grandes, pero quiero un mercado verificado comprensible para mí.
- Relacionado con el punto anterior: Que sea un producto o servicio dirigido al consumidor (como Uber, Twitter, Facebook, etc.) o un negocio pequeño centrado en un producto o servicio (como Shopify), no un gran *software* empresarial. Éstas son compañías en cuya valoración puedo influir a través de mi plataforma, promocionándolas entre mi audiencia, hablando de ellas a los periodistas, etc.
- Más de cien mil usuarios activos o varios inversores con entradas y salidas previas, o más de diez mil clientes. Siempre que sea posible, aspiro a echar gasolina al fuego, no a iniciarlo.
- Un crecimiento mensual de la actividad superior al 10 por ciento.
- Un balance limpio, una financiación previa mínima (o nula), ninguna ronda de financiación puente.
- Empresas con base en Estados Unidos o dispuestas a crear entidades de inversión con base en Estados Unidos. Shopify empezó en Canadá, por ejemplo.
- ¿Han tenido los fundadores alguna vez un trabajo cutre en el sector servicios, como sirviendo o limpiando mesas en restaurantes? Si es así, suelen pasar más tiempo con los pies en el suelo. Menos titulitis y megalomanía suelen deparar mejores decisiones y mejor compañía para beber, porque estas cosas suelen llevar unos cuantos años.

Siguiendo estas reglas, a finales de 2010 tuve la suerte de lograr dos éxitos.

El primero, Daily Burn, fue adquirido por IAC. Éste me garantizaba que no perdería dinero de mi fondo de dos años, siempre y cuando no malgastara las ganancias. Nota al margen relevante sobre Daily Burn: Aunque reunía las condiciones de mi lista de control, la mayoría de los inversores (si bien no todos) a los que insté a participar, declinaron la propuesta porque los cofundadores residían en Alabama y Colorado, en lugar de estar en un eje tecnológico. Mike Maples me explicó en aquellos días una regla práctica sencilla que he aplicado en muchas operaciones desde entonces: **«Quebrantar tus reglas para invertir con inversores muy conocidos suele ser una mala idea, pero seguir tus propias reglas cuando otros rechazan una *startup* puede funcionar estupendamente bien»**.

La segunda venta tal vez parezca extraña. Recuerda que la principal razón por la que me animé a hacer mi máster en Administración de Empresas del mundo real fue

aprender.

Mi segunda venta fue la de ¡*mi propia empresa*! Haciendo uso de lo que aprendí como inversor ángel *(business angel*) sobre estructuras de negocios y el proceso de adquisiciones, me intimidó menos la idea de «vender» una compañía. No tiene por qué ser complicado, según aprendí, y BrainQUICKEN se vendió a finales de 2009. Esto significa que la rentabilidad de mi máster en Administración de Empresas personal superó con creces, sólo con estas dos inversiones, el doble de mi «matriculación».

Ahora bien, para algunas personas esto puede parecer una suma insignificante (¿entre ciento veinte mil y doscientos mil dólares por dos años de esfuerzo?), pero es importante señalar dos puntos:

1. La venta de mi compañía me dejó tiempo libre para centrarme en otras cosas, como *El cuerpo perfecto en 4 horas*, libro que se situó en la primera posición en la lista de los más vendidos de *The New York Times* y que me brindó miles de oportunidades.
2. La historia no se acaba en estas dos ventas. Eso sólo fue el comienzo.

Las inversiones en *startups* no se pueden convertir en liquidez, y permanecen inmovilizadas de siete a diez años. Por eso la mayoría de los fondos de capital riesgo tiene una «vida» de diez años. Eso es lo que tardan casi todos los grandes éxitos en salir a bolsa o en ser adquiridos. En otras palabras, tal vez pases MUCHO tiempo sin saber si eres bueno o malo como inversor ángel (*business angel*), si apostaste bien o mal.

Entonces, ¿qué otras apuestas hice yo entre 2007 y 2009? Algunas de ellas acabaron siendo inversiones en fases más tardías que la financiación semilla o de serie A a medida que empezaron a invitarme a participar en este tipo de operaciones:

- Shopify (salida a bolsa - asesor)
- Uber (por determinar, pero con pinta de ser la más grande de todas las que tengo)
- Facebook (salida a bolsa)
- Twitter (salida a bolsa)
- Alibaba a nueve dólares por acción (salida a bolsa)

En el momento en que escribo esto en 2016, he cosechado de seis a diez ventas fructuosas adicionales, y también he conseguido vender alguna acción privada en el «mercado secundario». Cuando las *startups* lanzan nuevas rondas de financiación, a veces se las ofrecen a los accionistas ya existentes.

Conviene mencionar que tuve que ajustar mi estrategia de inversión de 2008 a 2010 debido al error que cometí con aquellos cincuenta mil dólares y al límite de ciento veinte mil dólares que me impuse como capital de partida.

Adopté las reglas adicionales que menciono más abajo, las cuales (aunque puedan parecer arbitrarias) me ayudaron a filtrar el 90 por ciento de las operaciones y a no perder dinero. Las utilicé hasta más o menos el año 2010, cuando disponía de más

capital y A) preferí invertir dinero en lugar de tiempo (más fácil de medir), y B) pude atenerme a unas reglas un tanto diferentes porque tenía una red de seguridad más grande.

Aunque no te interese el juego de las *startups*, deberías interesarte por determinar de manera formal qué reglas dificultan el daño o las malas decisiones. Éstas son unas cuantas que me sirvieron a mí.

Si cada *startup* sale al mercado a cinco veces su valor actual en serie A, debería ser capaz de cubrir dos tercios de tu capital del fondo.

La mayoría de tus *startups* fracasará, así que las que triunfen deben compensar las pérdidas.

Supón que una *startup* te ofrece una inversión por valor de quince mil dólares, y que va a tener una valoración posterior de un millón y medio de dólares después de la ronda de financiación. Si aplicamos la regla de los dos tercios, y tu fondo asciende (como fue mi caso de 2007 a 2009) a ciento veinte mil dólares, no deberías invertir quince mil dólares en esta empresa, puesto que 15 mil × 5 = 75 mil dólares. Dos tercios de ciento veinte mil dólares es ochenta mil dólares, así que, o bien inviertes un poco más y bajas la valoración, o añades asesoramiento (lo explico a continuación) y consigues más participación a cambio. Esto ni siquiera tiene en cuenta la dilución, que está fuera del ámbito de este libro, pero es probable en la mayoría de los casos.

Si una *startup* sale al mercado a tres veces su valoración actual, debería permitirte sacar trescientos mil dólares.

Éste era uno de mis métodos preferidos para elegir o descartar una *startup*. Por mucho que pueda querer a alguien, no puedo aceptar otro trabajo a tiempo parcial durante siete o diez años para ganar cincuenta mil dólares.

Imagina que una *startup* acaba teniendo una valoración de tres millones de dólares. Si ayudo a sus fundadores con diez millones de dólares, más del triple del valor de su empresa, ¿cuánto me llevo si no hay más rondas de financiación? Si resultan ser cincuenta mil dólares, no me vale la pena. Si, teniendo en cuenta el tiempo invertido, pudiera ganar cinco veces eso haciendo otras cosas, no tendrá sentido para mí realizar la operación.

Pasa de inversor a inversor/asesor y a asesor

Supón que te has propuesto gastar sesenta mil dólares al año como inversor ángel (*business angel*), tal como hice yo sin saber realmente qué estaba firmando. Eso significa dos cosas:

1. No serás capaz de cumplir las reglas anteriores de «cubrir dos tercios del fondo» o de «multiplicar trescientos mil dólares por tres» con muchas empresas. Tal vez hagas entre tres y seis inversiones.
2. Realizar de tres a seis inversiones no suele funcionar si actúas como inversor ángel (*business angel*), porque la mayoría de los profesionales cuenta con que nueve de cada diez fracasa.

Por tanto, es casi imposible que tengas una buena distribución estadística con sesenta mil dólares al año. Las matemáticas no salen. Y menos aún si metes la pata, como hice yo, entusiasmándote en exceso y perdiendo cincuenta mil dólares en tu primera inversión.

Así corregí yo el rumbo y afronté este problema:

En primer lugar, invertí cantidades muy pequeñas en unas cuantas *startups* selectas, preferentemente las muy ligadas a redes «aceleradoras de semillas» (antes denominadas *incubadoras*), como Y Combinator y Techstars. Después, hice lo posible por ofrecer algo más, aparte del valor de mi inversión. En otras palabras, quería que los fundadores se preguntaran: «¿Por qué demonios nos está ayudando tanto este tipo a cambio de una cantidad ridícula de acciones?». Esto fue determinante para criar una fama de valor añadido importante, alguien que ayudaba mucho a cambio de muy poco.

En segundo lugar, aproveché esa fama incipiente, para empezar a negociar acuerdos mixtos con *startups* que implicaban cierta inversión, pero con el requisito adicional de una asesoría remunerada. La «asesoría» remunerada consiste en recibir una parte de los beneficios a lo largo del tiempo (por ejemplo, 1/24 del total cada mes durante dos años), pero por la que no hay que pagar. La *startup* puede cancelar este modo de participación en cualquier momento si no está satisfecha con tu trabajo de asesor.

En tercer y último lugar, di el salto al asesoramiento puro. Al final del primer año del «Fondo Tim Ferriss», más del 70 por ciento de mis «inversiones» en *startups* eran en forma de tiempo en lugar de efectivo. En los últimos seis meses del fondo, extendí un único cheque para una *startup*.

El desplazamiento gradual de la inversión pura al asesoramiento puro me permitió reducir la cantidad total del capital invertido, aumentar los porcentajes de acciones, y conseguir que los ciento veinte mil dólares rindieran, a pesar de mis errores iniciales. Esta estrategia también produjo, creo yo, mejores resultados para las *startups*.

En definitiva, las *startups* se convirtieron en mi gallina de los huevos de oro, y cuando CB Insights analizó los mil inversores ángel (*business angels*) más destacados de 2014, me situó a mí en sexto lugar. Lo irónico es que ahora he dejado por completo la práctica

de inversor ángel (*business angel*), aunque al final me reportará diez veces más de lo que gané publicando y con todo lo demás. ¿Por qué? La respuesta está en el capítulo Cómo decir «no» cuando más importa.

Pero basta de verborrea técnica. Veamos otras opciones posibles para ti.

Desarrollo de tu propio programa de posgrado

¿Cómo crearías tu propio máster en Administración de Empresas o programa de posgrado? Éstos son tres ejemplos con sus hipotéticos costes, los cuales dependen obviamente del programa en cuestión:

Máster en Creación Literaria: Doce mil dólares por año
¿Cómo podrías gastar (o sacrificar) doce mil dólares al año para convertirte en autor literario? Si ganas setenta y cinco mil dólares al año, podrías unirte a un grupo de escritores y negociar en el trabajo que te tomarás los lunes libres (para dedicarte a bosquejar una novela o un guion de cine) a cambio de una reducción del sueldo de entre diez mil y quince mil dólares.

Máster en Ciencias Políticas: Doce mil dólares por año
Usa la misma estrategia para dedicar un día de la semana a trabajar como voluntario o realizar una labor remunerada en una campaña política. Imponte la lectura de un libro a la semana de los que figuran como obligatorios en el currículum del Departamento de Ciencias Políticas de Georgetown.

Máster en Administración de Empresas: Treinta mil dólares por año
Dedica dos mil quinientos dólares al mes a comprobar las distintas «musas» consideradas la fuente de los ingresos automáticos. Consulta la obra *La semana laboral de 4 horas* o busca en Google «muse examples Ferriss» como punto de partida.

Y en general
Siempre que sea razonable desde un punto de vista financiero, decide actuar en lugar de teorizar.

Aprende a afrontar los retos del mundo real, en lugar de recurrir al regazo protector del mundo académico. Puedes controlar la mayoría de los riesgos, y no puedes imaginarte las recompensas.

Fuentes

Para los más empollones, incluyo aquí unas pocas fuentes para aprender sobre cómo ser inversor ángel (*business angel*), fundación de empresas tecnológicas, o selección de la *startup* adecuada para trabajar con ella:

Venture Deals, de Brad Feld y Jason Mendelson.

Venture Hacks (venturehacks.com), una creación conjunta de Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título) y Babak «Nivi» Nivi. Contenido gratuito sobre cualquier faceta imaginable de este juego. Algunos términos y normas pueden estar algo obsoletos, pero es menos del 20 por ciento del contenido, y la teoría y la estrategia del juego son atinadas.

AngelList, también con Naval y Nivi como cofundadores. Fantástico para localizar operaciones, ver quién invierte en qué y encontrar trabajos en *startups* de crecimiento rápido. Yo soy asesor de AngelList, y puedes ver mi cartera completa de inversiones en **angel.co/tim**.

Scott Adams

Tótem: Perro ovejero australiano

«Los perdedores tienen metas. Los ganadores tienen sistemas.»

Scott Adams (TW: @scottadamssays, blog.dilbert.com) es el creador de la tira cómica Dilbert, publicada en diecinueve idiomas en más de dos mil periódicos de cincuenta y siete países. Es autor de los superventas *Cómo fracasar en casi todo y aun así triunfar* (Empresa AC, 2014), *Los escombros de Dios* (Ediciones Granica, 2012) y *El principio de Dilbert* (Ediciones Granica, 1997).

Entre bamabalinas

- La madre de Scott alumbró a su hermana pequeña bajo hipnosis porque su médico le propuso esa opción. No tomó ningún analgésico, no sintió dolor y estuvo consciente en todo momento.
- Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título) reconoce con regularidad que la breve entrada del blog de Scott titulada «The Day You Became a Better Writer» ha mejorado su redacción.

VIñetas poco conocidas que lee y disfruta

F Minus
Perlas a los cerdos

Los seis elementos del humor

Scott considera que hay seis elementos de humor: Travesura, ingenio, ternura, extravagancia, mezquindad y reconocimiento. Al menos hay que cubrir dos de estas dimensiones para tener éxito.

«Te pondré un ejemplo. La ternura suele estar en los niños y los perros, y la extravagancia es cualquier cosa que esté fuera de lugar. Si conoces la historia de las tiras cómicas, sabrás que *The Far Side* usaba sobre todo la dimensión de poner algo fuera de lugar. Por ejemplo, tenías un animal que hablaba.

»En cuanto incluye un animal que habla, ya tiene una dimensión. Nada más empezar la carrera ya va por delante de ti si eres un humorista gráfico que se queda sentado diciéndose: "Creo que haré un cómic sobre algo, el mundo es mi lienzo".

»Tiene ya lo extravagante, y después hará que el animal diga algo, con frecuencia en la onda o el tono del mundo humano. Ésa es la parte "reconocible".

»Echa una ojeada a la mejor tira cómica de todos los tiempos, que creo que casi todo el mundo diría que es *Calvin y Hobbes*. En ella aparece un tigre parlante que es extravagante y tierno a la vez. Esto ya, para empezar, va un paso más allá de la sola dimensión que incluía *The Far Side*. En el momento en que empiezas a leer *Calvin y Hobbes*, ya tienes la ternura, porque los dibujos son fantásticos. Tiene ternura doble. Salen un niño y un animal, y el animal mola. Así que ya tiene todo eso incluso antes de empezar a escribir un chiste. Así que, si ahora pone al niño a hacer alguna travesura (y, además, le pasa algo malo a alguien —mezquindad—) ésa es, por supuesto, otra de las dimensiones…»

A veces hasta hay que consultarlo con la almohada

«Como yo tenía este personaje, Dilbert, y era un tipo solitario, quise darle un perro para que pudiera interaccionar con alguien. Y quise que el nombre del perro mantuviera alguna correspondencia con el de Dilbert. Así que el nombre original de Dogbert fue Dildog.»[11]

TIM: «¿Llegó a ir a imprenta el nombre de Dildog?».

SCOTT: «No, tuve el acierto de pensar que no era una buena decisión comercial, al menos no lo era para los periódicos, porque todos están clasificados estrictamente para un público general».

Sistemas frente a *Metas*

Scott me ayudó a reorientar mi atención hacia los *sistemas*, por usar su propio lenguaje, en lugar de concentrarme en las *metas*.

Esto implica elegir proyectos y costumbres que, aunque deriven en *fracasos* a los ojos del mundo exterior, te dotan de habilidades o relaciones transferibles. En otras palabras, eliges opciones que te permitirán *triunfar* inevitablemente con el tiempo, porque desarrollas recursos que perviven en proyectos ulteriores.

En esencia, los *sistemas* se pueden entender como si te plantearas: «¿Qué habilidades o relaciones duraderas puedo desarrollar?», frente a: «¿Qué meta a corto plazo puedo conseguir?». El primer interrogante tiene un poderoso efecto bola de nieve, mientras que el segundo conduce a un resultado binario triunfo/fracaso sin premio de consolación. Scott escribe ampliamente sobre esto en su libro *Cómo fracasar en casi todo y aun así triunfar: Algo así como la historia de mi vida*. He aquí un ejemplo del mundo real:

«Cuando empecé a escribir un blog, mi futura esposa solía preguntarme cuál era mi objetivo. Aquella actividad parecía multiplicar por dos mi carga de trabajo a cambio de un 5 por ciento más de ingresos que no marcaban ninguna diferencia real en mi vida. Parecía un desperdicio absurdo de tiempo. Intenté explicarle que escribir un blog era un sistema, no una finalidad. Pero nunca lo hice bien del todo. Y lo intentaré de nuevo aquí.

»Escribir es una habilidad que requiere práctica. Así que la primera parte de mi sistema consiste en practicar con regularidad. Yo no sabía con exactitud para qué practicaba, y eso es lo que lo convierte en un sistema en lugar de una meta. Avanzaba desde un lugar con pocas posibilidades (ya que era un escritor sin ninguna práctica) hacia un lugar de buenas posibilidades (un escritor muy experimentado con mayor visibilidad).

»La segunda parte de mi sistema al escribir un blog es una especie de I+D para escribir. Escribo sobre gran variedad de temas y veo cuáles obtienen mejor respuesta. También escribo con distintas "voces". Tengo una voz humorística autocrítica, tengo una voz enfadada, una voz reflexiva, una voz analítica, una voz medio loca, la voz ofensiva, etcétera. Los lectores hacen un buen trabajo diciéndome cuál de ellas funciona y cuál no.

»Cuando *The Wall Street Journal* se hizo eco de las entradas de mi blog, me invitó a que escribiera algunas colaboraciones. Gracias a toda la práctica que había adquirido escribiendo y a mi conocimiento de los temas que tenían mejor acogida, las colaboraciones tuvieron mucho éxito. Aquellos artículos tampoco es que me dieran mucho dinero, pero todo ello encajaba dentro de mi sistema de actividad pública.

»Mis escritos para *The Wall Street Journal*, junto con mi actividad pública en el blog, llamaron la atención de editores de libros, y esa atención se tradujo en un contrato editorial. Y el contrato editorial generó solicitudes de conferencias que son vergonzosamente lucrativas. Así que por fin llegó el día de cobrar las recompensas por escribir un blog, pero yo no sabía de antemano qué senda tomaría. Mi blog me ha brindado docenas de oportunidades comerciales en los últimos años, así que podría haber seguido cualquier dirección».

TF: Nunca tuve la intención de que mi *podcast* se convirtiera en un negocio. Me quemé después de escribir *The 4-Hour Chef*, de casi setecientas páginas, y quise descansar de grandes proyectos de un modo informal pero creativo. Como disfruté con las entrevistas que me habían hecho Joe Rogan, Marc Maron, Nerdist, y otros pesos pesados del *podcast*, decidí probar a grabar seis episodios de entrevistas de audio largas. Si no disfrutaba haciéndolo después de seis episodios, tiraría la toalla y me iría. Mi razonamiento fue: En el peor de los casos, la experiencia me ayudará a mejorar mis dotes como entrevistador, me obligará a refinar las preguntas y me permitirá pulir muletillas verbales, todo lo cual me servirá para proyectos futuros. Con uno o dos episodios no iba a conseguir suficiente práctica para disparar hacia arriba la curva del aprendizaje, así que de manera un tanto arbitraria decidí hacer seis episodios para probar. Y aquí estamos unos doscientos episodios después.

Sobre la extraña eficacia de las afirmaciones

Creo que el diablo está en los detalles en este apartado, así que es más largo de lo normal. Trata sobre una de esas cosas que no deberían funcionar y, sin embargo, parecen aumentar las posibilidades. Probé la técnica de Scott en mi vida después de asistir a un curso en directo de Tony Robbins, sobre el que doy más detalles en el capítulo El proceso Dickens: ¿cuánto te cuestan tus convicciones?. Por ahora, he aquí la historia original de Scott:

«Déjame decir antes de nada [que no creo] que si lanzas una afirmación vayan a pasar cosas por arte de magia y que el universo cambie de alguna manera [no científica]… Lo que digo es que he usado esta técnica y que adquirí cierta experiencia que me encanta compartir, por eso cuento la historia.

»…Tengo veintitantos años. Me apunté a un curso de hipnosis para aprender a ser un hipnotizador profesional certificado. Un día [aquella mujer de mi clase] dijo: "Tienes que probar con eso que llaman afirmaciones. Lo leí en un libro, pero no recuerdo el título del libro". Así que yo tampoco te lo puedo repetir aquí, porque ella no me lo dijo a mí. Y dijo "Funciona así".

»Lo único que hay que hacer es elegir un objetivo y anotarlo quince veces al día en forma de enunciado concreto, como: "Yo, Scott Adams, seré astronauta", por ejemplo. Y lo haces todos los días. Entonces parecerá que el universo empieza a escupir oportunidades. Te parecerán coincidencias, y si lo son o no es menos relevante que el hecho de que parezcan brotar de repente.

»Así que yo, que soy un ser racional, digo: "Esto parece una terrible pérdida de tiempo. No hay ninguna ciencia en esto, bla, bla, bla". Ella me convenció en parte porque pertenecía a la organización Mensa, no era tonta.

»Pues hice dos afirmaciones que vienen al caso. Primero, dije que me convertiría en un autor número uno de superventas. Esto fue antes de que hubiera escrito ningún libro y de que hubiera asistido a ninguna clase de creación literaria, salvo un curso de dos días sobre redacción comercial, y así fue. *El principio de Dilbert* se convirtió en superventas número uno.

»Hubo un tiempo… en el que perdí la voz [comenzó en 2005 debido a una disfonía espasmódica]. No pude hablar durante tres años y medio… Y ésa fue la siguiente ocasión en la que usé las afirmaciones. Y la afirmación fue: "Yo, Scott Adams, acabaré hablando perfectamente". Ahora me doy cuenta de que no hablo perfectamente, pero cuando lleguemos a esa historia verás que hay más que contar».

TIM: «¿Cómo utilizas exactamente esas afirmaciones?».

SCOTT: «Te contaré cómo lo hice exactamente, pero entonces también te diré que estoy convencido de que el método exacto no tiene ninguna importancia. Creo que lo que importa es el grado de concentración y el compromiso que tengas con ese foco. Porque la última afirmación que he mencionado la lancé en un primer momento en mi cabeza mientras conducía, pero de manera continua durante unos tres años. Al principio, en aquellos tiempos usaba un lápiz o bolígrafo y un trozo de papel, y escribía la misma frase

quince veces una vez al día, creo. Y pienso que parece funcionar por la siguiente razón, y hay varias posibilidades. Una se basa en algo que aprendí hace mucho tiempo, y olvidé quién acuñó el término, pero ¿has oído alguna vez la expresión "activación reticular"? Básicamente es la idea de que es fácil que oigas decir tu nombre en medio de una multitud.

»Oirás ruido de fondo, bla, bla, bla, "Tim Ferriss", bla, bla, bla. Piensas, ¿cómo he oído eso en medio de este tumulto de gente? En el fondo, el cerebro no es capaz de procesar todo en ese entorno, ni por asomo. Así que a lo máximo que llega es a aplicar esos pequeños filtros. Y aplica esos filtros con lo que más te llama la atención. Con aquello en lo que inviertes más energía… Así es como aplicas tus filtros. Así que el filtro se fija automáticamente para tu nombre, porque eso es lo que más te importa.

»Pero se cree que puedes usar esas afirmaciones (esto es sólo una hipótesis) para centrar la mente y la memoria en una cosa muy específica. Y eso te permitiría captar cosas del entorno que tal vez ya estuvieran ahí, sólo que el filtro estaba configurado para ignorarlas. Lo que haces es ajustarlo mediante este truco memorístico y repetitivo para ampliarlo un poco y poder captar cosas adicionales. O sea, que hay algo de ciencia detrás de esto…

»Con el tiempo decidí ponerme a hacer la afirmación siguiente: "Yo, Scott Adams, seré un humorista gráfico famoso". Las posibilidades de convertirse en un humorista gráfico famoso son bajísimas, creo que habrá unas dos mil personas enviando sus creaciones a los grandes grupos, a la gente que te da el contrato importante, la gran oportunidad. Puede que escojan a media docena. De esa media docena, la mayoría no lo habrá conseguido todavía un año o dos después, así que es muy difícil. De hecho, Dilbert fue probablemente el éxito más grande, o uno de ellos, en veinte años».

Predicción de Trump: Lo que se puede aprender

El 22 de septiembre de 2015, Scott Adams atinó al predecir en mi *podcast* que diez meses después Donald Trump saldría designado candidato republicano a la presidencia. Por entonces daba risa. Scott se basó en que tuvo en cuenta las capacidades hipnóticas y la habilidad con la prensa de Trump, no sus propuestas políticas. Esto tal vez suene antiguo, pero se pueden extraer enseñanzas de las apreciaciones de Scott:

«En el debate en el que [Trump] apareció como el bufón poco preparado que iba a meter la pata, Megyn Kelly, de Fox News, decidió que sí, que eso era lo que iba a suceder y su primera pregunta fue aquélla de: "¿Ha dicho usted todas esas barbaridades sobre las mujeres?". Pues bien, cualquier otro político habría quedado descalificado y fuera de combate con aquello, porque da igual lo que se responda a eso…

»Tal vez alguien piense que la respuesta lógica sería: "Oh, eso se ha sacado de contexto", o algo así, que es lo que suele decir la gente y suele ser lo habitual. Pero la audiencia no oirá eso. Sólo se quedará con lo que sintió cuando Megyn Kelly pronunció el nombre de esa persona [más] barbaridades sobre las mujeres.

»Ése es en realidad el principio y el final del pensamiento de, por decir algo, al menos el 20 por ciento del público; curiosamente, alrededor del mismo 20 por ciento es el que resulta fácil de hipnotizar. Pero ¿qué fue lo que hizo Trump? En cuanto surgió aquella pregunta, casi interrumpió a la entrevistadora y le dijo: "Sólo sobre Rosie O'Donnell". Eso, amigo mío, es hipnosis. Echó mano de un ancla que todo el mundo visualizó, y su público principal ya tenía una impresión negativa. Casi con toda seguridad la impresión negativa que tenía de Rosie O'Donnell era mayor, más intensa, más visual y más importante que cualquier cosa que hubiera dicho Megyn Kelly…

»Ella le enseñó cuatro reyes y él le ganó la mano, y lo hizo sin siquiera intentarlo, y lo hizo con un método bien conocido. Es una técnica de negociación. Lanzas un ancla, distraes a todo el mundo. En lugar de convertirse en sexista, lo cual tal vez fue algún día, se convirtió en el orador que habla sin tapujos.

»Como sé que te fijas en los titulares, ya sabes lo que pasó después. Roger Ailes, de Fox News, intervino para decir: "Hay que hacer las paces con Donald Trump porque esto se nos está yendo de las manos", y Donald Trump hizo las paces con él. ¿Cómo interpretas eso? Te diré cómo lo interpreto yo. Yo interpreto que Donald Trump compró Fox News sin pagar un solo penique. Porque si quieren que aparezca en [su] programa, la decisión dependerá de él, y él ha demostrado que no los necesita».

TF: En este punto le pregunté a Scott sobre una frase inteligente que Trump suele utilizar para neutralizar a los periodistas, que es la rápida interjección: «Compruebe sus datos, [inserta aquí el nombre del periodista]».

SCOTT: «"Compruebe sus datos" es lo que yo denomino la "maniobra suprema". Es lo mismo que hizo Jobs cuando justificó el Antennagate limitándose a decir: "Todos los teléfonos inteligentes dan problemas. Nosotros intentamos hacer felices a nuestros clientes". En menos de treinta segundos consiguió que un titular nacional se esfumara con aquellas dos frases».

La «Inundación» matutina: Escuchar el cuerpo en lugar de la mente

Para reducir al mínimo la toma de decisiones, Scott se levanta, pulsa una tecla para hacerse un café y toma el mismo desayuno cada mañana: Una barrita de proteínas Clif Builder de veinte gramos con sabor a chocolate y mantequilla de cacahuete. Lo siguiente que hace es ver las noticias para sacar ideas para su tira cómica:

«Hay un proceso en el que una vez que despejas la mente, tienes que dejar que vuelva a llenarse. Lo llamarás de otra manera, pero yo sé que lo haces. Así que la dejas en blanco, y dejas que se inunde con cosas nuevas que no son las mismas que la llenaban antes. Miro las noticias, y encuentro material que no había visto antes. No veo por quinta vez el problema de ayer. Veo un problema nuevo, y reflexiono sobre una idea nueva. Pero entonces, en medio de esa inundación, debes localizar el detalle con el que vale la pena trabajar. **Ahí es donde utilizo el modelo corporal**. Es como si recorriera de forma cíclica todo ese material.

»El modelo es: El cerebro no es capaz de establecer buen contacto, no directamente, en un sentido intelectual. Obviamente el cerebro interviene, pero a lo que me refiero es a que mientras **reflexiono sobre esas ideas y mi cabeza se inunda con ellas, realizo un seguimiento de mi cuerpo; no de mi mente. Y cuando detecto un cambio corporal, tengo algo que también va a importarle al resto de la gente**».

TF: B. J. Novak (véase capítulo con el mismo título) ha expresado algo muy similar. Esta reacción corporal (una media sonrisa involuntaria, una descarga de adrenalina, un aumento de endorfinas, un cambio brusco de ánimo, etc.) puede actuar como un detector de metales para el buen material. Requiere práctica, pero funciona.

Sobre la diversificación para controlar el estrés

Lo siguiente salió cuando le pregunté: «¿Qué consejo le darías a tu yo de treinta años?»:

«Mi yo de treinta años no tenía acceso a la marihuana terapéutica, así que tenía un lienzo limitado sobre el que pintar. Desde que era adolescente (y sufría toneladas de problemas médicos relacionados con el estrés) siempre me ha parecido prioritario que mi trabajo número uno fuera aprender a no tener estrés. **En este momento me considero campeón mundial evitando el estrés de docenas de formas diferentes. Muchas de ellas no son más que tu manera de ver el mundo, pero la mayoría consiste en un proceso de diversificación**. No me preocupará perder un amigo si tengo cien, pero si tengo dos amigos sí me preocuparé. No me preocupará perder mi trabajo si mi jefe número uno me despide porque tengo miles de jefes en periódicos de todas partes. Una de las formas de no preocuparse por el estrés consiste en eliminarlo. No me preocupo por las fluctuaciones en el precio de mis acciones porque tengo una cartera de valores diversificada. La diversificación sirve casi en cualquier ámbito de la vida para reducir el estrés».

El *hardware* de Dilbert: Con qué dibuja Scott

Tableta Wacom Cintiq.

La lógica del desafío doble o triple

En relación con el «asesoramiento profesional» Scott ha escrito lo siguiente, lo cual he recortado un poco por razones de espacio aquí. En la práctica, éste es mi mantra, y verás por qué razón lo incluyo aquí:

> Para tener una vida de éxito que entre dentro de la media, no hace falta planificar demasiado. Basta con no meterte en problemas, seguir una formación académica y buscarte un trabajo que te pueda gustar. Pero si quieres algo extraordinario tienes dos caminos: 1) Ser el mejor en una cosa específica. 2) Ser muy bueno (entre el 25 por ciento mejor) en dos o más cosas.
>
> La primera estrategia es tan difícil que se acerca a lo imposible. Poca gente llegará a jugar en la NBA o a conseguir un disco de platino. No recomiendo a nadie que lo intente siquiera.
>
> La segunda estrategia es relativamente sencilla. Todo el mundo tiene varias facetas en las que puede situarse entre el 25 por ciento mejor con algo de esfuerzo. En mi caso, sé dibujar mejor que la mayoría de la gente, pero a duras penas soy un artista. Y no soy más divertido que el monologuista que nunca llega a nada grande, pero sí soy más divertido que la mayoría de la gente. La magia es que poca gente sabe dibujar bien y escribir chistes. Es la combinación de ambas cosas lo que convierte lo que hago en algo tan excepcional. Y si a eso le añades mi experiencia en el mundo de los negocios, de pronto tienes un tema que pocos humoristas gráficos podrían aspirar a comprender sin llegar a vivirlo.
>
> Siempre aconsejo a la gente joven que aprendan a ser buenos oradores (entre el 25 por ciento mejor). Cualquiera puede hacerlo con la práctica. Si sumas ese talento a cualquier otro, de repente te conviertes en el rey entre la gente que sólo tiene una habilidad. O si te gradúas en Empresariales después de graduarte en Ingeniería, Derecho, Medicina, Ciencias o lo que sea. De pronto estás al mando, o tal vez fundes tu propia empresa recurriendo a esos conocimientos combinados.
>
> El capitalismo premia lo que es raro y a la vez valioso. Te convertirás en algo raro siempre y cuando reúnas dos o más «bienes preciosos» y nadie más tenga esa combinación… al menos una de las destrezas de tu combinación debe guardar relación con la comunicación, ya sea verbal o escrita. Y podría tratarse de algo tan simple como aprender a vender con más eficacia que el 75 por ciento del mundo. Ésa es una. Añádele ahora tu pasión, sea cual sea, y tendrás dos, puesto que ése será el bien en el que pongas suficiente energía para situarte entre el 25 por ciento más destacado. Si tienes capacidad para desarrollar una tercera destreza, tal vez en los negocios o hablando en público, desarróllala también.
>
> Parece un consejo general, pero te costará encontrar a alguna persona triunfadora que no se sitúe entre el 25 por ciento mejor en unas tres habilidades.

TF: Marc Andreessen (véase capítulo con el mismo título) hizo referencia hace mucho tiempo al concepto del desafío doble o triple, comentando que esta idea de Scott es «incluso la fórmula secreta para convertirse en consejero delegado. Todos los consejeros delegados de éxito son así». Él reiteraba que también se puede cultivar esto durante la formación académica obteniendo una combinación inusual de grados, como Ingeniería y máster en Administración de Empresas, posgrado en Derecho y máster en Administración de Empresas, o grado en Física y Economía.

Shaun White

Shaun White (TW/FB/IG: @ShaunWhite, shaunwhite.com) es un profesional del *snowboard* y el *skateboard*. Entre sus numerosos logros destacan ser dos veces medalla de oro olímpica y tener el récord de medallas de oro en los X Games, con quince de ellas (así como el mayor número de medallas totales, con veintitrés). Shaun se ha ganado el puesto número dos en la lista de *BusinessWeek* de los Cien Atletas más Poderosos y Vendibles. Es el propietario mayoritario de la serie de pruebas deportivas Air + Style, consideradas «una mezcla entre el festival de Coachella y los X Games».

Entre bambalinas

- Shaun nació con una afección cardiaca conocida como tetralogía de Fallot. Varias válvulas del corazón tenían fugas, lo que requirió múltiples intervenciones quirúrgicas a corazón abierto para corregirlo. De niño perdía el conocimiento jugando al fútbol por sobresfuerzo.
- El episodio de mi *podcast* con Shaun se grabó en directo ante una multitud que llenaba a rebosar la sala de fiestas The Troubadour de Los Ángeles, la misma donde Guns N'Roses realizó la actuación que los llevó a firmar por primera vez con la discográfica Geffen.

*** ¿Qué es lo que te dices justo antes de participar en una competición olímpica?**
«Me digo: "Al final del día ¿qué más da? ¿Qué problema hay? Estoy aquí, voy a hacerlo lo mejor que pueda, y me iré a casa, con mi familia… aunque todo mi mundo se acabe aquí, ¿qué más da?".»

TF: El comentario «y me iré a casa, con mi familia» es una frase que tomó de Andre Agassi, uno de sus mentores. Tanto a Shaun como a mí nos encanta y recomendamos la autobiografía de Andre, *Open* (Duomo Editorial, 2014).

La presión de tus pares y el valor de las metas «absurdas»

«Pasé una situación increíble cuando estuve en Japón en aquella competición llamada Toyota Big Air en la que participé como invitado, sin tener que pasar las fases previas. Me tuve que pagar el viaje para ir hasta allí. Mi madre viajó conmigo. Nos pagamos el hotel, nos pagamos la comida y todas esas cosas. El resto de participantes iba a gastos pagados [con el vuelo y el hotel cubiertos]. Al llegar, percibían dietas diarias [compensación diaria de gastos] por aparecer y, después, había un premio grande de cincuenta mil dólares.

»Todo el mundo salió aquella noche de fiesta a pasárselo de escándalo, y yo era un niño, así que me quedé en el hotel con mi madre. Se presentaron a la competición con resaca diciendo: "Bueno, los saltos son un latazo", porque lo que les va es el *snowboard*, así que "no mola nada, y no vamos a competir hoy. Hacemos un poco de exhibición y nos repartimos el dinero". Echo un par de cálculos y veo que con eso no cubro ni los billetes de avión". Así que les digo: "Yo no voy a hacerlo. No quiero repartir el dinero".

»Los tenía a todos en mi contra diciendo: "Venga ya, sólo te importa el dinero…" y yo me limité a quedarme sentado y decir: "Hoy se me está dando fenomenal. No lo voy a hacer". Había fotografías de gran formato con la cara de todos los participantes y me pintaron símbolos de dólar en los ojos. Yo tenía unos quince años. Me sentí muy intimidado. Mis ídolos lanzándome pullas todo el rato y, tío, gané… Me dieron cincuenta mil dólares y un coche. Fue como "¡Oh, Dios! ¿Y ahora qué hacemos?"»

TIM: «¿De dónde sacaste la fuerza ante ese tipo de presión por parte de tus compañeros? No es lo normal en un chaval de quince años, sobre todo cuando te ves con que de pronto tus ídolos empiezan a lanzarte dardos. ¿Vino de tus padres? ¿O es algo que has tenido siempre, o hay una respuesta diferente?».

SHAUN: «Había dedicado esfuerzo, había dedicado tiempo, sentía que era el mejor, y aquellos tíos habían llegado allí con el viaje pagado… Sólo me dije: "¿Sabes qué? Éste es mi día y no voy a dejar que me lo arruinen". Había trabajado para alcanzar esa meta. ¿Sabes? Suelo ponerme metas. **Cada temporada me pongo una meta… Bueno, suelen ser dos metas. Una es algo muy serio y otra es una gracia, una chorrada**».

TIM: «¿Cómo qué? ¿Qué sería un ejemplo de cada?».

SHAUN: «Te vas a reír, es ridículo. Una de ellas fue ganar las olimpiadas, y la otra fue ver cuántos coches conseguía ganar. Porque por entonces las empresas de coches se limitaban a repartir coches. Tuve una buena racha y creo que al final de la competición acumulé nueve coches. Había un Suzuki Sidekick y el Volvo, y un Jeep, y otros coches desconocidos… Acabé donándolos todos al final, porque tendría que haber pagado impuestos por ellos y todas esas cosas».

TIM: «¿Todavía te pones metas así?».

SHAUN: «Lo hago, sí. Siempre son aleatorias, tío. En las olimpiadas de Vancouver (no puedo creer que te esté contando esto) mis metas fueron ganar otra vez las olimpiadas, y la otra meta fue llevar puestos unos pantalones, y los pantalones que me preparé eran la bandera estadounidense. Verás… Vi esta foto de Axl Rose con unos

pantalones parecidos. Probablemente eran algo más ceñidos y más cortos. Fue como: "No me quedarán así de bien, pero puedo hacerme unos pantalones como ésos". La meta era algo tan ridículo como: "Tío, si gano, igual salgo en la portada de *Rolling Stone* o algo así".

»Pero eso es lo divertido, porque te quita mucha presión. Ganar las olimpiadas es una gran meta, y es muy estresante conseguirla. Así que está bien tener otra cosa para compensarlo. Todo era muy serio entonces y aquélla fue mi forma de manejarme».

TF: Shaun salió en la portada de *Rolling Stone* llevando puestos los pantalones de la bandera estadounidense.

Sobre el hecho de ser «atípico»

A veces estar fuera de los epicentros conocidos es una gran ventaja, algo que explora Malcolm Gladwell (véase capítulo con el mismo título) en su libro *Fueras de serie* (Taurus, 2009). La siguiente anécdota de Shaun también me recordó la lógica que sigue Richard Betts a la hora de elegir restaurante (véase capítulo Richard Betts):

«Estaba leyendo [*Fueras de serie*] y me fascinó la historia sobre los jugadores de *hockey* y esa especie de anomalía en el sistema. Empecé a aplicarlo a mi propia vida y pensé: "Bueno, la gente pensará que para mí fue una desventaja criarme en el sur de California. La verdad es que a mí no me parece para nada que haya sido una desventaja. Probablemente hacía sol y un tiempo agradable la mayor parte del año o del invierno para salir fuera". Nuestros inviernos no son como en Colorado o Vermont. Así que probablemente podía practicar como el doble o el triple, no sé, que alguien que viviera en otro lugar.

»Luego, al mismo tiempo, alguien construyó los parques de Bear Mountain y Snow Summit Resort [en el sur de California] (era una montaña pequeña), así que [la orden] fue como: "Oh, sí, haz lo que quieras" y el tipo creó esos saltos espectaculares, ese medio tubo espectacular. Ahora monta todas las pistas de las mejores competiciones del mundo. Ahí fue donde empezó, en esas montañas.

»No lo iban a dejar ir a Aspen a destrozar el camino de las máquinas pisanieves o lo que fuera. Además, el medio tubo tenía instalado un telesilla, como un cable de remolque. Así que pensé: "Caray, la cantidad de días que estoy practicando porque hace sol, la cantidad de descensos que estoy haciendo porque no tengo que desengancharme la tabla y volver a subir". Hacía mis saltos, me montaba en la silla, y volvía a subir. Era consciente de "estar metiendo meses de entrenamiento en estos pequeños periodos, comparado con alguien que viva en Vermont u otro sitio donde están muy por debajo de cero grados y suben a pie la montaña. Acaban agotados".

»Ya sabes, con frío se te quitan las ganas de decir: "Vale, voy a intentar este salto". No, no lo haces. Es superintimidatorio, hace frío, y quieres irte a casa y entrar en calor. Estaba en esas condiciones de nieve blanda, con alguien construyendo el mejor espacio en los alrededores y así… pude aplicar un montón de cosas divertidas de ese libro a mi propia vida».

Acepta el trabajo y busca otras puertas que abrir

«La música fue una de las cosas raras porque nadie más en mi familia es musical en lo más mínimo… Gané una guitarra en una competición de *snowboard* y pensé: "Vaya, ¿y si pudiera ir a una fiesta en cualquier sitio y supiera tocar una canción?", y una canción se convirtió en: "Vale, ahora me estoy preparando para ser guitarrista…".

»Soy primer guitarra de un grupo llamado Bad Things. Está formado en su mayoría por amigos míos del vecindario en el que me crié y algunos chavales con un talento increíble que me encontré en Los Ángeles. Empezamos haciendo temas propios, y nos ofrecieron algunas actuaciones, y llegó un momento en que nos invitaron a ir a Lollapalooza. Y para mí fue como, "Tío, esto va a ser muy fuerte".»

[**TF**: En este punto de la historia dije «¡Caray…!», en tono susurrante.]

«Pero espera… era para actuar en el escenario infantil. Así que dije: "¿Sabíais que se trataba de punk rock de verdad? Pero venga, vamos a ir y tocamos para los chavales y ya está". Porque no creo que nos correspondiera estar en el escenario principal: el mero hecho de que yo esté en el grupo no significa que nos tengan que dar esas oportunidades. Así que actuamos, e hicimos nuestro trabajo. Hicimos una actuación fantástica para los chavales. Y entonces pasó lo más sorprendente. Fue como estar en una película. El grupo que tenía la actuación principal en el escenario The Grove en Lollapalooza decidió que no iba a tocar. Pusieron un gran cartel fuera que decía: "Nuestro arte no se exhibirá aquí". Sus seguidores arruinaron por completo los equipos y se desató la locura.

»Ellos [los organizadores] miraron a su alrededor como diciendo: "Necesitamos un grupo para que toque en el escenario principal". Y yo dije: "Nosotros somos un grupo". Literalmente, "Nosotros somos un grupo". Era una locura. Dijeron: "Vosotros, venid aquí". Y pensé: "Oh, Dios, éste es nuestro momento, hay que hacerlo". Así que tocamos uno de los conciertos más increíbles que hayamos hecho nunca. Estuvimos a la altura de las circunstancias. Hicimos aquel concierto increíble, y, como cualquiera que se cuelga una guitarra y sueña con estar en un escenario, también sueñas con ese momento en que sales del escenario y todo el mundo aplaude pidiendo otro tema. Y ese momento pasó, y entonces miro a los chicos del grupo y me dicen: "Pero ¿es que tenemos algún otro tema? No tenemos más". [El organizador] dijo: "Toca otra vez el primero de todos".»

Fifty Shades of Chicken

Éste es el título del libro que Shaun ha regalado más veces, y significa «Cincuenta sombras de pollo». En serio. Yo pensé que era una broma, pero tiene unos setecientos comentarios en Amazon y una media de 4,8 estrellas.

La ley de la categoría

> En el mundo de las ideas, nombrar algo es poseerlo. Si puedes nombrar un problema, puedes poseer el problema.
>
> THOMAS L. FRIEDMAN

Siempre recomiendo a los emprendedores la lectura de la obra *Las 22 leyes inmutables del marketing* (McGraw-Hill/Interamericana de España, 2004), de Al Ries y Jack Trout, con independencia de si se estrenan fundando una empresa o si son fundadores experimentados y con éxito que lanzan un nuevo producto al mercado. «La ley de la categoría» es el capítulo que releo más a menudo, y he incluido una versión resumida aquí. Se publicó por primera vez en 1993, así que algunas de las referencias al «momento actual» están desfasadas, pero los principios son atemporales.

La ley de la categoría

¿Quién fue la tercera persona que atravesó sola el océano Atlántico en un avión?

Si no sabías que Bert Hinkler fue la segunda persona que lo hizo, pensarás que no tienes ninguna posibilidad de recordar quién fue la tercera. Pero sí sabes quién fue. Fue Amelia Earhart.

Ahora bien, ¿es Amelia conocida por ser la tercera persona que cruzó sola el océano Atlántico en un avión, o por ser la primera mujer que lo hizo?

Cuando Heineken consiguió triunfar, la cervecera estadounidense Anheuser-Busch podría haber dicho: «Nosotros también deberíamos sacar una cerveza de importación». Pero no lo hicieron. En lugar de eso pensaron que: «Si hay un mercado para una cerveza de importación a un precio alto, tal vez también haya mercado para una cerveza nacional de precio alto». Así que empezaron a promocionar Michelob, la primera cerveza nacional de precio elevado, la cual poco después sobrepasó las ventas de Heineken en dos a una. (En realidad, Anheuser-Busch también introdujo una cerveza de importación, Carlsberg, que goza de muy buena fama en Europa. En cambio, en Estados Unidos, la cerveza Carlsberg-yo-también, nunca llegó a nada.)

Miller Lite fue la primera marca nacional de cerveza baja en calorías. Pasaron cinco años antes de que un importador dijera: «Si hay un mercado para una cerveza *light* nacional, tal vez también lo haya para una cerveza *light* de importación». El resultado fue Amstel Light, la cual se convirtió en la cerveza *light* de importación más vendida en Estados Unidos.

Si no llegas el primero a la mente de los compradores, no pierdas la esperanza. Busca una nueva categoría en la que puedas ser el primero. No es tan difícil como puede parecer.

Después de que IBM alcanzara un gran éxito con las computadoras, todo el mundo saltó a ese terreno. Burroughs, Control Data, General Electric, Honeywell, NCR, RCA, Sperry. Los llamaron Blancanieves y los siete enanitos.

¿Cuál de aquellos enanitos creció hasta convertirse en una potencia mundial con ciento veintiséis mil empleados y ventas por valor de catorce mil millones de dólares, una empresa a menudo considerada «la segunda marca de computadoras más grande del mundo»? Ninguno de ellos. La empresa de computadoras con más éxito después de IBM de los años sesenta y setenta fue Digital Equipment Corporation. IBM era la primera en venta de ordenadores personales. DEC fue la primera en venta de minicomputadoras.

Muchas otras empresas de computadoras (y sus dueños empresariales) se hicieron ricos y famosos siguiendo un principio sencillo: Si no puedes ser el primero en una categoría, crea una nueva en la que puedas ser el primero.

Tandem fue la primera empresa en la venta de computadoras robustas con tolerancia a fallos y creó un negocio de mil novecientos millones de dólares. Así que Stratus apareció con la primera minicomputadora con tolerancia a fallos.

¿Son difíciles las leyes del *marketing*? No, son bastante simples. Pero llevar las cosas a la práctica es otra historia.

Cray Research se puso en cabeza con la primera supercomputadora. Así que Convex sumó dos más dos y lanzó la primera supercomputadora mini.

A veces también puedes convertir algo del montón en un producto estrella inventando una categoría nueva. Commodore no era más que otro fabricante de ordenadores personales domésticos que no iba a ningún sitio hasta que colocó el Amiga como el primer ordenador multimedia.

Hay muchas formas diferentes de ser el primero. Dell irrumpió en el terreno superpoblado de los ordenadores personales al ser la primera empresa en vender estos aparatos por teléfono.

Cuando lanzas un producto nuevo, lo primero que debes preguntarte no es: «¿En qué es mejor este producto nuevo al de la competencia?», sino «¿primero en qué?». En otras palabras: «¿En qué categoría es primero este producto?».

Charles Schwab no abrió una agencia de valores mejor. Creó el primer agente de préstamos.

Esto va en contra del pensamiento clásico en *marketing*, que está orientado a las marcas: «¿Cómo hago que la gente prefiera mi marca?». Olvídate de la marca. Piensa en categorías. Los consumidores se ponen a la defensiva cuando se trata de marcas. Todo el mundo cuenta por qué es mejor la suya. Pero los clientes tienen una mentalidad abierta cuando se trata de categorías. A todo el mundo le interesa lo nuevo. Poca gente se interesa por lo mejor.

Si eres el primero en una categoría nueva, potencia esa categoría. En esencia, no tienes competencia. DEC explicaba a sus clientes por qué debían comprar un miniordenador, no un miniordenador DEC.

En sus inicios, Hertz vendía un servicio de alquiler de coches. Coca-Cola vendía refrescos. Las campañas de *marketing* de ambas compañías eran más eficaces en aquellos tiempos.

TF: De forma análoga a lo que hizo DEC con los miniordenadores, yo creé el concepto *lifestyle design*, o «diseño del estilo de vida», y lo presenté por primera vez en la obra *La semana laboral de 4 horas* de la siguiente manera, eliminando algunas frases:

> Los Nuevos Ricos son quienes abandonan un plan de vida aplazado [ahorrar y jubilarse de veinte a cuarenta años más tarde] y crean estilos de vida de lujo en el momento presente empleando las divisas del Nuevo Rico: el tiempo y la movilidad. Esto es un arte y una ciencia que llamaremos *diseño del estilo de vida*... Lo que anhelamos no es tener un millón de dólares en el banco. El anhelo es el estilo de vida de absoluta libertad que supuestamente se consigue con eso. La cuestión, por tanto, es: ¿Cómo consigo alcanzar el estilo de vida de libertad absoluta que tienen los millonarios sin tener un millón de dólares de partida?

A continuación doy herramientas y principios, como el geoarbitraje, la selección de correos electrónicos, la alternativa de los viajes de lujo y minijubilaciones (otro concepto creado por mí), etc.

«Diseña tu estilo de vida» fue una etiqueta nueva y concisa para nombrar algo que antes precisaba varias frases. No hice nada para convertirla en una marca comercial ni para proteger su uso. En lugar de eso, la difundí todo lo posible lo más deprisa que pude

usándola en entrevistas con los medios de comunicación, en conferencias, artículos y demás. Quería que entrara a formar parte del vocabulario general, y que surgieran comunidades orgánicas de «diseñadores de estilo de vida» en internet y por todo el mundo. Eso llegó cuando Jay Leno y *The Office* parodiaron *La jornada laboral de 4 horas*. El efecto adicional fue que, al menos durante el primer año, siempre que alguien usaba o definía la expresión «diseño de estilo de vida», también salía a colación mi nombre o *La semana laboral de 4 horas*. Esto es así porque yo era el referente, el poseedor de la «categoría mental», no de una marca comercial. Ahora, por supuesto, vaga libre por ahí, totalmente madura, y ha cobrado vida propia. En el momento en que escribo esto, hay unos catorce mil seiscientos millones de resultados o quinientos ochenta y cinco mil al buscar la expresión en Google en inglés («lifestile design»), dependiendo de si se omiten o no las comillas.

Chase Jarvis

Tótem: Libélula

«No creo arte para conseguir proyectos muy costosos, sino que hago proyectos muy costosos para poder seguir creando arte.»

Chase Jarvis (TW/FB/IG: @chasejarvis, CreativeLive.com) es el consejero delegado de CreativeLive y uno de los fotógrafos con más éxito comercial del mundo. Es la persona más joven que ha conseguido ser nombrada Hasselblad Master, Nikon Master y ASMP Master. Chase ha hecho fotografías para Nike, Apple, Columbia Sportswear, REI, Honda, Subaru, Polaroid, Lady Gaga, Red Bull y muchos clientes más. Es conocido por tener un estilo hipercinético y por centrarse en el mundo de los deportes y el retrato. CreativeLive es una plataforma de aprendizaje por internet que retransmite clases en directo y de alta definición a más de dos millones de estudiantes de doscientos países. Todas las clases se pueden ver en directo de forma gratuita, y se pueden comprar para verlas con posterioridad. Entre sus profesores se encuentran personajes premiados y personalidades del mundo empresarial.

Entre bambalinas

- Chase y Rick Rubin (véase capítulo con el mismo título) fueron las dos personas que me introdujeron en serio en la meditación.
- Chase también fue la primera persona que me enseñó lo que es un Moscow Mule (cerveza de jengibre especiada, vodka y zumo de lima).
- Durante nuestra primera visita a la Casa Blanca, el personal de seguridad le gritó varias veces que saliera del césped, porque iba buscando ángulos óptimos desde los que hacerse autorretratos. De verdad que pensé que acabarían disparándole con una pistola de electrochoque Taser. El resto del día lo pasé gritándole: «¡SAL DE LA HIERBA!» siempre que pisaba los jardines que hay en las afueras de Washington, y él saltaba como un gato al ver un pepino (búscalo en Google, sólo por esto ya vale la pena comprar este libro).

«La creatividad es un recurso infinito. Cuanto más la usas, más tienes.»

Ésta es una frase de Chase parafraseando una cita de Maya Angelou para comentar que la creatividad y la meditación se parecen.

Sobre su primera venta

«Mi primera venta llegó porque crecí esquiando y practicando *snowboard*, y estaba muy familiarizado con ese mundillo. Me metí en medio de una multitud [de atletas] y tomé fotografías de la gente que formaría parte del equipo del año siguiente, porque conocía a los fabricantes y a los representantes. Si tienes las imágenes adecuadas de las personas adecuadas, los fabricantes vienen a llamar a tu puerta… Los fabricantes vieron mi obra, se guardaron mis datos y acabé permitiendo (no vendiendo directamente, sino permitiendo) la reproducción de una imagen por quinientos dólares y un par de esquís.

»Creo que por entonces ganaba unos diez dólares por hora de mi tiempo. Y pensé en mis adentros: "Espera un minuto. Acabo de vender esto por quinientos dólares a cambio de ir a esquiar un par de días con mis colegas. Quiero repetirlo, así que, ¿qué he hecho? ¿Qué ha funcionado y qué no?…". Empecé a hacer eso mismo una y otra vez, aumentando la suma en cada ocasión.»

Sobre ser especial desde el primer día

«Mi forma de engañar al sistema consistió en fijar los honorarios de mi primer trabajo en varios miles de dólares al día. Me esforcé hasta un punto increíblemente incómodo y que me exigía rendir al máximo nivel. Así que me coticé de acuerdo con eso, porque había hecho el trabajo, las pesquisas y sabía qué estaba ofreciendo a los tipos y tipas de las altas esferas. Me situé a ese nivel de inmediato… Fijé mi tarifa en dos mil y dos mil quinientos dólares al día.

»Ellos [los de la primera expectativa de contrato] dijeron: "Bueno, bien, es un encargo fotográfico de seis días"… Me cagué haciendo la cuenta de cabeza, porque era más de lo que había ingresado en todo el año anterior, y lo iba a ganar en tan sólo la semana siguiente. Dijeron: "Está bien. Puede que tengamos que añadir un día más…".

»Respondí, "Ya les daré una respuesta al respecto" [para parecer tranquilo], y me entraron ganas de ir a vomitar al baño. Me jugaba varias cosas allí… era un indicador de hacia dónde quería ir. Sabía que quería cotizarme bien. Quería trabajar menos y realizar obras de alto nivel. Ahora bien, no quiero que parezca que no hice un montón de trabajo. Esto es como un plan de diez años para conseguir el triunfo en una sola noche… Comía, respiraba y soñaba fotografías, [y entonces] **cuando fui capaz de empezar a traducir en dinero mi arte, lo hice cotizándome muy alto**. Nota breve: Cuando alguien te diga "sí" muy rápido, es que pediste lo suficiente.»

TF: Chase y yo compartimos muchas filosofías que incluyen lo siguiente. No acepté publicidad en mi *podcast* hasta alcanzar más de cien mil descargas por episodio, medidas de acuerdo con los estándares del sector seis meses después de su publicación. ¿Por qué? Quienes empiezan en el mundo de los *podcast* (como me pasaba a mí), los blogs y artes de toda índole se distraen demasiado en las primeras fases con la monetización. En el caso de los *podcast*: debes dedicar entre los tres y los nueve meses iniciales a perfeccionar tu arte y a colgar material cada vez mejor. «Un buen contenido es el mejor posicionamiento», tal como me dijo a mí Robert Scoble en un principio.

Básicamente tienes dos opciones, y la mayoría de la gente elige la opción A.

Opción A: Puedes dedicar del 30 al 50 por ciento de tu tiempo a convencer a unos pocos patrocinadores de poca monta para que te respalden pronto, y estancarte después con treinta mil descargas por episodio porque has descuidado la creatividad. Las cosas empeoran aún más si te ves enfangado en el mundo del *marketing* de afiliación en unas condiciones imprecisas.

Opción B: Puedes jugar a largo plazo, esperar de seis a doce meses hasta conseguir una masa crítica, y después llegar a trescientas mil descargas por episodio y ganar por encima de diez veces más por episodio con firmas mucho más potentes que se pueden permitir crecer contigo a medida que tú creces. Las cosas con prisa mal terminan. En este caso, marca fácilmente la diferencia entre hacer cincuenta mil dólares al año o más de un millón de dólares al año.

Potencia tus habilidades en lugar de corregir tus debilidades

«Todo es un *remix*, pero ¿cuál es tu versión del *remix*? Supón que me relaciono con un montón de celebridades, así que podría conseguir una fotografía de cada una de ellas inaccesible para el resto de la gente porque estuvieron en mi sofá jugando a la PlayStation… La clave está en plantearse, "¿qué habilidad única ofrezco yo y cómo puedo multiplicarla?". Potencia tus habilidades en lugar de corregir tus debilidades.

»Si no eres el mejor captando algo visual, pero eres bueno contando historias y tienes arte visual, entonces tienes el arte visual acompañado de una narrativa increíble. Cuando visitas galerías de arte (y yo no tengo presupuesto para comprar en ellas, pero soy un tipo clásico) te encuentras con obras colgadas de las paredes que cuestan diez millones de dólares y no eres capaz de captar qué representan. Lees la placa que las acompaña y dices: "Qué buena historia. Veo perfectamente cómo venden estas cosas".»

Diferente, no sólo mejor

«Encontré muchas claves en Andy Warhol, Jean-Michel Basquiat [sacó los *graffiti* de las calles y los llevó a las galerías] y Robert Rauschenberg [un tío grande con mezclas locas de distintas disciplinas], los artistas neoyorquinos de las décadas de 1950, 1960 y 1970, porque fueron unos habilidosos… [Algunos de ellos] hacían arte sobre hacer arte. Reinventaban el juego mientras lo jugaban.

»Si miro al frente y todo el mundo está haciendo X, ¿cómo ziguear, cuando todos los demás zaguean? La forma en que yo zigueé cuando todos los demás zagueaban en fotografía fue contando cómo fui avanzando en el aprendizaje de mi oficio… Esto fue diez años antes de que se impusiera la moda de ser tan transparente, y lo cierto es que me criticaron por compartir secretos profesionales.»

La especialización es para los insectos (como diría Heinlein)[12]

«Durante toda mi formación me dijeron: "Tienes que especializarte, especialízate". Me "especialicé" en perseguir las cosas que me interesaban. Hablé mucho sobre deportes de riesgo, pero luego también hablé sobre moda, *break dance* y toda clase de temas culturales. He hecho programas de televisión, he rodado anuncios, he hecho campañas publicitarias, he creado *startups* y [produje] la primera *app* para iPhone que compartía imágenes con redes sociales. El término histórico para definirme sería *diletante*, pero tocar todos esos campos [es] descubrir que en última instancia los unos enriquecen a los otros.»

(Esto recuerda al consejo que da Scott Adams en relación con la formación académica en el capítulo Scott Adams.)

Luce tu trabajo

Tanto Chase como Derek Sivers (véase capítulo con el mismo título) son grandes apasionados del libro *Aprende a promocionar tu trabajo* (Gustavo Gili, 2016), de Austin Kleon.

Dan Carlin

Dan Carlin (TW/FB: @HardcoreHistory, dancarlin.com) es el anfitrión de mi *podcast* favorito, *Hardcore History*, y del titulado *Common Sense*. Jocko Willink (véase capítulo con el mismo título) también es un gran seguidor de *Hardcore History*. Consejo: empieza con el episodio titulado «Wrath of the Khans».

Sobre hacer algo para lo que no tienes cualificación

«Si he aprendido algo de la producción de *podcast*, es que no hay que tener miedo a hacer algo para lo que no tengas cualificación.»

TF: Éste es un tema recurrente en este libro. Kamal Ravikant, hermano de Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título), me contó que Naval le dijo una vez (parafraseo): «Si siempre hubiera hecho aquello que estaba "cualificado" a hacer, ahora mismo estaría meneando una escoba en algún sitio». Y también oímos a menudo aquello de: «Los aficionados construyen el arca, los profesionales construyen el *Titanic*». Dan se anticipa a las posibles críticas relacionadas con su acreditación diciendo en casi todos los episodios: «No olvides que no soy historiador, pero…».

El origen de *Hardcore History*

«Solía contar las historias que he contado toda la vida, y las contaba cuando nos reuníamos en la mesa durante la cena. Mi suegra me dijo, porque ya hacía un *podcast* sobre hechos de actualidad [*Common Sense*], "¿Por qué no haces un *podcast* sobre las cosas que nos cuentas aquí durante la cena?". Le dije que no podía hacerlo. Dije: "Es Historia, y yo no estoy cualificado para hablar sobre hechos históricos. No estoy doctorado, no soy historiador". Y ella respondió: "No sabía que hubiera que tener un doctorado para contar historias". Lo pensé un poco… La mayoría de los grandes historiadores de épocas anteriores a la nuestra, tampoco estaba doctorado. También ellos son narradores de historias. Como yo no pretendo ser un historiador, y como utilizo su trabajo…, yo cuento la controversia [histórica], y después añado: "Esto es lo que dice el historiador A al respecto, y esto es lo que dice el historiador B". Me sorprendió lo mucho que interesa a los oyentes que les hable sobre lo que se conoce como "historiografía", que trata sobre el proceso en el que se escribe, se hace y se interpreta la Historia. ¡Les encanta oír eso! Así que en realidad les hablas sobre las distintas teorías. No soy el creador de ese material. Uso lo que dicen los expertos para contar una historia.»

TF: Dan crea espectáculos con sus respuestas a la pregunta: «¿Qué peculiaridades tiene esta historia?», cuando lee relatos históricos diversos y a menudo contradictorios.

«Reivindica la autoría de tus fallos.»

«Siempre me situaba muy "en rojo" cuando iba a la radio… gritaba tan fuerte, y aún lo hago, que el indicador saltaba hasta la zona roja. Decían: "Tienes que hablar dentro de esta zona de volumen moderado o estropearás la compresión de la emisora de radio". Un poco después empecé a escribir presentaciones [introducciones que otros leían por él] para el tipo de la gran voz: "Con ustedes Dan Carlin, habla tan alto…" o lo que fuera.

»Ése es mi estilo. "Debo hacerlo. De hecho, si lo haces tú, me estarás imitando". Así que en parte se trata de aceptar lo que ya haces y decir: "No, no, esto no es negativo. Es mi aportación, tío. Es mi marca personal. Hablo muy fuerte y después hablo muy bajito, y si tienes algún problema con eso es porque no sabes nada de buen estilo". Reivindica la autoría de tus fallos, tío, nada más.»

*** ¿Un consejo para tu yo de veinticinco o treinta años?**

«Me recuerdo saliendo de la emisora de televisión donde trabajaba como reportero. Cubría el turno de noche. Había trabajado algunas historias a lo largo de todo el día, y siempre me sentía insatisfecho con ellas en el momento de emitirlas. Me recuerdo saliendo a pie de la emisora hacia la medianoche. Estaba en la cima de aquella montaña, era un lugar precioso. Me recuerdo mirando hacia fuera y diciendo: "Oh, Dios mío, ¿cuándo me va a gustar esto? ¿Cuándo voy a estar contento con el trabajo que preparo?". Recuerdo aquello todo el tiempo… si pudiera retroceder me diría a mí mismo: "No te angusties por eso, al final todo va a funcionar". ¿Hay alguien a quien no le gustaría saber eso? Dime que todo va a salir bien, y que podré salir adelante a los veinte. El periodo de los veinte a los treinta fue realmente duro para mí… Si tan siquiera me hubieran dicho: "Deja de preocuparte, todo va a salir bien"… me habría ahorrado una tonelada de tensión emocional y preocupación. Soy un sufridor nato. Aun así, si me hubieran dicho eso, es posible que me hubiera relajado tanto que mi realidad [actual] nunca se habría producido. Por eso no puedes viajar atrás con la máquina del tiempo y pisar la mariposa, lo estropearás todo. Así que no quiero retroceder y decirme eso, Tim, porque estropearía mi futuro.»

Ramit Sethi

Tótem: Vencejo común

Ramit Sethi (TW/IG: @ramit, iwillteachyoutoberich.com) se tituló por la Universidad de Stanford en 2005 en grado y maestría en Tecnología y Sociología. Desarrolló su blog sobre finanzas personales hasta conseguir más de un millón de lectores al mes, y después convirtió este proyecto paralelo a su formación universitaria en un negocio multimillonario con más de treinta empleados. En la actualidad hay algunas semanas en las que su facturación supera los cinco millones de dólares. En un espacio financiero saturado de «gurús» de credenciales dudosas, Ramit siempre ha estado dispuesto a compartir números reales.

Entre bastidores

- Ramit y yo nos reímos a menudo por cómo hemos sido bendecidos y maldecidos con títulos de libros tan engañosos como *I Will Teach You to Be Rich* y *La semana laboral de 4 horas*. Estos títulos no pueden ser peores. Fáciles de recordar, difíciles de sobrellevar.
- Cada pocos años durante los últimos veinte, Ramit ha leído *Iacocca: Autobiografía de un triunfador* (Planeta DeAgostini, 1994), de Lee Iacocca y William Novak.

Un hombre llamado «ASS»[13]

«Mi verdadero nombre de nacimiento era Amit, que es un nombre indio mucho más habitual. Unos dos años después de nacer, mi padre se despertó una mañana, se dio la vuelta y le dijo a mi madre: "No podemos llamarlo Amit porque entonces sus iniciales serán ASS". Y lo mejor de aquello es que, como auténticos inmigrantes (mis padres son de India), acudieron al hospital y, para no pagar los cincuenta dólares que cobran por modificar ese dato, dijeron que se habían olvidado de poner la R y consiguieron hacerlo gratis. Gracias mamá y papá.»

TF: En una nota relacionada con esto mismo, recientemente recibí el siguiente texto de Ramit: «Por cierto, creo que te conté que mis hermanas se pasaron quince años queriendo tener un perro, pero no podíamos porque mi padre les tiene alergia. Sólo que… luego descubrimos que no era verdad. Nos mintió porque odia tener animales domésticos».

¿Es usted J. Crew?

«Enviamos millones de mensajes electrónicos al mes con varios millones de [variantes combinatorias] de embudos de correo electrónico *(email funnels)*, y generamos alrededor del 99 por ciento de nuestros ingresos por esta vía.

»[Mis mensajes] parecen emails normales de texto… Yo no soy J. Crew. J. Crew lo que pretende es venderte una marca comercial, así que sus mensajes electrónicos deberían ser bonitos. Pero mis mensajes dan la impresión de que *yo* te escribo *a ti* porque quiero ser tu amigo… a gran escala. Por eso mis mensajes electrónicos parecen muy simples. En realidad hay mucho trabajo detrás, pero parece… que me he limitado a improvisar una nota.»

TF: Una de las razones por las que pospuse el empleo de boletines informativos durante años fue por su aparente complejidad. No quería tener que elaborar plantillas bonitas y mandar preciosas misivas dignas de una revista. Ramit me convenció de que enviara correos electrónicos sencillos a mi boletín electrónico *5-Bullet Friday*, que se convirtió en una de las armas más poderosas de mi negocio en cuestión de seis meses.

Algunas herramientas de su oficio

Infusionsoft: *Software* completo de automatización de *marketing* y ventas para pequeñas empresas que hace especial hincapié en los «embudos» (*«funnels»*).

Visual Website Optimizer: Herramienta informática que permite hacer análisis de tipo A/B para ventas a través de internet.

Consejo de un mentor

«Las tácticas son estupendas, pero acaban por volverse rutinarias.»

TF: Si conoces los principios, puedes crear tácticas. Si dependes de tácticas perecederas, siempre estás en desventaja. Éste es el motivo por el que Ramit estudia la psicología del comportamiento y los elementos de persuasión que parecen programados. Uno de los libros que más regala es *La era de la propaganda* (Paidós Ibérica, 1994), de Anthony Pratkanis y Elliot Aronson, y su libro favorito sobre redacción creativa para vender es un clásico: *El libro de las cartas de venta de Robert Collier* (versión Kindle), publicado originalmente en 1931.

«Los indios no recibimos puñetazos en la cara, amigo. No nos metemos en peleas. Nos retamos en concursos de ortografía.»

Por alguna razón endiablada, le pregunté a Ramit: «¿Recuerdas la última vez que te dieron un puñetazo en la cara?». Y él respondió con esta frase.

Mil seguidores de verdad

«["Mil seguidores de verdad", de Kevin Kelly] fue uno de los artículos pioneros que me inspiró para crear material realmente bueno, en lugar de limitarme a reciclar lo que ya había por ahí. Con él supe que si llegaba a tener mil seguidores fieles, entonces no sólo conseguiría vivir haciendo lo que quisiera, sino que sería capaz de transformar esa cifra en dos mil, cinco mil, diez mil… y eso fue exactamente lo que pasó.

»Para ver cómo conseguí mis primeros mil seguidores de verdad, puedes consultar mis *posts*. Suelen ser muy, muy largos [y definitivos]. En algunos casos, de quince, veinte, veinticinco páginas de extensión… Si el material es bueno, si es atractivo, casi no hay un máximo para lo que puedes llegar a escribir… Mi objetivo no es "escribir más". Es: "no te preocupes por el espacio".

»En segundo lugar, no puedo recomendar lo suficiente la introducción de artículos invitados. Hice uno contigo ["The Psychology of Automation", que probablemente tardé en escribir entre veinte y veinticinco horas. Era muy detallado. Incluía un vídeo, todo tipo de material, y hasta hoy cuando pregunto a muchas de las personas con las que me cruzo cómo oyeron hablar de mí, su respuesta es: "Oh, a través de Tim Ferriss".»

TF: Para el lanzamiento de *La semana laboral de 4 horas*, usé esta misma estrategia de artículos invitados en Gigaom, Lifehacker y otros sitios.

«Ofrezco gratis el 98 por ciento de mi material y, luego, vendo muy caros muchos de mis cursos emblemáticos. Entre diez y cien veces más caros que mis competidores.»

TF: Yo he copiado la estrategia de precios y de ventas de Ramit. Rara vez vendo productos caros, pero cuando lo hago cobro de diez a cien veces más que la «competencia». En general, reparto los contenidos de una forma muy binaria: gratuitos o *ultrapremium*.

«Gratuito» significa que el 99 por ciento de lo que hago es gratis para todo el mundo (como mis *podcast*, o el blog) o casi gratuito (mis libros). Escribo sobre temas que: A) me gustan y en los que quiero profundizar para conocerlos mejor, y que B) creo que llamarán la atención de gente inteligente, motivada y realizada. Esto es lo que hay en la categoría *ultrapremium*.

Ultrapremium significa:

- Muy de vez en cuando lanzo un producto o una oportunidad muy limitados y a un precio elevado, como un evento con doscientas plazas a un precio que oscila entre los siete mil quinientos y los diez mil dólares por persona. Puedo agotar un evento escaso y ultrapremium en cuarenta y ocho horas con una sola entrada en el blog, tal como sucedió con mi evento titulado «Opening the Kimono» (OTK) en Napa. Por supuesto, después tienes que darlo todo. ¿Cómo mido el grado de satisfacción de los clientes? El grupo de Facebook que creé para los asistentes sigue activo… *cinco años* después.
- Utilizo los circuitos y los contactos que he establecido a través del material gratuito para detectar oportunidades excelentes que no consisten en material con contenido, como inversiones en tecnologías en fase inicial. Por ejemplo, conocí Shopify a través de mis seguidores en Twitter mientras actualizaba *La semana laboral de 4 horas*. Empecé a recomendar Shopify cuando tenía unos diez empleados. Ahora son más de mil y es una compañía que cotiza en bolsa (SHOP). Los amantes de las redes sociales me recomendaron Duolingo cuando estaba en su fase de pruebas beta en privado, e invertí en la primera ronda de financiación. Ahora tienen cien millones de usuarios y son la herramienta informática para aprender idiomas más utilizada en todo el mundo.

Abrirse a vías indirectas conlleva que no me obsesione con la venta de mis «contenidos», y nunca lo he hecho. Mi red, creada en parte a través de mis textos, es mi capital. Si quieres multiplicar tus ingresos por diez en lugar de aumentarlos un 10 por ciento, las mejores oportunidades suelen provenir del lugar más inesperado (como, libros → *startups*).

Listas de comprobación

Ramit y yo estamos obsesionados con las listas de verificación y nos encanta un libro de Atul Gawande titulado *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, 2011). Tengo este libro en una estantería de mi salón con el lomo sobresaliendo entre el resto para que me sirva de recordatorio constante. Atul Gawande también es uno de los innovadores favoritos de Malcolm Gladwell (véase capítulo con el mismo título). Ramit confecciona listas de verificación para todos los negocios que lo admiten, las cuales organiza usando un programa informático llamado Basecamp.

Busca en Google «entrepreneurial bus count» para leer un buen artículo sobre por qué las listas de comprobación pueden salvar tu *startup*.

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**

«Pienso en un tipo que conocí hace poco y que se llama Mark Bustos. Tiene una cuenta impresionante en Instagram (@markbustos) y es un peluquero de muy alto nivel en Nueva York. Trabaja en un salón superior y los fines de semana sale a la calle y le corta el pelo a la gente sin techo que hay por la ciudad. Graba a estas personas y escribe sobre sus historias vitales. Me parece increíble que esté en la cumbre del éxito como peluquero, trabajando con clientes que son celebridades y cosas así, y que el fin de semana (en su día libre) salga a trabajar para gente que en condiciones normales jamás habría tenido ninguna oportunidad de ir a que les corten el pelo, y mucho menos alguien como él.»

***Dos personas de las que Ramit ha aprendido algo (o ha sido seguidor cercano) durante el último año**

Jay Abraham y Charlie Munger.

TF: Jay Abraham es uno de los mentores de Daymond John (véase capítulo con el mismo título) y autor de *Getting Everything You Can Out of All You've Got*, que es uno de los libros más regalados por Ramit. Suelo recomendar la obra de Jay a gente que me pregunta cómo estructurar empresas mixtas.

Ha pasado mucho tiempo… Y has engordado

«Si ganas peso y sales del avión [en India], lo primero que te dirá tu familia es: "Vaya, has engordado".»

TF: Para usar una sinceridad tan cruda en los Estados Unidos de América te recomiendo que leas primero el artículo titulado «I Think You're Fat», de mi amigo A. J. Jacobs, en la revista *Esquire*.

Mil seguidores de verdad: nuevo análisis

He recomendado el artículo «1,000 True Fans» de Kevin Kelly literalmente a millones de personas. Muchas de las personas entrevistadas en este libro han hecho lo mismo. «Si sólo lees un artículo sobre *marketing*, que sea éste», es lo que suelo decir. Aquí tienes un resumen muy simplificado: **El «éxito» no tiene por qué ser complicado. Basta con empezar haciendo muy muy felices a mil personas**.

El texto original de Kevin se ha quedado obsoleto en algunos aspectos, así que tuvo la amabilidad de redactar un nuevo resumen con los conceptos cruciales para los lectores de este libro. Como yo leí primero el texto original hace casi diez años, he puesto a prueba estos conceptos con docenas de negocios, muchos de los cuales son ahora compañías multimillonarias. Al final he añadido algunas de las enseñanzas que fueron determinantes para mí y algunas recomendaciones.

Entra Kevin

Publiqué esta idea por primera vez en 2008, cuando todavía estaba embrionaria y deshilachada, y ahora, ocho años después, mi ensayo original necesita una actualización (por parte de alguien que no sea yo). Aquí me limitaré a repetir las ideas centrales, las cuales creo que resultarán útiles a cualquiera que haga cosas, o que haga que ocurran cosas. —KK

Para ser un creador de éxito, no necesitas millones. No necesitas millones de dólares ni millones de compradores, clientes, o seguidores. Para ganarte la vida como creador, ya sea a través de la fotografía, la música, el diseño, la edición de libros, la animación, la creación de *app*, la práctica empresarial o el mundo de los inventos sólo necesitas mil seguidores de verdad.

Un seguidor de verdad se define como «un seguidor que comprará todo lo que tú produzcas». Estos seguidores incondicionales conducirán trescientos kilómetros para verte cantar; comprarán la versión en tapa dura, tapa blanda y audio de tu libro; comprarán tu próxima figurita sin verla; pagarán por la mejor versión en DVD de tu canal gratuito de YouTube; acudirán a tu mesa de chef una vez al mes; comprarán la reedición en caja *superdeluxe* y alta resolución de tu producto, aunque tengan la versión en baja resolución. Tienen una alerta en Google con tu nombre; tienen registrada en sus marcadores favoritos la página de eBay en la que figuran tus ediciones descatalogadas;

acuden a tus presentaciones. Quieren que les firmes su ejemplar; compran la camiseta y la taza y la gorra; no pueden esperar a que lances tu próxima obra. Son seguidores fieles.

Si tienes unos mil seguidores de este tipo (también conocidos como *superfans*), puedes ganarte la vida, si es que te conformas con ganarte la vida, y no aspiras a ganar una fortuna.

Las matemáticas de todo esto funcionan así. Debes reunir dos condiciones: En primer lugar, tienes que crear lo suficiente cada año como para ganar un promedio de cien dólares de cada seguidor fiel. Esto es más fácil de conseguir en unas artes y negocios que en otros, pero es un buen desafío creativo en cualquier campo, porque siempre es más fácil y mejor dar más a los compradores que ya tienes, que buscar seguidores nuevos.

En segundo lugar, debes mantener una relación directa con tus seguidores. Es decir, deben pagarte a ti directamente. Debes quedarte toda su contribución, en lugar del pequeño porcentaje de su pago que recibirías de un sello discográfico, de un sello editorial, un estudio, un minorista o cualquier otro intermediario. Si recibes los cien dólares íntegros de cada seguidor de verdad, sólo necesitas mil para ganar cien mil dólares al año. Con eso vive la mayoría de la gente.

Aspirar a conseguir mil compradores es mucho más viable que un millón de seguidores. Conseguir millones de seguidores rentables simplemente no es un objetivo realista, sobre todo si estás empezando. Pero conseguir mil seguidores es factible. Puede que hasta seas capaz de recordar mil nombres. Si sumaras un nuevo seguidor fiel más al día, sólo necesitarías unos pocos años para llegar a mil. Esta estrategia basada en seguidores de verdad es factible. Complacer a un fan fiel es gratificante y estimulante. Invita al artista a seguir siendo auténtico, a centrarse en los aspectos de su trabajo que lo hacen único, en las cualidades que valoran los seguidores fieles.

El número mil no es un valor absoluto. Lo importante es el orden de magnitud: está tres órdenes de magnitud por debajo de un millón. La cantidad exacta debe ajustarse en cada caso. Si sólo eres capaz de ganar cincuenta dólares al año por cada uno de tus seguidores fieles, entonces necesitarás dos mil. (De igual manera, si eres capaz de vender doscientos dólares al año por cada *superfan*, entonces te bastará con tener tan sólo quinientos.) O tal vez te baste con ganar setenta y cinco mil dólares al año, en cuyo caso debes ajustar la cifra de seguidores fieles a la baja. O si formas parte de un dúo, o trabajas con otra persona, entonces deberás multiplicar por dos y el resultado será dos mil seguidores, etc.

Otra manera de calcular la aportación de un seguidor de verdad consiste en proponerse que te compre al año el equivalente a lo que gana con un día de trabajo. ¿Puedes emocionarlos o complacerlos lo bastante como para que te compren lo que ganan en un día de trabajo? Es un listón alto, pero no imposible de conseguir con mil personas de cualquier parte del mundo.

Y, por supuesto, no todos tus seguidores serán súper. Aunque el apoyo de mil seguidores de verdad puede bastar para ganarse la vida, es muy posible que por cada seguidor fiel tengas dos o tres seguidores convencionales. Imagina círculos concéntricos con los seguidores fieles en el centro y un círculo más amplio de seguidores

convencionales alrededor de los anteriores. Es posible que estos seguidores convencionales compren tus creaciones de vez en cuando, o que hayan comprado alguna sólo una vez. Pero sus compras ocasionales amplían tu ganancia total. Tal vez te aporten un 50 por ciento adicional. Aun así, debes centrarte en los *superfans* porque su entusiasmo puede servirte para incrementar el apoyo de los seguidores convencionales. **Los seguidores fieles no son sólo tu fuente directa de ingresos, sino también tu mejor publicidad para los seguidores convencionales**.

Siempre ha habido admiradores, clientes, mecenas. ¿Qué hay de nuevo aquí? Un par de detalles. Aunque la relación directa con los clientes era lo habitual en los viejos tiempos, las comodidades de la venta moderna al menor hicieron que la mayoría de los creadores del último siglo perdieran ese contacto directo con los consumidores. A menudo ni siquiera los editores, los estudios, las discográficas y los fabricantes disponían de una información tan crucial como el nombre de sus clientes. Por ejemplo, a pesar de llevar en el negocio cientos de años, ninguna casa editorial de Nueva York conocía los nombres de sus lectores principales y más entregados. Para los creadores previos a nosotros, esos intermediarios (y a menudo había más de uno) significaban que debían recolectar audiencias mucho más amplias para tener éxito. Con el advenimiento de la ubicua comunicación y sistemas de pago de tú a tú (también conocidos hoy en día como la red), todo el mundo tiene acceso a herramientas excelentes para vender directamente a cualquier persona del planeta. Así que un creador de Bend, Oregón, puede vender y mandar una canción a alguien que se encuentre en Katmandú, Nepal, con la misma facilidad con que lo haría un sello discográfico de Nueva York (tal vez incluso con más facilidad). Esta nueva tecnología permite a los creadores mantener una relación directa, de forma que el cliente se convierta en seguidor, y de manera que el creador reciba la cantidad total de lo que aquél pagó, lo cual reduce la cantidad necesaria de seguidores.

Esta nueva capacidad para que el creador reciba el precio íntegro es revolucionaria, pero hay una segunda innovación tecnológica que amplifica aún más ese efecto. Una virtud esencial de una red en la que se mantienen relaciones de tú a tú (como internet) es que el nodo más recóndito y desconocido dista tan sólo un clic del nodo más popular. En otras palabras, el libro, la canción o la idea que se cotiza y conoce menos sólo dista un clic del libro, la canción o la idea que tiene más ventas. En los comienzos de internet, los grandes agregadores de contenidos y productos, como eBay, Amazon, Netflix, etc., repararon en que, en total, las ventas de **todos** los productos minoritarios igualaban, y en algunos casos excedían, las ventas de los contados productos más vendidos. Chris Anderson (mi sucesor en *Wired*) apodó este efecto como «la larga cola», por el aspecto que muestra en los gráficos de la curva de distribución de ventas: Una línea baja y casi interminable de productos que venden tan sólo unas pocas copias al año y forman una larga «cola» detrás del abrupto monstruo vertical de unos pocos superventas. Pero la cola tenía un área igual de extensa que la cabeza. Con este hallazgo, los agregadores tuvieron muchos incentivos para facilitar al público la selección de productos minoritarios. Inventaron motores de recomendación y otros algoritmos para guiar la atención hacia las creaciones raras situadas en la larga cola. Hasta las empresas de

búsqueda en internet, como Google, Bing y Baidu vieron que les interesaba atender adecuadamente las búsquedas de productos minoritarios, porque eso les permitía vender publicidad también dentro de la larga cola. Como consecuencia de todo esto, lo más escondido se volvió menos escondido.

Si vives en alguna de los dos millones de ciudades pequeñas del planeta, tal vez seas la única persona de tu pequeña localidad que oye música *death metal*, o que se activa con música *whispering*, o que busca una caña de pescar para zurdos. Antes de que existiera la red, no habrías encontrado la manera de satisfacer tus deseos. Estarías solo en tu fascinación. Pero ahora, puedes conseguir todo eso con un solo clic. Sea cual sea tu interés como creador, tus mil seguidores de verdad están a un solo clic de ti. Hasta donde yo sé, no hay nada en internet (ningún producto, ninguna idea, ningún deseo) que no cuente con un grupo de seguidores. Todo lo que se hace o se piensa puede interesar al menos a una persona entre un millón (es un listón bastante bajo). Y aunque sólo hubiera una persona interesada por cada millón de habitantes, eso da un total de siete mil personas en todo el planeta. Eso significa que *cualquier* atracción para una persona entre un millón puede encontrar mil seguidores fieles. La clave está en localizar a esos seguidores en la práctica, o, más exactamente, en conseguir que ellos te localicen a ti.

Una de las numerosas innovaciones que ayudan al creador que tiene seguidores de verdad es la microfinanciación colectiva (o *crowdfunding*). Pedir a tus seguidores que financien tu próximo producto es genial. Todos ganan. Existen unas dos mil plataformas distintas de *crowdfunding* en todo el mundo, muchas de ellas especializadas en campos específicos: recaudar dinero para experimentos científicos, para grupos de música o para realizar documentales. Cada una tiene unos requisitos propios y un modelo de financiación diferente, además de intereses concretos. Algunas plataformas exigen objetivos de «todo o nada»; otras permiten una financiación parcial; algunas recaudan dinero para proyectos ya acabados; otras, como Patreon, financian proyectos que ya están en marcha. Los mecenas de Patreon pueden financiar una revista mensual, o una serie de vídeo o los emolumentos de un artista. La plataforma de microfinanciación colectiva más conocida y más grande es Kickstarter, la cual lleva recaudados dos mil quinientos millones de dólares para más de cien mil proyectos. El promedio de patrocinadores necesarios para que triunfe un proyecto en Kickstarter asciende a doscientos noventa (mucho menos de mil). Esto significa que si tienes mil seguidores de verdad, puedes iniciar una campaña de microfinanciación, porque, por definición, un seguidor de verdad se animará a financiarte a través de Kickstarter. (Aunque el éxito de la campaña dependerá de qué le pidas a tus seguidores.)

Lo cierto es que reunir mil seguidores de verdad consume tiempo, a veces exaspera y no es para cualquiera. Si se hace bien (y, ¿por qué no hacerlo bien?) se puede convertir en un trabajo a tiempo completo como cualquier otro. En el mejor de los casos será una tarea que te ocupará y desafiará a tiempo parcial y que te exigirá una formación continua. Hay muchos creadores que no quieren tratar con sus fans y, sinceramente, tampoco deberían hacerlo. Deberían limitarse a pintar, o coser, o componer música y contratar a otra persona para que atienda a sus seguidores. Si es tu caso e incorporas a alguien para

que atienda a tus seguidores, esta ayuda alterará la fórmula matemática y aumentará la cantidad de seguidores que necesitas, pero tal vez sea la mejor combinación. Si consigues llegar tan lejos, ¿por qué no «subcontratar» a intermediarios (marcas, estudios, editores y minoristas) para que sean ellos quienes se encarguen de tus seguidores? Si trabajan por ti, perfecto, pero recuerda, en la mayoría de los casos lo harán peor que tú.

Las matemáticas de los mil seguidores de verdad no son una elección binaria. Seguir esta vía no obliga a excluir otras. Muchos creadores, incluido yo mismo, mantienen un contacto directo con sus seguidores fieles, además de usar a los intermediarios convencionales. Yo he publicado con varias editoriales de éxito de Nueva York, me he autopublicado y he usado Kickstarter para publicar para mis seguidores fieles. Elijo cada uno de estos formatos dependiendo del contenido y de la finalidad de cada publicación. Pero en todos los casos, cuidar a mis seguidores de verdad enriquece la vía que elijo.

Conclusión: Conseguir mil seguidores de verdad es una vía alternativa al camino de la fama para triunfar. En lugar de intentar alcanzar la cumbre minoritaria e improbable de un disco de platino, un superventas y el estatus de los famosos, puedes apuntar a contactar directamente con mil seguidores de verdad. Con independencia de la cantidad de seguidores que consigas reunir, en ese camino no te rodeará el capricho pasajero, sino un aprecio verdadero y sincero. Es un destino mucho más sensato y deseable. Y es mucho más probable de alcanzar.

Algunas reflexiones de Tim

Kevin diferencia entre «ganarse la vida» y «ganar una fortuna», que es un punto de partida importante en este debate. No obstante, hay que decir que ambas cosas no tienen por qué excluirse mutuamente. Conseguir mil seguidores de verdad también es la vía para alcanzar éxitos masivos, megasuperventas perpetuos y fama mundial (cuidado con lo que deseas). Todo lo grande empieza siendo pequeño y concreto (mira la entrevista a Peter Thiel, en el capítulo con el mismo título). Mil seguidores fieles es el primer paso si lo que quieres es un negocio de cien mil dólares al año o ser la próxima empresa como Uber. Lo he comprobado con todas mis *startups* de crecimiento más rápido y de más éxito. Empiezan muy concentradas en cien o mil personas, y se abren paso con sus mensajes y objetivos (demográficos, geográficos, etc.) hasta llegar a una cantidad manejable y rentable.

Y entonces puedes preguntarte: «¿Por qué aspirar a ganar tan sólo cien mil dólares al año cuando puedo intentar crear un negocio de mil millones?». Hay dos razones: 1) Apuntar a lo segundo desde el principio suele conducir a descuidar el contacto de calidad con los mil seguidores de verdad, que son la mejor propaganda gratuita para «cruzar el abismo» que te separa del mercado. Si no creas ese ejército inicial, es probable que fracases. 2) ¿De verdad quieres crear y dirigir una gran empresa? Para la mayoría de la gente no es una experiencia nada divertida; es una tarea agotadora. Es cierto que hay consejeros delegados que se ponen manos a la obra y disfrutan con esta montaña rusa, pero son una minoría. Lee *Small Giants*, de Bo Burlingham, encontrarás ejemplos fantásticos de empresas que optaron por ser la mejor en lugar de ser la más grande.

Y, tal como apuntó Kevin, la cantidad necesaria de seguidores de verdad puede ser muy inferior a mil. Esto es especialmente cierto si: A) Ofreces contenidos atractivos para un grupo reducido pero adinerado, y B) Si pides y buscas oportunidades para tener ingresos indirectos derivados de actividades fuera de tu lugar de trabajo (como conferencias pagadas, oportunidades de inversión, o trabajos de consultoría). Estas actividades pueden llegar a ser más lucrativas que la publicidad, las propinas y otras cosas por el estilo.

Una crítica frecuente y razonable a la idea de los mil seguidores de verdad proviene del sector de la música, cuyos artistas, por ejemplo, esgrimen argumentos como: «Pero no puedo vender un disco por más de diez dólares, y sólo puedo sacar uno al año». «Eso sólo produce diez mil dólares al año y no basta para vivir. Así que la fórmula de los mil seguidores de verdad no me sirve.» Los escritores de libros aducen razones similares, pero es un razonamiento erróneo. Recuerda que un seguidor de verdad, de verdad, comprará *cualquier cosa* que saques. Si no compran tus producciones a más de diez dólares, es que no has hecho bien el trabajo de buscar y cultivar seguidores de verdad. Si tienes seguidores de verdad también tienes la responsabilidad de considerar (y probar) la opción de ofrecer alternativas más caras de mayor valor fuera del paradigma de los diez dólares. No te ciñas al modelo de precios establecido. En 2015 Wu-Tang Clan vendió un solo álbum personalizado en una subasta (dentro de una caja de plata y níquel hecha a

mano por el artista birtánico-marroquí Yahya) a una persona por dos millones de dólares. Hay un montón de opciones entre los diez y los dos millones de dólares. Consulta el apartado en el que hablo de mi estrategia de contenidos gratuitos y *ultrapremium* en el capítulo Ramit Sethi, la cual me ha permitido una libertad absoluta creativa y financiera.

No es necesario que sacrifiques la integridad de tu arte para tener unos ingresos respetables. Basta con que crees una gran experiencia y cobres por ella.

¿No sabes bien cuánto cobrar? Tal vez deberías pensar cuál es tu objetivo de ingresos mensuales (OIM) para alcanzar tu estilo de vida ideal, y a partir de ahí haz los cálculos hacia atrás. Visita fourhourworkweek.com/tmi para ver ejemplos y un ejercicio sencillo para realizar el cálculo.

Piratea Kickstarter

Cómo recaudar cien mil dólares en diez días

Lo que figura a continuación es un texto de Mike Del Ponte, uno de los fundadores de Soma, una *startup* a la que asesoro (FB/IG/TW: @somawater, drinksoma.com). Él consiguió recaudar cien mil dólares a través de Kickstarter en diez días, y le pedí que escribiera algunas de las mejores armas y trucos que se pueden utilizar para emular su logro.

Cuando Mike usa la expresión *AV* se refiere a *asistente virtual*, el cual consigue a través de Upwork o Zirtual.

Entra Mike

¿Cuántas veces has soñado con lanzar un nuevo producto, y luego lo has dejado aparcado en la cuneta?

¡No tengo dinero ni para empezar a ponerlo en marcha! ¿Y si después no funciona?

Antes estas excusas tenían algún sentido porque sacar un producto nuevo al mercado podía resultar increíblemente caro. A menudo tenías un prototipo, lo materializabas y confiabas en que el mundo reclamara lo que tú vendías. Si no era así, podías terminar con un almacén repleto de deudas: un inventario invendible.

Pero ahora hay otras opciones. Las plataformas de microfinanciación colectiva (*crowdfunding*), como **Kickstarter** e **Indiegogo** permiten introducir (probar) un nuevo producto antes de empezar a fabricarlo, lo que elimina gran cantidad de riesgos. Si a la gente le gusta tu propuesta, puedes captar miles o incluso millones de dólares para financiar tu sueño. En el peor de los casos, conseguiste sopesar tu idea sin invertir demasiado tiempo o dinero.

Pero se suele descuidar bastante la planificación y la ejecución de una campaña en Kickstarter.

Para preparar la nuestra no quisimos dejarlo todo al capricho del azar, así que entrevistamos a quince de los creadores de Kickstarter que más ganan.

Yo he trabajado con empresas de relaciones públicas que cobran veinte mil dólares al mes y dedican tres meses a planificar un lanzamiento. Sigue nuestro consejo (basado en lo que aprendimos) y tendrás muchas posibilidades de obtener mejores resultados sin gastar nada.

Utilizando asistentes virtuales, técnicas de Growth Hacking («pirateo del crecimiento») y principios extraídos de los libros de Tim, recaudamos más de cien mil dólares en menos de diez días. Tras cumplir nuestro objetivo casi treinta días antes de lo esperado, pudimos relajarnos y tomarnos unas vacaciones.

Éstas son tan sólo algunas de las claves que aprendimos y que no son nada obvias.

Calcula la DME del tráfico en Kickstarter

Si quieres recaudar mucho dinero a través de Kickstarter tienes que desviar gran cantidad de tráfico hacia tu proyecto. Y, además, tienes que intentar que ese tráfico esté formado por posibles patrocinadores de tu idea. Al introducir el concepto de la «dosis mínima de

eficacia» (o DME, extraído de *El cuerpo perfecto en 4 horas*), supimos que debíamos localizar las mejores fuentes de tráfico y centrarnos en ellas.

Mi amigo Clay Hebert es experto en Kickstarter. Una de las cosas que me enseñó fue un truco sencillo para usar la herramienta de rastreo bit.ly. Bit.ly es un servicio que acorta enlaces utilizado por millones de personas… y por Kickstarter. Si añades el signo + al final de cualquier URL bit.ly, verás estadísticas relacionadas con ese enlace. Por ejemplo, esto es lo que hay que poner para acceder a las estadísticas del enlace abreviado de Kickstarter generado para nuestra campaña: http://kck.st/VjAFva+.

[**TF**: Esto te dejará pasmado. Vete a cualquier proyecto de Kickstarter, pincha en *Share* y elige una red social como, por ejemplo, Twitter. Te aparecerá automáticamente un *tweet* predefinido que incluye el enlace abreviado. Copia y pega sólo ese enlace en una pestaña nueva seguido del signo + y pulsa *Intro*. *Voilà*.]

Para descubrir las mejores fuentes de referencia, le dimos a nuestra asistente virtual una lista de proyectos de Kickstarter similares al nuestro y le pedimos la lista de los evaluadores de cada proyecto. Basándonos en estos datos, decidimos centrar toda nuestra atención en tan sólo dos objetivos:

1. Conseguir cobertura en los blogs adecuados.
2. Activar nuestras redes para hacer ruido en Facebook, Twitter y el correo electrónico.

Sabíamos que si lo hacíamos así, apareceríamos en las secciones de Kickstarter dedicadas a los proyectos con más tirón (Popular Projects), que es la manera de conseguir que la gente que consulta Kickstarter vea tu proyecto y lo respalde.

Localiza blogueros importantes a través de Google Images

Empieza consultando quién habló en Kickstarter de proyectos similares al tuyo. Puedes hacerlo usando un sencillo truco de Google Images. Si arrastras y sueltas cualquier archivo de imagen a la barra del buscador de images.google.com, te aparecerán todos los sitios web que han publicado esa imagen alguna vez. Fantástico, ¿no?

Éste es el proceso que seguirá tu asistente virtual:

- Localizar diez proyectos de Kickstarter similares al tuyo, y hacer lo siguiente con cada uno de ellos:
  - → Marcar con el botón derecho y guardar en el escritorio dos o tres imágenes.
  - → Arrastrar y soltar cada archivo de imagen desde el escritorio hasta la barra de búsqueda de Google Images.
  - → Revisar los blogs que aparecen en la página de resultados para ver cuáles podrían ser relevantes para tu proyecto.
- Rellenar los siguientes campos en las casillas de un formulario de lista de contactos creado por ti: Publicación, URL, nombre y apellidos del autor, y enlaces a entradas relevantes de ese autor.

- Ya tienes docenas de blogs con gran probabilidad de ser relevantes bien ordenados en un formulario de contactos. Tu asistente virtual podrá encontrar más sitios web como los que tienes en la lista de contactos buscando en SimilarSites.com.

Sondea el tráfico del sitio web a través de SimilarWeb.com o Alexa.com
Lo grande no siempre es lo mejor, pero ayuda a hacerse una idea sobre la cantidad de lectores que visitan cada blog. Pon a tu asistente virtual a buscar cuántos visitantes únicos mensuales tiene cada blog e incorpora ese dato a tu formulario de contactos. **TF**: Yo uso la extensión SimilarWeb de Chrome.

Localiza contactos en Facebook
Ésta tal vez sea la parte más importante de tus esfuerzos en el ámbito de las relaciones públicas. En nuestro caso, ocho de cada diez entradas valiosas en blogs procedieron de nuestros contactos en redes sociales. Cuando contactamos con blogs ajenos a nuestros contactos en redes sociales, nos respondió menos del uno por ciento. Cuando tenían referencias nuestras, la tasa de éxito fue superior al 50 por ciento.

¿Cómo localizas esos contactos? Con Facebook. Pide a tu asistente virtual que entre en tu cuenta de Facebook y busque blogueros en tu lista de contactos, y que introduzca las amistades mutuas en tu formulario de contactos. También puedes buscar en redes sociales profesionales, como LinkedIn.

Usa las herramientas adecuadas
TextExpander permite pegar cualquier mensaje guardado (ya sea un número de teléfono o un mensaje electrónico de dos páginas) en cualquier documento o campo de texto tecleando simplemente una abreviatura. Esto resulta de una utilidad extrema para difusiones repetitivas. Es una aplicación indispensable que probablemente nos ahorró entre una y dos horas al día de tecleo.

Una herramienta que no llegamos a usar, pero nos habría ido fenomenal, es **Boomerang**, un complemento de Gmail que permite programar mensajes electrónicos. Redactamos mensajes electrónicos para nuestras influencias y amistades al tanto del asunto el día del lanzamiento, usando TextExpander, y después personalizamos ligeramente cada uno de ellos. Pero lo que deberíamos haber hecho es escribir y guardar esos mensajes personalizados unos días antes del lanzamiento. De ese modo, podríamos haberlos programado para que se enviaran automáticamente a través de Boomerang en el mismo segundo del lanzamiento. Eso nos habría ahorrado muchas horas inestimables de trabajo el día del lanzamiento.

TF: Para consultar tal vez diez consejos más, así como media docena de modelos de mensajes electrónicos que usó Soma para la difusión y el lanzamiento en el terreno de las relaciones públicas (sólo esto podría ahorrarte más de cien horas), visita fourhourworkweek.com/kickstarter.

Alex Blumberg

Tótem: Nutria

«A veces, con suerte, una buena idea se te ocurre a la primera. Pero lo normal es que sólo se te ocurra después de muchas ideas malas.»

Alex Blumberg (TW: @abexlumberg, gimletmedia.com) es consejero delegado y cofundador de Gimlet Media, empresa creadora de *Reply All*, *StartUp*, *Mystery Show* y de muchas otras redifusiones multimedia de gran éxito. Fue premiado como periodista radiofónico y antes de Gimlet, fue productor de *This American Life* y cofundador de *Planet Money*. Alex ha aparecido en dos ocasiones en mi *podcast*, primero entrevistado, y después dentro de un extracto de la lección número 21 de su curso en CreativeLive titulado *Power Your Podcast with Storytelling*.

¿Por qué aparece un narrador de historias en el apartado titulado «Riqueza»? Recuerda lo que escribí en el epígrafe «Cómo usar este libro»: las preguntas son tu pico y pala. Las buenas preguntas animan a abrirse a la gente, abren puertas y generan oportunidades.

En general: Haz la pregunta tonta que todo el mundo teme formular

«Con frecuencia hay una pregunta muy básica y bastante tonta en el centro de una historia, y que nadie formula. Una de las mejores historias que he cubierto en mi vida, la titulada "The Giant Pool of Money", surgió de una de esas preguntas tontas: "¿Por qué los bancos prestan dinero a gente que seguramente no podrá devolverlo?". **Formular la pregunta tonta adecuada es a menudo lo más inteligente que se puede hacer**.»

(Malcolm Gladwell también habla de esto en el capítulo Malcolm Gladwell.)

En particular: Usa las preguntas y los estímulos adecuados

Para Alex, el ingrediente principal de una buena «cinta» (entrevistas) lo constituyen las historias, no respuestas de sí o no vacías de contenido. ¿Cómo favorece Alex lo que él llamaría «verdaderos momentos de emoción»? ¿Cómo consigue que la gente se anime a contar cosas? ¿A contar historias divertidas con naturalidad? ¿Cómo haces que suelten frases memorables (concretas y específicas) y no abstractas y generales? Alex ha dedicado más de veinte años a reflexionar sobre esta cuestión y a probar distintas estrategias.

Alex procura centrarse en tres pilares: El escenario (por ejemplo, dónde, cuándo, quién, qué), emociones y detalles. Éstas son algunas de las frases específicas que utiliza y que yo he adoptado, en las que se aprecian algunas pseudoórdenes que a veces son más eficaces que las preguntas en sí:

ESTÍMULOS PARA CONSEGUIR HISTORIAS (LA MAYORÍA DE LA GENTE ENTREVISTADA PICA CON ELLAS)

«Háble me sobre una época en la que…»
«Háble me del día [o instante, u hora] en que…»
«Cuénteme la historia de… [cómo llegó a especializarse en X, cómo conoció a fulano de tal, etc.].»
«Háble me del día en que se dio cuenta de que…»
«¿Qué pasos lo llevaron a hacer…?»
«Describa la conversación en la que…»

TF: Yo uso a menudo esta última con gente que en algún momento se planteó dejar un trabajo para fundar una empresa. Suelo decirles: «Describe la conversación en la que le hablaste por primera vez a tu pareja de que querías dejar aquella carrera lucrativa en X y fundar tu propia compañía». Nunca falla para conseguir una buena historia.

Preguntas para ahondar en un tema cuando surge algo interesante, tal vez de pasada

«¿Cómo te sentiste con aquello?»
«¿Qué se hace con eso?»

TF: A menudo digo: «Explica eso un poco más…». o «¿Qué aprendiste de aquello?».

Anzuelos de uso general

«Si tu antiguo yo pudiera verse con tu nuevo yo, ¿qué le diría tu nuevo yo?» «Pareces una persona muy segura ahora. ¿Ha sido siempre así?» «Si tuvieras que describir el debate mental que viviste con [la decisión o el suceso X], ¿cómo lo harías?»

TF: Yo suelo adaptar esto último con algo como: «Cuando haces X [o "Cuando te pasó Y"], ¿qué te dice tu yo interior? ¿Qué te dices a ti mismo?».

Algunas armas de Alex

PARA GRABACIONES DE CAMPO

Micrófono de cañón Audio-Technica AT8035
Grabadora TASCAM DR-100mkII
Auriculares Sony MDR-7506
Cable(s) XLR

SOFTWARE

Avid Pro Tools para la edición
Chartbeat para el análisis en la red

El equipo de *podcast* que yo uso

Constantemente me preguntan qué equipo uso para mi *podcast* y, además, creo que todo el mundo debería probar el *podcasting* al menos una vez en la vida para aprender, así que este capítulo expone justo eso.

El audio puede ser infinitamente complejo, pero también lo puedes simplificar. Como diría Morgan Spurlock (véase capítulo con el mismo título): «Una vez que te sofisticas, la sofisticación se rompe». Yo recomiendo empezar grabando entrevistas telefónicas a través de Skype. Eso permite probar a hacer *podcasts* de una manera muy barata, y también facilita recurrir a algunos trucos, como remitirte a preguntas, anotaciones y guiones en Evernote o en cualquier otro programa mientras hablas. Todo eso reduce la presión. Las entrevistas en directo son mucho más difíciles de organizar, más difíciles de hacer bien y, en teoría, más fáciles de estropear.

Más adelante encontrarás mi «Dosis mínima de eficacia» para producir un *podcast* que no cause risa en internet. Yo todavía utilizo todas estas herramientas. Para ver enlaces accesibles a todo el mundo, visita la página fourhourworkweek.com/podcastgear.

Entrevistas en vivo

- **Grabadora digital portátil Zoom H6 de 6 pistas**: Para grabaciones hechas por mí mismo, uso el grabador H6 con micrófonos simples unidireccionales (ver abajo). Para grabar entrevistas de dos a cuatro personas, es mejor que el modelo antiguo H4n. Consejo profesional: Pon SIEMPRE pilas nuevas para cualquier entrevista importante. Yo uso auriculares simples para comprobaciones de sonido.
- **Micrófono vocal cardioide Shure SM58-LC**: Agradezco a Bryan Callen (véase capítulo con el mismo título) que me hablara de ellos. He probado toda clase de sofisticados micrófonos *lavalier*, *booms*, etc. Por este precio no hay nada en el mercado que supere a estos viejos micrófonos de escenario de colegio para grabar *podcasts* en vivo. Podrías estamparlos contra la pared y seguramente seguirían funcionando. Hay quien usa un pie de micrófono para sujetarlos, pero yo no lo hago. Prefiero que los sostengan los propios invitados, porque así es menos probable que se aparten de él. De modo que los niveles de sonido (el volumen) son más sólidos, lo que reduce el jaleo en la postproducción.
- **Cable de micrófono XLR de tres pin (de dos metros)**: Para conectar el micrófono Shure SM58-LC al grabador H6 Zoom. No escatimes con esto. Por mi escasa experiencia sé que si algo puede ir mal (sin que se note hasta que ya es demasiado tarde) es una clavija suelta en uno de estos cables.
- **Protector de micrófono paravientos Bluecell (paquete de cinco unidades)**: Reducen al mínimo los chasquidos, golpes y otros ruidos que se producen al hablar, así como sonidos de fondo y el propio viento. La marca no importa mucho en este caso.

Entrevistas por teléfono o a través de Skype

- **Grabadora Ecamm Call Recorder para Skype**: Sirve para grabar las llamadas telefónicas a través de Skype. No he encontrado ningún programa que me entusiasme, pero esta grabadora funciona. La he usado para más del 50 por ciento de mis entrevistas de *podcasting*. Zencastr también tiene buena fama, pero a veces requiere gran cantidad de espacio en el disco duro de la persona entrevistada.
- **Micrófono dinámico cardioide Audio-Technica ATR2100-USB con salidas USB/XLR**: Éste es mi micrófono de viaje de referencia para todas las entrevistas telefónicas. También se puede usar para grabar presentaciones, lecturas de patrocinadores, etc., con QuickTime. Yo suelo enviar este micro a mis invitados a través de Amazon Prime si necesitan uno, porque es el mejor que he encontrado en cuanto a relación calidad-precio. Usa un protector de espuma paravientos o una pantalla protectora para reducir ruidos.
- **Yellowtec iXm**: Uso este micrófono para grabaciones y presentaciones de postproducción de última hora cuando estoy de viaje. Es un micrófono todo en uno increíble que permite grabar sin un Zoom o sin ordenador portátil. Corrige de forma automática los niveles y (sinceramente) ofrece el mejor sonido de toda la variedad de micros que tengo. Lo utilizo para mis presentaciones («Bienvenidos a otro capítulo de *The Tim Ferriss Show*…») y para leer la relación de patrocinadores, todo lo cual grabo por separado, al margen de las entrevistas. Si salgo de viaje y creo que **podría** necesitar un micrófono, echo éste en la mochila. Este chico malo es caro, pero me encanta su calidad y versatilidad.

Postproducción y edición

- **En general**: Yo edité unos veinte de mis treinta primeros episodios usando GarageBand, a pesar de que no me gusta. ¿Por qué? Pues porque se aprende rápido y me obligaba a mantener muy simple el formato del *podcast*. Las fantasías descabelladas no eran viables para un ludita como yo, ni tampoco para mis programas informáticos, y eso era lo que buscaba: una limitación positiva. Si GarageBand te resulta demasiado básico para tus primeros uno a tres episodios, apostaría dinero a que hay un 99 por ciento de probabilidad de que dejes de hacer *podcasts* alrededor del episodio 5. La mayoría de los aspirantes a *podcaster* abandona la idea porque se ve superado por los aparatos y el trabajo de edición. Al igual que Joe Rogan, yo decidí grabar y publicar conversaciones enteras (reduciendo al mínimo la postproducción), no sólo los mejores momentos.
- **Apuesta por la sencillez**: Éstas son algunas opciones que han usado mis editores o ingenieros: Audacity (gratis), Ableton, Sound Studio y Hindenburg. Si tuviera que aprender a usar otro programa de edición, probablemente elegiría Hindenburg.
- **Auphonic**: Suelo usar Auphonic.com para terminar y pulir mis *podcasts* después de la edición comentada en el apartado anterior. Es una herramienta web de postproducción pensada para mejorar la calidad general del sonido final de tu *podcast*.

Cosas que yo no uso

De momento no he usado ningún preamplificador, mesa de mezclas u otro tipo de equipo externo. Mejorarían un poco las cosas, pero no me ha parecido que valga la pena la complejidad adicional, el aumento de equipaje y el riesgo de fallos mecánicos.

Ed Catmull

Ed Catmull (TW: @edcatmull, pixar.com) es cofundador de Pixar Animation Studios, junto con Steve Jobs y John Lasseter. Es el presidente actual de Pixar y de Walt Disney Animation Studios. Ed ha recibido cinco premios Oscar y ha contribuido a numerosos descubrimientos importantes en el mundo de la infografía como experto en computación. Es autor de la obra *Creativity, Inc*., sobre la que *Forbes* ha escrito: «… probablemente el mejor manual de empresa que se ha escrito jamás».

Datos poco conocidos

En 1995, que también fue el último año de la tira cómica *Calvin and Hobbes*, compré mi primera acción: Pixar.

Todos empezamos haciendo el tonto

«Tuvimos que [empezar de nuevo internamente] con *Toy Story 2*. Tuvimos que hacerlo con *Ratatouille* … [porque] todas nuestras películas son, de entrada, una basura.»

TIM: «¿Por qué dices eso? ¿Es que el esbozo preliminar era demasiado preliminar?».

ED: «Ésa es la gran equivocación de todo el mundo, pensar que [en sus comienzos] una nueva película es la versión inicial de la película final, cuando, en realidad, la película definitiva no tiene nada que ver con lo que se creó de partida. Lo que hemos descubierto es que la primera versión siempre es una tontería. Y no lo digo por dármelas de humilde o por dar a entender que somos modestos. Lo digo en el sentido de que realmente son una basura».

Las increíbles dotes estratégicas y predictivas de Steve Jobs

«Empezamos a cotizar en bolsa una semana después de que saliera [*Toy Story*]… La lógica de Steve Jobs era que, aunque quería que saliéramos a subasta pública (y, para ser francos, tenía algunas razones para ello sobre las que nosotros éramos escépticos), quería que ocurriera después de lanzar la película para demostrarle a la gente que había nacido un arte nuevo, y que valía la pena invertir en él…»

TIM: «Tengo una curiosidad que me gustaría aclarar, ¿cuáles eran esas razones suyas para salir a bolsa que el resto de la gente veía con escepticismo?».

ED: «Era nuestra primera película. Pasar entonces a cotizar en bolsa cuando el resto de nosotros no había estado nunca en una empresa de ese tipo, ni tan siquiera sabía qué significaba eso… [nos parecía que] esto podría distraernos y desconcentrarnos demasiado… Imperaba la idea de: "Hagamos varias películas, demostremos nuestra valía y, cuando hayamos hecho eso, salgamos a bolsa", pero Steve seguía una lógica diferente. Decía: "Ahora mismo tenemos un contrato de tres películas con Disney". Aunque los términos económicos [el reparto de beneficios] del contrato fueron los mejores que pudimos conseguir en aquellas circunstancias, cuando nos [convertimos en] una empresa de éxito, nuestra parte de los beneficios resultaba francamente escasa.

»Así que Steve quería renegociar el contrato, y todos nosotros teníamos muy buena relación con Disney. Pero Steve dijo después de tres años que si nos escindíamos, si creábamos una compañía independiente y dejábamos de estar con Disney, entonces nos convertiríamos en su peor pesadilla, porque habrían ayudado a despegar a un competidor de peso… Todo esto lo dijo antes de que ocurriera, así que nos preguntábamos qué pasaría. Pero ése fue el pronóstico de Steve, porque estaba convencido de que la película sería un gran éxito.

»Así que dijo: "Lo que va a pasar es que en cuanto salga la película, Michael Eisner se dará cuenta de que ha ayudado a crear un competidor, y querrá renegociar, y si renegociamos lo que queremos es ser socios al cincuenta por ciento".

»Debo decir en este punto que era un Steve distinto al de años anteriores, en los que Steve casi se lo jugaba todo e intentaba conseguir casi todo para él. Ahora había llegado a un punto en el que pensaba que de ese modo no estaríamos bien situados. Estaremos bien situados siendo socios al cincuenta por ciento. Ésa es una buena situación. Es como una autopista que hay que tomar. Pero si somos socios al cincuenta por ciento, eso también significa que tenemos que poner la mitad del dinero. Y Pixar no tiene dinero».

TIM: «Cierto. Necesitáis un fondo de financiación».

ED: «Así que necesitábamos un fondo de financiación. Pero si salíamos al mercado bursátil, ya tendríamos un fondo de financiación. Después, en el momento de renegociar, podríamos ir y reclamar un acuerdo al cincuenta por ciento. Así que la película se lanzó y, en cuestión de unos meses, Steve recibe la llamada de Michael Eisner diciendo que renegociemos. Y Steve va y dice: "Vale, queremos ir al cincuenta por ciento". Todo sucedió tal como Steve predijo que sería. Para mí fue algo increíble. Caramba, lo predijo a la perfección».

Si no consigues leerlo, prueba a escucharlo

«A mí el cerebro me funciona de otra manera. Resulta que soy incapaz de leer poesía… Leer poesía durante unos segundos me anula el cerebro.

»Todo esto ocurrió porque Robert Fagles sacó una nueva traducción de *La Ilíada* en verso. La cosa es que una mujer dijo durante una cena: "No lo leas, escúchalo". Compré la cinta y lo oí, y resultó que me quedé absolutamente fascinado. Me sorprendió el hecho de que la historia se transmitiera de forma oral dos mil ochocientos años atrás en un idioma diferente en una cultura diferente. Estaba concebido para la transmisión oral, por supuesto, porque tenía el ritmo para eso.»

Conferencias favoritas de The Teaching Company

Durante varios años, Ed escuchó a diario conferencias de The Teaching Company durante sus desplazamientos al trabajo:

«Las hay sobre economía, Shakespeare y demás. Lo que más me impactó fue todo el asunto de la historia mundial… Aunque debo admitir que había una sobre la época del rey Enrique VIII, los Tudor y la Casa de Estuardo que me dejó tan pasmado que en cuanto acabé de escucharla, la volví a oír otra vez».

Para convertirte en artista, aprende a mirar

Ed quería ser técnico en animación cinematográfica cuando estudiaba la enseñanza secundaria y era bueno en arte. Pero cuando faltaba poco para que empezara su primer año en la universidad, no vio vía para alcanzar el nivel necesario para ser animador de Disney, y se cambió a Física. Mucha gente cree que es una incongruencia y que no hay ninguna relación entre ambos campos. Él discrepa:

«La mayoría de la gente las considera completamente distintas entre sí. Pero yo quiero plantear una forma diferente de verlo que procede de lo que yo considero una confusión esencial y muy extendida en relación con el arte. La mayoría de la gente cree que el arte consiste en aprender a dibujar o en aprender métodos para expresarse. Pero, en realidad, lo que hacen los artistas es aprender a mirar».

Meditación

Ed practica meditación *vipassana* diaria en una sola sesión de treinta a sesenta minutos. Empezó a practicarla después de visitar el centro tibetano Symbol of Man Center.

*** ¿El libro más regalado o más recomendado?**
«Diría que hay ciertos libros infantiles que he regalado varias veces, como *One Monster After Another*, de Mercer Mayer. Adoro este libro.»

Tracy DiNunzio

Tótem: Abeja

Tracy DiNunzio (TW: @TracyDiNunzio, tradesy.com) es bestial. Es fundadora y consejera delegada de Tradesy, una empresa que ha despegado como un cohete. Ha recaudado setenta y cinco millones de dólares de inversores como Richard Branson, Kleiner Perkins y un servidor, y entre sus miembros directivos figura el legendario John Doerr. Tradesy tiene la misión de determinar el precio de reventa de cualquier cosa que poseas y pueda interesar a otros. Su lema es: «Sácale partido a tu armario».

«Cuando te quejas, nadie quiere ayudarte.»

«Yo nací con espina bífida, que es un defecto de nacimiento que consiste en que las vértebras no se desarrollan alrededor de la médula espinal. Probablemente se debió a que mi padre estuvo expuesto al agente naranja cuando estuvo en Vietnam… Pintaba mucho mientras me recuperaba de cada intervención quirúrgica, así que tuve que utilizar técnicas interesantes, como tumbarme en el suelo para pintar porque no podía levantarme. [Como mecanismo de defensa] intenté quejarme y ser agria. No funcionó. Sólo fue terrible… La mejor frase al respecto es de Stephen Hawking, cuya historia, además, es más legítima… [Él] probablemente tiene más derecho a quejarse que nadie. Y dice: "**Cuando te quejas, nadie quiere ayudarte**", y es la cosa más simple y expresada con mucha claridad. Sólo él podría haber dicho una verdad tan brutal y tan sincera, pero es cierto, ¿no? **Si te pasas todo el tiempo centrándote en lo que va mal, y eso es lo que manifiestas y proyectas hacia la gente que conoces, no eres una fuente de crecimiento para los demás, sino que te conviertes en una fuente de destrucción para ellos**. Eso genera más capacidad de destrucción.

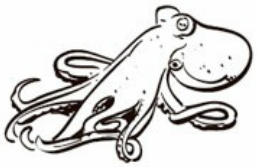
»Como yo pensaba en el dolor que sentía y hablaba de lo dolorida que estaba, llegó un momento en que aquello tomó una dirección negativa en mi vida. En cierto punto, seguramente entre 2006 y 2007, decidí ponerme a "dieta de lamentaciones", y me dije: "No sólo no voy a decir nada negativo sobre esta situación, sino que no me permitiré pensar en nada negativo relacionado con ella". Me costó mucho tiempo y no lo hice a la perfección, pero… la supresión de esos pensamientos no sólo me ayudó a empezar a encauzar mi vida en una dirección mejor, libre de la obsesión de lo malo… sino que también me redujo el dolor físico, que es algo muy liberador y hasta necesario para hacer cualquier cosa.»

Elige al público adecuado para meter la pata

«Quien tenga pensado salir a buscar y captar inversores, le recomiendo que realice las diez primeras entrevistas con inversores de los que en realidad no quiera financiación, porque es muy probable que en un principio meta la pata. Yo lo hice durante bastante tiempo.»

TF: Hasta Jerry Seinfeld suspende con sus materiales iniciales (véase el documental *Comedian*), así que los presenta en salas pequeñas. Nike prueba muchos de sus nuevos productos y campañas en lugares como Nueva Zelanda antes de lanzarlos al gran escenario de Estados Unidos. A mí me rechazaron veintisiete veces cuando presenté *La semana laboral de 4 horas* ante los editores de la ciudad de Nueva York. Por suerte, a menudo te basta con un solo editor, un inversor principal, una X. Reserva la lista de las mejores opciones para después de los diez primeros intentos.

Phil Libin



Tótem: Pulpo

Phil Libin (TW: @plibin, evernote.com) es cofundador y presidente ejecutivo de Evernote. Evernote tiene unos ciento cincuenta millones de usuarios, y yo personalmente lo uso como mínimo diez veces al día. Es mi memoria externa para almacenar toda la información, documentos, artículos en línea, listas, etcétera, de mi vida. Lo utilicé para reunir toda la información que recabé para este libro. Phil también es director gerente de General Catalyst, una empresa de capital riesgo que ha invertido en compañías como Airbnb, Snapchat, Stripe y Warby Parker. La lista de los mentores de Phil me parece impresionante, tal como se aprecia en este perfil.

*** ¿Quién es la primera persona que se te viene a la mente cuando oyes la palabra *éxito*?**

«Lo primero que me apareció en la mente cuando has dicho éxito fue [el] iPhone… Sospecho que en realidad no relaciono el éxito con personas… Hay toneladas de personas que merecerían tener éxito porque son superinteligentes, interesantes y trabajan duro, pero simplemente no tuvieron suerte.»

*** Un documental que haya que ver**

The Gatekeepers (2012) entrevista a todos los dirigentes vivos del Shin Bet, la agencia de seguridad israelí, quienes hablan abiertamente sobre la vida, la guerra y la paz. El lema del Shin Bet es «Magen veLo Yera'e», literalmente: «el defensor invisible».

Jeff Bezos y el cuestionamiento de afirmaciones

«Básicamente, siempre que hablo con Bezos [Jeff Bezos, fundador de Amazon.com], me cambia la vida… [Por ejemplo,] llevo toda la vida pensando que quiero ir a Marte… salía en *La tribu de los Brady*. Pensaba que era lo mejor que haría jamás.

»Si estructuro bien mi vida tal vez llegue a ir algún día. Me parece tan importante para la humanidad conseguirlo… y conversé un par de veces con Elon [Musk] sobre el asunto y me motivó enormemente todo lo que están haciendo él y SpaceX…

»Algo después corrí a ver a Jeff Bezos y le conté que había estado charlando con Elon y que estoy superentusiasmado con el tema de Marte. De verdad confío en poder ir allí algún día. Y Bezos me mira y me suelta: "Marte es una estupidez". Y yo le digo: "¿Qué?". Y responde: "Una vez que conseguimos salir del planeta, lo último que queremos es ir a otro sitio con gravedad".

»Dijo: "Todo el asunto, la razón por la que cuesta tanto salir de la Tierra, se reduce a vencer la gravedad por primera vez. Una vez que lo consigues, ¿por qué ibas a querer ir a Marte? Deberíamos limitarnos a vivir en estaciones espaciales y en asteroides con explotaciones mineras y cualquier cosa es mucho mejor que estar en Marte". Y en treinta segundos cambió por completo el rumbo de mi vida porque tiene toda la razón.»

Mikitani y la reinvención necesaria: La regla del tres y del diez

Phil considera a Hiroshi Mikitani, fundador y consejero delegado de Rakuten, una de las personas más impresionantes del mundo. Casi el 90 por ciento de los usuarios de internet de Japón está registrado en Rakuten, la tienda en línea más grande del país. Mikitani enseñó a Phil «la regla del tres y del diez».

«[En la práctica, esto significa] que hasta el detalle más pequeño de cualquier empresa se rompe cada vez que ésta triplica su tamaño.

»Él fue el primer empleado de Rakuten, y ahora son diez mil o más. Me dijo que cuando no hay más que una persona, todo funciona más o menos. Medio te apañas. Después, llega cierto punto en el que tienes tres personas, y ahora las cosas son algo diferentes. Tomar decisiones y todo lo demás es diferente con tres personas. Pero te adaptas a eso. Después te va bien durante algún tiempo. Llegas a las diez personas y todo vuelve a romperse de alguna manera. Lo resuelves y después tienes treinta personas y todo vuelve a ser distinto, y después son cien, y luego trescientas, y más tarde mil.

»Su hipótesis es que todo se rompe más o menos en esos puntos de tres y diez [múltiplos de tres y potencias de diez]. Y con "todo" se refiere a todo: La manera de gestionar las nóminas, la planificación de las reuniones, el tipo de comunicaciones que se utilizan, cómo se organiza el presupuesto, quién toma realmente las decisiones. Cada parte implícita y explícita de la compañía experimenta un cambio considerable cuando se triplica.

»Su percepción es [que] un montón de empresas empiezan a tener problemas por esto. Cuando eres una *startup* de crecimiento rápido te encuentras con problemas enormes porque atraviesas con rapidez varias triplicaciones de este tipo sin ser consciente de ello. Y entonces, cuando te das media vuelta te das cuenta de que… ya somos cuatrocientas personas, pero seguimos conservando algunos de los procedimientos y sistemas que instauramos cuando éramos treinta… Debes pensar constante, eternamente cómo reinventarte a ti mismo y cómo fomentarlo.

»Las grandes compañías se encuentran con problemas justamente por la razón opuesta. Imagina que hay diez mil personas trabajando en ella y que, desde un punto de vista teórico, resuelves su funcionamiento con diez mil. Bien, el siguiente gran paso es el de llegar alguna vez a las treinta mil personas. Pero lo más probable es que nunca llegues a ese punto, o seguramente no en pocos años. Una compañía tarda una década o más en pasar de diez mil empleados a treinta mil. Pero nadie espera una década o más para reinventarse a sí mismo, así que las grandes compañías no paran de poner en marcha un montón de chorradas relacionadas con iniciativas innovadoras, porque tienen la sensación de que deben hacer algo. Lo que pasa es que esas actuaciones no guardan ninguna relación real con un cambio fundamental en la compañía.»

TF: ¿Has sobrepasado tus sistemas o creencias? ¿Es hora de que te actualices? O, tal como lo formularía a un nivel personal Jerry Colonna, orientador ejecutivo de algunas de las figuras tecnológicas más notables de Silicon Valley: «**¿Hasta qué punto contribuyes a crear las condiciones que afirmas no querer?**».

Chris Young

Tótem: Fragata

Chris Young (TW: @ChefChrisYoung, chefsteps.com) es un pensador obsesivo, inventor e innovador. Tiene experiencia en campos tan variados como la aviación extrema, las matemáticas y las barbacoas apocalípticas. Pero, por encima de todo, es uno de los pensadores más lúcidos que conozco.

Chris es el coautor principal de la rompedora obra en seis volúmenes *Modernist Cuisine: el arte y la ciencia de la cocina* (Taschen Benedikt, 2012). Chris también fue el chef fundador de la cocina experimental del restaurante Fat Duck de Heston Blumenthal, el laboratorio culinario secreto que subyace a los innovadores platos de uno de los mejores restaurantes del mundo. Antes de convertirse en chef, se graduó en Matemáticas teóricas y Bioquímica. En la actualidad es consejero delegado de ChefSteps, una escuela de cocina en línea con base en un local subterráneo de Pike Place Market en Seattle, Washington.

Entre bambalinas

- Matt Mullenweg (véase capítulo con el mismo título) y yo hemos visitado muchas veces el laboratorio de Chris. Busca «Ferriss aerated green apple sorbet» para ver el vídeo en el que imito a un fumador empedernido.
- En sus horas libres Chris se entrena para batir una plusmarca mundial en un vuelo sin motor. Lugar previsto: Patagonia.
- Chris fue mi científico de referencia para el apartado titulado «Scientist» en la obra *The 4-Hour Chef*, y varias de sus recetas me llevaron hasta una demostración de cocina en vivo con Jimmy Fallon.
- Chris es buen amigo del autor de ciencia ficción Neal Stephenson, quien ha escrito varias de mis obras preferidas de todos los tiempos, como *Snow Crash* (Gigamesh, 2009) y *Criptonomicón* (Grupo Zeta, 2016). Muchos invitados de este libro recomiendan tanto *Snow Crash* como *La era del diamante* (Grupo Zeta, 2010) (véase Seth Godin, en el capítulo con el mismo título, y Kelly Starrett, en el capítulo con el mismo título). Cada año, Chris y Neal celebran la Annual Loudness Fest («Fiesta anual del ruido») en el jardín de Neal, donde construyen espantosas máquinas y aparatos de cocina: «No fue un gran problema perforar un pozo de más de metro y medio de ancho y de profundidad en ese jardín y convertirlo en un *jacuzzi* para cocer *sous vide* un cerdo de ciento treinta kilos», dice Chris. «Cada año subsiguiente durante los cinco años posteriores intentamos superarnos con algo más peligroso, más disparatado, más grotesco. Peligroso en el sentido de que pudieran quemarse las casas de los vecinos, o que alguien muriera al verter cemento, o que alguien se quemara hasta quedar reducido a cenizas por cocinar con magma, ese tipo de cosas.»

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**
«Pondría: "Salió bien al fin y al cabo"» justo en la puerta de su instituto de enseñanza secundaria. «La época del instituto no fue muy buena para mí.»

«Los trabajos interesantes son los que creas tú»

Su padre, un empresario de mucho éxito, aconsejó a Chris lo siguiente cuando cursaba su primer o segundo año de enseñanza secundaria:

«Lo recuerdo muy bien diciéndome que no me preocupara por lo que fuera a ser en un futuro porque **el trabajo que haría aún no se había inventado… Los trabajos interesantes son los que creas tú**. Es algo que verdaderamente espero inculcarle a mi hijo: "No te preocupes por cuál será tu trabajo… Haz cosas que te interesen y, si las haces bien de verdad, encontrarás la manera de templarlas con una buena oportunidad de negocio"».

«¿En qué objetivo interesante estás trabajando? ¿Por qué te resulta tan interesante? ¿Qué tiene eso de sorprendente? ¿Hay alguien más planteándose eso?»

Éstas son preguntas que suele formular Heston Blumenthal, el antiguo chef principal The Fat Duck, considerado por entonces el mejor restaurante del mundo. Chris explica: «Nunca he visto a nadie tan curioso como él, capaz de charlar con cualquiera sobre cualquier cosa que esa persona hiciera. Formulaba preguntas de este tipo a cualquiera sobre todo lo imaginable, ya fueran psicólogos, entrenadores deportivos, chefs, escritores o cualquier otra cosa».

Esto me hizo reír. Conocí a Heston una vez a principios de la década del año 2000 durante la firma de ejemplares de una obra dentro de una escuela de cocina en San Francisco. Me acerqué a él tímidamente y le pregunté: «¿Cuál es su forma preferida para cocinar alubias? Me da vergüenza preguntárselo, pero es que siempre tengo muchos problemas para que queden bien». Reaccionó, me miró a los ojos y dijo: «Pues verá, la gente no sabe lo complicadas que pueden ser las alubias», me hizo como una docena de preguntas aclaratorias y luego procedió a darme un máster de cinco minutos sobre cómo cocinar alubias. Desde entonces soy uno de sus incondicionales.

«Si tuvieras cien millones de dólares, ¿qué crearías que no tuviera ningún sentido que otros copiaran?»

Gabe Newell, cofundador multimillonario de la empresa desarrolladora y distribuidora de videojuegos Valve, ha financiado gran parte de la empresa ChefSteps que fundó Chris. Ha sido uno de sus mayores promotores, pero sólo después de formularle a Chris preguntas que lo obligaron a hacer estiramientos de cerebro:

«Así que Gabe dice: "Si os diera cien millones de dólares, ¿qué crearíais? Algo que no tuviera ningún sentido que otros copiaran". Te pongo un ejemplo. Cuando Intel decide construir un nuevo productor de chips, gasta miles y miles de millones de dólares, y no tiene ningún sentido que alguien lo copie, porque para eso no sólo habría que gastar aún más miles de millones de dólares para ponerse al día, sino que habría que gastar más miles de millones para aprender toda la información adicional que Intel conoce al respecto, y luego habría que conseguir un resultado diez veces mejor para que la gente decida cambiar. Así que es una pérdida de tiempo para cualquiera [intentar copiarlo]».

TF: Uno de los diez mejores capitalistas de riesgo que conozco usa una variante de esta prueba de fuego para medir el carácter «disruptivo»: Por cada dólar de ingreso que generas, ¿puedes inducir un coste de cinco a diez dólares para los competidores? Si es así, invierte. Como digresión relacionada, uno de mis documentos en pdf preferidos relacionados con los negocios que circulan por internet es: «Valve: Handbook for New Employees», de la compañía de Gabe. Tal como dice Chris: «Es el único documento de RRHH que querrás leer por iniciativa propia».

El truco casual de mente de Jedi

Chris consiguió su trabajo de cocinero de primera fila apelando por casualidad al ego del chef (William Belickis). Había estado *actuando* (de becario) y quería dar el salto a la dedicación de verdad:

«Al final de la beca, William fue muy atento. Se sentó conmigo en el salón comedor, y traía un vaso de vino. Me ofreció otro a mí y me dijo: "Verás, ahora tal vez no sea el mejor momento. No estoy seguro de tener un trabajo para ti". A lo que yo respondí muy serio: "Lo entiendo perfectamente. ¿Me recomiendas algún otro sitio de la ciudad que pueda ser un buen sitio de trabajo para mí? Estoy totalmente decidido a dedicarme a esto. Realmente quiero saber cómo es".

»Y lo que yo no sabía entonces era que eso era justo lo mejor que le podía decir a William, porque William tenía un gran ego y no iba a ser capaz de nombrarme a nadie más en la ciudad tan bueno como él. Así que imagínalo balbuceando. "Bueno, la verdad es que no hay nadie. Creo que seguramente soy la persona adecuada para enseñarte. Así que, ¿por qué no vuelves el martes?"».

Cumple con el estándar de calidad

Chris comentó que hacia la época en que llegó a The Fat Duck, Heston ya no le gritaba a la gente, sino que «manifestaba su desagrado de otras maneras… realmente te empujaba a ti, al equipo, a todo el mundo a esforzarnos para lograr la excelencia en todo momento». Le pedí que me pusiera un ejemplo y ésta fue su respuesta, aunque abreviada por razones de espacio:

«Llegó un pedido de [codornices a la crema], y yo vi que no estaban totalmente terminadas. Les puse encima la crema de langostinos de todos modos, y les di curso para que pasaran el visto bueno sabiendo que no estaban perfectas. Nos devolvieron la cosa esa como un *boomerang*. Heston apareció por la esquina con los platos en la mano y me dice sin más: "Chris". Me mira a mí, y mira el plato, y me mira a mí y mira al plato, y… "No es casualidad". Me lo devuelve. Recuerdo perfectamente aquella mirada fulminante con la que me dijo claramente que si volvía a ocurrir, no apareciera más por allí. Recuerdo la lección porque me dijo: "Siempre se puede hacer otra cosa. Si no está terminado, no se le da curso esperando que no se den cuenta de que no es tan bueno. Buscamos una solución. Hacemos cualquier otra cosa, menos intentar colar algo que sabes que está por debajo del estándar de calidad". Esa lección se aprende a la primera. Aquello no estaba a la altura y tú sabes dónde está el listón. **Cumple con el estándar. Pide ayuda. Resuélvelo. Haz todo lo que sea necesario. Pero no engañes**».

TIM: «Pero ¿cómo se controla la fina línea que separa la insistencia en unos estándares elevados de la prepotencia de un imbécil?» [Chris dirige ahora una empresa con más de cincuenta empleados.]

CHRIS: «Lo primero es que un buen día intente dar un paso atrás y me plantee **qué contexto tiene esa persona y si yo le he proporcionado el contexto adecuado**… Partiendo del mismo contexto que tienen ellos, es posible que yo mismo hubiera tomado la misma decisión o puedo imaginar a otra persona tomando la misma decisión. Así que cada vez más procuro pensar "¿qué contexto y visibilidad tengo yo y cuáles tienen ellos? ¿**Estoy siendo injusto porque dispongo de una cantidad mayor de información**?"».

Manual para detectar sandeces

Uno de los libros que Chris ha regalado mucho es una obra ya descatalogada sobre termodinámica titulada *La segunda ley* (Prensa científica, 1992), «escrita por un profesor de Fisicoquímica de Oxford llamado P. W. Atkins. Ese libro es una lectura espectacular, distendida y repleta de ilustraciones sobre el funcionamiento del mundo desde una perspectiva energética. Me resultó de una utilidad increíble para entender cómo hacer algo, cómo conseguir que algo funcione o, incluso, si ese algo es posible de conseguir. Con frecuencia es mi detector de sandeces».

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**
Chris dice que en su padre y Winston Churchill. Sobre éste último:

«Hay una colección de libros fantástica titulada *The Last Lion*, de William Manchester, sobre Winston Churchill. El tercer volumen no se publicó hasta hace unos pocos años, de manera póstuma. Los dos primeros cubren su vida justo hasta el estallido de la segunda guerra mundial, así que no tocaban nada de lo que sucedió después del comienzo de esa guerra. Y aun así recuerdo que pensé [incluso antes de que hiciera todo lo que asociamos con Churchill]: "Fue un autor de superventas a los veinte, luchó en guerras, fue uno de los escritores mejor pagados, y fue un miembro importante del Parlamento"».

Daymond John

Tótem: Mangosta

Daymond John (TW/FB/IG: @TheSharkDaymond, DaymondJohn.com) es consejero delegado y fundador de FUBU, empresa que Daymond desarrolló desde un presupuesto inicial de cuarenta dólares hasta la marca de un estilo de vida de seis mil millones de dólares que es hoy. Es Embajador Presidencial de Global Entrepreneurship y sale en el programa *Shark Tank* de la cadena estadounidense ABC. Daymond ha sido galardonado con más de treinta y cinco premios del sector, entre los que se incluyen el premio Marketer of the Year de la revista *Brandweek*, el premio Marketing 1000 Award for Outstanding Ad Campaign de la revista *Advertising Age*, y el premio New York Entrepreneur of the Year Award de la firma Ernst & Young. Es autor de tres superventas entre los que figura *The Power of Broke*.

«Si sales ahí fuera y empiezas a hacer ruido y a tener ventas, la gente te acaba encontrando. Las ventas lo curan todo. Puedes hablar de lo fantástico que es tu plan de negocio y lo bien que lo vas a hacer. Puedes formarte tus opiniones propias, pero no puedes formarte tus realidades propias. Las ventas lo curan todo.»

«Cinco días por semana leo mis objetivos antes de irme a dormir y al levantarme. Son diez objetivos relacionados con la salud, la familia, los negocios, etc., con plazos que expiran, y los actualizo cada seis meses.»

«Mis padres siempre me enseñaron que el trabajo diario nunca me haría rico. Lo haría el trabajo que realizara en casa.»

«**No importa que seas mi hermano, si salimos a jugar al fútbol, intentaré partirte la cabeza. Eso no significa que no te quiera. No significa que no te respete.**»

• ¿Cuál es la mejor inversión o la más rentable que has hecho en tu vida? Puede ser una inversión de dinero, de tiempo, de energía o de cualquier otra clase.
«La mejor inversión fue cuando dediqué un tiempo a ser mensajero a pie de First Boston mientras cursaba la enseñanza secundaria. Me recorría corriendo todo Manhattan y conocí a todo tipo de gente. Algunos eran altos ejecutivos absolutamente miserables. Otros eran empleados recién llegados extremadamente felices. Nunca había tenido ese tipo de experiencias en mi vida, eso me abrió los ojos por completo a las oportunidades.»

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«El dinero es un sirviente excelente, pero un jefe terrible.»

*** ¿Libros más regalados o recomendados?**
Piense y hágase rico (Biblok, 2015); *¿Quién se ha llevado mi queso?* (Urano, 2000); *La estrategia del océano azul* (Profit Editorial, 2015); *Invisible Selling Machine*; *El hombre más rico de Babilonia* (Obelisco, 2000); y *Genghis Khan y el inicio del mundo moderno* (Crítica, DL 2006).

TF: Este último libro que habla de Genghis Khan me lo han recomendado varios multimillonarios.

Noah Kagan

Tótem: Ardilla listada

Noah Kagan (TW/IG: @noahkagan, sumome.com) fue el trigésimo empleado de Facebook, el cuarto de Mint.com (empresa vendida a Intuit por ciento setenta mil millones de dólares), y es el Chief Sumo (fundador) de SumoMe, que ofrece herramientas gratuitas para ayudar a incrementar el tráfico de un sitio web. Para añadirle picante a la cosa, se convirtió en experto en tacos y ha creado cuatro productos distintos que han generado ganancias de más de siete cifras. Noah fue mi profesor de apoyo en el episodio titulado «Starting a Business» de *The Tim Ferriss Experiment*.

Acepta el desafío del café

Noah tiene una recomendación para quienes aspiran a ser empresarios o para esos empresarios que han tenido un crecimiento poco cómodo: pide un descuento del 10 por ciento en tus próximos cafés. «Dirígete al mostrador y pide café. Si no tomas café, pide té. Si no tomas té, pide agua. Lo mismo da. Después pide que te descuenten el 10 por ciento… El desafío del café parece una tontería, pero la cuestión es que ni en los negocios ni en la vida hay que situarse en los extremos, sin embargo, hay que pedir cosas, y hay que lanzarse.»

Mejora tus armas en «la boca del embudo»

Procura optimizar cosas de partida que ejercen resultados en cadena más tarde. Por ejemplo, localiza esos atascos técnicos (cuellos de botella) que repercutan en casi todo lo que haces con el ordenador. ¿Qué cosas son las que, si se averían o van más lentas, anulan tu lista de tareas? Éstas son dos recomendaciones sencillas de Noah que yo he ampliado:

- Aumenta la velocidad de la pantalla táctil o del ratón. Entra en Configuración o Preferencias del Sistema y dobla la velocidad actual. Esto te llevará menos de treinta segundos.
- Invierte en el mejor *router* que puedas permitirte. Noah usa en la actualidad el router Gigabit Dual Band inalámbrico-AC2400 ASUS RT-AC87U. Kevin Rose (véase capítulo con el mismo título) y otros usan el dispositivo Eero para mejorar la wifi en toda la casa.

*** En relación con esto, ¿cuál es la mejor inversión, o la más rentable, que has hecho?**
La cirugía Lasik.

Aplicaciones o programas que puedes probar

Facebook News Feed Eradicator: ¿Necesitas centrarte? Líbrate de Facebook y de tu yo más pequeño.

ScheduleOnce (hazte con la opción de un año por noventa y nueve dólares): con esto podrás eliminar las interminables idas y venidas del tipo: «¿Qué tal el próximo martes o el jueves a las diez de la mañana?» que te comen la vida.

FollowUp.cc: Para seguimientos y recordatorios automáticos del correo electrónico. Yo uso un primo hermano de este servicio llamado Nudgemail, en combinación con Boomerang. Nunca más tendrás que acordarte de perseguir a nadie.

Truco rápido de Gmail

Noah y yo usamos continuamente el truco del signo positivo (+) de Gmail. Supón que tu dirección de correo electrónico es bob@bobsmith.com. Cuando te registras en servicios o boletines informativos, ¿cómo sabes quién está compartiendo tu dirección, o cómo limitas los daños si alguien descubre tu contraseña de acceso? En todo momento se están *hackeando* empresas. Un seguro barato es usar el signo +. Si añades + y una palabra al principio, los mensajes seguirán llegando a tu buzón. Para inscribirte en Instacart, por ejemplo, podrías usar bob+insta@bobsmith.com. Yo uso esta herramienta o me resulta de utilidad a diario.

Deja de intentarlo y encuentra el tiempo. Planifica el tiempo

Los martes de diez a doce de la mañana, Noah no planea nada salvo «aprender». Éste es un buen recordatorio de que no hay que andar buscando el tiempo para las cosas importantes. Sólo se hará realidad si figura en el calendario. Yo suelo reservar los miércoles de nueve de la mañana a una de la tarde a la «creación» (escribir, grabar *podcasts* o cualquier otra producción que genere un resultado ulterior tangible). Durante ese intervalo apago el wifi para ser lo menos reactivo posible. (Véase Neil Strauss, en el capítulo con el mismo título, y Ramit Sethi, en el capítulo con el mismo título).

Una obsesión compartida

El libro *¿Está usted de broma, señor Feynman?* (Alianza Editorial, 2016), de Richard P. Feynman: «Si alguna vez me conoces en persona, tengo un segundo ejemplar, porque es increíble».

*** ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu negocio o en tu especialidad?**
«Que debes dar prioridad a aumentar tus seguidores en las redes sociales (Instagram, FB, Twitter, Snapchat, YouTube). Haz crecer las cosas que dependen por completo de ti y que afectan directamente a las ventas, como tu lista de correos electrónicos. Los "Me gusta" no pagan las facturas. Las ventas, sí.»

*** Dime tres personas o referentes que hayas seguido de cerca o de los que hayas aprendido algo en el último año**
Andrew Chen (del equipo de desarrollo en Uber), Tomasz Tunguz (capitalista de riesgo y experto en *software* como un servicio [ScuS], y Jonathan Siegel (presidente de Earth Class Mail).

Para contratar bien, «¿quién?» suele ser más importante que «¿qué?»

«El libro *Who* [de Geoff Smart y Randy Street] es una versión condensada de *Topgrading*, y supe de él en Mint, cuyo fundador lo usaba.»

TF: Yo recomiendo ahora este libro a todos mis fundadores de *startups* quienes, a su vez, lo han recomendado a otras personas.

Los clásicos de la redacción creativa para vender

Noah es conocido por su destreza para redactar textos de venta, y éstas son las dos fuentes de referencia que él recomienda: *The Gary Halbert Letter* (también conocido como *The Boron Letters*) y *Ogilvy on Advertising*.

*** La mejor adquisición de Noah por cien dólares o menos**
La NutriBullet, una pequeña batidora de vaso extraíble que él regala con frecuencia. Bate, bebe y enjuaga. No es necesario limpiarla. Noah tiene una batidora Vitamix de quinientos dólares, pero ha dejado de usarla por completo porque la NutriBullet, de 79,99 dólares, le resulta más cómoda.

Gana con la vergüenza: Incentivos de Instagram

No hace mucho, Noah ganó dieciocho kilos de músculo en unos seis meses. Un truco que lo motivó fue colgar en su cuenta de Instagram imágenes y vídeos que desmontaran sus excusas. Yo ahora hago lo mismo. ¿Demasiado mayor? ¿Demasiado gordo? ¿Demasiado ocupado? Siempre hay alguien que te deja en evidencia. Éstas son algunas cuentas de mi fuente social personal (@timferriss):

- **@matstrane**: Este hombre de cincuenta y tres años hace que me avergüence cuando me quejo de mi edad. Empezó a entrenar a los cuarenta y ocho años.
- **@gymnasticbodies** (entrenador Sommer, capítulo Christopher Sommer): La mayoría de sus pupilos empezaron a practicar la gimnasia deportiva siendo adultos sedentarios.
- **@arboone11**: Amelia Boone (véase capítulo con el mismo título), la mujer más fuerte que he conocido nunca. Es apoderada a tiempo completo en Apple y es la única que ha ganado tres veces la carrera de veinticuatro horas World's Toughest Mudder.
- **@bgirlmislee**: Esta *breakdancer* y doble cinematográfica realiza movimientos de potencia considerados «imposibles» en una mujer en la década de 1990 (como dar saltos en el suelo haciendo el pino con una sola mano).
- **@jessiegraffpwr**: Competidora femenina Ninja Warrior. Tiene una fuerza de agarre que hace llorar de debilidad a mis antebrazos.
- **@jujimufu**: «Fornido» acróbata anabólico que practica saltos de capoeira, splits completos y otras locuras. Fuerza y flexibilidad no se excluyen mutuamente. También es un tipo desternillante.

Kaskade

Kaskade (TW/FB/IG: @kaskade, kaskademusic.com) es considerado por muchos como uno de los «padres fundadores» del House progresivo. Ha salido votado en dos ocasiones en la revista *DJ Times* como el Mejor *DJ* de Estados Unidos, ha sido titular en cuatro ocasiones en el festival de música Coachella, y ha sido nominado cinco veces a un Grammy.

¿Cómo conseguiste tu primer equipo?

«Me puse en contacto con el dueño de un local nocturno en Utah y le pregunté: "¿Cuál es la peor noche que tienes? ¿Cuál es la noche más floja?", y me dijo: "El lunes. Ni siquiera abro". Y le dije: "Tío, déjame venir la noche del lunes". Es un bar que llevaba abierto desde la década de 1940 y tenía toda la decoración original. Se llama Club Manhattan. Es un sitio increíble en un sótano. Así que el dueño me dice: "Te doy una parte de la entrada. Tráete a tus amigos, invita a alguna gente y vemos qué pasa". Resultó que la noche fue un éxito. Lo hice durante cinco años y terminé yendo dos noches por semana. Era los lunes, y después amplié al jueves… Yo trabajaba en una tienda de ropa para intentar costearme los estudios, y lo dejé después de la primera semana… La caja empezó a hacer tilín y, después, cuando gané lo suficiente, empecé a comprarme mi primer equipo de estudio.»

Coloca primero las piedras grandes

«Siempre que puedo, viajo con mi familia. Estoy casado y tengo tres hijos, así que siempre estoy intentando averiguar "¿Cómo puedo hacer este trabajo?". Ya sabes, aquello de meter las piedras en el frasco. ¿Qué es lo importante de verdad aquí, y cómo puedo llenar el frasco con las cosas que de verdad me importan?»

TF: Esta metáfora visual me la enseñó por primera vez un profesor de la universidad, y es una manera fantástica de considerar las prioridades. Parafraseo a mi profesor: «Imagina que tienes un bote grande de cristal. Junto a él tienes unas cuantas piedras grandes, un pequeño montón de guijarros del tamaño de canicas, y un montón de arena. ¿Qué pasa si metes primero la arena o los guijarros? No cabrán las piedras grandes. Pero si metes primero las piedras, después los guijarros de tamaño mediano y sólo entonces la arena, cabe todo». En otras palabras, las minucias caben entre las cosas grandes, pero las cosas grandes no caben entre las minucias.

Recuerda quién eres

«Siempre que salía de casa mi padre me decía: "Recuerda quién eres". Ahora que yo soy padre, se ha convertido en una frase muy profunda para mí. Por entonces yo pensaba: "¡Venga ya, papá! ¡Menuda chorrada! ¿Cómo me voy a olvidar de quién soy? ¿Qué estás diciendo?". Pero ahora pienso: "¡Cielos, era un tío listo!". »

*** ¿Festivales favoritos?**
Kaskade adora el festival de Coachella, pero también mencionó el Electric Zoo de Nueva York. «Es en Randall's Island y ves todo el perfil de la ciudad mientras tocas.»

*** ¿Álbumes icónicos para iniciarse?**
«Homework», de Daft Punk («Discovery» también es genial, pero a él le gusta más «Homework»).
Cualquier álbum de Kraftwerk.

Luis von Ahn

Tótem: Búho

«La frustración es una cuestión de expectativas.»

Luis von Ahn (TW: @LuisvonAhn, duolingo.com) es profesor de Ciencias de la computación en la Universidad Carnegie Mellon y consejero delegado de Duolingo, una plataforma gratuita para aprender idiomas con más de cien millones de usuarios. Es la forma más popular de aprender idiomas en todo el mundo, y yo lo conocí ejerciendo como inversor en su primera ronda de financiación. Previamente, Luis era conocido por idear CAPTCHA, por ser un MacArthur Fellow (receptor de esas becas, que premian la genialidad), y por vender dos compañías a Google con veintitantos años. Luis ha sido nombrado uno de los «Diez más Brillantes» («Brilliant 10») por la revista *Popular Science*, y una de las «Cien personas más creativas en los negocios» («100 Most Creative People in Business») por la revista *Fast Company*.

Pillando a tramposos en su clase con «Google Traps» en Carnegie Mellon

«Había un [problema en una tarea de clase] llamado el Enigma de Giramacristo. Yo había inventado esa palabra de antemano. Me había asegurado de que no existiera nada así en Google. Creé un sitio web con la solución correcta, pero ese sitio registraba la dirección IP de todo el mundo que accedía. Y en la UCM puedes averiguar la residencia del alumno a partir de su dirección IP. Así que vi qué personas habían consultado la solución. Resulta que aquella vez, de los doscientos estudiantes, cuarenta habían buscado la respuesta en Google, y fue divertido. Yo solía hacer muchas cosas de este tipo. Los alumnos solían temer que casi todo lo que les planteaba tuviera truco. [Y yo me limitaba a decirles: "Si confiesas, te pongo buena nota en el trabajo", y la gente confiesa.] Hacía eso con la primera o las dos primeras tareas, y después aprendían a no hacer trampas.»

El origen del búho verde que sirve de mascota y logo a Duolingo

«Estábamos empezando con Duolingo, y habíamos contratado una empresa canadiense para que nos ayudara con la imagen de marca… se llama Silverorange. Ellos fueron quienes crearon el logotipo de Firefox, por ejemplo. Nos encanta trabajar con ellos, y en uno de los primeros encuentros que mantuvimos para hablar sobre la imagen de marca de la compañía, mi cofundador Severin [Hacker] dijo: "Verás, no sé mucho sobre diseño, y tampoco me importa especialmente. Pero sí te digo una cosa: odio el color verde. Lo odio".

»Así que todos pensamos que tendría mucha gracia que la mascota fuera algo verde, y por eso es verde. Literalmente se debió a que le gastamos una broma a uno de los fundadores. Desde entonces, cada día de su vida tiene que verlo. No debió haberlo dicho.»

El valor de decir «no lo entiendo»

«El director de mi tesis doctoral [en Carnegie Mellon fue] un tipo llamado Manuel Blum, considerado por mucha gente el padre de la criptografía [encriptación, etc.]. Es increíble y muy divertido. Aprendí mucho con él. Cuando lo conocí, hace unos quince años, intuí que tenía sesenta y tantos años, aunque siempre actuaba como si tuviera más edad. Fingía que se le olvidaba todo…

»Tuve que explicarle en qué estaba trabajando, que por entonces era en CAPTCHA, esos caracteres distorsionados que hay que teclear por internet para que se sepa que somos humanos. Es muy molesto. Yo estaba trabajando en eso [más tarde lo compró Google], y tenía que explicárselo. Fue muy divertido porque normalmente empezaba a explicarle algo y, en la primera frase, me decía: "No entiendo lo que me estás diciendo", y entonces yo intentaba encontrar otra manera de decir lo mismo, y pasaba una hora entera y no conseguía llegar más allá de la primera frase. Entonces me decía: "Bueno, se ha terminado la hora. Hasta la semana que viene". Esto pudo pasar durante meses, y en cierto momento empecé a pensar: "No comprendo por qué la gente considera tan listo a este tipo". Más tarde, [entendí lo que estaba haciendo]. No era más que una actuación. En el fondo yo estaba siendo poco claro en mis explicaciones, y no entendía del todo lo que intentaba explicarle a él. Él se limitaba a escarbar y escarbar cada vez más hondo en las cosas, y creo que es algo que no he olvidado.»

TF: Esta semana prueba a decir más a menudo, «No lo entiendo. ¿Me lo puedes explicar?». (Véase la mención de Malcolm Gladwell a su padre en el capítulo Malcolm Gladwell.)

Creación de una Startup fuera de Silicon Valley

«Es muy sorprendente que cuando le hablas a la gente [de Silicon Valley en encuentros del sector], parece que de verdad la media de permanencia de una persona en una de estas compañías [*startups*] es de un año y medio… Mientras que para nosotros [en Pittsburgh], la gente no llega a irse en realidad. Porque en términos de *startups*, no somos exactamente los únicos de la ciudad (sería injusto decirlo), pero tampoco es que haya muchas.»

TF: Yo he presenciado salidas exitosas por parte de fundadores con base en cualquier lugar, desde Oklahoma y Colorado (Daily Burn) hasta Ottawa, Canadá (Shopify). Desde el punto de vista de la contratación, Shopify no sólo es una de las mayores compañías tecnológicas de referencia del este de Canadá, sino que además sus empleados no sufren un montón de desgaste. La gente vive en Ottawa, y es captada por Facebook, Google, Uber. Estas familias no quieren mudarse a San Francisco, por eso Shopify no necesita meterse en el baño de sangre de las guerras de pujas.

¿Crees que estás sentenciado porque estás fuera del epicentro de tu sector? Busca los posibles beneficios de esa situación, porque puede que tenga algunas ventajas, aunque sean poco obvias.

La estrategia del lienzo

> Los hombres excelsos se han revelado casi siempre igual de preparados para obedecer como se han revelado más tarde para mandar.
>
> LORD MAHON

Si quieres mentores extraordinarios, tienes que convertirte en un pupilo extraordinario. Si quieres ser un líder, tienes que aprender primero a seguir a alguien. Ben Franklin, el legendario entrenador Bill Belichick, de la Liga Nacional de Fútbol Americano, y muchas de las figuras históricas que contemplas como «líderes» siguieron una estrategia sencilla en sus inicios. Yo usé la misma estrategia para crear mis contactos. Esto también explica de qué manera mi primer libro alcanzó el punto de inflexión y puede considerarse mi éxito en cuanto a inversión tecnológica.

Ryan Holiday (TW/FB/IG: @ryanholiday, ryanholiday.net) lo denomina la «estrategia del lienzo» y él mismo es un maestro practicándola. Ryann, estratega y escritor, abandonó los estudios universitarios a los diecinueve años para ejercer como aprendiz de Robert Greene, autor de *Las 48 leyes del poder* (Espasa, 1999) y se convirtió en director de *marketing* de American Apparel a los veintiún años. Su empresa actual, Brass Check, ha asesorado a clientes como Google, TASER y Complex, así como a numerosos autores de superventas. Holiday ha escrito cuatro libros, los más recientes de los cuales son *Ego Is the Enemy* y *The Obstacle Is the Way*, el cual ha encontrado grandes seguidores entre los entrenadores de la Liga Nacional de Fútbol Americano, atletas de talla mundial, líderes políticos, y otras personas en todo el mundo. Vive en un pequeño rancho a las afueras de Austin, Texas.

Entra Ryan

En el sistema romano del arte y las ciencias existía un concepto para el que en la actualidad sólo disponemos de una analogía parcial. Los comerciantes, políticos y grandes vividores adinerados financiaban a una serie de escritores, pensadores, artistas y actores. Pero a aquellos artistas no se les pagaba por la producción de obras de arte, sino más bien para que realizaran una serie de tareas a cambio de protección, comida y dádivas. Una de sus funciones era la de ejercer como *anteambulo* (cuyo significado literal es «el que va delante»). El *anteambulo* precedía a su patrón siempre que éste viajara a cualquier lugar de Roma, preparándole el camino, comunicando mensajes y, en general, facilitando la vida a su protector. El célebre epigramista Marcial ejerció esta

función durante muchos años, y pasó algún tiempo al servicio del patrón Mela, comerciante acaudalado hermano del filósofo estoico y consejero político Séneca. Marcial, nacido en una familia humilde, también sirvió a otro comerciante llamado Petilius. En su época de escritor joven pasaba la mayor parte del día viajando de la casa de un patrón adinerado a la de otro, ejecutando tareas, presentando sus respetos y recibiendo a cambio modestos pagos simbólicos y favores.

Pero había un problema: Igual que la mayoría de nosotros cuando realizamos prácticas profesionales u ocupamos los puestos más bajos en una empresa en nuestros inicios (o más tarde, cuando llegamos a editores, jefes o clientes), Marcial odiaba todos y cada uno de los minutos que pasaba haciendo aquello. Le parecía que aquel sistema lo convertía en una especie de esclavo. Como aspiraba a vivir como un terrateniente (como los señores a los que servía), Marcial anhelaba dinero y una hacienda propia. De acuerdo con su sueño, eso le permitiría al fin crear sus obras en paz e independencia. Como resultado, sus textos suelen estar permeados de ciertos tintes de odio y amargura hacia las altas esferas de Roma, de las que él se sentía cruelmente apartado.

Toda aquella ira impotente impidió a Marcial darse cuenta de que fue aquella posición excepcional como persona ajena a aquella sociedad lo que le permitió tener acceso a esa percepción fascinante de la cultura romana que aún perdura hoy. ¿Qué habría pasado si en lugar de sentirse dolido con aquel sistema, hubiera sido capaz de aceptarlo? ¿Y si —*suspiro*— hubiera sido capaz de apreciar las oportunidades que le ofrecía? Pero no, más bien se consumió por dentro.

Es una reacción habitual que trasciende generaciones y culturas. El genio airado y despreciado se ve forzado a hacer cosas que no le gustan para gente por la que no siente ningún respeto mientras se abre paso por el mundo. *¿Cómo osan obligarme a rebajarme así? ¡Qué injusticia! ¡Qué desperdicio!*

Vemos esto en procesos judiciales recientes en los que empleados en prácticas demandan al empleador para que les pague. Vemos chavales que prefieren vivir en casa con sus padres antes que optar a un trabajo para el que están «sobrecualificados». Lo vemos en la incapacidad para encontrarse con alguien en sus propios términos, el rechazo a dar un paso atrás para, posiblemente, lograr varios hacia delante. *No permitiré que me pasen por encima. Prefiero que ninguno de los dos ganemos nada.*

Vale la pena considerar las supuestas humillaciones de «servir» a alguien. Porque, en realidad, el modelo del aprendiz no sólo es responsable de algunas de las obras de arte más excelsas de la historia (todo el mundo se ha visto obligado a manejarse dentro de este sistema, desde Miguel Ángel o Leonardo da Vinci hasta Benjamin Franklin), sino que, además, si vas a llegar a ser la gran figura que esperas ser, ¿no es esto una imposición pasajera bastante trivial?

Cuando alguien consigue su primer trabajo o ingresa en una nueva organización, suele recibir el siguiente consejo: Haz que los demás queden bien y lo harás bien. Agacha la cabeza, dicen, y sirve a tu jefe. Por supuesto, esto no es lo que quiere oír el joven elegido para el puesto entre el resto de candidatos. No es eso lo que espera un graduado

en Harvard, al fin y al cabo, consiguió esa graduación justamente para evitar esta supuesta humillación.

Pero démosle la vuelta para que no parezca tan degradante: No se trata de besarle el culo a nadie. No se trata de hacer *quedar bien* a otros. Se trata de dar el apoyo necesario para que los demás lo *hagan bien*. La mejor manera de expresar este consejo es: Busca el lienzo adecuado para que otros lo pinten. Actúa como *anteambulo*. Despeja el camino para la gente que tienes por encima de ti y, con el tiempo, acabarás abriéndote camino para ti mismo.

Cuando empiezas en algo podemos estar seguros de varias realidades fundamentales: 1) No eres ni de cerca tan bueno ni tan importante como crees; 2) Tienes una actitud que debes reajustar; 3) La mayoría de lo que crees que sabes o la mayoría de lo que aprendiste en los libros o en las aulas está obsoleto o equivocado.

Hay una manera fabulosa de trabajar todo eso dentro del sistema: únete a gente y a organizaciones que ya tengan éxito, funde tu identidad con la suya, y haz crecer ambas a la vez. Desde luego, tiene más encanto perseguir tu propia gloria, pero es mucho menos efectivo. La pleitesía es la forma de avanzar.

Ése es el otro efecto de esta actitud: Reduce el ego en un momento crítico de tu carrera, lo que te permitirá absorber todo lo que puedas sin los estorbos que bloquean la visión y el progreso de otros.

Nadie está defendiendo el servilismo. Se trata más bien de ver lo que pasa desde dentro y de buscar oportunidades para *alguien que no eres tú*. Recuerda que la función del *anteambulo* consiste en abrir camino, encontrar la dirección hacia la que alguien ya tiene la intención de ir y ayudarlo con el equipaje, lo que le dará libertad para centrarse en sus puntos fuertes. De hecho, se trata de hacer que las cosas sean mejores, en lugar de contemplarlas haciendo como que tú eres mejor.

Mucha gente conoce las famosas cartas que Benjamin Franklin firmó con seudónimos tales como Silence Dogwood. «Qué joven prodigio tan inteligente», piensan, pero pasan por alto lo más impresionante de todo: Franklin escribía aquellas cartas y las entregaba deslizándolas por debajo de la puerta de la imprenta, de manera que no recibió absolutamente ningún reconocimiento por ellas hasta mucho más tarde en su vida. De hecho, fue su hermano, el dueño de la imprenta, quien aprovechó su inmensa popularidad al publicarlas con regularidad en la portada de su periódico. Pero Franklin pensaba y actuaba a largo plazo, aprendiendo cómo funcionaba la opinión pública, concienciando sobre aquello en lo que él creía, puliendo el estilo, el tono y el ingenio. Fue una estrategia que usó una y otra vez a lo largo de su carrera, hasta el punto de que una vez llegó incluso a publicar en el periódico de su oponente para debilitar a un tercer competidor, porque Franklin vio el constante beneficio de hacer quedar bien a los demás y de permitir que ganen reconocimiento con tus ideas.

Bill Belichick, primer entrenador de los New England Patriots con el que ganaron cuatro veces la Super Bowl, se fue abriendo camino en el mundo de la Liga Nacional de Fútbol Americano valorando y dominando la parte del trabajo que odiaban los entrenadores del momento: Analizar las grabaciones. Su primera intervención en el fútbol

profesional, para los Baltimore Colts, consistió en ofrecerse voluntario para trabajar sin cobrar, y sus aportaciones, que ofrecieron munición y estrategias para el juego, fueron atribuidas exclusivamente a los entrenadores más veteranos. Creció con lo que se consideraba un trabajo tedioso, pidió hacerlo, y se esforzó para ser el mejor justo en aquello que otros consideraban demasiado bajo para ellos. «Era como una esponja, lo retenía todo y lo oía todo», dijo un entrenador. «Le encargabas una tarea y desaparecía en una habitación y no lo volvías a ver hasta que la tenía hecha, y después pedía más», dijo otro. Como ya imaginarás, Belichick empezó muy pronto a cobrar por su trabajo.

Antes de eso, cuando era un joven jugador en su centro de enseñanza secundaria, sabía tanto sobre el juego que ejercía como una especie de entrenador ayudante incluso cuando jugaba. El padre de Belichick, él mismo técnico ayudante de fútbol en la Armada, le enseñó una lección crucial en política futbolística: Si quería replicar a su entrenador o cuestionar alguna de sus decisiones, debía hacerlo en privado y con humildad para no ofender a su superior. Aprendió a ser una estrella naciente sin molestarse ni enemistarse con nadie. En otras palabras, había aprendido la estrategia del lienzo.

Se ve bien con qué facilidad el sentimiento de privilegio y de superioridad (los adornos del ego) hubieran vuelto imposibles los logros de cualquiera de estos dos hombres. Franklin no habría publicado jamás si hubiera dado prioridad al reconocimiento frente a la expresión creativa (de hecho, cuando su hermano lo descubrió, lo agredió lleno de envidia e ira). Belichick habría enojado a su entrenador y probablemente éste lo habría dejado en el banquillo si lo hubiera aventajado en público. Seguramente no habría conseguido aquel primer trabajo no remunerado y no habría pasado miles de horas viendo grabaciones si le hubiera dado importancia a la posición. La grandeza procede de comienzos humildes; sale del trabajo tedioso. Significa que eres la persona menos importante de la sala, hasta que cambias esa situación con resultados.

Hay un viejo refrán que dice: «Habla poco, haz mucho». Lo que debemos hacer en realidad es actualizar y aplicar una versión de esto a nuestro discurso inicial. Sé *menos*, haz *más*. Imagina qué pasaría si cada vez que conocieras a una persona pensaras en alguna forma de ayudarla, ¿hay algo que puedas hacer por ella? Y que lo vieras como una manera de beneficiarla a ella y no a ti. El efecto acumulativo que tendría eso con el tiempo sería enorme: Aprenderías un montón sobre la resolución de problemas. Te ganarías fama de indispensable. Tendrías innumerables relaciones nuevas. Tendrías un banco enorme de favores al que recurrir durante el camino.

En esto consiste la estrategia del lienzo, en ayudarte ayudando a los demás. En realizar un esfuerzo coordinado para cambiar tu satisfacción a corto plazo por una recompensa a largo plazo. Mientras todos los demás aspiran a conseguir reconocimiento y «respeto», tú te puedes olvidar del reconocimiento, puedes olvidarte hasta el punto de sentirte *feliz* cuando el resto lo recibe por ti, al fin y al cabo, ése era el objetivo. Deja que los demás reciban su crédito a crédito, mientras tú lo aplazas y ganas interés sobre el principal.

La parte relacionada con la *estrategia* es la más difícil. Es fácil ser agrio, como Marcial. Odiar incluso la idea de la supervivencia. Despreciar a quienes tienen más medios, más experiencia, o más categoría que tú. Decirte en tu interior que cada segundo

que no dediques a hacer tu trabajo, o a trabajar en ti, es desperdiciar tus dotes. Insistir en *no me rebajaré así*.

Una vez superado este impulso emocional y egoísta, la estrategia del lienzo es fácil. Las interacciones son infinitas.

- Puede consistir en tener ideas para trasladárselas al jefe.
- Encontrar gente, pensadores, nuevas promesas para presentarlos entre sí. Unir cables para crear nuevas chispas.
- Descubrir algo que nadie más quiere hacer y hacerlo.
- Detectar ineficiencias y derroches y redundancias. Identificar goteras y parches para liberar recursos y destinarlos a otras áreas.
- Producir más que nadie y ceder ideas.

En otras palabras, descubrir oportunidades para favorecer la creatividad de los demás, localizar salidas y personas para establecer una colaboración y eliminar distracciones que entorpezcan su progreso y concentración. Es una estrategia gratificante y con un potencial que se puede ampliar hasta el infinito. Considera a cada persona como una inversión en relaciones y en tu propio desarrollo.

La estrategia del lienzo está ahí, a tu disposición, en todo momento. Tampoco tiene fecha de caducidad. Es una de las pocas que no impone restricciones de edad por ninguno de los extremos, ni por el de la juventud ni por el de la vejez. Puedes empezar a ponerla en práctica en cualquier momento, antes de tener un trabajo, antes de que te contraten y mientras haces otra cosa, o si estás empezando algo nuevo o si te encuentras dentro de una organización sin grandes aliados o apoyos. Es posible que hasta descubras que no hay ninguna razón para dejar de usarla, ni tan siquiera cuando hayas conseguido encarrilar tus propios proyectos. Deja que se convierta en algo natural y permanente; deja que otros la apliquen contigo mientras estés demasiado ocupado aplicándola con quienes están por encima de ti.

Porque si asumes este papel una vez, descubrirás aquello que la mayoría de la gente no logra apreciar por culpa del ego: La persona que despeja el camino es la que controla en última instancia su dirección, de la misma manera que el lienzo da forma al cuadro.

Kevin Rose

Tótem: Oruga geómetra

Kevin Rose (TW/IG: @kevinrose, thejournal.email) es uno de los mejores seleccionadores de acciones en el mundo de las *startups*. Es capaz de predecir incluso tendencias no tecnológicas con una precisión pasmosa. Es cofundador de Digg, Revision3 (vendida a Discovery Communications) y Milk (vendida a Google). Con posterioridad fue socio general en Google Ventures, donde formó parte del equipo de inversión que fundó compañías tales como Uber, Medium y Blue Bottle Coffee. Ahora es consejero delegado de Hodinkee, el mejor portal de internet del mundo en venta de relojes e información detallada sobre ellos. Es uno de los «Veinticinco inversores ángel mejor valorados» («Top 25 Angel Investors») por Bloomberg, y una de las «Veinticinco personas más influyentes de la red» («Top 25 Most Influential People on the Web») según la revista *Time*. Tiene una publicación mensual muy conocida llamada *The Journal*.

Kevin es un buen amigo mío y con (cierta) regularidad hacemos un programa de vídeo juntos titulado *The Random Show*, y llamado así porque tanto el contenido como los plazos de publicación son muy imprevisibles. También este perfil pretende ser un tanto improvisado. ¿Por qué le doy un trato especial? Porque fue el primer invitado de mi *podcast*.

Aparece en el apartado dedicado a la riqueza porque el siguiente capítulo se centra en sus procedimientos de inversión.

Trasfondo de la historia

- A Kevin le encanta el té. Tanto es así que tiene tatuada la parte interna del bíceps izquierdo con el emperador chino *Shennong* (que, literalmente, significa «divino granjero»), considerado el descubridor del té. Dos de sus tés favoritos, fáciles de encontrar, son de la marca Red Blossom Tea Company: el té oolong tostado Tung Ting y el té blanco Silver Needle, algo más suave.
- Fue mi invitado en el episodio número uno de *The Tim Ferriss Show*, el cual no portaba ningún título por entonces. Él me propuso llamarlo TIMTIMTALKTALK (una historia larga de contar), y decenas de miles de seguidores aún usan ese apodo en las redes sociales. Maldito seas, KevKev.
- La peor pregunta que le hice fue: «Si pudieras ser un cereal de desayuno, ¿cuál preferirías ser y por qué?». Estábamos bebiendo vino y la cosa se lió.
- En 2012 Kevin y su esposa, la neurocientífica Darya Pino Rose, pasaron tres semanas en Japón conmigo y la que por entonces era mi novia. Una noche después de cenar me dio por acercarme a mi ex, colocarme a su lado y deslizar una mano dentro del bolsillo trasero de su pantalón, o sea, justo en el culo. «Oh, hola, TimTim», dijo Darya como si nada. Era el culo de Darya. Las dos eran idénticas vistas de espaldas: el mismo pelo, la misma hechura, el mismo talle. ¡Perdón, KevKev!
- Kevin es la única persona que he visto revoloteando un mapache. Estaba atacando a su perro y las cámaras de seguridad grabaron la escena desde dos ángulos. Ahora está en YouTube (busca «Kevin Rose raccoon») y parece una imagen generada por computadora.
- Ambos coincidimos en nuestro caldo favorito, que es el de pollo con cúrcuma y jengibre que sirven por la ventana de venta a la calle del establecimiento Brodo, en la ciudad de Nueva York.

Lidiando con trols virtuales

Kevin es un experto en el tratamiento psicológico de las sandeces por internet. En el año 2009 yo andaba muy agobiado por un comentarista anónimo y persistente, y Kevin me planteó dos preguntas muy simples en las que pienso a menudo desde entonces:

«¿Recibes comentarios odiosos a través de internet por parte de la gente que respetas o que te importa?». (No.)

«¿De verdad quieres atender a la gente que dispone de una cantidad infinita de tiempo libre?» (No.)

*** Una de sus armas favoritas para supervisar hábitos y modificar comportamientos**

La aplicación Way of Life.

Un truco para la glucemia

Hace algunos meses recibí un texto de Kevin que empezaba así: «He encontrado el Grial», junto a una captura de pantalla de su medidor de glucosa Dexcom de monitorización continua indicando unos niveles de 79 mg/dL (más bien bajos y saludables) después de tomarse dos cervezas, una chuleta de cerdo a la miel, cuatro rebanadas de pan de maíz con miel y mantequilla, y una guarnición de ñoquis de patata.

¿Cuál era el «Grial»? 25 mg de acarbosa (1/4 de pastilla) con la comida. Aprendió este truco de Peter Attia (véase capítulo con el mismo título), a quien conoció a través de mí.

Inversión intuitiva

Kevin es una doble amenaza poco común como inversor: es excelente invirtiendo tanto en tecnologías incipientes (financiación semilla o de Serie A) como en acciones públicas. La mayoría de la gente que es buena en una de estas cosas es terrible en la otra.

Cuando le consulto sobre alguna de las dos, él suele responder con alguna variante de las siguientes preguntas:

«¿Entiendes del tema?»
«¿Crees que se impondrán y crecerán de aquí a tres años?»
«¿Crees que esa tecnología formará más o menos parte de nuestra vida en tres años?»

Ha hecho docenas de inversiones espectaculares basándose en sus propias respuestas a esas tres preguntas y una dimensión adicional: La respuesta emocional. Uno podría negarse a hablar de «intuición» con un movimiento displicente de mano, pero, como dicen por ahí: «Si aciertas una vez es suerte, si aciertas dos es que vales». Kevin ha repetido su éxito una y otra vez.

Existen muchos sistemas técnicamente complejos para invertir explicados *ad náuseam* en muchos sitios. He aquí una estrategia alternativa mucho menos difundida.

Entra Kevin

Justo antes de dirigirse a la tarima para dar una conferencia técnica, el fundador de TechCrunch, J. Michael Arrington, me preguntó: «Has invertido mucho en grandes *startups*, ¿cómo eliges las empresas en las que inviertes?». Y yo respondí: «Confío en mi intuición». No pareció convencerlo aquello y añadió: «Tendrás que inventarte algo mejor que eso».

Siempre he admirado a los inversores en tecnología que elaboran grandes tesis generales sobre las que montar su filosofía inversionista, como, por nombrar algunas, «el *software* se está comiendo el mundo», «la economía ascendente» o «invertir en lagartos gigantes».

Este tipo de inversión temática es una estrategia fantástica para fondos, pero en realidad nunca ha sido adecuada para mí como inversor ángel (*business angel*) individual.

En mi caso, la decisión de invertir en una *startup* llega después de seguir un proceso muy inclinado hacia el cociente emocional. Este proceso comienza con el análisis emocional de la idea. Si supera esa prueba, entonces aplico la debida diligencia tradicional

usando datos objetivos para confirmar las afirmaciones de los empresarios en relación con los aspectos cuantificables del negocio.

¿Y en qué consiste el estudio emocional de una idea?

A la hora de valorar un producto nuevo, me centro en sus aspectos novedosos (no en todos ellos) e interpreto de forma exhaustiva cómo pueden impactar en las emociones de los consumidores que lo usen. Después de eso, considero cómo pueden evolucionar esos mismos aspectos con el tiempo.

Tomemos como ejemplo mis notas en relación con Twitter (las cuales motivaron mi inversión de 2008). Me llamaron la atención unos cuantos aspectos novedosos:

***Tuits*: Distribución pública rápida**

Reacción emocional: Teclear ciento cuarenta caracteres es más rápido y fácil que crear un blog. Elimina el miedo y el tiempo asociados a la redacción de una entrada larga. Las actualizaciones se pueden hacer a través de mensajes de texto, sin necesidad de tener un ordenador (recuerda, esto era antes de las *app*). Podía convertirse en una atracción enorme para famosos poco familiarizados con la técnica.

Seguidores: Un nuevo concepto a la contra, que permitía a los usuarios seguir a gente que no conocen. Aunque hoy es algo muy habitual, por entonces ponía patas arriba el modelo más generalizado de amistad bidireccional.

Reacción emocional: Conseguir un conjunto de seguidores se convertiría en una especie de juego o competición. Los usuarios animarían a sus amigos y seguidores a seguirlos, lo que atraería a más usuarios. Este «juego» de introducir a tus amigos y seguidores es una publicidad gratuita para Twitter. El sistema de seguidores obliga al público a compartir por defecto. Esto otorga a los seguidores un contacto más estrecho con las personas a las que admiran pero no conocen. [**TF**: Twitter también usó en sus inicios una lista de los «Top 100» con más seguidores para alimentar esa competición.]

Sindicación de contenidos

Reacción emocional: Los usuarios están empezando a utilizar la expresión «RT» para aludir a un «retuit» (ésta era una práctica común antes de que se desarrollara el distintivo oficial del retuit). Este distintivo *ad hoc* permite a los usuarios reenviar mensajes más allá de su grafo social, lo que aumenta la visibilidad del mensaje de un usuario. La naturaleza inmediata (en tiempo real) de Twitter permite que lo nuevo irrumpa más rápido que en los medios tradicionales (incluso en Digg, mi *startup* de entonces).

La percepción de estos rasgos a través de los ojos de los usuarios me brinda una idea de las emociones que despiertan.

Este tipo de pensamiento puede aplicarse también a tendencias industriales mayores.

Mi compañero y amigo David Prager fue uno de los primeros propietarios de un Tesla Modelo S. En el segundo en el que recibió el coche tuvo la generosidad de dejar a todos sus amigos que probaran a conducirlo. Lo que más me chocó no fue el coche, sino el sonido que hace. Cuando me despidió, pisó el acelerador y subió zumbando por una

colina elevada de San Francisco. Lo único que oí fue el silbido/rumor eléctrico de la aceleración. Fue como en muchas de las películas de ciencia ficción que había visto de niño: Sonó a futuro. Recuerdo que unos días después oí a un gran autobús urbano subiendo la misma colina. El motor diesel traqueteaba y peleaba como si estuviera en baja forma, y luchara por completar la siguiente respiración.

Tuve claro que aunque su adopción por parte de los consumidores será lenta, los avances tecnológicos para ahorrar energía (que son sólo cuestión de tiempo) convierten a los vehículos eléctricos en el futuro de esta industria.

Estas impresiones me animaron a tomar partido en la compañía cuando aún no estaba de moda en absoluto.

Lo cierto es que he usado esta estrategia más para ayudarme a huir de malas inversiones que para detectar las buenas. Al evaluar las reuniones que he mantenido a lo largo del último año, registré una media de dieciocho compañías antes de localizar una inversión que valiera la pena. Eso significa decir «no» muchas veces.

Por ejemplo, la encarnación actual de los equipos de realidad virtual no supera mi prueba. Los equipos son grandes, toscos, requieren ordenadores increíblemente caros, y la instalación es un jaleo. Aunque la experiencia sea divertida, no es un orden de magnitud mejor que los juegos tradicionales.

Así que, por ahora, he evitado invertir en realidad virtual. En algún momento (dentro de unos años) se dará la combinación adecuada de potencia, tamaño, precio y tecnología para contar con un dispositivo apto para su consumo en masa. Pero, de momento, paso.

[**TF**: Kevin sí anunció la explosión de la realidad aumentada meses antes de la fiebre de Pokémon Go, haciendo hincapié en que la realidad virtual y la realidad aumentada no son lo mismo. Era optimista con la realidad aumentada y muy pesimista con la realidad virtual.]

Es importante señalar que yo también creo en los datos objetivos y en usarlos para tomar decisiones informadas, sobre todo en rondas posteriores de financiación. Pero en las primeras fases, cuando se está gestando la idea, tu apuesta se basa en gran medida en la calidad del equipo y en la conexión emocional que sientes con el producto.

Muchos compañeros inversores creen que no hay que confiar en la intuición, y atribuyen el éxito al puro azar. Desde luego, la intuición creativa varía de una persona a otra. No existe una fórmula mágica para esto. Pero sí creo que podemos pensar que la intuición es un arma a la que se puede recurrir para valorar ideas con muy pocos datos, como en el caso de las *startups* que aún tienen que despegar.

Neil Strauss

Tótem: Pez gota

Neil Strauss (TW: @neilstrauss, neilstrauss.com) ha escrito ocho superventas aparecidos en la lista de *The New York Times*, entre los que figuran *El método* (Planeta, 2008) y *The Truth*. Asimismo, ha sido editor de la revista *Rolling Stone* y redactor en plantilla de *The New York Times*. Y, además de todo eso, ha creado empresas muy rentables. Aunque nunca aspires a escribir, su pensamiento se puede aplicar a casi todo.

No aceptes las normas de tu tiempo

«Estaba hablando con un amigo mío multimillonario y le dije: "Me encantaría escribir un libro sobre cómo te funciona a ti la mente". Él estaba comentando la diferencia entre alguien que no es multimillonario y un multimillonario… y dijo: "**El mayor error que puedes cometer es aceptar las normas de tu tiempo**". Cuando no aceptas las normas es cuando innovas, ya sea con la tecnología, con libros, con cualquier cosa. Así que, no aceptar la norma es el secreto para conseguir realmente un gran éxito y cambiar el mundo.»

*** Recomendación literaria para artistas relacionada con lo anterior**
La vida está en otra parte (Tusquets, 2016), de Milan Kundera; «Creo que es una analogía de la elección que todos hacemos en la vida: ¿Vas a desarrollar tu potencial al máximo?, o ¿te limitarás a ceder ante la presión actual de tus pares para llegar a nada?»

*** Mejor adquisición de Neil por cien dólares o menos**
«[*App*] Freedom. No tengo ningún interés creado en esto, pero es un programa de ordenador que probablemente me ha salvado la vida. Es el programa que más me gusta del mundo. Dice: "¿Cuántos minutos de libertad quieres?". Pones lo que sea ("ciento veinte minutos de libertad") y, entonces, te desconecta por completo de internet durante esa cantidad de tiempo, pase lo que pase. Así que, en cuanto me siento a escribir, lo primero que hago es encender Freedom, porque si estás escribiendo y quieres indagar en algo, lo buscas, y te quedas atrapado en el cebo de los clics de la madriguera del ratón. Para evitarlo, puedes guardar todas las cosas que quieres investigar, y buscarlas sólo cuando pase ese tiempo de libertad. Serás mucho más eficiente.»

TF: Neil y yo, y muchos otros autores usamos la abreviatura «TK» para marcar las cosas que debemos buscar más tarde (por ejemplo, «tenía TK años en aquel momento»). Ésta es una práctica común porque casi ninguna palabra inglesa contienen la secuencia TK (salvo el molesto apellido Atkins), lo que facilita su localización mediante Control-F cuando llega el momento de realizar indagaciones o comprobaciones de datos en serie.

Edita para ti, para tus seguidores y para tus enemigos

Neil edita sus textos en tres fases. Parafraseándolo:

Primero, edito para mí (¿qué me gusta?).
En segundo lugar edito para mis seguidores (¿qué sería lo más entretenido y útil para mis seguidores?).
Y en tercer lugar edito para mis enemigos (¿qué es lo que mis detractores intentarán desmontar, desacreditar o ridiculizar?).

Neil profundiza en esto último: «Siempre pongo como ejemplo a Eminem, porque [en sus canciones] suplanta a sus críticos y les responde… No hay nada que hayan dicho sobre él que [no esté] ya respondido o cumplido de manera consciente por él. Así que en realidad quiero responder a quienes me critican (sus preguntas, sus reproches) de una forma que siga siendo divertida e interesante. [Ésa es] la idea de poner mis textos "a prueba de críticos"».

TF: Para poner algo «a prueba de críticos» se pueden adoptar muchas estrategias, ya sea reírse de uno mismo («sé que esto es una contradicción ridícula, pero…») o sacar a colación una crítica equivalente y hacerle frente (como «sería comprensible que alguien dijera … [insertar crítica aquí]»). Séneca practica esta última técnica de una manera fantástica en su obra *Cartas a Lucilio* (Ed. Juventud, 1982), y Scott Adams (véase capítulo con el mismo título) usó una estrategia similar en su novela *Los escombros de Dios* (Granica, cop. 2002).

> «El bloqueo del escritor no existe en realidad… El bloqueo del escritor es casi como el equivalente de la impotencia. Es la presión para rendir que te impones a ti mismo lo que te impide hacer algo que deberías ser capaz de hacer de manera natural.»

El bloqueo del escritor es como la impotencia

Ésta es una cantinela habitual entre los periodistas veteranos. Ya sea en cuestión de ideas (véase el capítulo James Altucher) o a la hora de escribir, la clave está en bajar provisionalmente tus parámetros.

Uno de los mejores consejos que he recibido para escribir fue un mantra: «Dos páginas de bazofia al día». Un autor más experimentado lo relacionó con IBM, que era el gran coloso en varios sectores distintos hace unas cuantas décadas. Sus comerciales eran conocidos por tener una efectividad increíble y unas plusmarcas aplastantes. ¿Cómo desarrolló eso IBM? En ciertos aspectos, haciendo lo contrario de lo que cabría esperar. Por ejemplo, IBM imponía unos objetivos muy bajos. Querían que los comerciales no se sintieran intimidados al descolgar el teléfono. Querían que los comerciales tomaran impulso y después rebasaran sus cuotas de ventas y objetivos. Y eso fue justo lo que ocurrió. Trasladado a la producción escrita, a mí me dijeron que mi objetivo debía ser «escribir dos páginas de bazofia al día». Eso es. Si escribes dos páginas desastrosas, aunque no llegues a usarlas jamás, sentirás que la jornada ha sido «provechosa». A veces conseguirás escribir a duras penas dos páginas, y serán verdaderamente terribles, pero al menos el cincuenta por ciento del tiempo producirás tal vez cinco, diez o incluso veinte páginas (el extraño día milagroso). Escribe borradores espantosos y edita textos estupendos.

Sé vulnerable para conseguir vulnerabilidad

Neil es un entrevistador veterano y me enseñó una regla de oro en mis inicios: Ábrete y sé vulnerable con la persona que estás entrevistando *antes* de empezar. Funciona increíblemente bien. Antes de pulsar el botón de grabar, me tomo cinco o diez minutos para bromear, entrar en calor, probar el sonido, etc. En cierto momento, lanzo voluntariamente alguna información personal o sensible (como lo mucho que me ha molestado en el pasado que desvirtúen lo que digo y sé lo que se siente; cómo me revelo contra los plazos basados en presiones externas, etc.). Esto los anima mucho más a hacer lo mismo después. En ocasiones recurro más bien a pedir consejos reales sin interrumpir el discurso, al hilo de frases como: «Eres tan bueno en X, y yo tengo verdaderos problemas con Y. Quiero respetar tu tiempo y hacerte esta entrevista, por supuesto, pero algún día me encantaría preguntarte sobre eso».

Los oyentes suelen preguntarme: «¿Cómo consigues ganarte tan pronto la confianza de los demás?». Lo que acabo de contar es la primera parte.

En la segunda parte saco a colación preocupaciones comunes durante esos cinco o diez minutos. A mí me han jodido los medios en el pasado, y quiero que mis invitados sepan: A) Que sé lo terrible que es eso; y B) Que mi entrevista es un lugar seguro para abrirse y experimentar sin recelos. Entre otras cuestiones cubro los siguientes puntos:

- Esto no es un espectáculo para pillar a la gente, y el objetivo es hacerte quedar bien.
- Pido que «demos un salto hacia adelante en el tiempo hasta una semana o un mes después de la publicación de la entrevista. ¿Qué sería para ti un triunfo con esto? ¿Qué tendría que pasar para que lo consideraras un "éxito"?».
- Pregunto: «¿Hay algo de lo que prefieres no hablar?».
- De manera análoga a como ocurre en el programa de televisión *Inside the Actors Studio* (yo contraté a su jefe de investigación para que leyera mis transcripciones y me ayudara a mejorarlas), el invitado decide qué se emite y qué no. La grabación no es en directo (el 99 por ciento de las veces), y podemos borrar todo lo que deseen. Si se les ocurre algo a la mañana siguiente, por ejemplo, podemos cortarlo.
- Digo: «Siempre recomiendo ser lo más natural y abierto posible. A mis seguidores les encantan las historias y los detalles tácticos. Siempre podemos eliminar material, pero no pudo añadir material interesante con posterioridad».

*** Tres personas o referentes de los que has aprendido algo (o que has seguido de cerca) en el último año**

Rick Rubin, Laird Hamilton, Gabby Reece y Elmo (Elmo porque lo ve en la televisión en compañía de su hijo pequeño).

TF: Neil me presentó a Rick, quien después me presentó a Laird y Gabby. Elmo no responde a mis llamadas.

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«Sé abierto a lo que tenga que venir a continuación.» —John Cage

> «Da igual en qué situación te encuentres, la actuación adecuada siempre es la compasión y el amor.» (Frase parafraseada de una de sus maestras, Barbara McNally.)

Mike Shinoda

Tótem: Leopardo de las nieves

«Sólo respondo entrevistas por correo electrónico, porque a esta gente le encanta tergiversar tus palabras, inferir que dijiste una puta ridiculez.»

Letra de la canción Get Me Gone*, de Fort Minor*

Mike Shinoda (TW: @mikeshinoda, mikeshinoda.com) es más conocido como el rapero, compositor principal, teclista, guitarra rítmica y uno de los dos vocalistas (sí, todo eso) del grupo Linkin Park, que ha vendido más de sesenta millones de álbumes en todo el mundo y ha recibido dos premios Grammy en el proceso. Mike ha colaborado con todo el mundo, desde Jay Z hasta Depeche Mode, y también es el rapero principal de su proyecto paralelo, Fort Minor. Por si todo esto fuera poco, también ha contribuido a la ilustración, la producción y la mezcla de todos los proyectos recién mencionados. Yo conocí a Mike cuando lo entrevisté para BlogWorld & New Media Expo en 2008.

Soy un gran fan de Fort Minor, y la letra de la canción que figura en la página anterior cobra un significado especial cuando has salido escaldado. Casi toda la gente que interviene en este libro ha sido malinterpretada en los medios. Suele ocurrir como resultado de una entrevista telefónica, y las consecuencias pueden ser desastrosas. Para el entrevistador no es más que otro artículo que confía en que sea visitado y compartido.

Para ti puede convertirse en un buen jaleo que figure para siempre en tu página de la Wikipedia.

Mike lo desarrolló durante nuestra conversación: «No creo que la gente tenga que ser necesariamente tramposa. Basta con darse cuenta de que todo el mundo tiene un interés particular. Ni siquiera una revista de música te entrevista porque adore la música, ¿no? Su día a día es "Hay que sumar dólares, necesitamos visitas…". Si tienes una frase de cuarenta palabras que acortas en siete [y] queda de lo más atractiva, [da igual que] no tenga nada que ver con lo que dijiste en la entrevista. Es atractiva y punto, [pero] a ellos les basta con eso porque en eso se basa su negocio».

TF: La moraleja de la historia es, siempre que sea posible, imprime o responde entrevistas a través del correo electrónico. Disponer del texto en papel te permitirá tener una prueba documental y reaccionar si la gente actúa mal. Pero ¿y si no puedes hacerlo? ¿Y si no puedes (o no quieres) evitar las llamadas telefónicas? Mi postura ha ido evolucionando con los años, pero ahora se rige por dos condiciones: evitar el sufrimiento de una pérdida de tiempo, y no permitir que me tergiversen o malinterpreten.

El sufrimiento es reservar de una a tres horas para una entrevista por escrito para que luego citen una sola de tus frases. El 99 por ciento restante de la entrevista nunca llega a salir a la luz. Aunque el periodista grabe la llamada (un paso en la dirección correcta), nunca he podido usar su audio, porque ese periodista tiene un jefe que a su vez tiene un jefe que tiene otro jefe. Esta situación consume tiempo y me entristece. Así que, ¿cómo se resuelve?

Fácil: la grabas también tú por tu lado (una duplicación que te cubre las espaldas y previene cualquier intención maliciosa) diciendo: «¡Encantado de contactar! Lo que suelo hacer con la gente que me llama es grabar la conversación también yo como copia de seguridad [si es a través de Skype uso Ecamm Call Recorder; Zencastr también va bien] y luego te enviaré por correo electrónico un enlace a Dropbox. Supongo que no hay problema, ¿no?». Si aceptan no quebrantas la ley de la grabación, y todo fantástico. Si no aceptan, es una bandera roja y debes abortar la misión. Perder una oportunidad en los medios no acabará contigo, pero si te citan fatal, el horror persistirá como una enfermedad incurable.

En estos días, antes de aceptar las entrevistas, suelo apelar a que: «Me gustaría colgar el audio completo en mi *podcast* después de que salga tu artículo publicado, que es algo que ya he hecho antes. Supongo que no hay problema, ¿no?». En caso contrario no vale la pena invertir dos horas (no olvides los intercambios por correo electrónico, la comprobación de datos, etc.) para la posible mención de una sola frase dentro de un pequeño texto. Pero cuando el negocio funciona… puede ser estupendo. Uno de los «intermedisodios» más populares de mi *podcast* es con el periodista y autor satírico hilarante Joel Stein de *Time* (TW: @thejoelstein), con quien me partí de risa. Fue fantástico para ambos.

¿Cuáles son sus incentivos?

Antes de iniciar cualquier colaboración siempre tiene sentido preguntarse: «¿Cuáles son sus incentivos y los plazos de sus incentivos? ¿Cómo miden el "éxito"? ¿Coincido con ellos?». No apuestes por maniobras de todo o nada a corto plazo si tus movimientos están pensados a largo plazo. A menudo habrá presiones de gente que piensa en promocionar en el próximo trimestre, no en tu trayectoria profesional en uno a diez años. Mike me contó una historia sobre los consejos que recibió su grupo Linkin Park por parte del sello discográfico en sus inicios:

«Y nos decían cosas como: "Bueno, chicos, necesitáis algún montaje. Queremos que Joe se vista con una bata de laboratorio y un gorro de vaquero. Y, Chester, tú deberías lanzar un zapato al aire de una patada en cada actuación". Eran estupideces de la discográfica que parecen sacadas de una película como *This Is Spinal Tap*. Pero fue absolutamente cierto, y fueron propuestas reales. Imagino que si ahora [se lo recordaras] dirían: "Oh, no, era totalmente en broma". Pero te aseguro que no estaban bromeando».

La banda acordó mantenerse firme y ofrecieron al sello dos opciones: o nos rechazáis o nos dejáis hacer lo que sabemos hacer. Funcionó. Yo he «perdido» muchas oportunidades financieras excelentes basadas en maniobras. Tal como reza la conocida frase de Thomas Huxley: «Es mucho mejor equivocarse en libertad que acertar encadenado». Si eres bueno, tendrás más de una oportunidad.

Breve y dulce

*** Datos poco conocidos**
Ambos somos grandes fans de las películas de animación de Hayao Miyazaki. Y, de hecho, *La princesa Mononoke* fue una de las principales inspiraciones para el vídeo del tema *In the End*, de Linkin Park. Y, ya que preguntas, mi museo preferido del mundo es el Museo Ghibli de Tokio, creado en el «Parque natural de Mitaka» por Miyazaki.

*** Bandas menos conocidas que descubrí gracias a Mike**
Royal Blood: me gusta *Figure It Out*, y la uso para escribir.
Doomriders: *Come Alive* es para *headbangers* y recuerda a la banda Danzig. Más adecuado para entrenar o para romper piñatas.

*** Tanto Mike como Justin Boreta, del grupo The Glitch Mob (véase capítulo Justin Boreta), usan Ableton Live para editar**
Boreta usa *plugins* de Universal Audio para simular todos los equipos externos que podrías comprar. Ira Glass, del programa de televisión *This American Life*, también usa Ableton para actuaciones en directo.

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra «éxito»?**
Mike pensó en Rick Rubin (véase capítulo con el mismo título), no sólo como compositor de canciones y productor, sino también por sus lecciones de vida.

Justin Boreta

Tótem: Calamar gigante

Justin Boreta es uno de los miembros fundadores del grupo de música electrónica The Glitch Mob (TW/IG: @the glitchmob, theglitchmob.com). Su último álbum, «Love Death Immortality», debutó en las listas de la revista *Billboard* como número uno en la lista de *Electronic Album*, número uno en la lista *Indie* y el número cuatro como *Overall Digital Album*. The Glitch Mob es un grupo propiedad del artista, así que es una *startup* realmente hecha a sí misma. Su música ha aparecido en películas como *Sin City: la mujer por la que mataría*[14] (*Sin City: A Dame to Kill For*), *Al filo del mañana* (*Edge of Tomorrow*), *Capitán América: el primer vengador* (*Captain America: The First Avenger*) y *The Amazing Spider-Man*.[15] Su remix del tema *Seven Nation Army* de la banda The White Stripes aparece en el tráiler de videojuegos más visto de todos los tiempos: *Battlefield 1*.

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida?**
«Sé el silencio que escucha.» —Tara Brach.

> «La vida no debería ser un recorrido hacia la tumba con la intención de llegar sanos y salvos dentro de un cuerpo bonito y bien conservado, sino más bien un derrape lateral en medio de una nube de humo que nos deje totalmente consumidos, absolutamente exhaustos y proclamando a gritos: "¡Caray, menudo viaje!".» —Hunter S. Thompson, *The Proud Highway: Saga of a Desperate Southern Gentleman, 1955–1967*.

JUSTIN: «Tengo un recordatorio del cumpleaños de Hunter S. Thompson que me avisa todos los años. Éste en particular me recuerda que no me tome tan en serio a mí mismo y que me divierta en el proceso. También dejo unas cuantas páginas en blanco en mi diario matutino para ir confeccionando un apartado de citas a lo largo de la jornada

(en el que inserto citas de lecturas, *podcasts*, etc.). Eso me facilita volver a consultarlas y localizarlas cuando busco alguna idea».

*** Si pudieras llevarte un disco, un libro y un artículo de lujo a una isla desierta, ¿cuáles serían?**
Selected Ambient Works, de Aphex Twin, *La insoportable levedad del ser*, y una Chemex para hacer café.

*** Uno de los artistas favoritos de Justin: Boards of Canada**
«Es una música preciosa y muy monótona, y sus álbumes son para mí como un viejo amigo que conozco desde siempre y puedo volver a visitar una y otra vez.»

*** ¿El mejor consejo que te han dado nunca?**
«Es algo que me dijo mi padre cuando era muy, muy pequeño, probablemente con cinco o seis años, y fue: "no fuerces las cosas". Parece algo tan simple… Creo que para el proceso creativo, ésa es en realidad la luz que nos guía… [Intentar meter una estaca cuadrada en un agujero redondo] rara vez da los resultados buscados, ya sea con algo creativo o en la vida en general…»

TF: La pregunta que hago cuando me tenso durante periodos prolongados es: «¿Qué pinta tendría esto si fuera fácil?».

*** ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu entorno?**
«Se dan muchos malos consejos para tener inspiración y una revelación. Como dice Chuck Close: "La inspiración es para los principiantes, el resto de nosotros se planta y se pone a trabajar". Y la creencia de que las cosas saldrán de la propia actividad y que, a través del trabajo, te encontrarás con otras posibilidades y abrirás de una patada otras puertas con las que jamás habrías soñado siquiera si te limitaras a quedarte de brazos cruzados esperando a que se te ocurra una gran "idea artística".»

*** Si pudieras darle un consejo a tu yo de veinte años, ¿cuál sería?**
«"Relájate. Cálmate." Me da la impresión de que yo mismo y otras personas que conozco de veintipocos años nos empeñamos en que las cosas tienen que ser de una manera determinada. Y eso no importa tanto como tú crees.»

TIM: «Sí, ésa es la verdad. ¿Te acordarás de esto dentro de diez años? Probablemente no».

JUSTIN: «No. La gente ni siquiera recuerda un tuit doce minutos después».

Breve y dulce

*** Dime tres personas o referentes a los que hayas seguido de cerca o de los que hayas aprendido algo en el último año**
«Revista *Nautilus*, el blog *Brain Pickings* y Esther Perel.»

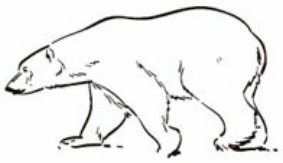
*** ¿Cuál es la mejor inversión o la más rentable que has hecho en la vida?**
«Cuando me despidieron de mi trabajo decidí cambiar de vía y meterme de cabeza en la música. Apuré al máximo el crédito de la tarjeta bancaria y me compré mi primer par de monitores de estudio profesionales (altavoces): Genelec 8040A. Los monitores de estudio probablemente sean la adquisición del estudio más importante. Yo aún sigo usando el mismo par hoy.»

*** Podcast recomendado**
El episodio titulado: «In The Dust of This Planet» de *Radiolab*: este episodio analiza por qué un tratado académico poco conocido acaba apareciendo de repente en la cultura pop (en *True Detective* y revistas de moda, en una de las chaquetas de Jay Z, etc.).

*** Rutina matinal**
Todas las mañanas, Justin practica meditación trascendental durante veinte minutos, seguidos de balanceos con pesas rusas de 24 kg al aire libre. Yo hago exactamente lo mismo de dos a tres veces por semana y procuro hacer entre cincuenta y setenta y cinco repeticiones de balanceos a dos manos como explico en *El cuerpo perfecto en 4 horas*.

*** Música para dormir**
Justin oye «From Sleep» de Max Richter, un álbum tranquilo con una versión abreviada en Spotify. «Lo pongo muy bajito cuando comienzo la rutina de la hora de dormir, así que suele terminar entre quince o veinte minutos después de dormirme. O uso el temporizador de sueño Sonos si estoy en casa. Empieza a tener ese efecto noqueador pavloviano después de un rato si lo uso a diario, como una nana. Si es demasiada melodía, hay un artista llamado Mute Button que tiene grabaciones largas de alta calidad. El suave sonido de la lluvia junto con el temporizador de sueño son fantásticos. Es estupendo para ahogar los ruidos de los hoteles cuando viajas.»

Scott Belsky



Tótem: Oso polar

Scott Belsky (TW: @scottbelsky, scottbelsky.com) es un empresario, escritor e inversor. Es un socio de Benchmark, una empresa de capital riesgo con base en San Francisco. Scott cofundó Behance en 2006 y ejerció como consejero delegado hasta que Adobe adquirió Behance en 2012. Millones de personas usan Behance para exhibir sus portafolios, así como para seguir y localizar talentos en la industria creativa. Es uno de los primeros inversores y consejeros de Pinterest, Uber y Periscope, entre muchas otras *startups* de crecimiento rápido.

*** Dime algo en lo que tú crees y los demás encuentran demencial**
«Es esencial perderse y cambiar de planes de vez en cuando. Es una fuente de creatividad y perspectiva. El peligro de los esquemas, los ayudantes capaces y la planificación es que puedes acabar viviendo la vida como si estuviera planeada. Y si haces eso, es posible que tu potencial no consiga superar tus expectativas.»

*** ¿Ha habido algún «error» que te haya servido para lograr un éxito posterior?**
«Las decisiones más difíciles de tomar en los negocios son las que decepcionan a la gente que te importa. Uno de los grandes errores que cometí en mis primeros días de Behance fue hacer demasiadas cosas. Teníamos multitud de productos en el mercado, multitud de líneas de negocio, y repartíamos las energías entre demasiadas cosas. Al final, unos cinco años después de estar en el negocio, alcanzamos un punto crítico. Se nos estaba acabando el tiempo y debíamos centrarnos en una cosa. Cancelé una serie de proyectos, incluida nuestra popular aplicación de gestión de tareas y defraudé a miles de clientes. Pero permitió al equipo centrarse en el desarrollo de un producto que a la larga llegó a muchos millones de personas creativas de todo el mundo.

»Con aquella experiencia supe en qué consiste lo que los escritores legendarios denominan "matar tus amores" (los puntos y personajes de la trama que limitan una novela). **A veces tienes que dejar de hacer cosas que te gustan para favorecer lo que más importa**.»

*** ¿Cuál es el peor consejo que oyes dar a menudo?**

«"Busca patrones." Como empresario e inversor, estoy rodeado de gente que intenta clasificar y generalizar los elementos que convierten una empresa en exitosa… La mayoría de la gente olvida que la innovación (y la inversión en innovación) se basa en las excepciones.

»Es fácil entender por qué la mayoría de los inversores confía en el reconocimiento de patrones. Se empieza con una compañía fructífera que sorprende a todo el mundo con un modelo nuevo. Puede ser Uber y las conexiones a demanda, Airbnb y el consumo colaborativo, o Warby Parker y el comercio electrónico de integración vertical. Lo que sigue es un análisis interminable, y la adopción en masa de una estrategia de juego que ya se ha jugado… Sin duda [esas empresas] pueden crear un derivado exitoso, pero no cambiarán el mundo.

»Yo procuro aprender del pasado sin dejarme inspirar por él. La gran pregunta que me hago siempre es, "¿Qué querían hacer y por qué funcionó?". Cuando oigo historias de éxito y fracaso busco las pequeñas cosas que marcaron una gran diferencia. **¿De qué creencia convencional se prescindió?**… Yo evito usar un éxito pasado como un poder para el futuro. Al fin y al cabo, el pequeño secreto inconfesable es que todo éxito fue casi un fracaso. Los plazos y las circunstancias incontrolables pesan más de lo que nos gustaría admitir.

»Tal vez la mayor lección de pasado esté en la importancia de dejarse inspirar por cosas que nos sorprenden. Cuando me tropiezo con un modelo de negocio extravagante en un espacio impopular, procuro buscar un hilo apasionante del que tirar. Me obligo a mí mismo a dejar de comparar lo que aprendo con el pasado. Si sólo te fijas en los patrones del pasado, no llegarás lejos.»

*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**

«En el entorno equivocado, la creatividad se resiente. A los treinta dí por hecho que mis capacidades me acompañarían siempre con independencia de dónde las aplicara. Me equivocaba. La verdad es que el entorno que te rodea sí importa.»

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«"No se trata de tener ideas, sino de convertirlas en realidad." Lo pondría en todos los campus universitarios del mundo. De jóvenes todos somos fabulosamente creativos e idealistas… **Lo cierto es que las jóvenes mentes creativas no necesitan más ideas, sino asumir más responsabilidad con las ideas que ya tienen**.»

Cómo ganarte tu libertad

Tótem: Cangrejo ermitaño

Al pensar en «riqueza» es fácil obsesionarse con la acumulación. Es algo natural, pero no siempre es útil. A menudo, las finanzas no son la dificultad que más nos frena. En 2004 inicié un viaje por todo el mundo que duró unos dieciocho meses. Las lecciones que aprendí conformaron la base de buena parte de mi primer libro, *La semana laboral de 4 horas*. Durante el viaje (desde los callejones de Berlín hasta los lagos recónditos de la Patagonia) casi no tenía nada: una mochila y una maleta pequeña. Sólo llevé dos libros conmigo. Uno fue *Walden* (Errata Naturae, 2013), de Henry David Thoreau (naturalmente), y el otro fue *Vagabonding: el arte de viajar por el mundo* (Duomo Ediciones, 2013), de Rolf Potts. Anoté a lápiz una lista de los destinos más soñados en el interior de la cubierta de *Vagabonding* cuando lo compré por primera vez, que incluía lugares como Estocolmo, Praga, París, Múnich, Berlín y Ámsterdam. La lista continuaba. Siguiendo los consejos y el mapa de ruta de Rolf los visité todos. Conseguí explorar muchos de ellos pasando dos o tres meses en cada uno a mi propio ritmo, sin prisas ni preocupaciones. Fue un sueño hecho realidad. Leyéndolo una y otra vez durante mis viajes reparé en que: viajar no sirve tan sólo para cambiar lo que hay fuera, sino también para reinventar lo que hay dentro.

ENTRA ROLF

De todas las frases indignantes y perfectamente prescindibles que oyes en las películas, hay una que destaca para mí. No es de una comedia disparatada, ni de una cinta esotérica de ciencia ficción, ni de un *thriller* de acción repleto de efectos especiales. Aparece en la película *Wall Street*, de Oliver Stone, cuando el personaje que encarna Charlie Sheen (una gran promesa en el mundo de la bolsa) habla con su novia de sus sueños.

«Creo que si consigo hacer mucho dinero antes de los treinta y dejar todo este barullo», dice, «podré recorrer China en mi moto».

La primera vez que vi esta escena en vídeo hace unos años, casi me caí del asiento del estupor. Al fin y al cabo, Charlie Sheen o cualquier otra persona podría trabajar durante ocho meses limpiando retretes y tener suficiente dinero para recorrer China en moto. Y si aún no tienen la moto, con otro par de meses fregando retretes ganarían lo suficiente para comprarse una al llegar a China.

La cosa es que a la mayoría de los estadounidenses no les habrá extrañado esta escena cinematográfica. Por alguna razón, contemplamos los viajes prolongados a tierras lejanas como un sueño recurrente o una tentación exótica, pero no como algo realizable aquí y ahora. En lugar de eso, debido a nuestro enfermizo deber con la aprensión, la moda y los pagos mensuales de cosas que en realidad no necesitamos, ponemos nuestros viajes en cuarentena y los transformamos en escapadas breves y vertiginosas. De esta manera, mientras despilfarramos nuestra riqueza en el concepto abstracto de lo que denominamos «estilo de vida», viajar se convierte en un accesorio más, una experiencia suavizada y condensada que adquirimos de la misma manera que compramos ropa o muebles.

No hace mucho leí que el año anterior las agencias de viajes habían reservado y vendido casi doscientas cincuenta mil experiencias vacacionales breves en monasterios y conventos. Los enclaves espirituales, desde Grecia hasta Tíbet, se estaban convirtiendo en grandes atracciones turísticas, y los especialistas en viajes atribuían este «estallido de solaz» al hecho de que «la gente atareada persigue una vida más sencilla».

Lo que nadie se molestó en señalar, por supuesto, es que comprar un paquete vacacional para encontrar una vida más sencilla es como comprarte un espejo para ver qué aspecto tienes cuando no miras el espejo. Lo único que te venden en realidad es la idea romántica de una vida más sencilla, y, de la misma manera que por mucho que vuelvas la cabeza o gires los ojos no conseguirás verte sin darte cuenta en el espejo, ningún conjunto vacacional de una semana o diez días te apartará realmente de la vida que dejaste en casa.

En el fondo, este matrimonio forzoso de tiempo y dinero tiene el don de mantenernos en un compás de espera. Cuanto más asociamos la experiencia con el valor del dinero, más creemos que el dinero es lo que necesitamos para vivir. Y cuanto más asociamos el dinero con la vida, más nos convencemos de que somos demasiado pobres para comprar nuestra libertad. Con esta mentalidad no es de extrañar que tantos estadounidenses piensen que los viajes intercontinentales prolongados son exclusivos de estudiantes, de inconformistas rebeldes y de ricachones ociosos.

En realidad, los viajes prolongados no tienen nada que ver con cuestiones demográficas (edad, ideología, ingresos), y tienen todo que ver con la actitud personal. Los viajes largos no son cosa de estudiantes universitarios, sino de quienes estudian la vida cotidiana. Los viajes largos no son un acto de rebelión contra la sociedad, son un acto de sentido común dentro de la sociedad. Los viajes prolongados no precisan un «montón de liquidez»; sólo precisan que caminemos por el mundo de una forma más meditada.

Esta forma meditada de moverse por el mundo ha sido siempre inherente a la antigua y discreta tradición viajera denominada *vagabundear*.

Para vagabundear tienes que tomarte libre un tiempo prolongado de tu vida normal (seis semanas, cuatro meses, dos años) para viajar por el mundo a tu manera.

Pero más allá de lo que es meramente viajar, vagabundear es una postura ante la vida. Consiste en usar la prosperidad y las posibilidades que ofrece la era de la información para multiplicar las opciones personales en lugar de las posesiones personales. Vagabundear es buscar aventura en la vida normal y vida normal dentro de la aventura. Vagabundear es una actitud, un interés afable por la gente, los lugares y las cosas que convierte a esa persona en un explorador en el sentido más auténtico, más vívido de la palabra.

Vagabundear no es un estilo de vida, ni es una moda. Es sencillamente una forma poco habitual de ver la vida, una corrección de valores de la que se sigue de manera natural la acción. Y, más que ninguna otra cosa, vagabundear guarda relación con el tiempo (nuestra único bien real) y con cómo decidimos emplearlo.

John Muir, fundador de Sierra Club (un vagabundo primigenio si es que ha habido alguno alguna vez) solía mostrarse asombrado ante los viajeros adinerados que visitaban el Parque Nacional de Yosemite sólo para marcharse corriendo después de unas pocas horas de excursiones turísticas. Muir llamaba a aquellas personas los «pobres de tiempo», gente tan obsesionada con atender su riqueza material y su nivel social que era incapaz de sacar tiempo para experimentar de verdad la espléndida naturaleza de la Sierra Nevada de California. Uno de los visitantes del Parque Natural de Yosemite de Muir en el verano de 1871 fue Ralph Waldo Emerson, quien al ver las secuoyas exclamó: «Es una maravilla que podamos ver estos árboles sin maravillarnos aún más». Sin embargo, cuando Emerson se marchó apresurado un par de horas más tarde, Muir especuló con ironía sobre si el célebre trascendentalista había llegado de verdad a ver los árboles, para empezar.

Casi un siglo después, el naturalista Edwin Way Teale usó el ejemplo de Muir para lamentar el ritmo frenético de la sociedad moderna. «La libertad tal como la conoció John Muir», escribió en su obra de 1956 titulada *Autumn Across America*, «con su abundancia de tiempo, sus jornadas sin reglar, su margen de elección… esa libertad parece más escasa, más difícil de conseguir, más distante con cada nueva generación».

Pero el lamento de Teale por el deterioro de la libertad personal no era más que una generalización tan huera en 1956 como lo es hoy. John Muir era muy consciente de que el vagabundeo nunca había estado regulado por la caprichosa definición pública de un estilo de vida. Antes bien siempre ha sido una elección privada dentro de una sociedad que constantemente nos insta a hacer lo contrario.

En la tradición de los padres del desierto, una orden de monjes cristianos que vivieron en los yermos de Egipto unos mil setecientos años atrás, existe una historia de un par de monjes llamados Teodoro y Lucio que compartían el deseo ferviente de salir y ver el mundo. Pero, como habían hecho votos para dedicarse a la vida contemplativa, no les estaba permitido. Así que, para saciar sus ansias de viajar, Teodoro y Lucio aprendieron a «burlar sus tentaciones» relegando sus viajes al futuro. Cuando llegaba el verano, se

decían el uno al otro: «Partiremos en invierno». Cuando llegaba el invierno, decían «Partiremos en verano». Procedieron de este modo durante cincuenta años sin salir ni una sola vez del monasterio ni quebrantar sus votos.

Como es natural, la mayoría de nosotros no ha hecho nunca tales votos, pero igualmente elegimos vivir como estos monjes anclándonos a una casa o una carrera y usando el futuro como una especie de falso ritual que justifica el presente. De este modo, acabamos pasando (tal como lo expresó Thoreau) «la mejor parte de la vida ganando dinero para disfrutar de una libertad discutible en la parte menos valiosa de ella». Nos encantaría dejarlo todo y explorar el mundo exterior, nos decimos a nosotros mismos, pero nunca parece ser el momento adecuado. Así, teniendo una cantidad ilimitada de opciones, no elegimos ninguna. Cuando nos establecemos en la vida, nos obsesionamos tanto con conservar las certidumbres domésticas que tenemos, que olvidamos para qué las deseábamos en un principio.

Vagabundear consiste en reunir el coraje para soltarnos del asidero que nos mantiene unidos a lo que llamamos las certidumbres de este mundo. Vagabundear consiste en renunciar a desterrar los viajes a cualquier otro momento, en apariencia más adecuado, de nuestra vida. Vagabundear consiste en tomar el control de las circunstancias que te rodean, en lugar de esperar de forma pasiva a que ellas decidan tu suerte.

Por consiguiente, la duda de cómo y cuándo empezar a vagabundear no tiene nada de duda en realidad. El vagabundeo empieza ahora mismo. Aunque la realidad práctica del viaje se encuentre aún a meses o años de distancia, el vagabundeo comienza en el momento en que dejas de poner excusas, empiezas a ahorrar dinero, y empiezas a mirar mapas con el cosquilleo narcótico de la posibilidad. A partir de aquí, la realidad del vagabundeo se vuelve cada vez más nítida a medida que ajustas tu concepción del mundo y empiezas a aceptar la emocionante incertidumbre que promete un viaje de verdad.

De este modo, vagabundear no es un mero ritual consistente en vacunarse y hacer maletas. Sino que es la práctica continuada de mirar y aprender, de vencer miedos y cambiar hábitos, de cultivar una nueva fascinación por la gente y los sitios. Esta actitud no es algo que puedas adquirir en el mostrador del aeropuerto junto con la tarjeta de embarque; es un proceso que empieza en casa. Es un proceso con el que primero pruebas las aguas que te empujarán hasta maravillosos lugares desconocidos.

Ganarte tu libertad implica, por supuesto, trabajo, y el trabajo es intrínseco al vagabundeo tanto por razones psíquicas como por razones financieras.

Para ver la importancia psíquica del trabajo, no hay más que mirar a la gente que viaja por el mundo con dinero de su familia. Esta gente es una de las variedades de trotamundos más visible y más infeliz en el universo de los viajes. Vestida al estilo local, va de un destino exótico a otro ofreciendo un apoyo voluntario y compulsivo a las causas políticas del lugar, experimentando con exóticas sustancias tóxicas y coqueteando con cualquier religión no occidental imaginable. Si hablas con estas personas, te dicen que van en busca de un «sentido».

Pero lo que realidad están buscando es la razón esencial por la que empezaron a viajar. Porque nunca han trabajado para conseguir su libertad, sus experiencias de viaje no tienen ninguna referencia personal, ninguna conexión con el resto de su vida. Gastan un montón de tiempo y dinero en sus viajes, pero nunca dedican lo bastante de sí mismos de entrada. De ahí que el valor de su experiencia viajera esté mermado.

Thoreau tocaba este mismo concepto en *Walden*: «¿Quién habrá avanzado más después de un mes», planteaba, «el chico que se fabricó su propia navaja a partir del mineral que él mismo extrajo y fundió aprendiendo todo lo necesario para ello, o el chico que… recibió una navaja Rodgers de su padre? ¿Cuál tiene más probabilidad de cortarse un dedo?».

En cierto sentido, la idea de que la libertad va unida al trabajo parece un tanto deprimente. No debería ser así. Para todas las experiencias impresionantes que te esperan en esas tierras lejanas, la parte «significativa» del viaje siempre empieza en casa, con una inversión personal en las maravillas que te aguardan.

En un sentido práctico, cada cual tiene innumerables maneras de ganarse sus viajes. En mis escapadas me he encontrado vagabundos de todas las edades, de todos los estratos sociales y de todos los ámbitos de la sociedad. Me he encontrado con secretarios, banqueros y policías que han dejado su trabajo para hacer una pausa peripatética antes de empezar algo nuevo. Me he encontrado con trabajadores que han negociado tomarse unos meses libres al ser trasladados a un nuevo destino laboral. Me he encontrado con especialistas de talento (camareros, diseñadores de páginas web, artistas del *striptease*) que saben que pueden financiarse unos meses de viaje con unas cuantas semanas de trabajo. Me he encontrado con músicos, camioneros y asesores laborales que han alargado su tiempo libre entre un encargo y el siguiente. Me he encontrado con soldados e ingenieros semijubilados y con empresarios que han reservado un año o dos para viajar antes de probar con otra cosa. Algunos de los vagabundos más prolíficos que me he encontrado son trabajadores temporales, como ebanistas, trabajadores de parques naturales, o pescadores comerciales, quienes cada año se van a pasar el invierno a partes del mundo cálidas y exóticas. Otras personas, como profesores, médicos, camareros o periodistas, han optado por desempeñar su profesión marchándose a algún lugar, alternando el trabajo y los viajes cuando pueden encajarlo. Antes de dedicarme a escribir, realicé un montón de actividades «antisabáticas» (paisajismo, ventas al menor o trabajos temporales) para costearme mis periodos de vagabundeo.

«No me gusta trabajar», declara Marlow en *El corazón de las tinieblas* de Joseph Conrad, «pero sí me gusta lo que hay en el trabajo, la posibilidad de encontrarte a ti mismo». Marlow no se refería a vagabundear, pero la idea es aplicable en este caso. El trabajo no es tan sólo una actividad que da dinero y despierta deseos: es el periodo de gestación del vagabundeo, ése en el que te ganas tu integridad, comienzas a hacer planes y forjas tu propio personaje. El trabajo es un tiempo para soñar con el viaje y para tomar anotaciones para ti, pero también es el tiempo para atar cabos sueltos. El trabajo es lo que te obliga a enfrentarte a los problemas que te tientan a salir corriendo. El trabajo es la

vía para saldar tus deudas financieras y emocionales, de forma que tus viajes no sean una huida de la vida real, sino un descubrimiento de tu vida real.

Ahora bien, puede que alguien esté pensando: «Todo eso suena fenomenal, pero sólo dispongo de dos semanas de vacaciones al año».

La buena noticia es que, como ciudadanos de una democracia estable y próspera, cualquiera de nosotros tiene la capacidad de crear su propio tiempo libre.

Para convertir esta capacidad en una realidad, lo único que necesitamos es usar de manera estratégica (aunque sólo sea durante unas cuantas semanas de varios meses) una vieja técnica de libertad personal que se conoce popularmente como «renuncia». Y, a pesar de sus implicaciones peyorativas, la renuncia al puesto de trabajo no tiene por qué ser tan imprudente como suena. Mucha gente es capaz de sacar tiempo para el vagabundeo a través de la «excedencia», es decir, negociando con sus jefes periodos sabáticos especiales y permisos para ausentarse durante periodos prolongados.

Y ni siquiera tiene por qué ser negativo un abandono más permanente del trabajo, sobre todo en una época en la que es probable que el trabajo se caracterice por la especialización y el reparto de tareas. Mientras cien años atrás el desempeño de un trabajo con la intención de renunciar a él podía considerarse una insensatez, cada vez es más y más habitual que se convierta en un acto de sentido común en ésta era de competencias transferibles y de opciones de empleo diversificadas. Teniendo esto en cuenta, no debe preocuparte que un viaje largo pueda dejar un «hueco» en tu historia laboral. Antes bien, debes incluir con entusiasmo y sin complejos tu experiencia viajera en el currículum a tu vuelta. Relaciona en él todas las capacidades laborales que has adquirido con ese viaje: independencia, flexibilidad, negociación, planificación, valentía, autosuficiencia, improvisación. Habla con franqueza y con confianza sobre tus experiencias viajeras. Lo más probable es que tu próximo empleador se quede impresionado y tenga interés (y hasta un poco de envidia).

Tal como señaló Pico Iyer, el acto de renunciar «no significa rendirse, sino avanzar; cambiar de dirección, no porque algo no concuerde contigo, sino porque tú no concuerdas con algo. En otras palabras, no es una protesta, sino una elección positiva, y no es un alto en el camino, sino un paso en una dirección mejor. Renunciar (ya sea a un trabajo o a un hábito) significa dar un giro para asegurarse de que sigues avanzando en la dirección de tus sueños».

De este modo, renunciar nunca debería contemplarse como el fin de algo molesto y desagradable. Más bien es un paso vital para comenzar algo nuevo y fabuloso.

Peter Diamandis

Tótem: Águila

«Hablo con consejeros delegados todo el tiempo y les digo: "Mira, cuando algo es verdaderamente rompedor, el día previo era una idea descabellada. Si no fuera una idea descabellada, no sería algo rompedor; es una superación paulatina. Así que, ¿en qué parte de vuestra empresa probáis ideas descabelladas?".»

El doctor Peter H. Diamandis (TW: @PeterDiamandis, diamandis.com) ha sido nombrado uno de los «Cincuenta líderes más grandes del mundo» («World's 50 Greatest Leaders») por la revista *Fortune*. Peter es el creador y presidente de la Fundación XPRIZE, más conocida por el premio Ansari X, de diez millones de dólares, que pretende fomentar la investigación para vuelos espaciales turísticos. En la actualidad, XPRIZE está a la cabeza mundial en cuanto a diseño y organización de competiciones globales a gran escala para resolver fallos de mercado. También es cofundador (junto con J. Craig Venter y Bob Hariri) y vicepresidente de Human Longevity, Inc. (HLI); y es cofundador y presidente ejecutivo de Planetary Resources, una compañía dedicada al diseño de naves para realizar prospecciones en asteroides próximos a la Tierra en busca de materiales valiosos (no es broma). Es autor de varios libros entre los que se incluyen *Bold y Abundancia: el futuro es mejor de lo que piensas* (Antoni Bosch Editor, 2013), los cuales cuentan con el

respaldo de figuras tales como Bill Clinton, Eric Schmidt y Ray Kurzweil, entre otros.

Entre bambalinas

- He oído a muchos peces gordos describir a Peter como una «fuerza de la naturaleza», más que a cualquier otra persona, excepto a Tony Robbins, un amigo de Peter.
- Peter es uno de esos tipos que, cada vez que te los encuentras, te dejan sacudiendo la cabeza y preguntándote (de manera productiva): «¡¿Qué demonios estoy haciendo con mi vida?!». Hace poco me preguntó: «¿Cuál es tu gran meta?», lo que me llevó a replantearme muchas de las preguntas y conceptos que aparecen en esta entrevista.

«Es una pena desperdiciar un problema.»

Esto está muy relacionado con la idea de que cada cual cubra sus propias necesidades que aparece por todas partes en este libro. Peter lo explica un poco más: «Pienso en los problemas como minas de oro. Los problemas más grandes del mundo son las mayores oportunidades de negocio del mundo».

«Cuando el 99 por ciento de la gente duda de ti, es porque o estás completamente equivocado, o estás a punto de hacer historia.»

«Vi esto el otro día, y procede de Scott Belsky [capítulo con el mismo título], fundador de Behance.»

«La mejor manera de hacerse multimillonario es ayudar a muchos millones de personas.»

Peter cofundó la institución Singularity University junto con Ray Kurzweil. En 2008, durante la conferencia inaugural en el Centro de Investigación Ames de la NASA, en Mountain View, California, habló Larry Page, cofundador de Google. Entre otras cosas, hizo hincapié en su método para valorar proyectos:

«Ahora utilizo un sistema muy simple: ¿estás trabajando en algo que puede cambiar el mundo? ¿Sí o no? La respuesta en el 99,99999 por ciento de los casos es "no". Creo que debemos preparar a la gente para que aprenda a cambiar el mundo.»

Sobre los orígenes de XPrize y la «supercredibilidad»

«Lo cierto es que me leí el libro *El Águila solitaria* (Cumbre, 1954) que me había dado mi buen amigo Gregg Maryniak… y entonces pensé: "Caramba, si pudiera convocar un premio [Lindbergh cruzó el Atlántico en su avión para ganar un premio], tal vez podría animar a equipos de personas a construir naves espaciales privadas, y ése sería el medio para llevar mi culo al espacio".

»Empiezo a fantasear con esto a medida que me leo el libro, diez millones de dólares serán suficiente dinero. Lo llamaré "XPRIZE" (literalmente, PREMIO-X), porque no tenía ni idea de quién iba a poner esos diez millones de dólares. La X representaba el nombre de la persona que acabaría poniendo el dinero, como si fuera una variable que hubiera que reemplazar. Así que, lucho por conseguirlo en aquel entonces, con cien dólares de aquí, mil dólares de allá, reuniendo el capital inicial para ponerlo en marcha. Acabo llegando a San Luis, donde un tipo increíble, Al Kerth, me dice: "Yo te ayudaré a reunir algún capital de partida", porque se sentía motivado y conectado con mi pasión, con mi apuesta por aquello.

»En resumen, en el transcurso de un año y un montón de rodilleras raídas, acabé reuniendo medio millón de dólares en cheques de diez mil y veinte mil dólares, y entonces paralizamos nuestra recaudación de fondos.

»Tomamos la atrevidísima decisión de anunciar este premio de diez millones de dólares aunque no teníamos el dinero… [y] es muy importante la forma en que anuncias al mundo una idea muy audaz… Todos tenemos un listón de credibilidad para las ideas. Las juzgamos constantemente.

»Si las anuncias por debajo del listón de credibilidad, la gente las descarta; y, luego, tenemos un listón de supercredibilidad. Si las anuncias por encima del listón de supercredibilidad, la gente dice: "¡Caray! ¿Cuándo va a ser eso? ¿Cómo puedo participar?".

»[Así que es] mayo de 1996. Tengo medio millón de dólares. Decido gastar todo ese dinero en el acto de lanzamiento de la idea, y lo hacemos bajo el arco Gateway de San Luis, Misuri. Sobre el escenario no tengo un astronauta, tengo veinte astronautas de pie en el escenario conmigo. Tengo al director de NASA, al jefe de la Administración Federal de Aviación y la familia Lindbergh conmigo sobre el escenario anunciando este premio de diez millones de dólares. ¿Tenía algún dinero yo? No. Pero aquel premio de diez millones de dólares apareció en las portadas de los periódicos de todo el mundo…

»Y pienso: "¿Quién no querría pagar diez millones de dólares cuando alguien gane el premio? Sólo se paga si es un éxito". El reto llega cuando, después, en los cinco años siguientes, entre 1996 y 2001, ciento cincuenta consejeros delegados me rechazan.

»Al final acabé conociendo a la familia Ansari. Habría mucho más que contar aquí. Pero, mira, la cuestión es que muchas madrugadas a eso de las tres estuve tentado a rendirme, y lo que me animó a seguir fue el empuje de aquel objetivo inmensamente transformador, y hoy estamos teniendo esta conversación porque no me rendí. Y aquí lo voy a dejar.»

TIM: «Me encanta esta historia, y creo que lo que más me gustaría resaltar, tanto para mí como para el resto, es que también habías despertado las expectativas del público…».

PETER: «Quemé mis naves, tío».

TIM: «¿A quién te costó más convencer para que se subiera a aquel escenario contigo?».

PETER: «Oh, sin duda al jefe de la NASA».

TIM: «¿Cuál fue el argumento? ¿Cómo lo convenciste?».

PETER: «El argumento fue "Mira, ¿no quieres que empresarios de todo el mundo trabajen en nuevas tecnologías para eliminar esto de tu balance de cuentas?"».

TF: Peter es un maestro de las ventas. He visto a algunos de los grandes, pero él está en la cima. Uno de los libros que recomienda para cultivar la capacidad de negociar es en realidad un libro infantil que se lee en diez minutos: *Sopa de Piedras*, de Marcia Brown. «Es un cuento infantil, pero es el mejor máster en Administración de Empresas que puedes leer. Entre [el concepto de] supercredibilidad y el cuento *Sopa de piedras* [tendrás una base fantástica]. Ya seas un emprendedor en edad universitaria o alguien de sesenta años que está creando su vigésima empresa, *Sopa de piedras* tiene una trascendencia capital.»

Rutinas matinales

Peter realiza estiramientos durante la ducha matinal: «Me centro sobre todo en la parte inferior del cuerpo, y después también practico un ejercicio de respiración, y [un] mantra de afirmación… [El ejercicio de respiración] es una respiración rápida y profunda sólo para oxigenar y expandir los pulmones. Hay dos elementos muy ligados a la longevidad humana. Es curioso… Uno es el uso de la seda dental y, el segundo, es tener un VO_2 máx más elevado».

TF: El ejercicio de respiración de Peter se centra en expandir los pulmones con inhalaciones rápidas y prolongadas. El mantra de afirmación que repite varias veces es: «Soy diversión. Soy amor. Soy gratitud. Veo, oigo, siento y sé que mi objetivo en la vida es alentar y guiar la transformación de la humanidad dentro y fuera de la Tierra».

La respiración de Peter se parece a algunos ejercicios de Wim Hof (véase capítulo Wim Hof, «El hombre de hielo») que yo hago ahora durante mi ducha fría (la «preparación» del estado para Tony Robbins; véase en el capítulo con el mismo título), justo después de mi meditación matutina.

En cuanto a la conexión entre la seda dental y la longevidad, Peter es el primero en reconocer que puede tratarse de una correlación en lugar de una relación causal: la gente lo bastante quisquillosa como para usar la seda dental con regularidad suele tener otros hábitos que favorecen directamente una vida más larga.

Rutinas antes de dormir

Antes de irse a la cama, Peter siempre revisa sus tres «conquistas del día». Esto es parecido a la recapitulación que hago yo por las tardes en mi Diario de cinco minutos (véase capítulo Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día).

Para quitarse el bajón

TIM: «Para salir del bajón de dos días [después del fracaso de una de sus primeras *startups*], ¿qué te dices a ti mismo? O sea, ¿qué ritual sigues?».

PETER: «La pura verdad es que seguramente el bajón duró dos semanas más que dos días. Se trata de volver a "**¿Por qué creo que esto es importante?**". Es, "Mira a dónde he llegado hasta ahora". Se trata de recordarte a ti mismo cuál es tu propósito en la vida, ¿no? Para qué estás aquí. Si aún no has aclarado cuál es tu propósito y tu misión en la vida, te puedes olvidar de todo lo que he dicho. Eso es lo primero que debes hacer: determinar qué te toca hacer en este planeta, por qué estás aquí, y qué te despierta por las mañanas».

Descubrir el propósito o la misión que te guía en la vida

Peter recomienda el programa *Date with Destiny*, de Tony Robbins, porque cree que ayuda a la gente a mejorar su «sistema operativo». Así es como desarrolló él su mantra de afirmación. Peter también formula las tres preguntas siguientes:

«¿Qué querías ser de pequeño, antes de que nadie te dijera lo que se suponía que debías ser? ¿Qué era lo que más deseabas hacer?».

«¿Si Peter Diamandis o Tim Ferriss te dieran mil millones de dólares, en qué los gastarías, aparte de las fiestas, los Ferraris y demás? Si te pidieran que dedicaras mil millones de dólares a mejorar el mundo, a resolver un problema, ¿cuál sería tu objetivo?»

«¿Qué entorno te brindaría una exposición máxima a nuevas ideas, problemas y gente? Un sitio donde estuvieras en contacto con las cosas que acaparan tus duchas [esas cosas en las que no puedes dejar de pensar ni siquiera en la ducha].» [Peter recomienda entornos como Singularity University.]

TF: ¿Aún te esfuerzas por encontrar un propósito o una misión? Alrededor de una docena de personas de este libro (como Robert Rodriguez) recomiendan el libro *La clave es el porqué* (Península, 2013), de Simon Sinek.

Las ventajas de multiplicar por diez en lugar de superarse un 10 por ciento

«Entrevisté a Astro Teller [para mi libro *Bold*]. Astro es el director de Google X (ahora llamado 'X'), la sección más innovadora de Google… Y él dice, "Cuando persigues un gran hito, algo que es diez veces mayor, no un 10 por ciento mayor, pasan varias cosas…".

»En primer lugar, cuando vas tras algo un 10 por ciento mayor, compites contra todo el mundo. Todo el mundo intenta superarse en un 10 por ciento. Cuando aspiras a conseguir algo diez veces más grande, sólo dependes de ti mismo. Para mí, [la minería en asteroides es un ejemplo]. No tengo una gran competencia en minería o prospección de asteroides ahí fuera. O, si consideramos la longevidad humana, aspirar a añadir cuarenta años de vida saludable con Human Longevity Inc. No hay muchas empresas por ahí [intentándolo].

»En segundo lugar, cuando aspiras a llegar diez veces más allá, tienes que partir de una página en blanco, y abordas el problema de una manera completamente distinta. Te pondré mi ejemplo preferido: Tesla. ¿Cómo empezó Elon con Tesla Motors y construyó desde cero el coche más seguro, más extraordinario no ya de Estados Unidos sino creo que del mundo? Porque no tenía ningún legado del pasado que arrastrar hasta el presente. Eso es importante.

»La tercera cosa es que cuando intentas hacer algo diez veces más grande, en lugar de un 10 por ciento mayor, no suele resultarte cien veces más difícil, pero la recompensa sí es cien veces mayor.»

Las preguntas más sobresalientes de Peter

«Una de las preguntas es: "¿Hay algún gran desafío o algún problema que afecte a mil millones de personas al que puedas dedicarte?".

»En los próximos seis años habrá de tres mil a cinco mil millones de nuevos consumidores digitales. ¡Dios santo, es una cantidad extraordinaria! ¿Qué necesitan? ¿Qué podrías ofrecerles?, porque representan la introducción de decenas de billones de dólares en la economía mundial, y también representan un recurso increíble de innovación. Así que pienso mucho en eso, y me hago esta pregunta.

»La otra pregunta que formulo es: "¿Cómo te sorprenderías a ti mismo?". Uno de los descubrimientos más esenciales es que todo emprendedor, todo negocio, todo grupo empresarial se verá sorprendido en algún momento. Yo he tenido el honor de hablar con Jeff Immelt, consejero delegado de General Electric (GE), en las reuniones con su equipo directivo. Y lo mismo con Muhtar Kent, presidente y consejero delegado de Coca-Cola, y con Cisco y muchas otras compañías. Les pregunto: "¿Cómo te sorprenderías a ti mismo, y qué haces para intentar sorprenderte? Si no lo haces, te llevarás una verdadera sorpresa". Encuentra las veinte mentes más ingeniosas de tu empresa. Lo mismo da que estén en el departamento de correspondencia o en otro lugar. Dales permiso para idear cómo tumbarían tu empresa.»

Las leyes de Peter

Peter tiene una serie de reglas para guiarse en la vida. Ha reunido sus 28 Leyes de Peter a lo largo de décadas. Éstas son algunas de mis favoritas:

2.ª ley: Cuando tengas que optar entre dos cosas… elige ambas.
3.ª ley: Múltiples proyectos conducen a múltiples éxitos.
6.ª ley: Cuando te obliguen a llegar a un acuerdo, pide más.
7.ª ley: Si no puedes ganar, cambia las reglas.
8.ª ley: Si no puedes cambiar las reglas, ignóralas.
11.ª ley: «No» sólo significa vuelve a empezar desde un nivel superior.
13.ª ley: En caso de duda: PIENSA.
16.ª ley: Cuanto más deprisa te mueves, más lento pasa el tiempo y más vives.
17.ª ley: La mejor manera de predecir el futuro es crearlo tú mismo. (Adoptada de Alan Kay.)
19.ª ley: Cosechas lo que fomentas.
22.ª ley: Cuando algo es verdaderamente rompedor, el día previo era una idea descabellada.
26.ª ley: Si no puedes medirlo, no puedes mejorarlo.

Sophia Amoruso

Sophia Amoruso (TW/IG: @sophiaamoruso, girlboss.com) es la fundadora y presidente ejecutiva de Nasty Gal, una tienda virtual mundial de ropa, zapatos y accesorios tanto nuevos como *vintage*. Nasty Gal, fundada en 2006, fue nombrada Minorista de Crecimiento más Rápido en 2012 por la revista *Inc*., gracias a un ritmo de crecimiento en tres años de un 10,160 por ciento.

Sophia ha sido calificada por la revista *Forbes* como el «nuevo fenómeno de la moda», y se ha convertido en una de las figuras más sobresalientes e icónicas del sector minorista. Recientemente creó la Fundación #Girlboss, que concede ayudas financieras a mujeres del mundo del diseño, la moda y la música. El primer libro de Sophia, *#GIRLBOSS*, figura en la lista de superventas del *The New York Times* y se ha publicado en quince países.

Salta y construye un avión durante la caída

«**Me gusta hacer promesas que no estoy segura de poder cumplir, para luego resolver cómo cumplirlas**. Creo que a veces puedes conseguir que pasen cosas con sólo comprometiéndote con ellas… Yo había empezado a dejar mensajes a mis clientes en eBay diciendo [cosas como]: "Y próximamente estreno de nastygalvintage.com". [No tardé mucho en darme cuenta de que]: "Oh, mierda, será mejor que haga una página web. Será mejor que lo haga de verdad". Así que averigüé cómo hacerlo y lancé la página web, y cuando la puse en marcha, eBay decidió despedirme hacia la misma época. No fue una transición, fue literalmente así: "Voy a probar con esto de la página web, y espero poder volver a eBay si no funciona". Pero enseguida supe que no iba a ser una opción. Me expulsaron por dejar mi URL en los mensajes para los clientes.»

Un día termina bien si…

TIM: «Si fueras consejera delegada de la empresa, y al hacer balance del día te dijeras "¡Hostia, sí, el día de hoy ha sido la leche!", ¿cómo habrían sido los sesenta o noventa primeros minutos de esa jornada, o cuáles habrían sido tus rutinas matinales?».

SOPHIA: «**Un día que acaba bien empieza con ejercicio**. Eso seguro».

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**

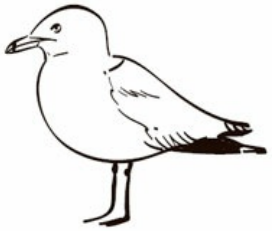
«Sólo quiero recordarle a la gente que todo el mundo es capaz de hacer todo lo que hace la gente que admiran. Puede que no todo, pero **no te dejes impresionar demasiado**. Sospecho que mi cabeza va en esa dirección… No hay ninguna razón para que no puedas tener las cosas que tiene la gente que admiras. La palabra "éxito" nos vende que hay una especie de destino marcado, cuando, en realidad, incluso quienes hemos logrado algo, como yo o como tú [Tim], no tenemos esa sensación de "he llegado, lo he conseguido", ni nada por el estilo, sino que yo, por ejemplo, como te he contado, anoche mismo estaba llorando.»

***¿Un consejo para tu yo de treinta años?**

«No hay manera de hacerlo más fácil… los desafíos son mayores con cosas más grandes.»

«Una buena comedia funciona exactamente igual que un buen misterio. El broche final es algo que tienes delante de las narices en todo momento y nunca has llegado a rozar siquiera.»

B. J. Novak



Tótem: Gaviota

B. J. Novak (TW: @bjnovak, li.st) es más conocido por su trabajo en la serie televisiva de comedia de la NBC *The Office*, premiada con un Emmy, en la que trabajó como actor, director y productor ejecutivo. Ha aparecido en películas como *Malditos bastardos*[16] (*Inglorious Basterds*), de Quentin Tarantino, y *Al encuentro de Mr. Banks*[17] (*Saving Mr. Banks*), de Disney. Es autor de la aclamada colección de cuentos cortos *One More Thing*, y del número uno en la lista de superventas del *The New York Times* titulado *El libro sin dibujos* (Planeta, 2015), del que se han imprimido más de un millón de copias. Y, por último, aunque no menos importante, es cofundador de li.st, una nueva manera de crear y descubrir listas sobre todo y sobre cualquier cosa.

«Cada vez que me digo: "Estoy ganando un montón de dinero" es una señal de aviso de que me estoy equivocando.»

Al volver la vista atrás en su trayectoria profesional, B. J. se dio cuenta de que podía haberse atascado en más de un sitio. Pero, en lugar de eso, se hizo muy conocido por la serie televisiva *The Office* y otros superéxitos. ¿Cómo hizo para elegir una y otra vez el camino correcto en cada encrucijada de la vida? Él lo achaca sobre todo a que siguió esta regla general.

Si en algún momento te descubres diciéndote: «Estoy ganando un montón de dinero» con un trabajo o un proyecto, pon atención. «Estoy ganando un montón de dinero» o «estoy ganando un buen dinero» es una señal de advertencia de que probablemente no vas en la dirección adecuada o, al menos, de que no deberías seguir por ahí mucho tiempo. El dinero siempre se puede reponer. El tiempo y la reputación, no.

Captar a gente importante siendo un don nadie

Una de las actividades extracurriculares de B. J. cuando era estudiante universitario en Harvard consistió en lanzar un espectáculo llamado *The B. J. Show* con otro tipo que, oportunamente, también se llamaba B. J. Durante su último año de carrera, ambos B. J. decidieron iniciar un espectáculo y pensaron en invitar a Bob Saget para que actuara en él. Habían oído decir que la intachable estrella de la serie *Padres forzosos*[18] (*Full House*) era, en realidad, un cómico monologuista brillante.

Pero ¿cómo se las arreglarían dos chavales desconocidos para traer gratis a una gran celebridad?

A B. J. Novak (en adelante «B. J.») se le ocurrieron dos ideas. La primera consistía en «distinguir» a Bob en la publicación humorística *Harvard Lampoon*, con la esperanza de que aceptara actuar para recibir un reconocimiento. La segunda parte del planteamiento era que todos los ingresos obtenidos con el espectáculo se donaran para beneficencia. La estrategia tuvo tanto éxito que B. J. la usó varias veces más en otros momentos posteriores de su vida: siempre que te sea posible, dona dinero para beneficencia porque eso te permite contactar con gente muy por encima de tu nivel de ingresos.

B. J. llamó a la secretaría de Saget, planteó todo esto y funcionó como un sortilegio. Habló con el agente de Saget (que más tarde se convirtió en agente de B. J.). Saget fue a Boston con Jonathan Katz, creador de la comedia de situación *Raising Dad* (su nueva serie por entonces), les gustó el estilo atrevido con el que escribía B. J. y le ofrecieron un trabajo en su plantilla.

Incluye el objetivo a largo plazo en la agenda antes de que te invada la congoja de su cercanía

La primera vez que B. J. probó a actuar como monologuista cómico durante una noche de micrófono abierto en Los Ángeles, fue un desastre. Tardó tres meses en reunir el coraje para volver a subirse a un escenario. B. J. recomienda a los cómicos que se estrenen por primera vez que acuerden por adelantado su primera semana de actuaciones (compromisos de micrófono abierto), para que no puedan echarse atrás después de su primera actuación. Él aprendió que cada noche se puede hacer un sondeo entre el público para saber si continuar o no. «Yo fui realmente malo durante un rato, pero supón que cuentas veinte chistes y que tres de ellos despiertan risas compasivas, pues ésos son los tres que debes conservar. Y luego, después de un tiempo, uno de ellos siempre funciona bien; pues ése será el chiste de apertura. Y, además, si dos de ellos funcionan bien, así que ya tienes el cierre… La cosa va madurando así.»

TF: Planea (y, si es posible, paga) las cosas por adelantado para evitar echarte atrás. Yo he aplicado esta estrategia con las sesiones de AcroYoga a horas muy tempranas de la mañana, con la práctica de ejercicio a altas horas de la noche, con las clases de tiro con arco, etc. Acepta compromisos cuando tengas mucha energía para que no puedas echarte atrás cuando te sientas con más desgana.

Para ser grande, apunta a lo pequeño (y a la tecnología, si puedes)

B. J. dijo que le pareció extraño que *The Office* alcanzara tanto éxito porque no apuntaron a lograr un gran éxito nacional. Sólo intentaban conseguir un estatus de «culto» con un seguimiento reducido y fiel. Un factor que marcó la diferencia fue: el lanzamiento del programa iTunes de Apple. Sus seguidores de culto eran muy jóvenes y tecnológicos, lo que los convirtió en un bombazo dentro de iTunes, aunque por entonces no tenían mucho éxito en la NBC. *The Office* fue uno de los primeros espectáculos que se convirtieron en un éxito en la red, y fue uno de los primeros programas de televisión en horario de máxima audiencia que tuvo una difusión viral.

TF: Vuelve a mirar el apartado titulado: «Mil seguidores de verdad» (véase capítulo Ramit Sethi). Por su diseño, *La semana laboral de 4 horas* se benefició del lanzamiento de Twitter en la conferencia del Festival SXSW hacia 2007, donde di un discurso de apertura. Apunté deliberadamente a los usuarios pioneros de la tecnología. Desde entonces he hecho esto mismo con cada nuevo libro que he lanzado, abarcando distintos medios con pocos seguidores pero que cobran influencia con rapidez (como, Product Hunt o BitTorrent Bundles).

Trabajando con Steve Carell

B. J. se presentó una vez con una serie de chistes ante Steve Carell, quien le dijo, «Sólo me parecen chistes». Para Steve, la comedia era un subproducto de la autenticidad. Ésa es la diferencia entre un niño que sabe que es una lindura y otro que no lo sabe (el que sabe que es una lindura, en realidad no lo es).

La importancia del periodo creativo

El proceso de redacción de la temporada de *The Office* empezaba con el periodo «Blue Sky», una fase en la que se daba rienda suelta a la creatividad y que era la época del año favorita de B. J.

Durante dos o cuatro semanas, la broma en la sala de los guionistas era que todo el mundo preguntara, «¿Y si…?» una y otra vez. Las situaciones descabelladas se alentaban, no se penalizaban. Durante este periodo valía cualquier idea, fuera cual fuera. Las fases de lanzamiento de ideas y de depuración/edición estaban completamente separadas. Tal como explica B. J.: «Para mí todo es idea y ejecución y, si separas la idea de la ejecución, no impones una presión excesiva sobre ninguna de las dos cosas».

«Procuro estar de buen ánimo durante la parte más importante de mi proceso creativo.»

B. J. suele dedicar las primeras horas del día a «activarse» y conseguir un buen ánimo, hasta que se le ocurra una idea que lo entusiasme, o hasta que acumula tanto odio hacia sí mismo y tanta cafeína que tiene que hacer algo para arreglarlo. (Véase Paulo Coelho, capítulo con el mismo título.)

B. J. puede echar horas caminando, leyendo periódicos mientras toma café, oyendo música, etc., antes de entrar en calor y sentirse en condiciones de ponerse a escribir, y eso suele ocurrirle entre las once de la mañana y las dos de la tarde. B. J. dice: «Creo que alcanzar el humor adecuado para realizar un trabajo creativo bien vale las horas dedicadas a alcanzar ese humor óptimo».

Y añadía: «Leo el libro *Daily Rituals* y me desmoralizo con la cantidad de gente excelente que comienza su jornada muy temprano». Para los búhos nocturnos de nacimiento como yo, es agradable saber que el *momento* en el que te pones en marcha cada día parece tener menos importancia que el hecho de aprender a ponerse en marcha con regularidad, con independencia de cómo lo consiga hacer tu desquiciado trasero.

La artesanía no es para las aspirinas

B. J. toma a diario el mismo café: un café solo tamaño «venti» del Starbucks de Pike Place. Ha descubierto que prepararse un café en casa es demasiado impredecible y es «como tomar Tylenol artesano». Lo que él quiere es una dosis estándar de cafeína.

Si impartiera un curso sobre guiones para comedias

P. J. O'Rourke, uno de los grandes editores de *National Lampoon*, decía que si alguna vez tuviera que enseñar a escribir, o lengua inglesa, recurriría a parodias, porque cuando de verdad se aprende algo es cuando intentas parodiarlo. Así que B. J. emplearía parodias de la literatura que los alumnos estuvieran leyendo y estudiando en otras clases. Eso los desinhibiría. La picardía es crucial en la comedia.

Y para escribir guiones en concreto…

Éstos son los guiones que B. J. mandaría estudiar a los alumnos:
Casablanca rompió con los moldes de su época, y ahora es el molde.
Pulp Fiction rompe por completo con el orden cronológico habitual.
Ferris Bueller (protagonista de *Todo en un día*[19] —*Ferris Bueller's Day Off*—), narra la película a la cámara.
Agárralo como puedas[20] (*The Naked Gun: From the Files of Police Squad!*) hace cualquier cosa con tal de arrancar una carcajada.
Adaptation (*El ladrón de orquídeas*) se comenta por completo a sí misma y rompe con todas las reglas.

Aprende a convencer (y a reír)

A B. J. le gustan dos *podcasts* relacionados con el arte de debatir que recomienda; el segundo de ellos se basa por completo en el absurdo: *Intelligence Squared* y *The Great Debates*.

Cajas de zapatos llenas de cuadernos

B. J. usa un cuaderno Moleskine Cahier para escribir anotaciones en el transcurso del día. Le gusta este cuaderno en concreto porque es mucho más fino que los cuadernos normales de Moleskine, lo que facilita su transporte, y lo invade una sensación de triunfo siempre que termina uno. Los pide de colores diferentes, y también compra lotes enormes de etiquetas de formas diversas. Siempre que empieza un cuaderno nuevo, escribe su nombre y su número de teléfono en la primera página y pega una etiqueta en la parte superior izquierda para saber qué cuaderno es el que está usando en cada momento. No les pone fecha, lo cual puede ser un problema, pero tiene la sensación de que el hecho de que no estén fechados facilita en cierto sentido el proceso creativo. Guarda los cuadernos que aún no ha transcrito en una caja blanca, y usa una caja roja para los que ya ha copiado en el ordenador.

*** Listado de la música que usa B. J. para trabajar**

Programa de radio «Morning Becomes Eclectic», que tiene música comercial nueva y gratuita de nueve de la mañana a doce del mediodía todos los días entre semana.
Sirius XM #35: música Indie.
Programa «Early Blues» de la emisora Pandora.

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**

En Shakespeare, porque hizo cosas emotivas, eternas y populares.

*** Libros más regalados**

The Oxford Book of Aphorisms, de John Gross, porque reúne a los compositores de epigramas más brillantes de la historia. Te puedes pasar horas en una misma página o limitarte a ojearla por encima.

B. J. también recomendó *Daily Rituals*, de Mason Currey, a todo el que disfrute conociendo las rutinas cotidianas de leyendas como Steve Jobs, Charles Darwin y Charles Dickens. «Es muy reconfortante ver que todo el mundo tiene un sistema propio, y que muchos de ellos son muy poco eficientes.» El mundo es un pañuelo: resulta que fui yo quien realizó la versión en audiolibro de la obra *Daily Rituals*.

*** Consejo a su yo más joven**

B. J. vivió con mucha inquietud la primera temporada de *The Office* porque siempre procuraba escribir algo adicional que nunca tenía tiempo de terminar. En realidad no dejó de disfrutar la increíble experiencia, única en la vida, de *The Office*. B. J. desearía decirle a su yo de entonces que era un momento muy especial de su vida, y que debía atraparlo y disfrutarlo, en lugar de estar tan nervioso por cosas que al final no lo merecían.

«Y ¿sabes qué le digo yo siempre a la gente? Si Will Smith pasa tres años sin aparecer en una película, no vas por ahí diciendo: "¿Dónde está Will Smith?". Nadie está pendiente de los demás para nada. Tú crees que todo el mundo lo está, pero no es así.

Así que tómate el tiempo que quieras, si tienes talento. Volverás a captar su atención si les das una razón para ello.»

*** Documentales favoritos**

Catfish: «Es un cliché, pero es un documental brillante que define a una generación».

Ser y tener (*To Be and to Have*): «Una cinta preciosa y sencilla sobre una escuela de Francia con una sola aula y lo que ocurre en el transcurso de un año».

The Overnighters: «Este documental trata sobre la prospección petrolífera en Dakota del Norte, que tal vez alcanzó una dimensión mayor que la Fiebre del Oro en la década de 1800 debido al sistema de fracturación hidráulica (o *fracking*)».

Cómo decir «no» cuando más importa

La sabiduría de la vida consiste en eliminar lo que no es esencial.

LIN YUTANG

Disciplina igual a libertad.

JOCKO WILLINK (véase capítulo con el mismo título)

Este capítulo te enseñará a decir «no» cuando más importa.

También explica cómo pensar para invertir superando el miedo a perder una buena oportunidad y, en todo caso, reduciendo la inquietud.

Por último, también habla sobre cómo matar la gallina de los huevos de oro cuando deja de serte útil.

Profundizaré en una decisión difícil muy específica: decir que no a invertir en *startups*, que fácilmente es la actividad más lucrativa de mi vida. Aunque no te veas como inversor (cosa que ya eres, lo sepas o no), el proceso que seguí para conseguir decir que no debería serte útil.

Advertencia para los profesionales de la inversión que lean esto:

- Soy consciente de que toda regla que yo aplico tiene sus excepciones. La mayoría de esta entrada es tan subjetiva como los miedos que me invadieron.
- Puede que mis reglas sean simplistas, pero me han reportado buena rentabilidad y la capacidad de conciliar el sueño. Cada vez que he intentado ser «sofisticado» el universo me ha dado una patada en los huevos.
- Muchos inversores especializados en *startups* siguen estrategias diametralmente opuestas y les va muy bien.
- He hecho inversiones en fases más tardías (que han multiplicado el dinero entre dos y cuatro veces) que contradicen algunas de las cosas que figuran más abajo (como tratar siempre de multiplicar la inversión por más de diez), pero suelen implicar una rebaja del valor contable debido a problemas financieros de los vendedores o a algún acontecimiento atípico.
- Muchos conceptos se han simplificado para evitar liar al público lego en la materia.

El camino hacia el no

Entonces, ¿cómo decidí retirarme y dar el giro?
Abajo constan las preguntas clave que me planteé para llegar a la conclusión de cortar por lo sano. Son preguntas que me replanteo a menudo, por lo común, todos los meses. Espero que te ayuden a eliminar de tu vida ruido y conflictos interiores.

¿Te dedicas a algo que sólo tú eres capaz de hacer? ¿Cuál crees que es tu función aquí en la tierra? ¿Eres sustituible?
Recuerdo un desayuno con Kamal Ravikant (el hermano de Naval, capítulo Naval Ravikant). Mientras tomábamos huevos, salmón ahumado y café de pie en la cocina de un amigo, conversamos sobre nuestros sueños, temores, obligaciones y vidas. La inversión se había convertido en una parte considerable de mis ingresos y de mi identidad. Mientras elaboraba una lista de las opciones que contemplaba yo para mi siguiente gran movimiento, le pregunté si debía acumular fondos y dedicarme a tiempo completo a invertir en capital riesgo, puesto que ya estaba haciendo ese trabajo pero intentando compaginarlo con otros cinco o diez proyectos. Él notó mi inquietud. Aquél no era mi sueño, pero me parecía una estupidez no aprovechar la coyuntura en el mejor momento.

Lo meditó con detenimiento en silencio y dijo: «He asistido a actos en los que la gente se te acerca llorando porque ha perdido más de cuarenta y cinco kilos con tu "Dieta Slow-Carb". Nunca tendrás tanta repercusión invirtiendo en capital riesgo. Si tú no inviertes en una compañía, encontrarán a otra persona que lo haga. Eres completamente reemplazable».

Volvió a hacer una pausa y acabó con: «Por favor, no dejes de escribir».

Desde entonces reflexiono sobre aquella conversación a diario.

Para algunas personas, dedicarse a invertir en capital riesgo es su vocación en la vida y son los Michael Jordan de ese universo. Deberían cultivar ese don. Pero si yo dejo de invertir, nadie lo notará. Esto quedó muy claro en 2015. Nunca ha habido más inversores en *startups* ni, según ellos mismos, tantos inversores que basen la decisión de su idoneidad en la valoración más alta y en términos nunca vistos con anterioridad. Por supuesto, hay excepciones, pero hay mucha gente ya. Si yo me voy por la puerta lateral, la fiesta de las *startups* continuará sin interrupciones.

Ahora bien, está claro que no soy el mejor escritor del mundo. Pero tampoco me engaño. La gente como John McPhee y Michael Lewis me dan ganas de echarme a llorar sobre la almohada.

PERO… si dejo de escribir, tal vez esté desperdiciando la mayor oportunidad que tengo, conseguida con mucha fortuna, de tener una repercusión duradera en el mayor número de personas. Este sentimiento de apremio se multiplicó por cien en los dos meses previos a mi decisión, porque fallecieron varios amigos míos en accidentes que nadie vio venir. La vida es corta. O, dicho de otra manera: nadie nos garantiza una vida larga. Casi todo el mundo muere antes de estar preparado para ello.

Me cansé de ser intercambiable, por muy lucrativo que fuera el negocio. Aunque al final resulte que me equivoqué con la escritura, me maldeciría por no haberme dado siquiera una oportunidad.

¿Estás desperdiciando tú tus capacidades únicas, o incluso la posibilidad de llegar a descubrirlas?

¿Con qué frecuencia exclamas: «¡Dios mío, por supuesto que sí!»?

El programador-filósofo Derek Sivers (véase capítulo con el mismo título) es una de las personas que más me fascinan.

Su incisivo pensamiento siempre me ha impresionado y su filosofía de: «¡Cielos, sí!» o «no» se ha convertido en uno de mis principios generales preferidos. Extraído de su blog:

> Aquellos de vosotros que se meten a menudo en demasiados compromisos o se sienten demasiado dispersos, posiblemente valoren la nueva filosofía que estoy poniendo en práctica: si algo no me provoca la exclamación de un «¡cielos, sí!», entonces digo que no. Significado: en el momento de decidir si me embarco en algo, cuando siento algo inferior a un: «¡Caray! ¡Sería fantástico! ¡Por supuesto que sí!», entonces mi respuesta es «no». Cuando rechazas la mayoría de las proposiciones que te hacen, dejas espacio en tu vida para zambullirte de verdad y por completo en las escasas actividades que te hacen exclamar: «¡Cielos, sí!». Todos estamos ocupados. Todos nos dedicamos a demasiadas cosas. Decir que sí a menos cosas es la manera de salir.

Para tener «éxito» hay que decir «sí» a un montón de experimentos. Para descubrir qué es lo que se te da mejor, o qué es lo que más te apasiona, tienes que practicar muchos lanzamientos contra la pared.

Pero una vez que tu vida pasa de lanzador a defensa, debes decir «no» sin miramientos y por defecto. En lugar de arrojar las lanzas, ahora portas el escudo.

De 2007 a 2009 y de nuevo de 2012 a 2013, dije que sí a demasiadas cosas «interesantes». ¿Quería asistir a una conferencia en América del Sur? ¿Escribir un artículo largo y complejo sobre un invitado para una conocida revista? ¿Invertir en una *startup* en la que estaban metidos cinco de mis amigos? «Claro, suena fantástico», respondía yo, y anotaba esos compromisos en el calendario. Más tarde, pagaba el precio del exceso de distracción y el agobio. Mi agenda se convirtió en un listado de las agendas de los demás.

Decir que sí a demasiadas cosas «interesantes» te enterrará vivo y te convertirá en un jugador de segunda, aunque tengas aptitudes para ser uno de primera. Para desarrollar tus aptitudes en un principio, aprendes a establecer prioridades; para conservar tus facultades debes defenderte de las prioridades de los demás.

Cuando alcances un nivel decente de éxito profesional, la falta de oportunidades no acabará contigo. Lo que hundirá el barco será que te ahogues en compromisos «fantásticos».

En la actualidad digo: «¡Cielos, desde luego que sí!» cada vez menos ante nuevas *startups*. Ésa es mi clave para quitarme del medio, sobre todo cuando puedo hacer un trabajo que me gusta (como escribir) con un consumo de energía diez veces menor.

Debo dejar de sembrar las semillas de mi propia destrucción.

¿Qué cantidad de tu vida dedicas a ejecutar cosas y qué cantidad a mandar o dirigir? ¿Cómo percibes la división entre ambas actividades?

Uno de mis ensayos favoritos sobre aprovechamiento del tiempo es «Maker's Schedule, Manager's Schedule», de Paul Graham, conocido por Y-Combinator. Léelo.

Como inversores, Brad Feld y muchos otros han señalado que es imposible realizar un gran trabajo creativo si intentas sacar treinta minutos de aquí y cuarenta y cinco minutos de allá. Espacios prolongados e ininterrumpidos de tiempo (de tres a cinco horas como mínimo), crean el ambiente necesario para localizar y unir los puntos. Y un bloque a la semana no basta. Tiene que haber espacio suficiente en el sistema para poner el procesador en modo de síntesis a pleno rendimiento durante varios días. Para mí, eso significa un mínimo de tres o cuatro mañanas a la semana en modo «ejecución» hasta al menos la una de la tarde.

Si estoy en modo reactivo, el «modo ejecución» me resulta imposible. Los mensajes electrónicos y los textos de tipo «Nos hemos comprometido con mucha gente, pero podríamos hacer un esfuerzo y dejarte entrar por veinticinco mil dólares. Cerramos mañana. ¿Te interesa?», son criptonita para la creatividad.

Echo de menos escribir, crear y trabajar en proyectos mayores. Decir «sí» a eso significa renunciar al resto de juegos de mesa.

¿Qué bendición en exceso se ha convertido en una maldición? ¿En qué ves demasiada cantidad de algo bueno?

En exceso, la mayoría de las cosas adquiere las características de su contrario. Así, el pacifista se vuelve militante. Quien lucha por la libertad se convierte en tirano. Las bendiciones se transforman en maldiciones. La ayuda se convierte en un estorbo. Más se vuelve menos.

Para ahondar en este concepto, infórmate sobre el *aurea mediocritas* (o dorado punto medio) de Aristóteles.

Durante mis primeros uno o dos años como inversor ángel (*business angel*), seguí unos criterios básicos sencillos (y complementarios a los del capítulo Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real):

- Productos o servicios destinados a los consumidores.
- Productos de los que yo pudiera ser un ferviente usuario habitual, productos que cubrieran una necesidad personal.
- Destinados al colectivo masculino con buen manejo de las tecnologías de entre veinticinco y cuarenta años de edad residentes en ciudades grandes de Estados Unidos, como San Francisco, Nueva York, Chicago, Los Ángeles, etc. (que me permitieran acelerar el crecimiento/la escalada con mi público).
- Valoración previa de mi inversión inferior a diez millones de dólares.
- Aceptación y crecimiento constante demostrados (no manipulados con datos comprados).

- Sin «rondas de participación» (rondas de financiación con un montón de gente sin un inversor principal claro). Las rondas de participación suelen favorecer el descuido de la diligencia necesaria y conllevar que haya poca gente jugándose lo bastante como para que le importe de verdad.

Verificar todas estas condiciones me permitía sumar valor añadido con rapidez, incluso con inversiones relativamente baratas (y por tanto con una participación pequeña en las compañías).

Mi capacidad para ayudar fue de boca en boca, y conseguí justo lo que quería: un gran «flujo de operaciones». Empecé a recibir en masa propuestas de operaciones por parte de otros fundadores e inversores.

El tiempo pasó deprisa hasta 2015, y un gran flujo de operaciones empezó a paralizar el resto de mi existencia. Estaba ahogado con todo lo que me entraba.

En lugar de posibilitar grandes cosas en mi vida, estaba impidiendo que ocurrieran grandes cosas. Me emociona volver a lo esencial, y eso exige cauterizar bendiciones que se han convertido en una carga.

¿Y por qué inviertes a pesar de todo?

Para mí, el hecho de «invertir» siempre ha tenido una finalidad sencilla: **dedicar recursos (ya sea dinero, tiempo o energía) a mejorar la calidad de vida**. Ésta es una definición personal, como probablemente también lo será la tuya.

Algunas palabras están tan manidas que dejan de tener significado. Si te descubres utilizando vocablos como *éxito*, *felicidad* o *inversión*, más vale definirlos de manera explícita o dejar de usarlos. Plantearse la pregunta: «¿Qué habría pasado si hubiera ___ ?», ayuda a aclarar las cosas. **La vida premia la pregunta concreta y castiga el deseo impreciso**.

Así que, aquí, *invertir* significa: «Dedicar recursos (ya sea dinero, tiempo o energía) a mejorar la calidad de vida».

Esto se aplica tanto al futuro como al presente. Estoy dispuesto a aceptar una reducción *ligera y provisional* del 10 por ciento de mi calidad de vida actual a cambio de un beneficio con una *alta probabilidad* de multiplicar la rentabilidad por diez, ya sea en forma de dinero contante y sonante, de tiempo, energía o de cualquier otra cosa. Sobre esto se podría escribir otro libro entero, pero, por el contrario:

Una inversión que produce una rentabilidad financiera inmensa pero que me hace perder los nervios por completo, o me causa insomnio y berrinches durante un periodo largo de tiempo, NO es una buena inversión.

No suelo invertir en acciones de venta pública por esta razón, aunque sepa que estoy perdiendo dinero. Mi estómago no pude soportar los vaivenes, pero, igual que los conductores curiosos se quedan mirando los destrozos del accidente, soy incapaz de ignorar las gráficas. Consulto de manera compulsiva Google News y Google Finance, aunque sé que eso es sabotearme a mí mismo. Me convierto en el Mr. Market de Benjamin Graham. Como contraejemplos, amigos míos como Kevin Rose (véase

capítulo con el mismo título) y Chris Sacca (véase capítulo con el mismo título) están programados de otra manera y se sienten cómodos jugando en ese terreno. Son capaces de ser racionales en lugar de impulsivos.

Podría aducirse que debería trabajar sobre mi temperamento en lugar de evitar el mercado de acciones. Estoy de acuerdo en que va bien aplacar los impulsos, pero discrepo con respecto a que el tratamiento de las debilidades deba ser una estrategia prioritaria en el mundo de la inversión (o en la vida).

Mis mayores éxitos han resultado de la utilización de mis puntos fuertes, y no de la corrección de mis debilidades. Invertir ya es lo bastante duro sin tener que cambiar tus comportamientos esenciales. No empujes una roca montaña arriba sólo porque eres capaz de hacerlo.

Los tiburones del mercado de valores públicos me comerán vivo en su terreno, pero tumbaré al 99 por ciento de ellos en mi pequeña arena de *startups* en fases iniciales. Vivo en medio de una caja de conexiones de la información y conozco a los operadores.

Desde 2007 hasta hace poco, la inversión en *startups* me pareció, paradójicamente, muy poco estresante. Y lo mismo con algunas operaciones con opciones. Aunque el riesgo es alto, me manejo bien con decisiones binarias. En otras palabras, hago un montón de deberes en casa y me comprometo con una inversión que luego ya no puedo revocar. Ese aspecto de «a lo hecho, pecho» me permite dormir bien por las noches, porque no me da ninguna opción de compra-venta en un futuro próximo. Estoy protegido de mi yo inferior, cambiante. Esto me ha reportado más de unas pocas inversiones con un rendimiento entre diez y cien veces mayor.

Sin embargo, en los últimos dos años, las cosas han cambiado.

Como los inversores y fundadores oportunistas han inundado la escena de la tecnología más puntera, este ámbito se ha convertido en una tromba de ruido. Donde antes había un puñado de inversores en capital riesgo, por ejemplo, ahora hay cientos. Las empresas privadas y los fondos de alto riesgo pujan cada vez antes. Se ha convertido en un terreno de juego superpoblado. Esto es lo que significaron estos cambios para mí:

- Yo recibía entre cincuenta y cien ofertas a la semana. Esto creó un problema en el buzón de entrada, pero la cosa empeora cuando…
- Muchas de ellas son «frías presentaciones» no solicitadas en las que otros inversores me escriben un mensaje electrónico y ponen en copia a otros dos o cuatro inversores con la fórmula: «Me encantaría que conocieras a A, B y C», sin preguntar si tienen permiso para difundir mi dirección electrónica.
- Entonces, esos inversores incorporan a más gente, y a partir de ahí la cosa se precipita en cascada y se vuelve terrorífica. Antes de que yo lo sepa ya hay entre veinte y cincuenta personas que no conozco enviándome consultas y peticiones a través del correo electrónico. Como resultado, he tenido que declararme en bancarrota de correo electrónico en los últimos seis meses. Es absolutamente insostenible.

¿Existe una burbuja tecnológica? Esta pregunta queda fuera de mi nivel salarial, y también está fuera de lugar. Aunque me garantizaran que no reventará de aquí a tres o cinco años, seguiría yéndome ahora. El exceso de mensajes me ha hecho perder la afición por este juego. Y, por si fuera poco, un minuto marginal me importa ahora más que un dólar marginal (una lección que aprendí de Naval Ravikant).

Pero ¿por qué no recortarlo en un 50, o incluso el 90 por ciento, y ser más selectivo? Buena pregunta. Es lo que viene a continuación…

¿Te estás engañando a ti mismo con un plan de moderación?

> La primera norma es que no te engañes a ti mismo, y tú eres la persona a la que puedes engañar con más facilidad.
>
> RICHARD P. FEYNMAN

¿En qué aspecto de tu vida eres bueno moderándote? ¿En qué eres de la modalidad «todo o nada»? ¿En qué no tienes un botón de apagado? Es importante conocerse uno mismo.

La Dieta Slow-Carb de *El cuerpo perfecto en 4 horas* funciona donde otras dietas fracasan por muchas razones, pero la mayor de ellas es ésta: acepta los defectos humanos en lugar de intentar corregirlos. En lugar de decirte «no hagas trampa» o «a partir de ahora ya no puedes comer X», cada semana planificamos por adelantado un día para desmelenarse (normalmente el sábado). La gente que está a dieta hace trampas sin darse cuenta, pero nosotros mitigamos el daño planificándolo con regularidad y limitándolo a veinticuatro horas.

Fuera de esos días de desmadre, quienes siguen la dieta Slow-Carb mantienen los «alimentos dominó» fuera de casa. ¿Qué son los alimentos dominó? Alimentos que *podrían* ser aceptables si los humanos controlaran a la perfección su consumo, pero que están desautorizados porque prácticamente nadie lo hace. Son alimentos dominó comunes:

Garbanzos
Mantequilla de cacahuete
Anacardos salados
Alcohol

Los detonantes de un efecto dominó no son sólo alimentos. En algunos casos, si juegas quince minutos a *World of Warcraft*, acabas jugando quince horas. Es o cero horas o quince horas.

En mi caso, mi alimento dominó son las *startups*.

En teoría, «sólo haré una operación al mes» o «sólo cerraré dos operaciones al trimestre» son propósitos que suenan fenomenal, pero NUNCA, literalmente nunca, he visto que hayan funcionado conmigo ni con ninguno de mis amigos inversores ángel.

Cero. Seguro que hay maneras de seleccionar y reducir las inversiones. En efecto, puedes pedirle a cualquier inversor en capital riesgo que te presente una oferta si el empresario en cuestión es uno de los dos más importantes que conoce, y rechazar la propuesta siempre que te responda que no. Pero ¿y si te metes en dos operaciones en un mismo trimestre y, durante la primera semana, descubres dos más también estupendas? ¿Qué pasa entonces? Si inviertes también en esas dos, ¿serás capaz de ignorar cualquier otra oferta que te presenten durante las diez semanas siguientes? Probablemente no.

Para mí es una actividad de todo o nada. Soy incapaz de participar a medias en la inversión en *startups*. Con independencia de si eliges dos *startups* o veinte al año, hay que filtrarlas a partir del conjunto completo de ofertas que recibes.

Aunque deje pasar una sola *startup*, otras cincuenta parecen colmar mi tiempo por arte de magia (o al menos mi buzón de entrada). No quiero contratar a nadie para realizar la selección, así que he llegado a la conclusión de que debo ignorar todas las ofertas y presentaciones nuevas de *startups*.

Debes saber en qué eres capaz de moderarte y en qué no.

Decimos «La salud es lo primero»… pero ¿lo es de verdad?

Cuando contraje la enfermedad de Lyme y funcioné a un 10 por ciento de mi capacidad durante nueve meses en el año 2014, convertí la salud en lo primero. Antes de esta enfermedad, yo hacía ejercicio y comía bien, pero cuando las cosas se ponían feas, la máxima de que «la salud es lo primero» se volvía negociable. Ahora sí que es de verdad lo primero. Pero ¿qué significa eso?

Si duermo regular y tengo una reunión temprano por la mañana, cancelo la reunión en el último minuto si es necesario y recupero el sueño. ¿Que me he saltado una sesión de deporte y tengo una conferencia por teléfono dentro de treinta minutos? Hago lo mismo. ¿Fiesta de cumpleaños de un amigo hasta altas horas de la noche? No, a menos que tenga tiempo para dormir a la mañana siguiente. En la práctica, convertir la salud en lo primero tiene verdaderas consecuencias sociales y comerciales. Me he dado cuenta de que es un precio que DEBO pagar gustoso, o perderé semanas o meses enfermo y fatigado.

Hacer de la salud lo primero durante la mitad del tiempo no sirve. Es un asunto que depende por completo del todo o nada. Si la salud es lo primero durante el 50 por ciento del tiempo, aceptarás compromisos justamente cuando es más importante que no lo hagas.

La urgencia artificial que suele acompañar a las *startups* convierte la salud mental y física en una rareza. Estoy cansado de las injustificadas emergencias de «date prisa y firma» en el último minuto, y de los simulacros de incendio que llevan asociados. Es la cultura del cortisol.

¿Tienes un exceso de correlaciones?

[**NOTA**: A dos de mis amigos inversores este apartado les pareció lento porque están inmersos en temas parecidos. Tómate la libertad de saltártelo si se te hace eterno, pero

creo que contiene algunos conceptos importantes para principiantes.]

La «correlación» en el mercado hace referencia a la tendencia que tienen las acciones a subir o bajar de valor al mismo tiempo.

Tal como le dijo Ray Dalio, legendario administrador de fondos de alto riesgo, a Tony Robbins (véase capítulo con el mismo título): «Es casi seguro que, con independencia de dónde inviertas el dinero, llegará un día en que perderás entre un 50 y un 70 por ciento». Vale la pena recordar que, si pierdes un 50 por ciento, a continuación necesitas unos ingresos del ciento por ciento para volver a situarte en el punto de partida. Las matemáticas son testarudas.

Entonces, ¿cómo eliminar el riesgo de tu cartera de negocios? Muchos inversores «reequilibran» entre distintos tipos de activos para mantener ciertas ratios (como un porcentaje X en bonos, un porcentaje Y en acciones, un porcentaje Z en productos, etc.). Si un tipo de activo se dispara, liquidan una parte de ese activo y compran más de las clases con menos rendimiento. Esto tiene pros y contras, pero es una práctica habitual.

De 2007 a 2009, durante el máster en Administración de Empresas del mundo real que me enseñó a actuar como inversor ángel (*business angel*) (véase capítulo Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real), menos del 15 por ciento de mis activos líquidos estaban en *startups*. Pero la mayoría de las *startups* no se pueden convertir en liquidez. Por lo común no puedo vender acciones hasta siete o doce años después de haber hecho la inversión, al menos con las más lucrativas que he tenido hasta la fecha. ¿Qué significa eso? En 2015 las *startups* reunían más del 80 por ciento de mis activos. ¡Caramba!

Como no puedo retirar las fichas de la mesa, el primer paso sencillo para reducir el estrés consistió en dejar de invertir en activos que no se puedan convertir en liquidez.

Vendí gran cantidad de acciones líquidas (en su mayoría de inversiones en fases iniciales de *startups* chinas, como Alibaba) para ayudarme a «conciliar el sueño por la noche», aunque fuera a unos niveles más bajos que los máximos históricos de los últimos seis a doce meses. **Cuidado con aferrarse a precios elevados del pasado (como «venderé cuando vuelva a haber el precio X por acción…»)**. Yo sólo conservo uno o dos valores en acciones.

Puede que alguien recomiende proteger las inversiones en *startups* con posiciones cortas, y me encantaría hacerlo, pero no es mi fuerte, y es fácil meterse en líos legales si se hace de cualquier manera.

La mejor aproximación a una «protección» que he visto en el mundo de la inversión en capital riesgo, muy dependiente por lo común del mercado, es invertir en negocios como Uber, que A) Tiene un montón de experiencia internacional (como valores estrella estadounidenses), y B) Desde un punto de vista macroeconómico podría considerarse anticíclico. Por ejemplo, es concebible que una corrección o una caída financiera pueda conllevar al mismo tiempo una caída en la venta de coches y/o que haya más personas dispuestas a inscribirse como conductores en Uber para complementar o sustituir su

ocupación laboral. Y otro tanto de lo mismo con Airbnb y otras compañías con más costes variables que fijos en comparación con otros operadores (por ejemplo, Hilton).

¿A qué viene tanta prisa? ¿Puedes «retirarte» y volver?

Yo estoy en las *startups* para jugar a largo plazo. En la medida de mis posibilidades, tengo planeado seguir haciendo esto durante los próximos veinte años.

Ésta es la realidad. Si te gastas tu propio dinero, o no tienes actividades bancarias con comisiones por gestión, puedes esperar a las ofertas perfectas aunque tarden años en llegar. Tal vez no sea la «mejor» estrategia, pero es más que suficiente. Para amasar una fortuna que exceda tus sueños más desaforados, no es necesario en absoluto apostar por un Facebook o un Airbnb cada año. Con que realices una apuesta decente en UNO solo de esos unicornios que te encuentras en negocios reales, no ilusorios, cada diez años, o con que hagas de dos a tres inversiones que transformen veinticinco mil dólares en dos millones y medio de dólares, ya te puedes retirar para disfrutar de una calidad de vida maravillosa. Muchos dirán que hay que invertir en cincuenta o cien *startups* para localizar ese boleto de lotería único. Pero yo creo que es posible reducir un poco las opciones (Peter Thiel, en el capítulo con el mismo título, seguramente coincidiría conmigo), y gran parte de ello se basa en mantener unos criterios estrictos; asegurarse de contar con ventajas informativas, analíticas o conductuales; y una buena gestión del TIEMPO.

La mayoría de las mejores inversiones que he tenido las hice durante la «crisis punto-com» de 2008 a 2009 (por ejemplo, Uber, Shopify, Twitter, etc.), cuando sólo los tipos duros permanecían en pie sobre un campo de batalla repleto de cadáveres de *startups*. En tiempos de vacas flacas, cuando las *startups* dejan de adornar las portadas de las revistas, a los inversores no les queda más remedio que crear empresas. La aparición de LinkedIn en 2002 es otro ejemplo.

Ahora bien, como es natural, también se crean grandes compañías en periodos «espumosos». La espuma sólo hace mi labor y el trabajo de investigación diez veces más difícil, y el *margen de seguridad* se vuelve mucho más estrecho.

Imagina el «margen de seguridad» como un margen de maniobra.

Warren Buffett es uno de los mejores inversores del siglo XX y se describe a sí mismo como un «inversor en valores a precios bajos» («*value investor*»). Él apunta a la compra de acciones con descuento (por debajo de su valor intrínseco), de manera que incluso en el peor de los escenarios posibles, pueda salir bien parado. Este descuento es el «margen de seguridad» y es el principio esencial de algunas de las mentes más brillantes en el mundo de la inversión (como Seth Klarman). No garantiza una buena inversión, pero deja espacio para el error. Pero volvamos al mundo de las *startups*...

Quiero que cada una de mis inversiones tenga la capacidad, si funciona, de devolverme los «fondos íntegros», que son todo el capital que he destinado a *startups* a lo largo de dos años, por ejemplo. Esto suele significar un potencial para reportar un mínimo de diez veces más de lo invertido. Este factor mínimo de diez veces más es una parte importante de la receta que sigo para tener margen para las meteduras de pata.

Para que el rendimiento que justifica la inversión tenga la más remota posibilidad de darse, debo A) Saber fundamentos de álgebra para asegurarme de que las cantidades que invierto lo permiten (cuadrar las sumas), y B) Evitar compañías que parecen sobrevaloradas, donde un precio diez veces mayor es algo que no se había visto nunca antes en el mundo.

Si vas por ahí rezando avemarías por descuidar la diligencia debida y justificándote con: «¡Podrían ser la próxima Uber!», casi con toda seguridad morirás desangrándote lentamente con mil cortes de papel de veinticinco mil dólares. A pesar de la euforia actual, aplicar algo parecido a la apuesta de Pascal a las *startups* es una manera fantástica de irse a la bancarrota.

Los buenos inversores en *Startups* que recomiendan ser «promiscuos» también son metódicos

En el mundo de las *startups* es habitual hablar de «*moonshots*», *startups* con aspiraciones imposibles que, o bien cambiarán el mundo, o bien se quemarán hasta quedar reducidas a polvo de estrellas.

Yo soy muy aficionado a los fundadores que se arriesgan invirtiendo (entre los que se incluyen mujeres, como Tracy DiNunzio, capítulo con el mismo título), y quiero que se funden muchas *startups moonshots*, pero la realidad de mi cartera de inversiones es ésta: cuando he firmado los documentos para invertir en los grandes éxitos que he cosechado, siempre he pensado: «Nunca perderé dinero con este negocio».

Los contratos del tipo «esto, o acaba siendo un bombazo o no llegará a nada», suelen terminar quedando en nada. No digo que este tipo de negocios no pueda funcionar, pero procuro no especializarme en ellos.

En estos días, los verdaderos unicornios no son los favoritos de los medios de comunicación, con valoraciones de miles de millones de dólares. Ésos se han quedado tremendamente anticuados. Los unicornios son las *startups* de alto crecimiento con un margen razonable de seguridad.

Por suerte, no estoy apurado, y puedo esperar a que cambie la marea.

Si te limitas a esperar a que la sangre llegue al río, a que sólo queden los verdaderos creyentes, puedes tener la certeza de que los fundadores intrínsecamente motivados estarán en al menos la mitad de tus reuniones. Puede que sea macabro, pero es práctico. Si inviertes para la vida, no te precipites. El tiempo suele superar a la técnica.

¿Estás teniendo un percance o un avance? Guía breve

Hazte a la idea de que decir que no a menudo exige cambiar popularidad por respeto.

GREG MCKEOWN, *Esencialismo* (Aguilar, 2011)

Si estás experimentando una sensación de angustia, tal vez te resulte útil plantearte un par de preguntas:

1. En medio de esta angustia, ¿no me enseña la vida exactamente qué debería suprimir?
2. ¿Estoy teniendo un *percance* o un *avance*?

Como dirían Marco Aurelio y Ryan Holiday (véase capítulo La estrategia del lienzo): «El obstáculo es la vía». Esto no significa ver los problemas, aceptarlos y dejar que degeneren. Ni tampoco significa que haya que racionalizarlos hasta convertirlos en algo bueno. En mi opinión significa usar el sufrimiento para encontrar claridad. Si se analiza el sufrimiento en lugar de ignorarlo, tal vez te muestre qué debes eliminar de tu vida.

Para mí el primer paso siempre es el mismo: escribir el 20 por ciento de las actividades y la gente que me causan el 80 por ciento o más de las emociones negativas.

Mi segundo paso consiste en realizar un ejercicio para «identificar miedos» sobre el papel (véase capítulo Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo), con el que me pregunto y me respondo: «¿Qué es lo peor que podría pasar si dejara de hacer lo que estoy considerando? ¿Y, en ese caso, qué? ¿Cómo podría revertir los posibles daños?».

Permíteme un ejemplo real: una transcripción de la página de mi diario que me convenció para escribir este libro e iniciar unas vacaciones prolongadas en el mundo de las *startups*.

Mis preguntas mentales fueron: «¿Qué es lo peor que podría suceder si dejara de actuar como inversor ángel (*business angel*) durante un mínimo de seis a doce meses? ¿Importa realmente el escenario que se daría en el peor de los casos? ¿Cómo podría evitar los posibles daños? ¿Puedo hacer una prueba de dos semanas?».

Como verás, relacioné en dos listas las ventajas *aseguradas* frente a las *supuestas* desventajas. Si definimos el riesgo como me gusta definirlo a mí (como la probabilidad de un resultado negativo irreversible), veremos lo absurda (e innecesariamente penosa) que fue toda mi inquietud y vacilación. Lo único que necesitaba hacer era anotarlo en un papel.

Apago el despertador unas cuatro o cinco veces, así que me levanto a eso de las 10:15 en lugar de a las 8:33. La angustia está relacionada sobre todo con el correo electrónico y las startups*: nuevas ofertas, nuevas presentaciones, etc.*

¿Pruebo durante dos semanas a decir que «no» a TODAS las presentaciones y ofertas en frío? ¿Por qué estoy reticente? Si digo que no a todo:

PROS:

- Reducción de angustia garantizada al *cien por cien*.
- *Sentimiento de libertad*.
- *Menos indecisión, menos deliberación, mucho más ancho de banda para CREAR, para LEER, para el [EJERCICIO] FÍSICO, para EXPERIMENTOS*.

CONTRAS (es decir, ¿por qué no hacerlo?):

- *Podría descubrir la próxima Uber (<10 por ciento de posibilidades)*.
- *¿Qué más da? No se materializaría hasta dentro de siete o nueve años como mínimo. Si Uber da el salto (sale a bolsa), no importará*.
- *No recibiré más ofertas. Pero ¿qué importa?*
  - *Una cena con cinco amigos y arreglado*.
  - *Una entrada en el blog [para abastecerme de lectores] y arreglado*.
  - *NINGUNA de las mejores ofertas que he tenido (Shyp, Shopify, Uber, Twitter, Facebook, Alibaba, etc.) llegó a través de presentaciones frías procedentes de conocidos*.

SI PRUEBO DOS SEMANAS, ¿CÓMO ME ASEGURO EL ÉXITO?:

- Ni siquiera miraré los mensajes electrónicos de [nuevas] startups.
- *Ninguna multiconferencia telefónica. [Alegar] «vacaciones de multiconferencias» → pedir que escriban por correo electrónico o revisión al final del día con ayudante*.
- *¿Ofrecer «horas de oficina» [adicionales] los viernes [para la cartera de valores ya existente]?*

Al final me di cuenta de que si establecía normas para evitar nuevas *startups* durante dos semanas, las redes persistirían. Tenía que convertirlo además en algo semipermanente y tomarme unas «verdaderas vacaciones de *startups*».

Ha llegado tu turno: ¿de qué necesitas tomarte unas vacaciones?

Mi desafío para ti: Pon por escrito los «y si»

> Soy anciano y he pasado gran cantidad de preocupaciones, pero la mayoría de ellas no ha llegado a materializarse jamás.
>
> MARK TWAIN

> Quien sufre antes de lo necesario, sufre más de lo necesario.
>
> SÉNECA

Esta noche, o mañana por la mañana, piensa en alguna decisión que hayas estado aplazando, y enfréntate a los difusos «y si» que te han tenido secuestrado.

Si no lo haces ahora, ¿cuándo lo harás? Si sigues como hasta ahora, ¿cómo será tu vida y tu angustia dentro de seis meses? ¿Y dentro de un año? ¿Y dentro de tres? ¿Quién más de tu entorno sufrirá también?

Espero que encuentres la fuerza para decir «no» cuando más importa. Yo estoy luchando por lo mismo, y sólo el tiempo dirá si lo habré conseguido. Hasta ahora ha resultado ser mejor de lo que podía llegar a imaginar.

¿A qué dedicaré mi tiempo a partir de ahora? A experimentos más chiflados y proyectos creativos, por supuesto. Va a ser de locura.

Pero, lo más importante, ¿para qué podría servirte un nuevo aliciente en la vida?

¿Para hacer surf a diario, como el abogado que dejó una carrera de locos en *La semana laboral de 4 horas* para crear su propio paraíso comercial en Brasil? ¿Para pasarte más de mil días viajando por el mundo con tu familia? ¿Para aprender idiomas o trabajar a distancia en más de veinte países mientras creas un negocio inmenso? Todo ello es posible. Lo sé porque son casos concretos de mis lectores. Todo eso puede hacerse. Las posibilidades son casi ilimitadas.

Así que empieza poniéndolas por escrito. Escarba en tus miedos, y a menudo descubrirás que los monstruos mentales son inofensivos espantapájaros. A veces basta con un trozo de papel y unas cuantas preguntas para dar un paso adelante.

¿Qué puedes perder? Seguramente, casi nada.

3

SABIDURÍA

La pelea termina cuando empieza la gratitud.

NEALE DONALD WALSCH

No hay camino hacia la felicidad, la felicidad es el camino.

THICH NHAT HANH

Lo que buscas es buscarte a ti mismo.

RUMI

BJ Miller

«[Al final de la vida] puedes dejar que salten por la ventana muchas de las reglas que rigen nuestra existencia diaria. Porque te das cuenta de que nos movemos por sistemas dentro de la sociedad, y que gran parte de lo que consume la mayoría de nuestros días no pertenece a un orden natural. Todos surcamos una especie de superestructura creada por nosotros, los humanos.»

BJ Miller (TW: @zenhospice, zenhospice.org) es médico especialista en cuidados paliativos en la Universidad de California en San Francisco, y es asesor del Proyecto Zen de Cuidados Paliativos en San Francisco. Él hace una honda reflexión sobre cómo conseguir un final digno y amable para la vida de sus pacientes.

Es un experto en la muerte. Y a través de eso ha aprendido cómo mejorar de forma drástica nuestras vidas, a menudo con cambios muy pequeños. Ha supervisado o asistido a unos mil fallecimientos, y ha observado patrones de los que todos podemos aprender. BJ también tiene amputados tres miembros del cuerpo porque se electrocutó en un accidente cuando era estudiante universitario. La conferencia que dio dentro de los Congresos TED (Tecnología, Entretenimiento y Diseño) en 2015, «What Really Matters at the End of Life», es una de las quince conferencias TED más vistas del año 2015.

«No creas todo lo que piensas.»

Ésta fue la respuesta de BJ a la pregunta: «¿Qué pondrías en una valla publicitaria?». No recordaba bien la fuente, pero cree que la vio en una pegatina de coche. Al final de la entrevista sabrás lo mucho que le gustan este tipo de absurdos.

Mirar las estrellas como terapia

«Cuando te preocupe algo, mira hacia arriba. Limítate a pensar en el firmamento nocturno durante un minuto y a ser consciente de que todos compartimos el mismo planeta y el mismo tiempo. Hasta donde sabemos, éste es el único planeta de nuestro entorno cósmico que alberga vida como la nuestra. Empiezas a mirar las estrellas y tomas conciencia de que la luz que llega hasta tus ojos es antigua, [algunas de] las estrellas que estás viendo ya no existen en el momento en que su luz llega hasta ti. El mero hecho de pensar en la realidad desnuda del cosmos es suficiente para estremecerme, sobrecogerme, espeluznarme y, de alguna manera, para poner en su lugar todas mis neuróticas inquietudes. Mucha gente al borde de su horizonte vital, en el umbral de la muerte, se siente mucho más en comunión con el cosmos.»

TF: Por sorprendente que parezca, Ed Cooke (véase capítulo con el mismo título) hace algo parecido, y yo he empezado a practicar la «terapia estelar» todas las noches que puedo. Tiene unos efectos desproporcionados en comparación con el esfuerzo.

Valora lo efímero

Lo siguiente es la respuesta de BJ a: «¿Cuál es la adquisición por cien dólares o menos y más reciente que recuerdas con una repercusión más positiva en tu vida?».

«Probablemente señalaría un maravilloso Pinot Noir de las bodegas Joseph Swan en el Condado de Sonoma (California). Es como la obra de Andy Goldsworthy, o de cualquier amante de lo efímero. La belleza que hay dentro de una botella de vino, el arte, todo el trabajo que va en su interior… Me parece muy positivo valorar que es algo fugaz y que desaparece. Le he sacado mucho partido a una botella de buen vino, no sólo por el sabor y el disfrute, sino también por el simbolismo de valorar algo que desaparece.»

Una buena razón para cuestionar tus «No puedo»

Ten paciencia con esto y léelo hasta el final. Vale la pena. El concesionario de motocicletas Scuderia de San Francisco también ayudó a BJ con esta misión aparentemente escandalosa.

TIM: «Detesto centrarme en algo tal vez superficial, pero acabas de hablar de pasada de "subirte en tu moto". Perdona si te extraña esta pregunta, pero tienes tres extremidades dañadas [amputadas en realidad]. ¿Cómo haces para ir en moto?».

BJ: «Pues, verás, fue como hacer realidad un viejo sueño».

TIM: «Felicidades. Quiero decir, es fantástico. Sólo que tengo curiosidad por la logística».

BJ: «Gracias. Bueno, es una pregunta interesante. El hombre que me ayudó a hacer realidad ese sueño, Randy, acabó siendo paciente mío y residente en el centro del Proyecto Zen de Cuidados Paliativos poco después de adaptarme la moto. Así que es una historia muy larga, amigo mío.

»Soy un enamorado de las dos ruedas. Adoro el estilo de vida giroscópico. Me encanta la sensación que produce, y siempre me ha gustado montar en bicicleta. Siempre he querido subir a una moto. Pero entraba en las tiendas, la gente me miraba y nunca encontré un mecánico dispuesto a encargarse y ayudarme a hacerlo realidad.

»Da la casualidad de que mi compañero Mert Lawwill, campeón de carreras de motos desde hace mucho tiempo, una especie de leyenda en ese mundillo, vive cerca de aquí en Tiburon [California del Norte]. No sé qué animó a Mert, pero él mismo es mecánico y un tipo habilidoso, y cuando se jubiló se metió en el negocio de confeccionar una pieza protésica que se presta muy bien para unir un brazo ortopédico a una bicicleta o una moto.

»Así que la primera pieza de este rompecabezas fue descubrir el invento de Mert y conseguir uno para mí, lo que me permitió unir mi brazo protésico al manillar de una manera muy funcional».

TIM: «¿Cómo se adaptaron los mandos manuales?».

BJ: «Randy lo resolvió… Aprilia fabricaba un modelo de moto, la Aprilia Mana, que no tiene embrague, lo que permite cambios de marcha prácticamente automáticos. Así que no hay embrague ni cambios de marcha. Esto era una pieza muy grande del rompecabezas. Entonces a Randy se le ocurrió una manera de unir los frenos, delanteros y traseros en una proporción determinada, en un solo mando. Así que no hago nada con las prótesis de los pies, excepto sujetarme al cuerpo de la moto. No hago nada con la prótesis del brazo salvo agarrarme a la moto. Todo el control está en la mano derecha. Los frenos son una palanca, y luego Randy construyó una caja y desplazó todos los controles (los intermitentes, el claxon, y todo eso) a la parte derecha del manillar a una distancia adecuada para que pueda llegar a ellos con el pulgar. Lo manejo todo con una sola mano, el acelerador, la palanca de los frenos, y la caja de los intermitentes».

TIM: «¡Es impresionante!».

BJ: «Y eso es todo, ya ves. ¡En marcha!».

TIM: «Tengo que parar un segundo aquí para preguntar a toda la gente que nos está oyendo: ¿qué mierda de excusas os ponéis para no perseguir lo que queréis? Por favor, escríbenos, cuéntanos en las redes sociales por qué son verdaderas excusas seguidas por la etiqueta *#bullshit* («mierda», en inglés). ¡Oh, Dios mío, tío, es una historia fabulosa!».

El milagro de una bola de nieve

BJ me describió cómo es despertarse en una unidad de quemados después del accidente que lo electrocutó en la universidad y lo dejó sin tres extremidades:

«Una unidad de quemados es un lugar muy particular. Un lugar espantoso. El dolor que sienten los pacientes es desgarrador. Trabajar en una unidad de quemados es muy difícil. La gente no suele quedarse tanto tiempo en una unidad de quemados como los profesionales médicos. Lo que suele matar a la gente quemada después de sobrevivir al trauma inicial, son las infecciones, así que las unidades de quemados son entornos increíblement estériles. Todo el mundo lleva bata, máscara y guantes. Durante las primeras semanas que pasé allí, sólo podía haber una persona en mi habitación cada vez.

»Estás aislado de todo. No hay día ni noche. Mi habitación no tenía ventana. Hasta cuando tienes gente junto a tu cama, hay un montón de capas de tela entre ellos y tú. No tienes ningún contacto con el mundo natural. No puedes tocar nada. También estás muy dolorido, por supuesto, y eso hace difícil prestar atención a cualquier otra cosa. No es divertido.

»Pues bien, esto pasó en noviembre. En cierto momento de diciembre, quizá fuera primeros de enero, había dos enfermeras en particular a las que me sentía muy unido, y tal vez fuera una de ellas [la que me trajo la bola de nieve]. [Una se llamaba] Joi Varcardipone. Y puede que fuera Joi. Estaba nevando en la calle y yo no lo sabía.

»Tuvo la brillante idea de traerme a escondidas una bola de nieve para que pudiera sentir la nieve. Fue algo increíble, tío. Qué cosa más simple, ¿no? Pero me la puso en la mano y el mero hecho de sentir el contraste de la nieve fría con mi piel crujiente, quemada, una piel repugnante, inflamada, y ver cómo se fundía y ver la nieve convertirse en agua, ese milagro sencillo, fue simplemente maravilloso para mí. Me hizo ver con claridad que mientras estamos en este cuerpo, los seres humanos somos máquinas de sentir. Si nos desconectan, si nos desactivan los sentidos, nos quedamos apagados. Fue el momento más terapéutico que alcanzo a imaginar.

»Nunca lo habría sospechado. En primer lugar, la sensación, el simple acto de sostener una bola de nieve. Pero también la idea implícita, inherente que me ayudó a ver. *Que todo cambia*. La nieve se convierte en agua. Es bella porque cambia. Las cosas son efímeras. Fue tan bello formar parte de este extraño mundo en aquel momento. Volví a sentirme parte del mundo, en lugar de algo apartado de él. Fue algo potente».

El poder de estar ahí y de escuchar

Le pregunté a BJ: «Si te nombraran médico o mentor de alguien que acabara de sufrir unos daños casi idénticos a los tuyos, ¿qué le dirías? O, ¿qué recursos, lectura u otra cosa le ofrecerías?». Él respondió con:

«Creo que he tenido problemas cuando he intentado llegar con una idea predeterminada para dar consejos. A menudo no es eso lo que se necesita en realidad. Es más la mera camaradería y estar ahí. Así que, para responder tu pregunta, cuando entro en las habitaciones de la gente, me limito a estar ahí y a ofrecerme a responder cualquier pregunta que tengan. Pero creo que el mayor poder de la visita está sencillamente en la visita, en estar con esas personas y compartir este cuerpo desgarbado».

TF: Desde que mantuve esta charla con BJ he notado que esto sirve en muchos ámbitos. Para «arreglar» el problema de alguien muy a menudo basta con escuchar a esa persona con empatía. Incluso en las redes sociales o en mi blog, me he dado cuenta de que *saber* que estás escuchando (valorando de forma colectiva) es mucho más importante para la gente que responder. Por ejemplo, a veces pongo un punto antes del nombre de los lectores cuando respondo a alguien a través de Twitter (por ejemplo, «.@Widgett, ésa es una buena pregunta. La respuesta es…»), para que todo el mundo vea la respuesta. Aunque no pueda responder a todo el mundo, ven que estoy prestando atención a los comentarios y a las réplicas @. Es un simple «te veo».

*** Supón que un paciente tuyo de carácter introvertido te pidiera: «Dígame entre una y tres cosas que pueda ver, hacer, absorber, mirar, etc., sin interacción humana», ¿cuál sería tu respuesta?**

«Supongo que le pondría por delante un libro ilustrado con cuadros de Mark Rothko. Probablemente le pondría alguna música de Beethoven en los oídos. Y probablemente reservaría la tercera cosa a contemplar el cosmos.»

*** ¿Documental favorito?**

«*Grizzly Man*. Cualquier obra de arte con la que no sabes si reír o llorar como un histérico, me encanta esa sensación. Cuando con cualquiera de esas dos inclinaciones ni siquiera estás seguro de cuál es la emoción correcta. Sientes atracción y repulsión al mismo tiempo. Ésa fue mi experiencia viendo esta cinta, así que me parece una obra cinematográfica increíble.»

A veces las galletas son la mejor medicina

Las conversaciones de gran trascendencia existencial no siempre son la medicina que necesitan los pacientes del hospital que están a las puertas de la muerte. Una alternativa curiosa y muy eficaz es preparar galletas juntos.

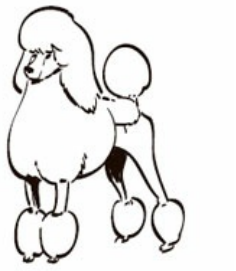
«El mero disfrute primordial de oler una galleta. Huele de maravilla. [Y es como la bola de nieve.] Lo gratificante es estar vivo en ese instante. Oler una galleta no condiciona ningún estado futuro. Es algo fantástico por sí mismo en ese preciso momento. Y esto también ocurre con el arte. El arte lo es de por sí. El arte y la música y la danza. Nos conmueven en parte por su falta de finalidad y por el mero disfrute del absurdo de un universo tal vez carente de todo sentido y en lo extraordinario de ese hecho. Apreciar esos pequeños momentos es una manera de vivir para todos nosotros hasta que estemos realmente muertos.»

*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**

«Déjalo a su aire. Quiero decir que hay que tomarse la vida muy en serio, pero debo tomarme las cosas con gran seriedad lúdica y sin ninguna finalidad… Eso no significa ser superficial, pero creo que en cierto modo me aconsejaría a mí mismo dejarme llevar un poco más y seguir en la brecha sin pretender saber hacia dónde va todo esto. No es necesario saber hacia dónde van las cosas.»

«Si buscas una fórmula para la grandeza, la mejor que alcanzaremos jamás, creo yo, es ésta: Constancia regida por un profundo amor al trabajo.»

Maria Popova



Tótem: Caniche

Maria Popova (TW: @brainpicker, Brainpickings.org) ha escrito para medios como *Atlantic* y *The New York Times*, pero su proyecto más sorprendente para mí es BrainPickings.org. *Brain Pickings*, creado en 2006 como un mensaje electrónico semanal para siete amigos, tiene en la actualidad varios millones de lectores al mes. *Brain Pickings* es el acto de amor de Maria, su indagación sobre cómo vivir y qué significa llevar una buena vida. Suele leer un libro al día, destilando la sabiduría más atemporal y profunda que vale la pena recordar y compartir. Su calidad y producción son sobrecogedoras.

Entre bambalinas

Maria lleva un tatuaje en un antebrazo (como Ryan Holiday, véase en capítulo La estrategia del lienzo) con la leyenda: «*What to Focus On:*» («Hay que centrarse en:») encima de un círculo con aspecto de diana en cuyo centro pone la palabra *Happy* («feliz»). Dice Maria: «Es una obra del artista Marc Johns que tuve colgada en la pared varios años. Cuando atravesaba un periodo especialmente difícil de mi vida, pensé que era una de esas verdades sencillas y enormes que olvidamos con gran facilidad, y un conjuro fantástico en cierta manera para despertarse. Me lo puse en el brazo para que fuera lo más insoslayable posible al comienzo de cada mañana».

A veces el mejor «no» es no responder

«**¿Por qué hacer el esfuerzo de explicar por qué algo no sirve si los demás no han hecho los deberes para comprobar si sirve?**» Maria podía pasarse todo el día respondiendo peticiones fuera de lugar para rechazarlas con amabilidad. Reflexiono a menudo sobre cómo enfoca ella ahora estos casos. ¿Se tomaron esas personas diez minutos para hacer sus deberes? ¿Están cuidando los detalles? Si no es así, no fomentes la incompetencia premiándola. La persona que es desatenta en la luna de miel (al principio) irá a peor en el futuro. Para ver un ejemplo hilarante de cómo comprobar por sorpresa la atención al detalle, busca en Google «David Lee Roth Ferriss». Neil Strauss (capítulo con el mismo título) pone a menudo al pie de sus ofertas de empleo en Craigslist: «No responda por correo electrónico, llame al [número de teléfono] y deje un mensaje de voz con A, B y C». Toda la gente que responde por correo electrónico queda descartada. No caigas en responder a todo el mundo para no tener cargo de conciencia. Maria dice: «**El sentimiento de culpa [es] interesante porque la culpa es lo contrario del prestigio, y ambos son razones horribles para hacer las cosas**».

Sobre decir no al canto de sirenas de las peticiones de los medios de comunicación

TF: Precisamente por eso he dejado casi por completo de invertir, de dar conferencias y de conceder entrevistas. Maria me contó que el conocido neurólogo y escritor Oliver Sacks (RIP) solía poner «un papel en la pared junto a su escritorio con la sencilla palabra en mayúsculas y entre signos de exclamación "¡NO!". Le servía para acordarse de rechazar invitaciones que lo apartaran de su tiempo de escritura».

*** ¿A qué texto te remites una y otra vez?**

«Ahora mismo, aunque esta respuesta podría ser distinta dentro de nueve años, al *Diario* de Henry David Thoreau. Nadie escribe con tanta belleza como él sobre el inmutable diálogo entre el mundo exterior y el mundo interior. Sus reflexiones personales encierran grandes verdades (y digo *grandes*) atemporales y universales sobre absolutamente todo, desde la mejor definición del éxito hasta los peligros del sedentarismo, sobre los que escribió unos 150 años antes de que empezáramos a decir: "El sedentarismo es el nuevo tabaquismo".

»Todos esos artistas y escritores que se quejan de lo duro que es su trabajo, lo tedioso que es el proceso creativo y, oh, qué genios tan torturados son. No me convence… Como si la dificultad y el esfuerzo y la tortura confirieran de algún modo seriedad al trabajo que has elegido. Hacer un gran trabajo simplemente porque lo adoras suena, en nuestra cultura, un tanto pobre, y eso es un fallo de nuestra cultura, no de la elección que hacen los artistas en relación con su trabajo.» Esto le recordó un asiento en el diario de Thoreau de marzo de 1842:

«Thoreau escribe: "El trabajador realmente eficiente no tendrá la jornada repleta de trabajo, sino que hará con tranquilidad su tarea rodeado por un gran halo de bienestar y esparcimiento. Tendrá mucho margen para la relajación en su jornada. Sólo se preocupará de asegurarse las semillas del tiempo sin exagerar el valor de la cáscara". Qué bella metáfora para no confundir la cáscara (los accesorios externos de la productividad, como el ajetreo o un calendario lleno o un autocontestador inteligente) con el grano, el núcleo y la esencia del verdadero trabajo producido. Y después continúa diciendo: "Quien trabaja mucho, no trabaja duro". Me encanta esto».

> «La nuestra es una cultura en la que quemamos el talento para sobrevivir durmiendo muy poco, como si eso fuera una especie de medalla de honor que simboliza ética laboral, o aguante, o alguna otra virtud, aunque en realidad responde a una completa y profunda falta de prioridades y de respeto por uno mismo.»

Para recordarnos esta «profunda carencia», Maria, yo y al menos otros seis invitados de este libro leemos y recomendamos *Sobre la brevedad de la vida*, de Séneca.

Lema de cabecera de Maria en Facebook, y una buena regla para la vida

«Esto debería ser una regla básica de internet (y del ser humano): Si no tienes paciencia para leer algo, no tengas la arrogancia de comentarlo.»

Destilar las gemas al tomar notas

Maria y yo seguimos un procedimiento casi idéntico para tomar notas para nuestros libros: «Resalto lo que sea en la aplicación de Kindle del iPad, y después Amazon tiene una función que te permite básicamente ver en el escritorio de tu ordenador lo que has anotado y resaltado en Kindle. Copio lo de esa página y lo pego en un archivo de Evernote para tener en un solo lugar todas las anotaciones que hago en un libro específico. También hago una captura de pantalla de una página específica de Kindle en el iPad con el pasaje que señalé, y después envío por correo electrónico esa captura de pantalla a mi dirección de Evernote porque, como sabes, Evernote tiene reconocimiento óptico de caracteres. Así que, cuando realizo búsquedas dentro de él, también busca el texto en esa imagen. No tengo que esperar hasta acabar el libro para examinar todas mis notas… Adoro Evernote. Lo uso desde hace muchos años, y probablemente no podría vivir sin él».

Si Maria lee un libro en papel y añade anotaciones en los márgenes (lo que ella llama «marginalia»), a veces añade «BL» para indicar «*beautiful language*» («lenguaje bello»). Yo uso «PH» (o sea, *phrase* —«frase»—) para indicar lo mismo. Ambos creamos una especie de índice al principio de cada libro en alguna página que esté casi en blanco, como la página del título. Esto agiliza mucho la revisión posterior. Por ejemplo, pongo «PH 8, 12, 19, 47» para indicar las páginas en las que he encontrado expresiones geniales, e iré añadiendo más números de página a medida que vayan apareciendo.

Lecturas en movimiento

Maria realiza la mayoría de sus lecturas largas en el gimnasio con el iPad. Su primera elección es una bicicleta elíptica, donde practica un entrenamiento a intervalos de alta intensidad (HIIT). El plan B para cardio son carreras cortas o *sprints* (lo que le impide leer, por eso son el plan B), y el plan C consiste en saltar a la cuerda. Viaja con una pesada cuerda de saltar.

En caso de duda, cubre tus propias necesidades

«Cuando Kurt Vonnegut escribió "Escribe para complacer a una sola persona", lo que estaba diciendo en realidad era que escribas para ti mismo. No intentes complacer a nadie más que a ti mismo… **En el segundo en que empiezas a hacerlo para un público has perdido la partida, porque para crear algo que se valore y se sustente a largo plazo es necesario, sobre todo, que tú sigas emocionándote con ello**… Si intentas predecir lo que interesará [al público] y haces contorsiones para adaptarte a esas expectativas, no tardarás en lamentarlo y amargarte, y eso empezará a reflejarse en tu obra. **Siempre, siempre se nota en tu obra cuando te resientes de ello**. Y no hay nada menos agradable de leer que un texto resentido.»

TF: Para que me siga resultando divertido suelo incluir bromas y referencias a *Star Wars* en mis libros que sólo captan mis amigos. En *El cuerpo perfecto en 4 horas*, había una frase que volvió locos a los editores del texto: «Because I'm a man, meng». Es una larga historia.

*** De los más de 4.600 artículos de *Brain Pickings*, ¿por cuáles recomienda empezar Maria?**

«The Shortness of Life: Seneca on Busyness and the Art of Living Wide Rather Than Living Long.»

«How to Find Your Purpose and Do What You Love.»

«9 Learnings from 9 Years of *Brain Pickings*.»

Cualquier cosa sobre Alan Watts: «Alan Watts has changed my life. I've written about him quite a bit».

*** ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu sector o área de conocimiento?**

«"Sigue tus sueños." Es imposible hacerlo sin conocerse uno mismo, lo cual lleva años. Descubres tu "sueño" (u objetivo en la vida) a medida que recorres el camino, el cual depende a partes iguales de la elección y el azar.»

*** Tres fuentes o personas que Maria ha seguido de cerca o de las que ha aprendido algo en el último año**

«Tres escritores y pensadores que conocí a través de su escritura, de una profundidad y una belleza excepcionales, y que desde entonces se han convertido en amigos muy preciados: la biógrafa, novelista y ensayista Dani Shapiro, una especie de Virginia Woolf de nuestros días; el extraordinario autor científico James Gleick; y la cosmóloga, novelista y fusionadora de ciencia y sociedad Janna Levin.»

*** ¿Cuál es la mejor inversión, o la más rentable que has hecho en la vida?**

Una edición muy rara de la obra ilustrada de Maurice Sendak titulada *Poems from William Blake's «Songs of Innocence»*.

Breve y dulce

«La cultura de las noticias es una cultura sin matices.»

*** Si pudieras garantizar que todo funcionario o mandatario público leerá un libro, ¿cuál sería?**
«Ese libro sería, obviamente, *La república de Platón*. Lo cierto es que me sorprende muchísimo que no sea una lectura obligada para jurar un cargo, igual que a los inmigrantes estadounidenses se nos exige conocer la Constitución para conseguir la nacionalidad estadounidense.»

Jocko Willink

Jocko Willink (FB/TW: @jockowillink; jockopodcast.com) es uno de los seres humanos más aterradores que te puedas imaginar. Pesa ciento cuatro kilos. Es un cinturón negro de *jiu jitsu* brasileño que antes marcaba el paso de veinte militares de las fuerzas especiales estadounidenses Navy SEAL en cada entrenamiento. Es una leyenda en el mundo de las operaciones especiales y, en lugar de mirarte, te *atraviesa* con los ojos. La entrevista que le hice yo fue la primera de su vida, y arrasó en internet.

Jocko pasó veinte años en la armada estadounidense y dirigió la SEAL Team Three's Task Unit Bruiser, la unidad de operaciones especiales más condecorada en la guerra de Irak. Cuando regresó a Estados Unidos, Jocko fue el oficial encargado de entrenar a todos los Equipos SEAL de la Costa Oeste, con lo que diseñó y llevó a cabo algunos de los entrenamientos de combate más exigentes y realistas del mundo. Cuando se retiró de la armada, cofundó Echelon Front, una compañía de asesoramiento para liderazgo y dirección, y fue coautor del superventas número uno en la lista de *The New York Times* titulado *Extreme Ownership: How U.S. Navy SEALs Lead and Win*. Ahora trata temas como la guerra, el liderazgo, los negocios y la vida en su *Jocko Podcast*, uno de los *podcasts* mejor valorados. Es un apasionado surfero, marido y padre de cuatro chicos «muy motivados».

Disciplina igual a libertad

Ante la pregunta: «¿Qué pondrías en una valla publicitaria?». Jocko respondió: «Yo tengo un mantra muy simple, y es "Disciplina igual a libertad"».

TF: Yo interpreto que eso significa, entre otras cosas, que se pueden usar las limitaciones positivas para incrementar la percepción del libre albedrío y de los resultados. Las jornadas improvisadas tal vez parezcan idílicas, pero resultan paralizantes por la paradoja continua de la elección (como, «¿Qué debería hacer ahora?») y el agotamiento de tener que decidir (por ejemplo, «¿Qué debería desayunar hoy?»). En cambio, algo tan simple como un entrenamiento preestablecido de antemano actúa como un andamiaje alrededor del cual planificar y ejecutar tu jornada con más eficacia. Esto confiere más impresión de voluntad y más sensación de libertad. Jocko añade: «También significa que si quieres libertad en la vida, ya sea libertad financiera, más tiempo libre o incluso estar libre de enfermedades y de una mala salud, sólo lo conseguirás a través de la disciplina».

«Dos es uno y uno es nada.»

Ésta es una expresión habitual de los cuerpos de operaciones especiales SEAL. Jocko lo explica: «Lo único que significa es "ten un respaldo"». Si tienes dos cosas de algo y se te rompe o pierdes una, te queda otra; si tienes una, y se rompe o la pierdes, estás vendido. Una de las citas que más me gustan de Franz Kafka está relacionada con esto: «Mejor tener y no necesitar, que necesitar y no tener». ¿Qué «fallos puntuales» puedes eliminar de tu vida o negocio? Jocko añade: «Y no te limites a tener equipos de respaldo, ten también un plan de respaldo para afrontar cualquier posible contingencia».

Exponte a la oscuridad para ver la luz

«Creo que para experimentar de verdad la luz y la claridad, tienes que ver la oscuridad. Creo que si te proteges de la oscuridad, no apreciarás (ni captarás en su totalidad) la belleza de la vida.» El 4 de julio de 2016 escribí a Jocko para agradecerle su colaboración. Intercambiamos saludos y le pregunté qué tal estaban él y su familia. Él respondió: «Todo bien por aquí. A excepción del libro que me estoy leyendo sobre la matanza de My Lai. Qué pesadilla. Me siento agradecido por lo que tenemos…».

Todos los entrevistados en este libro tienen un sistema para triunfar. La mayoría de los que han tenido éxito durante décadas también siguen algún método para cultivar la gratitud. Al recordar a los amigos que sacrificaron sus vidas en la guerra, Jocko se siente verdaderamente agradecido por cada amanecer, por cada sonrisa, por cada carcajada, por cada respiración. También se zambulle con regularidad y de forma deliberada en las historias de quienes han sufrido el horror, la calamidad y la oscuridad. Si estás dispuesto a leer un libro «oscuro» para poner las cosas en perspectiva, *Si esto es un hombre* y *La tregua* (Club Círculo de Lectores, 2004), de Primo Levi, son dos dos de mis obras favoritas, a menudo unidas en un mismo volumen. Me las recomendó en su momento el ilusionista David Blaine, quien lleva tatuado en el brazo el número que le asignaron a Levi en el campo de concentración. Cuando le pregunté: «¿Qué aprendiste con este libro?», él respondió: «Todo».

Si quieres tener más fortaleza, ten más fortaleza

«Si quieres tener más fortaleza mental, es sencillo: ten más fortaleza mental. No te pongas a pensar en ello.» Estas palabras de Jocko ayudaron a un oyente (adicto a las drogas) a abstenerse de consumir después de muchos intentos fallidos. La simpleza de esta lógica le tocó la fibra: «Tener más fortaleza» era, sobre todo, una *decisión* para tener más fortaleza. Es posible «ganar fortaleza» de inmediato, empieza con tu siguiente decisión. ¿Tienes problemas para decir que no al postre? Ten más fortaleza. Conviértelo en tu primera decisión. ¿Notas que te falta el aire? Usa las escaleras de todos modos. Ídem. Da igual que empieces por algo pequeño o grande. Si quieres tener más fortaleza, ten más fortaleza.

«Asume la máxima responsabilidad de tu mundo.»

Cuando Jocko estaba al mando de una unidad SEAL, el comodoro de estas fuerzas especiales, encargado de dirigir todos los SEAL de la costa oeste, se reunió con los jefes de todas las unidades para conocer las necesidades y los problemas de las tropas, y después ofrecer recursos para apoyarlas:

«[El comodoro de las fuerzas especiales SEAL] recorrió la sala para conocer de primera mano los comentarios de los jefes del frente. Aquellos tipos eran mis iguales. Preguntó a uno de los jefes, "¿Qué necesitáis?" y él respondió: "Bueno, las botas que tenemos son buenas para el calor, pero nos estamos preparando para un entorno más frío. Necesitamos botas nuevas, y las necesitamos esta semana, antes del próximo bloque de entrenamientos". El comodoro respondió: "De acuerdo, las tendréis". Después le preguntó a la siguiente persona, quien dijo: "Cuando salimos a entrenar a las instalaciones del desierto, no hay internet y los muchachos están desconectados. Necesitamos wifi ahí fuera". "Bien, lo tendréis." El siguiente tipo dijo: "Necesitamos más apoyo de helicópteros para los entrenamientos, porque tenemos la sensación de que no estamos trabajando con suficientes helicópteros. Eso es lo que más necesitamos". El comodoro estuvo de acuerdo en tener eso en cuenta también. Al final acabó llegando hasta mí.

»El comodoro dijo: "Jocko, ¿qué necesitáis vosotros?", y yo respondí: "Estamos bien, señor". La deducción es obvia: Si tengo problemas, lidiaré con ellos. Me ocuparé de ellos sin quejarme. Yo asumía la máxima responsabilidad de mi mundo y aquello tenía una doble consecuencia. Cuando necesitaba algo de verdad, era algo importante, algo real. Y cuando le decía al comodoro, "Eh, jefe, necesitamos esto ahora mismo", lo recibía casi en el acto porque él sabía que de verdad, realmente lo necesitaba.

»No puedes culpar a tu jefe por no recibir el respaldo que necesitas. Un montón de gente dice: "La culpa es de mi jefe". Pues no, la culpa es tuya en realidad por no haberle enseñado bien, por no haber influido en él, por no haberle explicado de forma que lo entienda por qué necesitas el respaldo que necesitas. Ésa es la máxima responsabilidad. Asúmela por completo».

Una buena razón para madrugar

«Yo me levanto y me pongo en marcha a las 4:45. Me gusta tener esa ventaja psicológica sobre el enemigo. En mi caso, cuando me despierto por la mañana (y no sé por qué razón) pienso en el enemigo y en lo que está haciendo. Sé que ya no estoy en activo, pero sigo teniéndolo en la cabeza: pienso que hay un tipo en alguna cueva meciéndose adelante y atrás con una ametralladora en una mano y una granada en la otra. Me está esperando a mí, y nos vamos a encontrar. Cuando me levanto por la mañana pienso en mi interior: ¿Qué puedo hacer para estar preparado para el momento que se avecina? Eso me hace saltar de la cama.»

TF: Esta historia ha animado a tantos oyentes a empezar a levantarse temprano que hay un *hashtag* #0445club en Twitter con un montón de imágenes de relojes de pulsera. Aún sigue muy activo más de un año después del *podcast*.

Té blanco de granada y algo más

Jocko no toma café y casi nada de cafeína. Lo único que se permite es un té blanco de granada de manera ocasional («… creo que te llega hasta el fondo del alma»). Pero…

«Durante mi primer despliegue en Irak hacíamos largas patrullas en los vehículos, y yo llevaba (en una serie de cartucheras que tenía colgadas frente a mi asiento) una granada aturdidora, otra granada aturdidora, una granada de mano (que es la que mata a la gente), otra granada de mano, y, luego, en los tres huecos siguientes, llevaba Red Bull, Red Bull, Red Bull.»

TIM: «Pero tú ya eres un tipo avispado, lo que es un cumplido. ¿Cómo eres con tres Red Bull?».

JOCKO: «Más Jocko».

TF: Jocko no quiere depender de la cafeína. En un apunte similar, otro amigo perteneciente a los SEAL que suele hacer una sola comida al día me mandó lo siguiente: «Me parece cómico que algunos tipos [de operaciones especiales] se vuelvan irritables si no toman proteína en polvo cada dos horas. Yo tengo una gran ventaja si puedo convertir cualquier cosa en combustible, aunque sea basura, o estar sin comida».

¿Qué caracteriza a un buen jefe?

«Lo primero que se me viene a la cabeza es la "humildad". Porque tienes que ser humilde, y tienes que dejarte enseñar… Más tarde, cuando dirigía los entrenamientos, expulsamos a un par de jefes de cada equipo SEAL por su incapacidad para mandar. Y el 99,9 por ciento de las veces no era porque no supieran disparar un arma, no era porque no estuvieran en buena forma física, no era porque fueran imprudentes. Casi siempre tenía que ver con su capacidad para escuchar, para mantener una actitud abierta y ver que, tal vez, hay una forma mejor de hacer las cosas. Eso se debe a una falta de humildad…

»Sometíamos a aquellos muchachos a un entrenamiento, como poco, muy realista y muy exigente. Ahora mismo los tíos que entrenaron conmigo cuando yo me encargaba de eso, se estarán riendo por lo realistas que eran. De hecho, eran casi psicóticos. Los sometíamos a mucha presión y los dejábamos aturdidos. Un buen jefe debe volver y decir [algo como]: "He perdido, no lo controlé. No hice un buen trabajo. No vi lo que estaba pasando. Me concentré demasiado en la insignificante situación táctica que tenía justo delante de las narices". Podían hacer esa pequeña crítica de sí mismos, o podían preguntar: "¿Qué hice mal?". Y cuando se lo explicas tienen que asentir con la cabeza, sacar el cuaderno y tomar notas. Eso es, ése es un tipo que lo conseguirá, que lo hará bien. Los tipos arrogantes, faltos de humildad, los que no aceptan las críticas ajenas, ni siquiera son capaces de hacer una valoración honesta de sí mismos porque creían que ya lo sabían todo. Conserva la humildad o cultiva la humildad.»

Sobre la importancia de tomar distancia

«Yo tendría unos veinte o veintiún años. Era mi primer pelotón de las fuerzas especiales SEAL. Estamos en unos entrenamientos sobre una plataforma petrolífera en California. Hemos llegado a cierta altura de la plataforma y nunca habíamos estado antes en uno de esos lugares. Hay herramientas, cajas y material por todas partes a estos niveles, y se ve a través de los distintos pisos porque están hechos con rejillas de acero, no con un material sólido. Es un entorno complejo. Así que llegamos allí, estamos todos en esa plataforma y la complejidad nos deja a todos paralizados.

»Yo estoy como a la espera. Soy nuevo, así que no me siento en la obligación de tener que hacer nada. Pero entonces me digo: "Alguien tiene que hacer algo", así que pasé a la posición que denominamos de "arma terciada": Apuntar con el arma al aire [para indicar]: "Ahora mismo no soy un tirador". Me aparté un paso atrás de la línea, miré a mi alrededor, y vi cuál era la situación. Entonces dije: "Manteneos a la izquierda, moveos a la derecha". Todos lo oyeron y lo hicieron. Y me dije en mi interior: "Hmm… eso es lo que tienes que hacer: dar un paso atrás y observar". Me di cuenta de que distanciarse de la situación, para poder ver lo que está pasando, es crucial. Ahora, cuando hablo con ejecutivos o jefes de nivel medio, les explico que hago eso en todo momento.

»Suena horrible, pero a veces es como si no participara en mi propia vida. Soy un observador de ese tipo que actúa. Así que, si estoy hablando contigo para discutir un detalle, me observo y me digo [a mí mismo]: "Espera, ¿estoy siendo demasiado emocional en este momento? Espera un segundo, míralo. ¿Cuál es su reacción?". Porque no te interpreto correctamente si te veo a través de mis emociones o de mi ego. En realidad no puedo ver lo que estás pensando si soy emocional. Pero si tomo un poco de distancia, puedo ver tu verdadero yo y valorar si te estás enfadando o si te estoy hiriendo, o si estás a punto de ceder porque estás harto de mí. Mientras que, si estoy furioso dentro de mi propia cabeza, no veré nada de eso. Así que ser capaz de tomar distancia es crucial para un líder.»

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?**

«Las primeras personas que me vienen a la mente son los verdaderos héroes del equipo Task Unit Bruiser: Marc Lee, primer SEAL muerto en Irak. Mike Monsoor, segundo SEAL muerto en Irak, condecorado a título póstumo con la Medalla de Honor por abalanzarse sobre una granada para salvar la vida de tres de nuestros compañeros. Y, por último, Ryan Job, uno de mis muchachos [quien cayó] gravemente herido en Irak y ciego de ambos ojos, pero logró regresar a Estados Unidos y fue relegado por prescripción médica del servicio de la armada, aunque falleció por complicaciones después de veintidós días de cirugía para curar sus heridas. Esos muchachos, esos hombres, esos héroes vivieron y lucharon y murieron como guerreros.»

*** ¿Libros más regalados o más recomendados?**

«Creo que sólo hay un libro que haya dado, y se lo he dado sólo a un par de personas. El libro se titula *About Face*, de David H. Hackworth. Otro libro que he leído varias veces es *Meridiano de sangre* (Random House, 2016) [de Cormac McCarthy].»

*** ¿Documentales favoritos?**

«*Restrepo*, que seguro tú has visto. [**TF**: Este documental fue coproducido y filmado en algunas partes por Sebastian Junger, el siguiente invitado de este libro.] También hay un episodio de televisión de una hora de duración titulado: "A Chance in Hell: The Battle for Ramadi".»

Apuntes breves

*** Entras en un bar. ¿Qué le pides al camarero?**
«Agua.»

*** ¿En qué suele consistir tu dieta?**
«Normalmente en un filete.»

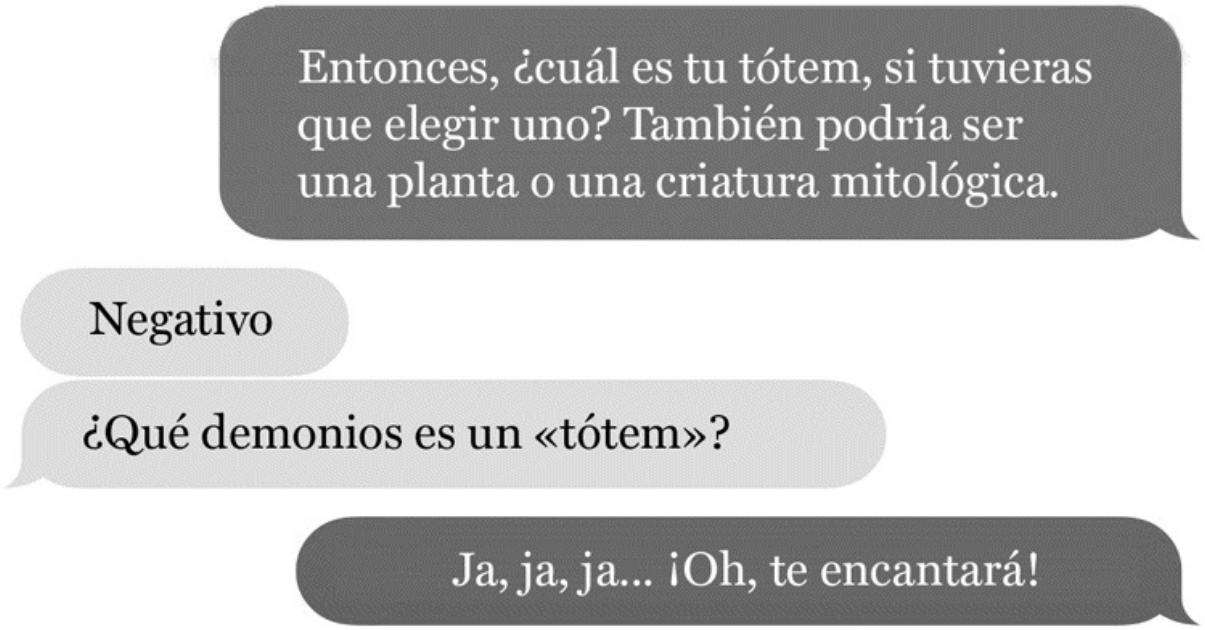
*** ¿Qué tipo de música oye Jocko?**
De dos tipos:
Para entrenar: Black Flag, «My War», cara B.
En general: White Buffalo.

Entre bambalinas

- Peter Attia (véase capítulo con el mismo título) me presentó a Jocko. Una vez asistí a una entrevista que Peter le hizo a Jocko en directo. Peter le dijo al público: «Jocko es capaz de hacer setenta dominadas perfectas seguidas…» y Jocko lo corrigió enseguida con «no, no puedo hacer setenta dominadas. Puedo hacer 67».
- Jocko es un gran seguidor del *podcast Hardcore History*, de Dan Carlin (véase capítulo con el mismo título), al igual que yo.
- Cuando Jocko durmió en mi casa después de la entrevista, la que por entonces era mi novia me despertó a la mañana siguiente a las ocho de la mañana diciéndome: «Mmm…, creo que lleva despierto leyendo unas cinco horas ya. ¿Qué hago?».
- La única vez que he visto los ojos de Jocko asustados fue cuando le conté que aprendí a nadar con treinta y tantos años. Me escribió lo siguiente mientras yo trabajaba en este capítulo: «Gracias por ponerme en este libro… Algún día te lo pagaré, aunque suene raro, enseñándote a nadar y sobrevivir con los pies y las manos atados a la espalda».

La tentativa para descubrir el tótem de Jocko

Le eché ganas. Lo intenté durante un rato. Lo más cercano que conseguí fue una sugerencia de la esposa de Jocko. Ella opinaba que su tótem podría parecerse a Snaggletooth, el logotipo de la banda de música Motörhead (vale la pena buscarlo en Google). Ésta es parte de la conversación que intercambiamos por escrito:



Sebastian Junger

Sebastian Junger (TW: @sebastianjunger, sebastianjunger.com), es autor de varias obras que han encabezado las listas de superventas del *The New York Times*, como *La tormenta perfecta* (Debate, 2000), *Fuego* (Península, 2003), *A Death in Belmont*, *Guerra* (Crítica, 2011) y *Tribu* (Capitán Swing Libros, 2017). Como periodista ha sido galardonado con un National Magazine Award y un Premio Peabody. Junger también realiza documentales, y su primera creación, *Restrepo*, un documental que dirigió junto con Tim Hetherington, fue nominada a un Premio de la Academia estadounidense y ganó el Gran Premio del Jurado en el Festival de Cine de Sundance. *Restrepo* es una crónica periodística del despliegue de un pelotón de soldados estadounidenses en el valle de Korangal de Afganistán y se considera una obra muy novedosa dentro del ámbito de las crónicas de guerra. Junger ha producido y dirigido desde entonces otros tres documentales sobre la guerra y sus consecuencias.

«¿Cómo te conviertes en un hombre en un mundo donde no hace falta tener valor?»

Detalles: «Dentro de las comunidades y la sociedad en las que vivimos ya no necesitamos [afortunadamente] organizar a los jóvenes y prepararlos para una violencia en grupo que nos permita sobrevivir. Eso ha sido lo normal en el ser humano a lo largo de dos millones de años, ya fuera para defendernos de depredadores o de otros humanos… Si no ofreces a los jóvenes un grupo bueno y útil al que pertenecer, crearán un mal grupo en el que integrarse. Pero de un modo u otro formarán parte de un grupo y encontrarán algo, un adversario, para exhibir sus proezas y su unidad».

El efecto calmante de actuar en lugar de estar a la espera

«Los muchachos de las fuerzas especiales eran lo contrario [de los que no pertenecían a divisiones de elite]. En cuanto oían que estaban a punto de recibir un ataque contundente, sufrían una caída en los niveles de cortisol. Entraban en un estado de supercalma. Los niveles de cortisol se desplomaban porque para ellos lo estresante era estar a la espera de lo desconocido, pero en cuanto sabían que iban a recibir un ataque, tenían un plan de acción. Empezaban a llenar sacos de arena. Empezaban a limpiar los rifles. Empezaban a hacer acopio de munición, a preparar bolsas de sangre, todo lo que hubiera que hacer antes de un ataque. Toda esa actividad hacía que se sintieran menos inquietos que cuando se limitaban a estar a la espera durante una jornada normal en un entorno peligroso.»

La parte positiva del desastre

«La gran fortuna, belleza, maravilla y también, curiosamente, la gran tragedia de la sociedad moderna es que han desaparecido las crisis. Cuando reintroduces una crisis como el *Blitz* de Londres o un terremoto como el de Avezzano, Italia, a comienzos del siglo XX, sobre el que he escrito yo, [las cosas cambian]. En Avezzano murió como el 95 por ciento de la población. Hablo de memoria, pero hubo una cantidad increíble de bajas, como en un ataque nuclear… La gente se vio obligada a ayudarse, así que todo el mundo (clases altas y clases bajas, campesinos y nobleza) se encogió alrededor de los mismos fuegos. Uno de los supervivientes declaró: "El terremoto nos dio lo que la ley promete pero en realidad no cumple, que es la igualdad de todos los hombres".»

«Ese sentimiento de "nosotros" protege a mucha gente de sus demonios psicológicos.»

Sebastian hablando sobre por qué los desastres y las crisis que nos unen, como el 11S o los bombardeos de Londres durante la Segunda Guerra Mundial, suelen conllevar un *descenso* espectacular de los índices de suicidios, delitos con violencia, síntomas de enfermedades mentales, etc.

El objetivo del periodismo es la verdad

«El objetivo del periodismo es la verdad. El objetivo del periodismo no es mejorar la sociedad. Hay cosas, hay hechos, hay verdades que ciertamente parecen negativos, pero no importa, porque el objetivo del periodismo no es mejorarlo todo. Su objetivo es ofrecer a la gente información exacta sobre cómo son las cosas.»

Sobre el «bloqueo» de la mayoría de los escritores de no ficción

«**No es que esté bloqueado. Es que no he investigado lo suficiente para escribir con rotundidad y conocimiento sobre ese tema**. Eso siempre significa, no que no sea capaz de encontrar las palabras adecuadas, [sino] que no tengo la munición… No tengo los materiales. No he salido al mundo para traerme los bienes sobre los que estoy escribiendo, y **no intentas resolver un problema de investigación con el lenguaje**. No intentas… enhebrar la aguja y remendar un pequeño parche en tu investigación sólo siendo un artista de la prosa.»

No uses muletas verbales

«Dios mío, odio a muerte la pereza… Hay frases tópicas como: "El mortero impactó contra la colina" que no quisiera tener que leer nunca más. Dilo de una manera original o no lo digas. Estás malgastando el tiempo de todo el mundo, incluido el tuyo, si recurres a esa suerte de fórmulas lingüísticas.»

Su mensaje durante una ceremonia de graduación en un centro de enseñanza secundaria

«Vosotros, chavales, estáis programados para triunfar. Lo más duro que haréis en la vida será fracasar en algo, y si no empezáis a fracasar en cosas, no tendréis una vida plena. Llevaréis una vida cautelosa sobre un camino que sabéis bastante garantizado con más o menos trabajo. Eso no es sacar el máximo partido a este mundo espectacular en el que vivimos. Os toca hacer lo más difícil, eso para lo que no os han preparado en esta escuela ni en ninguna otra: debéis prepararos para fracasar. Eso será lo que os permita expandiros y crecer. Mientras trabajéis en ese proceso de fracaso y aprendizaje, ahondaréis realmente en el ser humano que podéis llegar a ser.»

*** ¿Qué consejo le darías a tu yo más joven?**
«Me diría: "El público no es una amenaza". Cuando te das cuenta de que todos nos necesitamos los unos a los otros, y que todos podemos aprender de los demás, el miedo escénico se desvanece.»

*** ¿Qué consejo le daría tu yo de setenta años a tu yo actual?**
«El mundo es este conjunto siempre cambiante de posibilidades y oportunidades, y la clave en la vida es, por un lado, tener el valor de adentrarse en lo desconocido, pero también es tener la sabiduría de dejar de explorar cuando encuentras algo en lo que vale la pena detenerse. Puede ser un lugar, una persona, una vocación. El equilibrio entre esas dos cosas, el valor para explorar y la entrega para quedarse, y la proporción correcta de ambas es muy difícil. Creo que mi yo de setenta años me diría: "Procura no inclinarte demasiado hacia un lado o hacia el otro, porque tienes una idea equivocada de quién eres".»

¿Por qué causa darías la vida?

Al final de nuestra conversación de más de dos horas, le pregunté a Sebastian si alguna vez piensa en la muerte.

«¿Por qué causa darías la vida? ¿Por qué ideas morirías? La respuesta a estas preguntas habría sido muy inmediata en boca de cualquier persona a lo largo de la mayor parte de la historia humana. Cualquier comanche te diría al instante por quién moriría y por qué moriría. En la sociedad moderna, cada vez es más complicado, y cuando dejas de tener respuestas inmediatas para estas preguntas humanas ancestrales, pierdes una parte de ti mismo. Pierdes una parte de tu identidad. Yo le preguntaría a la gente: "¿Por quién morirías? ¿Por qué causa darías la vida? Y, ¿qué deuda tienes con tu país, aparte de tus impuestos? ¿Tienes alguna otra deuda con el resto de nosotros?". No hay una respuesta correcta ni una respuesta equivocada para estas preguntas, pero es algo que creo que todo el mundo debería plantearse.»

*** ¿El libro más regalado o recomendado?**
Jugando en los campos del Señor (Siruela, 1991), de Peter Matthiessen.

Entre bambalinas

- Conocí a Sebastian en la boda de Josh Waitzkin (véase capítulo con el mismo título), quien me lo describió por escrito como: «Uno de los escritores más magros que conozco. Con muy poca idiotez entre músculos».
- Sebastian es un tipo grande y no parece un corredor, pero sabe moverse. Tiene un registro de 4:12 para una milla, 9:04 para dos millas, 24:05 para cinco millas, y dos horas y veintiún minutos para un maratón.
- Tras nuestra entrevista en mi casa, yo me tomé un té y Sebastian dedicó unos minutos a responder correos electrónicos en su ordenador portátil. Me di cuenta de que tecleaba con una mano, y le pregunté si se había hecho daño en la otra. Sonrió algo avergonzado y me explicó que no tenía ningún problema. Resulta que Sebastian nunca ha aprendido mecanografía. Ha escrito todos sus libros y artículos pulsando las teclas con dos dedos de una sola mano. Increíble.

Marc Goodman

Tótem: Golden retriever

Marc Goodman (TW: @FutureCrimes, marcgoodman.net) ha dedicado toda su vida profesional a la lucha contra el crimen y a la tecnología. Fue nombrado futurista en residencia con el FBI, ha trabajado como asesor principal para Interpol, y ha servido como agente de policía. Marc dirige el Instituto de Delitos del Futuro (Future Crimes Institute), un laboratorio de ideas y central de información que investiga y asesora sobre las implicaciones en cuanto a seguridad y riesgos que conllevan las nuevas tecnologías. Marc es autor de la obra *Los delitos del futuro* (Ariel, 2015).

Prólogo

Ser inteligente incluye saber cómo defenderte o cómo desaparecer si es necesario. El primer paso consiste en tomar conciencia de las amenazas.

Google puede determinar quién vive o quién muere

«La cuestión es que en 2008 [en Bombay], unos terroristas usaron motores de búsqueda como Google para decidir quién viviría y quién moriría… Cuando compartes algo en Facebook, no sólo hay que preocuparse por los medios de comunicación o las empresas de publicidad.»

Métodos habituales para secuestrar a quienes viajan por negocios

Las bandas del crimen organizado son buenas sobornando a los empleados de las aerolíneas para conseguir manifiestos de vuelo (listas de pasajeros). Entonces buscan en Google cada nombre, crean una lista con los objetivos que consideran más valiosos, y llegan temprano al aeropuerto para buscar los nombres de los conductores de limusinas en sus chapas identificativas. Pagan o amenazan a los conductores reales, y éstos se marchan o son sustituidos por alguien de la organización:

«El ejecutivo procedente de Nueva York, San Francisco o Londres baja del avión, ve la cartulina con su nombre, se acerca a la persona vestida como un chófer de limusina, entra en el coche y sufre un secuestro. Lo cierto es que muere poca gente».

TF: Ésta es la razón por la que yo uso los servicios de Uber o un pseudónimo siempre que utilizo un vehículo con conductor en cualquier parte del mundo. Si usas un nombre inventado para reservar un coche y ves una cartulina con tu nombre real, ya sabes que es una trampa. Si te conviertes en alguien de éxito o simplemente lo pareces a través de internet, y viajas mucho por el mundo, no es ninguna paranoia.

Armas biológicas personalizadas

Marc y yo conversamos sobre la manera en que los delincuentes (o los lunáticos inteligentes) podrían usar la información genética de cada persona si se hiciera pública o fuera *hackeada*:

«Te pondré un ejemplo perfecto. Hay un medicamento llamado Warfarina que es anticoagulante. Hay un porcentaje pequeño de gente con un marcador genético que la hace alérgica a este medicamento, de forma que para estas personas es mortal. Así que éste sería un ejemplo perfecto. Es un artículo farmacéutico muy común hoy en día, pero no puedes saber si alguien es alérgico o no a la Warfarina con sólo mirarle la cara. Pero si [tienes sus datos genéticos] ya dispones de esa información adicional. La conoces, y eso podría ser fatal».

TF: Yo charlé sobre armas biológicas personalizadas hace casi diez años con un excientífico muy cualificado de la NASA. Son reales. Si quieres ampliar información sobre este asunto, lee el gran artículo de Marc publicado en *The Atlantic* con el título: «Hacking the President's DNA». Si eres un posible objetivo destacado, debes pensar a la defensiva. CRISPR y las tecnologías relacionadas podrían favorecer que en un futuro cercano haya un verdadero estallido de las armas biológicas. Mantén a buen recaudo tus datos genéticos. Aunque uses seudónimos, he visto empresas capaces de reproducir rasgos faciales a partir de información del ADN. El anonimato se va a convertir en algo prácticamente imposible.

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
[Entre otras]

> El futuro ya está aquí, sólo que está repartido de manera desigual.
>
> WILLIAM GIBSON

> Si seguimos desarrollando la tecnología sin inteligencia o prudencia, puede que nuestro sirviente acabe siendo nuestro verdugo.
>
> OMAR N. BRADLEY

*** ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu entorno?**
«Si no tienes nada que esconder, no debes preocuparte por tu privacidad, y que debemos sacrificar nuestra privacidad para tener seguridad.»

*** Tres personas o referentes que hayas seguido de cerca o de los que hayas aprendido algo en el último año**
El artículo de David Brooks titulado «The Moral Bucket List». La obra de Nir Eyal *Hooked*. Cualquier cosa de Kevin Kelly, la más reciente es *The Inevitable*.

Samy Kamkar

Tótem: Tejón melero

Samy Kamkar (TW: @samykamkar, samy.pl) es uno de los *hackers* computacionales más innovadores de Estados Unidos. Se le conoce sobre todo por crear el virus de propagación más rápida de todos los tiempos, un gusano que atacó MySpace llamado «Samy», por lo que fue detenido por los Servicios Secretos de Estados Unidos. En tiempos más recientes creó SkyJack, un dron personalizado que hackea drones cercanos para permitir que cualquier operador pueda controlar todo un enjambre de dispositivos. Además, él fue quien descubrió seguimientos ilícitos de teléfonos móviles por parte de dispositivos móviles iPhone, de Apple, Android de Google y teléfonos Windows de Microsoft. Su descubrimiento desencadenó una serie de demandas judiciales colectivas contra estas compañías, y una audiencia a puerta cerrada en Capitol Hill.

¿Por qué está Samy en el apartado dedicado a la sabiduría? Una vez más, porque para sentirte seguro y disfrutar de tus recursos no basta con estar a la ofensiva. Es importante contar con defensas básicas. La vida es un deporte de contacto, y los cisnes negros vendrán a visitarte tarde o temprano.

Trasfondo de la historia

Por sorprendente que parezca, Samy fue uno de mis Obi-Wans en el episodio «Dating Game» de mi programa de televisión *The Tim Ferriss Experiment*. En cuestión de quince o veinte minutos mostró cómo optimizar y automatizar casi todas sus citas online en Los Ángeles y otras ciudades. Basándose en todo ese procesamiento de datos, me contó que las fotos con el torso desnudo o con animales eran «como el crack». Yo no le creí, así que pusimos a prueba una docena de imágenes de perfil ya existentes junto con una imagen nueva mía sin camisa y con un gatito en un hombro. Era una imagen penosa, ridícula. Ni siquiera Neil Strauss (véase capítulo Rick Rubin) quería que ganara. Pero mira, lo hizo.

Música para entonarse

Para entonarse a Samy le gusta entrar en AudioMolly.com e introducir el código para oír The Glitch Mob e Infected Mushroom. Gracias a su recomendación encontré en AudioMolly algunos de mis temas favoritos: *Blackout* de Pegboard Nerds y el álbum «Karuna» de David Starfire.

*** ¿Qué consejo le darías a tu yo de veinte años?**
«Deja de cometer delitos.»

Armas de *hacker*

Una de las preguntas que le hago con más frecuencia a Samy es: ¿Cómo me puedo proteger de gente como tú? Las armas que figuran a continuación resuelven más del 90 por ciento de la mayoría de las amenazas de seguridad más comunes. En la actualidad uso alrededor de la mitad de ellas. Este capítulo puede resultar denso, así que no dudes en saltártelo y regresar a él sólo para tenerlo como referencia para consultas en caso de necesidad.

Si no tomas ninguna precaución en absoluto, ésta es una que te llevará sesenta segundos: tapa o cubre con algo la cámara del ordenador (y tal vez también la de tu teléfono) cuando no la estés usando. Samy me explicó lo fácil que es asaltar cámaras. Da miedo. Podrían usarlas para vigilar tu casa y saber en qué momento no estás en ella. También podrían usarlas para pillarte jugando a algo comprometedor. Taparlas te llevará sesenta segundos que estarán muy bien empleados.

ENTRA SAMY

Cómo proteger los datos del ordenador y de los dispositivos móviles por si te los roban o por si viajas al extranjero o a lugares transfronterizos

- **Usa BitLocker con Windows o FileVault con OS X**. Los datos quedarán encriptados cuando la máquina esté apagada o en modo suspendido. La función «full disk encryption» encripta todo el disco duro para proteger los datos confidenciales en caso de que pierdas o te roben la máquina, para evitar que terceros extraigan datos del dispositivo sin la contraseña.
- **You'll Never Take Me Alive!** es una herramienta gratuita para máquinas Windows y OS X que pone el sistema en hibernación si se desconecta la máquina de la toma de corriente o del cable de red Ethernet mientras la pantalla está bloqueada [**TF**: **por ejemplo, alguien se apodera de tu portátil en un cibercafé y se va corriendo con él**]. Esto impide al ladrón del portátil acceder a los datos encriptados. Para ello hay que estar usando la encriptación de disco FileVault o BitLocker.
- Usa un PIN con tu dispositivo iOS o Android para encriptar localmente los datos del dispositivo. Aunque un PIN pueda parecer inseguro, los datos suelen estar bien protegidos debido a los mecanismos existentes para evitar ataques de fuerza bruta contra códigos PIN en tu dispositivo, y a las medidas de seguridad, relativamente fiables (aunque no perfectas) que portan iOS y Android en su *hardware*. [**TF**: **Con iPhone yo también recomendaría aumentar el PIN de cuatro a ocho caracteres. Si alguien intenta descifrar tu contraseña a la fuerza bruta, eso hará que el tiempo necesario para conseguirlo pase de unos cuatro o cinco días a más de cien días (iPhone: Ajustes → Touch ID y código → Cambiar código).**]
- ¡Nunca uses la misma contraseña dos veces! Diferencia lo bastante las contraseñas como para que nadie pueda deducir la contraseña de un sitio si conoce la contraseña de otro. Yo procuro usar contraseñas largas pero «simples» y fáciles de recordar, como la letra de una canción relevante para el sitio en cuestión. Una contraseña larga, aunque esté formada en su mayoría por palabras con sentido, suele ser más fiable que una corta formada por caracteres aleatorios. Para un uso informal y no técnico de contraseñas recomiendo usar un programa como 1Password o LastPass (o KeePass, si prefieres un código abierto) para recordarlas todas. Yo uso VeraCrypt (ver abajo), pero es más enrevesado. La diferencia entre este último y una herramienta como 1Password es que 1Password está integrada en el navegador y, si existiera alguna vulnerabilidad, el propio programa tendría acceso a mis contraseñas la próxima vez que lo usara. Es improbable que ocurra, pero hay un pequeño riesgo.
- Plantéate si te iría bien usar la herramienta libre multiplataforma VeraCrypt. Si crees que en algún momento puedes verte forzado a revelar la contraseña de tu ordenador, como al cruzar una frontera o a través de criptoanálisis «con manguera de goma» (que consiste en golpearte con una manguera de goma hasta que

desembuches), puedes usar el «volumen VeraCrypt oculto» para ocultar datos con dos contraseñas, lo que te ofrece una coartada creíble. Esos volúmenes ocultos son discos o directorios encriptados que cuentan con una contraseña para desencriptar y mostrar los archivos que tú elijas porque no te importa que trasciendan, mientras que la segunda contraseña desencripta esa misma carpeta, pero incluyendo los datos confidenciales que te interesa proteger, sin que haya ninguna manera de ver si hay una sola contraseña o dos para ese volumen. Yo, personalmente, no uso una segunda contraseña para ninguno de mis dispositivos encriptados… ¿o sí?

Detección de *malware* o programas maliciosos dentro del ordenador

- Hay un montón de programas informáticos que se conectan a internet, normalmente con fines legítimos, aunque no siempre. Para evitar esto o, al menos, saber cuándo una aplicación hace esto, puedes usar **NetLimiter con Windows** o **Little Snitch con OS X** para detectar y decidir si permitir o bloquear este tipo de conexión por parte de una aplicación concreta, y también para saber a dónde se está conectando. Para un análisis más completo, puedes usar **Wireshark**, comentada más abajo.
- Puedes recurrir a **BlockBlock con OS X**, que te notifica si un programa está intentando instalarse para ponerse en funcionamiento después de arrancar la máquina, aunque se esconda en un recoveco o en una rendija del sistema, y tienes la opción clara de bloquearlo si quieres. Algunos virus o programas maliciosos o sencillamente molestos intentarán hacerlo y esto te permite decidir si debe ponerse o no en funcionamiento al arrancar la máquina.
- ¡No introduzcas ningún dispositivo USB que no te infunda confianza! Hasta hay cigarrillos electrónicos que se cargan a través del puerto USB y que portan programas maliciosos. Si quieres cargar algo, es más seguro usar un cargador o adaptador USB [para una toma de red en la pared] que el ordenador.

Guarda el anonimato en internet

- **Tor** es un programa libre y multiplataforma que permite navegar por internet de forma anónima y ayuda a protegerse de redes de vigilancia. Permite cambiar la dirección IP cada vez que lo uses, así como encriptar tu comunicación por la red, aunque el último «salto» en la cadena de Tor siempre será capaz de ver tu tráfico sin cifrar, pero no será capaz de detectar tu dirección IP. Yo confiaría más en Tor que en cualquier servicio VPN, puesto que ningún nodo Tor conoce ni tu IP ni a dónde estás accediendo, a diferencia de VPN, que podría ser obligado a compartir esos datos.
- Cuando tomas una imagen con un teléfono móvil inteligente, junto con la imagen suelen registrarse las coordenadas GPS y otros datos relacionados con ella, como el dispositivo utilizado. Esto se conoce como datos EXIF y son metadatos ocultos en la imagen que podrá recuperar cualquier persona a la que le mandes esa imagen directamente. Hay varias plataformas para deshabilitar el almacenaje de localización en los teléfonos [**Mira en Ajustes, Preferencias del sistema, etc. Por ejemplo, en el iPhone 6: Ajustes → Privacidad → Localización**] o, si ya tienes fotos con esa información, busca programas libres para hacerlo. Busca «programa para eliminar datos EXIF» y localiza una herramienta adecuada para el sistema operativo o la plataforma móvil que usas cuando quieras ocultar la localización de las imágenes.
- Si quieres añadir un toque especial de astucia, puedes usar una aplicación libre llamada **LinkLiar con OS X** para falsear o para crear aleatoriamente tu dirección MAC. La dirección MAC es un identificador único y fijo del dispositivo de red que hay dentro del ordenador y que nunca cambia, a menos que hagas esto. También he descubierto que algunas compañías grandes rastrean las direcciones MAC para conocer el último lugar en el que has estado, así que no está de más dedicar un momento a modificarla de vez en cuando.

Acceso a datos interesantes y control de las páginas web que visitas

- Si un sitio web está enviando imágenes, vídeos o audio a tu ordenador, significa que en la mayoría de los casos puedes descargártelos directamente, aunque el sitio intente impedírtelo. **En Chrome (Firefox y Safari cuentan con herramientas similares), debes entrar en «Ver» → «Desarrolladores» → «Herramientas para desarrolladores», seleccionar la pestaña «Network», recargar la página y ver pasar todo el contenido. Luego basta con que marques con el botón derecho cualquier archivo, como la imagen que el sitio no te deja descargar de otra manera, y pulsar en «Copy Link Address» para conseguir directamente la URL**. La pestaña «Elements» también resulta de gran utilidad. [**TF**: también puedes usar este método para copiar y pegar con facilidad citas interesantes que algunos sitios impiden copiar y pegar sin más.]
- Las «Herramientas para desarrolladores» también se pueden utilizar cuando un sitio intenta obligarte a registrarte, a rellenar un formulario que no quieres rellenar, o cuando cubre la página con ventanas molestas o cuando la oscurece por completo. **Usa la pestaña «Elements» de las «Herramientas para desarrolladores» (recién mencionada), pulsa con el botón derecho sobre cualquier elemento de la lista y pulsa «Remove»**. No te preocupes si eliminas algo que no debías, puedes recargar la página ¡y volver a intentarlo sin más! Con esto sólo estás modificando la página en tu propio ordenador, pero ésta puede ser una herramienta útil para poner cada página a tu gusto.
- **Google Reverse Image Search** es una herramienta de una utilidad sorprendente si quieres indicar una fuente o conocer la procedencia de una imagen o en qué otro lugar de internet ha podido utilizarse. Ve a Google Images y arrastra y suelta la imagen sobre la página.

Armas que usan los *hackers*

Aunque no soy jurista, creo que el empleo de estas herramientas con una red y dispositivos gestionados por ti, como una red doméstica, no tendrá ninguna consecuencia. La única manera de conocer la seguridad y la vulnerabilidad de tu propia red consiste en probar en ella las mismas armas que usaría un agresor. Recomiendo encarecidamente que aprendan a usarlas todas las personas que estén interesadas, porque tanto los buenos como los malos ¡usan estas mismas armas!

- Para conocer algunas de las armas de iniciación que usa un *hacker*, un agresor o alguien que tan sólo tenga curiosidad por el mundo de la seguridad, recomiendo echar una ojeada a herramientas para principiantes como Wireshark, Charles (proxy para depurar páginas web), NightHawk (ARP/ND de suplantación de identidad y rastreo de contraseñas), Arpy (suplantación de identidad por falsificación de tabla ARP), Dsniff (rastreo de contraseñas) y Kali Linux (para pruebas de penetración) y ver tutoriales sobre intrusión en redes, rastreo y ataques de intermediarios. En cuestión de minutos y con una herramienta como Wireshark puedes empezar a ver todo el tráfico que entra y sale de tu ordenador, mientras que herramientas como Nighthawk y Arpy usadas conjuntamente con Wireshark te servirán para inspeccionar e interceptar ¡todo el tráfico de una red!
- Para zambullirte más en el tema de la seguridad, te recomiendo que aprendas a programar. ¡Es más fácil de lo que crees! Aprender a programar te permitirá conocer qué pasos seguirá otra persona para desarrollar algo y te ayudará a pensar cómo revertir el proceso y cómo aprovecharlo como si lo hubieras creado tú mismo.

General Stanley McChrystal y Chris Fussell

Tótem: Chris Fussell = Elfo de la Tierra Media

Stanley McChrystal (TW: @StanMcChrystal, mcchrystalgroup.com) se retiró del Ejército de Estados Unidos como general de cuatro estrellas después de más de treinta y cuatro años de servicio. El exsecretario de defensa estadounidense Robert Gates describió a McChrystal como «tal vez el mejor combatiente y dirigente de hombres que he conocido nunca».

De 2003 a 2008 McChrystal ejerció como comandante del JSOC (Joint Special Operations Command), donde fue acreditado con la muerte de Abu Musab al-Zarqawi, líder de Al-Qaeda en Irak. Su último nombramiento fue como comandante en jefe de la coalición de fuerzas internacionales en Afganistán. Es miembro senior del Instituto Jackson de Asuntos Globales de la Universidad de Yale y es cofundador de McChrystal Group, una empresa líder de consultoría.

Chris Fussell (TW: @FussellChris) es un exoficial de la armada estadounidense que ejerció como ayudante de campo (mano derecha) del general McChrystal. En la actualidad es un alto ejecutivo de McChrystal Group.

«El propósito de la vida es tener un propósito en la vida.»

Ésta fue la respuesta de Stan a la pregunta: «¿Si pudieras poner una valla publicitaria en algún lugar con alguna leyenda en su interior, ¿qué diría?». Es una cita de Robert Byrne.

Una comida principal al día

Stan se regala una cena abundante por la noche y no se maneja bien con comidas más pequeñas durante el día.

Sobre la creación de un «equipo reactivo» (o *Red Team*)

STAN: «Los "equipos reactivos", o *red teams*, están pensados para poner a prueba un plan. Lo que pasa es que, a medida que desarrollas un plan (tienes un problema e ideas una manera de resolverlo) te vas enamorando de él. Empiezas a despreciar sus defectos, creo yo, por la mera razón de que así es como funciona la mente… A veces pasas por alto verdaderos desafíos, o puntos débiles, porque lo único que quieres es que funcione. Tal como decimos nosotros, **a veces un plan puede acabar siendo una concatenación de milagros y eso no es un plan realmente sólido**. Así que los equipos reactivos llamados *red teams* consisten en buscar a gente que no esté casada con el plan y [plantearle] "¿cómo romperías este plan o cómo lo frustrarías?". Si cuentas con un equipo reactivo muy reflexivo, conseguirás resultados sorprendentes».

Todo el mundo dice que eres genial, pero…

TIM: «He oído contar historias sobre la manera en que examináis a la gente para formar parte de McChrystal Group. Y he oído decir que a veces lanzáis el comienzo de un enunciado que la gente debe terminar. En concreto, imaginemos que entrevistáis a Chris, y le decís: "**Todo el mundo dice que Chris es genial, pero…**", y entonces os quedáis sentados en silencio. ¿Lo hacéis?».

STAN: «Sí, yo sí que lo hago… Pone a esa persona en la situación de intentar verbalizar cómo cree que la perciben los demás, y con frecuencia durante los procesos de selección imaginamos eso mismo porque recibimos impresiones de los demás. Pero si le preguntas a alguien y dices, "Todo el mundo está contento contigo, pero no les gusta esto de ti", o "te contratarían, pero…" [consigues] un par de cosas. **En primer lugar, obligas a esa persona a pensar "¿qué es lo que no le gusta a la gente de mí?". Y lo segundo es que tienen que decírtelo**. Puede que sea algo archiconocido para ellos, pero si no tienen el valor de afrontarlo y de contárselo a alguien que está pensando en contratarlos, creo que te dice mucho sobre su personalidad».

TIM: «¿Qué respuéstas son una bandera roja para ti, y cuáles no lo son? O Chris, si quieres intervenir tú…».

CHRIS: «Siempre me gusta darle la vuelta [al método habitual de hacer entrevistas y decir algo como]: "Somos una comunidad pequeña. Usted y yo no hemos trabajado juntos, pero yo conozco a muchos de sus iguales y, después de esto, vamos a continuar con gente a la que usted le gusta y a la que usted no le gusta. Nadie es perfecto, y yo también tengo mis detractores al igual que usted. ¿Qué dirá sobre usted la gente que no tiene muy buena consideración de su persona?".

»Lo más importante para mí era que tuvieran una respuesta. A) Eso revela valor para ser capaz de afrontarlo, y B) revela que esa persona es consciente de que "puede que sea la persona mejor valorada entre todos mis pares y que tenga esta gran trayectoria profesional, pero ahí fuera hay más gente y es probable que esto sea lo que dirán…". Y entonces puede que digan "fui interesado en otros tiempos", o "parezco demasiado bueno sobre el papel", o "soy vago en este tipo de entrenamiento físico", o cualquiera que sea el caso. Dime qué es, si lo identificas es que estás trabajando para resolverlo. No me importa lo que pienses sobre ello. Lo único que quiero es saber que eres consciente de cómo te ve el resto de la gente».

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**

CHRIS: «Te responderé de esta manera, y no sé si se ajustará a tu pregunta. Un gran mentor que tuve al principio de mi carrera me dio un consejo que he seguido hasta ahora, y es que siempre debes tener al día una lista con tres personas en las que nunca debes dejar de mirarte: alguien mayor que tú a quien desees imitar, un igual que consideres mejor que tú en el trabajo y a quien respetes, y un subordinado que ahora haga mejor que tú el trabajo que tú hacías (uno, dos o tres años atrás). Con sólo esos tres individuos

con los que medirte y de los que aprender en todo momento, conseguirás una mejora exponencial de tu yo actual».

Ejercicio físico rutinario de Stan

Stan comienza su sesión diaria de ejercicios en casa, si es que está en ella:

- Serie de flexiones con el máximo de repeticiones.
- Cien abdominales, tres minutos en posición de plancha, de dos a tres minutos de yoga.
- Serie de flexiones con el máximo de repeticiones.
- De cincuenta a cien abdominales cruzados (con las piernas flexionadas), 2,5 minutos en posición de plancha, de dos a tres minutos de yoga.
- Serie de flexiones con el máximo de repeticiones.
- De cincuenta a cien abdominales combinados (mezcla de las dos primeras variantes), dos minutos en posición de plancha, de dos a tres minutos de yoga.
- Serie de flexiones con el máximo de repeticiones.
- sesenta aleteos de piernas seguidos de una postura estática; 1,5 minutos en posición de plancha; serie de abdominales; un minuto en plancha; de dos a tres minutos de yoga.

STAN: «Después salgo de casa y me voy al gimnasio, porque mi gimnasio abre a las 5:30. Está a tres manzanas de mi casa».

TIM: «Supongo que me hablas de horas de la mañana».

STAN: «Claro. Si me levanto a las cuatro, me da tiempo a hacer eso de 4:30 a alrededor de las 5:20, y después, a las 5:25, salgo para ir a mi gimnasio. Cuando llego allí hago cuatro series de dominadas, alternadas con *press* de banco inclinado y *curls* de pie. [Los descansos entre ellos consisten en ejercicios de equilibrio sobre una pierna.] Luego hago algunas cosas más, y acabo en 30 o 35 minutos. Así que hacia las 6:15 o 6:20 puedo haber terminado en el gimnasio, vuelvo a casa, me aseo y empiezo a trabajar».

¿Por qué es importante el ejercicio físico para Stan?

Aparte de la imagen personal y de los aspectos relacionados con el rendimiento: «También impone una disciplina en la jornada. Si el día es terrible pero hice mis ejercicios, al final del día diré: "Bueno, hice un buen entrenamiento", casi no importa lo que pase. Cuando salió el artículo en la revista *Rolling Stone*, ocurrió a eso de la 1:30 de la madrugada. Me enteré, hice un par de llamadas y supe que teníamos un gran problema, y me vestí y salí a correr durante una hora. Despejé la mente, me estiré. No lo hice desaparecer, pero es algo que hago en esas situaciones».

Tres ejercicios para la fortaleza mental

Lo siguiente fue en respuesta a: «¿Qué tres pruebas o ejercicios militares podrían usar los civiles para desarrollar fortaleza mental?»:

STAN: «Lo primero es forzarte más allá de donde crees que eres capaz de llegar. Descubrirás una capacidad nueva en tu interior. Lo segundo es meterse en grupos que compartan dificultades, incomodidades. Nosotros lo llamábamos "privación compartida". Descubrirás que cuando has atravesado entornos de esa complejidad, te sientes más fuerte ante tus obligaciones. Y, por último, crear cierto miedo y hacer que los individuos lo superen».

TF: Creo que estos tres elementos explican en buena medida el estallido de popularidad que han tenido carreras de obstáculos como la Spartan Race (véase Joe De Sena, capítulo con el mismo título) y la carrera World's Toughest Mudder (véase Amelia Boone, capítulo con el mismo título).

¿Un consejo para tu yo de treinta años?

STAN: «Creo que hasta los treinta y cinco años o así era un maniático del control, porque el tamaño de las organizaciones que dirigía y de las que formaba parte era lo bastante reducido para microcontrolarlas. Tenía una personalidad bastante fuerte, y si trabajabas duro y estudiabas duro, podías llegar a mover todas las fichas del ajedrez, ningún problema. **Entre los treinta y cinco y los cuarenta, cuando pasas al nivel del batallón, formado por unas seiscientas personas, de pronto te encuentras con que debes mandar de una manera distinta, y lo que tienes que hacer en realidad es formar a la gente. El consejo que le daría a un joven es que en realidad se trata de formar a la gente que tiene que hacer el trabajo**. A menos que vayas a hacer la tarea tú, el tiempo que dediques a formar a la gente, ya sea para dirigir a quienes harán el trabajo o para hacerlo ellos mismos, cada minuto que dediques a eso dará unos frutos muy rentables y exponenciales».

Para los que decimos que no tenemos tiempo para leer…

Stan consume la mayoría de los libros en formato de audiolibro, una costumbre que adquirió en el extranjero porque los libros impresos son difíciles de manejar cuando estás en un ejército movilizado. Ahora «lee» por este método alrededor del 70 por ciento del tiempo.

STAN: «Aprendí a funcionar con audiolibros. Tengo la mente concentrada en eso mientras levanto pesas… **También tengo un juego de auriculares pequeños en el baño. Así que cuando entro por la mañana, escucho un libro ahí. Lo enciendo y [lo escucho] mientras me lavo los dientes, mientras me afeito, mientras me visto para ir al gimnasio, porque mi mujer está en la habitación…** he descubierto que me acabo los libros muy, muy deprisa, porque si haces ejercicio durante una hora y media al día, en realidad te acabas los libros mucho más rápido que si sólo los miras durante el tiempo que dedicas a la lectura… Suelo buscar libros relacionados con temas históricos durante periodos de veinte, treinta, cuarenta años, o con grandes proyectos, como la construcción del canal de Panamá, la construcción de la presa Boulder [ahora conocida como presa Hoover], porque tienen un comienzo, una fase intermedia y un final, y desafíos. También leo algunos temas hasta agotarlos. Leí siete u ocho libros sobre George Washington y otros padres fundadores de Estados Unidos, y como se superponen entre sí, de pronto sabes más sobre esa época, y lo último que te estás leyendo es más interesante porque va rellenando las lagunas. Así que me doy un atracón sobre un tema durante un tiempo, y luego lo dejo y paso a otro tema».

*** Libros para leer sobre las realidades del combate**

CHRIS: «Bueno, un clásico entre la comunidad de operaciones especiales es *Puertas de fuego* (Grijalbo Mondadori, 1999), de Steven Pressfield. Un libro muy leído…».

*** Libro más regalado por Stan**

«El libro del que seguramente he regalado más copias es el que escribió Anton Myrer en 1968, titulado *Once an Eagle*. Es la historia de dos personajes que entraron en las fuerzas armadas durante la Primera Guerra Mundial, y a los que se sigue a través de la Segunda Guerra Mundial hasta los años de posguerra.»

*** La película favorita de Stan**

La batalla de Argel. Tardas quince minutos en meterte dentro de la película pero ten paciencia y no la dejes de ver. Yo aplacé verla varios meses y desearía haberla visto inmediatamente después de que Stan me la recomendara. Esta cinta de estilo documental y filmada en Argel, recrea los sucesos cada vez más violentos que ocurrieron en 1957, cuando una Argel ocupada luchó para independizarse de Francia. Es una cinta que humaniza ambos bandos y de especial trascendencia para los sucesos actuales. Además de todo eso, analiza lo bueno y lo malo de la naturaleza humana en el sentido más amplio.

Shay Carl

Tótem: Águila calva

«El verdadero carácter de un hombre se ve en la manera en que su perro y sus hijos reaccionan ante él.»

«Si no crees en Dios, deberías creer en la tecnología que nos hará inmortales.»

Shay Carl (TW/IG: @shaycarl, youtube.com/shaytards) tuvo su primer ordenador a los veintisiete años. Por entonces era un obrero, y subió su primer vídeo de YouTube durante un descanso en su trabajo con encimeras de granito. Desde entonces hasta hoy:

- Su canal SHAYTARDS tiene ahora unos dos mil quinientos millones de visitas. Junto a Shay y su familia han aparecido famosos de la talla de Steven Spielberg.
- Cofundó Maker Studios, empresa que vendió a Disney por casi mil millones de dólares.
- Lleva casado trece años y tiene cinco hijos.
- Ha perdido más de cuarenta y cinco kilos desde que alcanzó su peso máximo.

Entre bambalinas

- Shay voló desde Utah hasta California para el *podcast* que hicimos juntos. En San Francisco lo introduje por primera vez en varias aficiones, entre ellas el AcroYoga (véase capítulo AcroYoga: «Thai and fly») y a acabar agotado con las palizas con ramas de los baños rusos.
- Es inversor en DietBet.com, un sitio en internet que he utilizado con decenas de miles de seguidores sin tener ni idea de que Shay estaba implicado. Te obligan a apostar dinero como incentivo para perder peso, y funciona. Cuando alcanzas ciertos logros «ganas» y recibes una parte de todo el bote. Los jugadores han perdido más de dos millones de kilos y DietBet ha pagado más de veintiún millones de dólares.

«Los secretos de la vida se ocultan tras la palabra *cliché*.»

Shay recuerda un paseo concreto en bicicleta, allá por la época en la que tuvo una rápida pérdida de peso: «Recuerdo dónde estaba exactamente. Pensé "Los secretos de la vida se ocultan tras la palabra *cliché*". Así que siempre que oigas algo que te suene a cliché, te aconsejo que levantes las orejas para escuchar con atención». Hay frases que él ha oído un millón de veces, como: «Come más verdura», pero las ha ignorado durante años, porque todas le sonaban demasiado simplistas. Al final lo que funcionó fue lo simple. No necesitaba respuestas sofisticadas. Siempre las tuvo delante de las narices. ¿Qué recomendación estás ignorando tú porque te parece manida o tópica? ¿Puedes contrastarla con alguna acción que la ponga a prueba?

Aprende de tu yo futuro: Un ejercicio que ambos utilizamos

Le pregunté a Shay qué consejo le daría a su yo de veinticinco años, y él me respondió con lo siguiente: «¿Quizá le habría dicho, "Abandona antes la universidad"? Pero no creo que cambiara nada… Es fácil pensar: "Bueno, ¿qué le diría a mi yo de veinticinco años?". Así que entonces pienso, "Bueno, si tuviera cuarenta y cinco y me hicieran esta pregunta, ¿qué le diría a mi yo de treinta y seis años [que es la edad actual de Shay]?"».

TF: Esto me animó a compartir una historia con él que repetiré aquí abreviada. Nunca escribo textos de ficción, pero una de las pocas composiciones que perdí y me dejó apenado durante un periodo extenso era de ficción. Escribí una historia corta en la que iba a esquiar, me retiraba al hotel de la estación de esquí para tomar un chocolate caliente y vino, y acababa sentado frente a un viejo desconocido y sabio compartiendo su mesa. Después de varias horas de conversación aquel extraño resultaba ser mi yo del futuro. Le pido consejo y consigo el beneficio de su mirada retrospectiva. Fue divertido escribir aquella historia y, aunque suene algo extraño, también saqué un montón de consejos viables, específicos con aquel ejercicio. Cuando solté el bolígrafo me sentía un poco perplejo y pensé, «No sé qué es lo que acabo de hacer, pero parece un original truco de magia». Más tarde me di cuenta de que la historia se parece al espectacular cuento de Jorge Luis Borges titulado «El otro». Cuando le conté a Shay esta historia, se le iluminaron los ojos. Saltó con:

«Lo que me acabas de contar es justo lo que te iba a proponer. Piensa en la edad que tienes ahora y en la versión de ti mismo dentro de diez años. Después pregúntate "¿Qué es lo que probablemente me diría a mí mismo si fuera una versión mayor de mí mismo?". Ésa es la sabiduría que creo que encontraste con aquel ejercicio… [Si realizas este ejercicio y empiezas a poner en práctica las respuestas], creo que crecerás mucho más de prisa que si no lo haces».

El trabajo funcionará cuando no funcione ninguna otra cosa

Shay es miembro de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días (mormones). En mi *podcast* habló públicamente por primera vez sobre cómo combatir y superar el alcoholismo:

«No es fácil ser mejor. Es duro. Nuestra tendencia natural nos inclina hacia la adicción y hacia las cosas que son fáciles. Es fácil beber alcohol para olvidarse de las penas. Es fácil no levantarse por la mañana para hacer ejercicio. Es fácil montarse en el coche y comprar una hamburguesa sin salir de él, ¿no es así? ¿Qué quieres hacer que cueste trabajo? Recuerdo que mi abuelo me decía, "El trabajo funcionará cuando no funcione ninguna otra cosa"».

Procedimiento habitual de Shay para grabar vídeos

Cámara Canon PowerShot G7 X y Final Cut Pro X. Él imagina cada día dividido en tres actos y los graba en tres partes: mañana, tarde y noche. Graba entre un total de diez o quince minutos y nunca filma más de dos minutos seguidos cada vez.

Dos métodos para subir el ánimo

Shay me explicó que la publicación diaria de vídeos, o el «vlogging» (vídeo + entrada en un blog) es una terapia que sale barata:

«Desde un punto de vista fisiológico notaba mi cuerpo diferente… Con sólo sentarte derecho, ponerte una sonrisa en la cara y actuar hasta terminar, ya te sientes mejor. Es algo que tiene verdadero poder».

TF: Esto me inspiró para experimentar con breves *vlogging* durante unos quince días para levantar el ánimo. Lo hice de la manera más simple posible, usando el iPhone para realizar un vídeo de preguntas y respuestas (Q&A) en directo de diez minutos para Facebook. Subí los vídeos de Facebook a YouTube, y fue increíble lo rápido que aumentaron las visualizaciones repetidas, algo que no había conseguido nunca antes. Según me explicaron tanto Casey Neistat (véase capítulo con el mismo título) como Shay: es por la relación que estableces, no por la calidad del producto. Los efectos de «actuar» con más optimismo parecieron durar un mínimo de dos a tres horas.

Shay tiene otro método para subir el ánimo, pero seguramente es mejor usarlo fuera del aeropuerto:

«Tal vez suene demencial, pero me miro al espejo y me sonrío a mí mismo… con lo que rompo la pretenciosa barrera de no ser capaz de hacer el tonto. Creo que el hecho de no tomarse las cosas demasiado en serio tiene un gran poder».

*** ¿Quién te viene a la mente cuando oyes la palabra éxito?**

«Para mí, la definición de éxito es ser genial con tus padres, con tus abuelos [si aún viven] y con tus hijos. Tener la capacidad de realizar la difícil tarea de tratarnos como seres humanos.»

Osos amorosos hasta una salida de mil millones de dólares

«[Maker Studios] creció como un fuego descontrolado. Era la primera vez que reunías a varios agentes sociales. Si quieres, fue como una acción conjunta de los Osos Amorosos. Ya sabes cómo actúan los Osos Amorosos cuando se juntan y, cuando se unen, son más fuertes que cuando actúan por separado. Ya sabes a lo que me refiero.»

TF: ¿Qué clase de grupo de primer orden podrías reunir si tuvieras una pistola en la cabeza? Tal vez ayude releer «La ley de la categoría» (véase capítulo con el mismo título) y «Mil seguidores de verdad» (véase capítulo con el mismo título).

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«¡VAS A MORIR!» [**TF**: Las mayúsculas son suyas.]

Shay se recuerda a sí mismo constantemente la brevedad de la vida y la inevitabilidad de la muerte. Yo también incluyo *memento mori* (recordatorios de la muerte) en mi calendario, ya sea leyendo a Séneca y otros estoicos, pasando tiempo con cuidadores de enfermos terminales, visitando cementerios (como el de Omaha Beach), o colocando visibles en mi salón las memorias de alguna persona fallecida recientemente.

Will MacAskill

«Si ganas sesenta y ocho mil dólares al año, entonces en términos globales, eres el uno por ciento.»

Will MacAskill (TW: @willmacaskill, williammacaskill.com) es profesor titular de filosofía en el Lincoln College, Universidad de Oxford. Con sólo veintinueve años de edad, probablemente sea el profesor titular de filosofía más joven del mundo. Will es autor de la obra *Doing Good Better* y es cofundador del movimiento «altruismo eficaz». Se ha comprometido a donar todo lo que gane por encima de unos treinta y seis mil dólares al año a la asociación benéfica que considere más eficaz.

También es cofundador de dos organizaciones sin ánimo de lucro muy conocidas: 80.000 Hours, que analiza y aconseja sobre cómo destacar en tu carrera laboral, y Giving What We Can, que insta a la gente a comprometerse a dar al menos el 10 por ciento de sus ingresos a las organizaciones benéficas más eficaces. Entre las dos han conseguido reunir más de cuatrocientos cincuenta millones de dólares en donaciones realizadas en vida, y figuran entre el uno por ciento de las principales organizaciones sin ánimo de lucro en términos de crecimiento.

«No puedes hacer que una organización benéfica mediocre pase a ser buena con pocos fondos.»

TF: Will me descubrió GiveWell.org, un sitio web que estudia en profundidad cuánto consiguen resolver las organizaciones y las fundaciones sin ánimo de lucro (en términos de vidas salvadas, mejoras en la calidad de vida, etc.) por cada dólar que gastan. Esto evita el problema de casi todos los demás analistas de organizaciones benéficas, los cuales se equivocan al contemplar lo poco que gastan en administración y en presupuesto general como un indicador de su «eficiencia». Por supuesto, si un organismo de este tipo hace las cosas mal, el hecho de que tenga pocos fondos no significa nada, de ahí la cita de Will. Lo que importa son los resultados en el mundo real.

Según el análisis de GiveWell.org de 2016, tres de las organizaciones más eficaces y con más impacto son:

- Against Malaria Foundation (AMF)
- Deworm the World Initiative
- Give Directly

*** Dos modelos filosóficos de Will**

- Peter Singer, filósofo moral australiano y titular de la Cátedra Ira W. DeCamp de Bioética en el Centro de Valores Humanos de la Universidad de Princeton. Sus obras más conocidas son *Ética práctica* (Akal, 2009), un volumen sorprendentemente comprensible, y *Liberación animal* (Editorial Trotta, 1999).
- Derek Parfit, quien lleva toda su vida en la institución All Souls College de Oxford, un centro selecto incluso dentro de Oxford. Derek escribió un libro titulado *Razones y personas* (A. Machado Libros, 2004), considerado por Will uno de los libros más importantes de todos los que se han escrito en el siglo XX.

«Persigue lo que te apasiona» es un consejo desastroso

«Creo que desnaturaliza la búsqueda de una formación laboral satisfactoria y de un trabajo satisfactorio, donde el mayor indicador de la satisfacción laboral es que el trabajo te interese mentalmente. Es la naturaleza del trabajo en sí. Eso no tiene mucho que ver contigo… Lo que importa es si el trabajo te ofrece mucha diversidad, si te reporta mucho, si te permite actuar con autonomía, si aporta algo al resto del mundo (¿es realmente significativo? ¿mejora el mundo?) y, también, si te permite poner en práctica una capacidad que hayas desarrollado.»

*** Libros más recomendados para mejorar la calidad de vida y la eficacia en general**

Mindfulness: guía práctica para encontrar la paz en un mundo frenético (Paidós, 2013), de Mark Williams y Danny Penman. Este libro es una introducción amena y accesible a la meditación con atención plena, e incluye un curso guiado sobre meditación de ocho semanas. Will realizó ese curso y tuvo una repercusión considerable en su vida.

The Power of Persuasion, de Robert Levine. La capacidad de persuadir, de vender ideas y de convencer a los demás, es una metahabilidad que se transfiere a muchos ámbitos de la vida. Este libro no alcanzó mucha popularidad, pero es el mejor que ha encontrado Will sobre el tema de la persuasión. Profundiza mucho más en él que otras opciones sobre el tema.

*** ¿Un consejo para tu yo de veinte años?**

«Uno es recalcar que realizarás ochenta mil horas de trabajo a lo largo de tu vida. Es increíblemente importante plantearse cuál es la mejor manera de invertirlas, y lo único que haces de momento (Will de veinte años) es divagar y pensar. No estás dedicando mucho tiempo a reflexionar sobre esta especie de macrooptimización. Puede que estés pensando: "¿Cómo puedo sacar lo mejor posible el trabajo del curso?" y en la *micro*optimización, pero no te estás planteando: "¿Cuáles son las verdaderas metas últimas de mi vida, y cómo puedo optimizar para alcanzarlas?".»

«La analogía que yo uso es, si sales a cenar fuera, te llevará un par de horas. Dedicas cinco minutos a pensar a dónde irás a cenar. Parece razonable dedicar el 5 por ciento del tiempo a pensar cómo pasarás el 95 por ciento restante. Si hicieras eso mismo con tu vida profesional, tendrías que dedicar cuatro mil horas, o dos años de trabajo. Y lo cierto es que me parece algo muy legítimo, eso de dedicar un espacio de tiempo tan grande a intentar esclarecer a qué dedicarás el resto de tu vida.»

El proceso Dickens: ¿cuánto te cuestan tus convicciones?

El «proceso Dickens» (a veces llamado el «patrón Dickens») está relacionado con la novela corta *Canción de navidad* de Charles Dickens. Es uno de los ejercicios que realicé en su totalidad a lo largo de varios días durante el curso de Tony Robbins «Descubre el poder que hay en ti».

Mi amigo Navin Thukkaram es un multimillonario con una vida fascinante. Ha realizado once veces el curso «Descubre el poder que hay en ti» y me contó que, aunque me perdiera algunas sesiones, no podía perderme el proceso de Dickens en directo. Era la razón principal por la que él acudía cada año. Para él es como una actualización y un reinicio. Este capítulo es una descripción general y simplificada de mi experiencia.

En la novela *Canción de navidad* de Dickens, Scrooge recibe la visita de los fantasmas de las navidades pasadas, presentes y futuras. En el proceso Dickens, te ves en la obligación de analizar esas creencias o convicciones que te limitan (como los dos o tres convencimientos que más te obstaculizan) en cada tiempo. Tony te guía a través de cada uno de ellos en profundidad, y recuerdo variantes de preguntas y visualizaciones como:

- ¿Qué coste te ha supuesto cada creencia o convencimiento en el pasado y qué coste le ha supuesto a la gente que has amado en el pasado? ¿Qué has perdido por culpa de esa creencia o convencimiento? Míralo, óyelo, siéntelo.
- ¿Qué coste tiene cada uno de ellos para ti y para la gente que te importa en el momento presente? Míralo, óyelo, siéntelo.
- ¿Qué coste tendrá cada uno de ellos para ti y para la gente que te importa dentro de uno, tres, cinco y diez años? Míralo, óyelo, siéntelo.

¿Por qué parece funcionar esto tan bien? Le hice esta pregunta a Tony meses más tarde, cuando vi los persistentes resultados que tuvo en mí, y él me mandó el siguiente ejemplo en audiotexto:

«Si tosen como locos en este momento [por un cáncer de pulmón], ¿cómo es que siguen fumando? Se dicen a sí mismos: "Bueno, he fumando durante años y nunca tuve ningún problema". O se dicen, "Mejorará en el futuro. Después de todo, George Burns vivió hasta los ciento dos años fumando puros". Buscan la excepción de la regla porque nadie conoce el futuro. Podemos inventarlo, podemos convencernos de que irá bien. O

podemos recordar el pasado en el que todo estaba bien. Así es como la gente sale de estas cosas.

»Cuando sentimos miedo en un momento temporal (me refiero al pasado, presente o futuro) pasamos a otro instante temporal en lugar de cambiar, porque el cambio conlleva mucha incertidumbre y mucha inestabilidad y da mucho miedo a la gente».

El proceso Dickens no te permite eludir los instantes temporales.

Por supuesto, una cosa es leer sobre cómo se nada, y otra es salir a nadar. El proceso en directo duraba un mínimo de treinta minutos, con Tony sobre el escenario y un público de diez mil personas. Oí llorar a cientos, tal vez miles de ellas. Fue como un golpe de gracia productivo. Al imaginar situaciones realistas y dolorosas, los asistentes (incluido un servidor) no pudieron seguir racionalizando o aceptando «reglas» destructivas en su vida. Tal como me dijo Tony más tarde: «No hay nada como una dinámica de grupo de inmersión total, cuando no hay nada a tu alrededor que pueda distraerte. Pones toda la atención en abrirte paso y pasar al siguiente nivel, y eso es lo que hace que el proceso Dickens funcione».

Una vez que percibes el dolor agudo de las convicciones limitadoras que tienes en la actualidad, usas dos o tres convicciones sustitutorias para avanzar. Esto se hace para que «no vuelvas a [las viejas creencias] a través de viejas fórmulas lingüísticas». Una de las principales convicciones que me limitaban a mí era: «No estoy programado para la felicidad», la cual reemplacé por: «La felicidad es mi estado natural». Después del curso, recurrí al método de las afirmaciones de Scott Adams (véase capítulo con el mismo título) por las mañanas para reforzarlo. Ahora bien, soy muy consciente de lo cursi que puede sonar todo esto sobre el papel. Pero yo experimenté un cambio de fase descomunal en mi vida durante las tres o cuatro semanas posteriores al curso. Alrededor de un año después, puedo afirmar que nunca he sentido una felicidad más sólida que ésta en toda mi vida adulta.

¿Tal vez te ha llegado el momento de hacer una pausa en la persecución de metas para pararte a buscar los nudos en la manguera del jardín que, una vez eliminados, harán todo mejor y más fácil? Es increíble lo que puede llegar a ocurrir cuando dejas de conducir con el freno de mano echado.

Kevin Costner

«Ser un emprendedor es estar dispuesto a hacer un trabajo que nadie más quiere hacer [para] poder vivir el resto de tu vida haciendo lo que quieras hacer.»

«Suelo saber si voy bien encaminado con algo cuando siento un poco de miedo. Me digo: "Caray, podría estropearlo".»

Kevin Costner (TW: @modernwest) es un cineasta de renombre internacional. Se le considera uno de los contadores de historias más aclamados por la crítica y más visionarios de su generación. Costner ha producido, dirigido y protagonizado películas memorables, como *Bailando con lobos* (*Dances with Wolves*), *JFK*, *El guardaespaldas* (*The Bodyguard*), *Campo de sueños* (*Field of Dreams*), *Tin Cup*, *Los Búfalos de Durham* (*Bull Durham*), *Open Range*, la miniserie histórica *Hatfields & McCoys*, y *Lo mejor para ella (Black or White)*, entre muchas otras. Ha sido galardonado con dos premios de la Academia, dos Globos de Oro y un Emmy. Es coautor de la obra *The Explorers Guild*.

Clarividencia ante una muerte inminente y desplazamiento de la carga

Kevin describió el día que se subió a una vieja camioneta Datsun para acudir a su primera audición de verdad para ser actor (para una representación teatral de Rumpelstinski). El acelerador se rompió y se cayó al suelo, lo que subió la velocidad de noventa a ciento treinta. Entonces vio luces de freno encendidas en coches de delante:

«Contuve los nervios en un momento, a medio camino, cuando me di cuenta de que no quería morir. Pisé el embrague. Nunca oí un gemido como aquél pero [quité la marcha]… Conseguí girar la llave para apagar el motor y avancé en punto muerto hasta detenerme, empujé el vehículo hasta un carril de parada de emergencia y no maté a nadie. Salí del puto coche, salté aquella valla e hice autoestop hasta el lugar de la audición porque no iba a perdérmela. Lo dejé en la autopista.

»Porque había un lugar al que quería llegar. Había un lugar [en el que] iba a pasar algo… y, por supuesto, no pasó nada. No era lo bastante bueno. No estaba formado. No sabía nada en realidad sobre Rumpelstinski… pero la imaginación empezó a echar humo ante las posibilidades.

»Empecé a enamorarme de algo. Yo no sabía si sería capaz de ganarme la vida con aquello, pero al final conseguí librarme de las voces de mi cabeza [procedentes de mis padres], que eran "¿a qué te vas a dedicar?". A lo que yo respondía: "No es asunto tuyo. Voy a ser lo que quiero ser".

»Cuando verbalicé que ya no me importaba lo que pensaran los demás sobre lo que yo hiciera, que sólo me importaba lo que pensara yo, noté que **todo el peso del mundo se me cayó de los hombros, y que todo se volvía posible. La carga se desplazó a todos los demás [que estaban] preocupados. Ahora los preocupados eran ellos. Pero para mí todo se desplazó hacia un lugar en el que me sentí libre**».

Supongamos que…

Para su papel en la película *JFK*, Kevin no quiso arriesgarse demasiado con la especulación. Quiso proteger su persona y su credibilidad y propuso una solución elegante:

«Cuando me topé con ciertas cosas sobre las que no estaba seguro y que otra gente cuestionaba ligeramente, dije: "Oliver [Stone], no estoy cómodo diciendo esto. Me sentiría mejor si digo 'Supongamos que…', en lugar de 'Esto es lo que pasó'. Porque "'Supongamos que…' enmarca las cosas para que la gente vea. Porque si no hay testimonios reales, dices 'Supongamos que pasó esto…'". Y Oliver no discutió esto en absoluto, lo cual le honra. Dijo: "Lo veo bien. Dibujemos esta imagen porque ésa es la imagen que creo que tenemos delante"».

Arriesgarse

Kevin describió una extraña y sincera conversación que mantuvo con su padre, quien recelaba de que Kevin se convirtiera en actor. Por entonces Kevin ya era adulto y había triunfado. Su padre estaba sentado dentro de la bañera:

«Me estaba mirando y dice: "**¿Sabes? Nunca me arriesgué en la vida**". Casi fue mi propio momento *Campo de sueños*. Se me saltaron algunas lágrimas. Me dice: "Llegué durante la puñetera y maldita época del Dust Bowl, y cuando conseguí un trabajo, Kevin, no quise perderlo. Lo conservé porque sabía que siempre habría comida en la mesa". Y yo le dije: "La hubo. La hubo". Fue realmente bonito aquel momento increíble con mi padre allí sentado».

Sam Harris

Tótem: Lechuza

«A cierto nivel, la sabiduría no es más que la capacidad de seguir tus propios consejos. En realidad es muy fácil dar buenos consejos a los demás. Es muy difícil seguir el consejo que sabes que es bueno… Si alguien se me acercara con la lista de mis problemas, me resultaría muy fácil arreglar a esa persona.»

Sam Harris (TW: @SamHarrisOrg, samharris.org) se graduó en filosofía en la Universidad de Stanford y se doctoró en neurociencia por la UCLA. Es autor de los superventas *El fin de la fe* (Paradigma, 2007), *Carta a una nación cristiana* (Paradigma, 2007), *The Moral Landscape*, *Free Will*, *Lying*, *Despertar* (Kairós, 2015) e *Islam and the Future of Tolerance: A Dialogue* (con Maajid Nawaz). Además, presenta el popular *podcast Waking Up with Sam Harris*.

Entre bambalinas

Sam y yo nos conocimos en los aseos de los Congresos TED en 2010, inmediatamente después de que yo me comiera por accidente (de verdad) dos bizcochos de marihuana. No estaba preparado para el tetrahidrocannabinol (THC) ni para Sam Harris, y sobre todo, no lo estaba para el THC *y* Sam Harris al mismo tiempo.

«Rutina» matinal

«Lo que debes imaginarte es un caos controlado. No los engrasados y suaves engranajes de una máquina bien calibrada. Sino alguien que sale de su habitación tambaleándose en busca de cafeína, y que puede haber mirado o no el correo electrónico antes de que pite la tetera. Pero sí medito con frecuencia y lo cierto es que intento hacerlo todos los días [entre diez y treinta minutos].»

Sobre la percepción de los riesgos de la inteligencia artificial

«Jaan Tallinn, uno de los fundadores de Skype, decía que cuando habla con alguien sobre esta cuestión, formula dos únicas preguntas para saber si esa persona será capaz de asimilar lo acuciante que es el tema de la inteligencia artificial. La primera es: "¿Trabaja usted en programación?" (cuya relevancia es obvia) y la segunda es: "¿Tiene usted hijos?". Según él, la gente que no tiene hijos no tiene lo bastante bien calibrada la preocupación por el futuro como para captar lo terrible que es la perspectiva de crear máquinas superinteligentes sin haber resuelto antes el problema de su control [asegurándonos de que los intereses de la IA sean iguales a los nuestros aun cuando fueran miles o miles de millones de veces más inteligentes que nosotros]. Creo que hay algo de verdad ahí, y que no se restringe, desde luego, al tema de la inteligencia artificial. Se extiende a todos los temas alarmantes. Es más difícil preocuparse por el destino de la civilización en abstracto, que inquietarse por las situaciones que tendrán que vivir nuestros hijos en el futuro.»

Análisis de la trascendencia del yo

«Buda e innumerables místicos de todos los tiempos atestiguan la experimentación del, a falta de una expresión mejor, amor incondicional. Esto guarda cierta relación con lo que yo llamaría la "propia trascendencia" o la "trascendencia del yo", lo que me parece incluso más importante. Así que existe este fenómeno que claramente es más profundo que cualquiera de nuestras maneras provincianas de hablar sobre ello dentro del contexto de la religión. Existe una verdad más profunda de la psicología humana y de la naturaleza de la consciencia. Creo que debemos explorarla en unos términos que no nos obliguen a mentirnos a nosotros mismos o a nuestros hijos sobre la naturaleza de la realidad, y sin acatar ese lenguaje separador que nos hace elegir equipo dentro de la competencia entre religiones. [Mi libro *Despertar* trata] el fenómeno de la propia trascendencia y las formas de explorarla sin necesidad de creer en señales insuficientes. Una de las principales maneras es a través de las diversas técnicas de meditación, entre las cuales la *atención plena* (o *mindfulness*) me parece la más útil de adoptar en primer lugar. También está la utilización de drogas psicodélicas, que no es lo mismo que la meditación, pero sí revela, como mínimo, que el sistema nervioso humano tiene una plasticidad importante, lo cual significa que la experiencia personal del mundo que tiene cada cual puede verse radicalmente transformada.»

La atención plena y el parloteo mental

«La "atención plena" no es más que una cualidad de la mente que nos permite prestar atención a lo que vemos, oímos o sentimos, y hasta a los mismos pensamientos, sin perdernos en reflexiones de ningún tipo y sin aferrarnos a lo placentero ni dejar de lado lo desagradable…

»Estamos profundamente condicionados a perdernos en reflexiones y mantener esta conversación con nosotros mismos desde el momento en que nos despertamos hasta el instante preciso en que caemos dormidos. Es el parloteo mental, y es tan cautivador que ni siquiera reparamos en él. En el fondo nos encontramos en un estado de ensoñación, y vivimos cada jornada y percibimos el entorno a través de ese velo. Pero lo único que hacemos es hablar con nosotros mismos sin parar, y hasta que consigues romper el hechizo y empezar a percibir los pensamientos mismos como objetos de consciencia que surgen y pasan, ni siquiera eres capaz de atender con ninguna claridad a tu respiración ni a ninguna otra cosa.»

*** ¿Qué es la meditación *vipassana*?**

«Es un método sencillo para prestar atención con una cercanía exquisita y sin prejuicios a todo lo que experimentas de la manera que sea.»

TF: Muchos de los invitados de este libro oyen las meditaciones guiadas de Sam en SoundCloud o en su sitio web. Sólo hay que buscar «Sam Harris guided meditations». Según Sam: «A la gente le resulta muy útil que la voz de alguien le recuerde que no se pierda en reflexiones cada pocos segundos».

El valor de los retiros espirituales de meditación intensiva

«En mi caso, [la meditación] no se volvió realmente útil, que es como decir que no era verdadera meditación, hasta que completé mi primer o segundo retiro de meditación intensiva. Recuerdo la experiencia con claridad. Había sido muy disciplinado y me había sentado a meditar una hora al día cada mañana durante un año entero antes de realizar mi primer retiro de diez días. Recuerdo que en algún momento en medio de mi primer retiro de meditación *vipassana* de diez días volví la mirada hacia aquel año, y me di cuenta de que me había limitado a pensar con las piernas cruzadas cada una de las horas que había practicado meditación aquel año. Esto no quiere decir que tenga que pasarle lo mismo a todos los que practican meditación sin haber asistido nunca a un retiro espiritual, pero es muy probable que os pase a muchos de vosotros… Un retiro de silencio es una prueba que permite desarrollar suficiente energía y atención como para dar el salto a otro nivel…»

Sobre el poder y la fiabilidad de los psicodélicos

En el extenso y fantástico ensayo de Sam sobre las drogas, titulado «Drugs and the Meaning of Life», Sam escribió: «Si [mi hija] no probara un psicodélico, como la psilocibina o el LSD, al menos una vez en su vida adulta, temería que pudiera perderse uno de los ritos de paso más importantes que puede experimentar un ser humano… una vida sin drogas no es ni previsible ni, creo yo, deseable».

Le pregunté sobre esas líneas durante nuestra conversación, y añadió:

«El problema es que cada vez siento un respeto sano más grande por lo que puede ir mal con los psicodélicos, y digo mal en el sentido de que creo que tiene consecuencias permanentes… Creo que aún son indispensables para un montón de gente. Realmente creo que fueron indispensables para mí. No creo que nunca hubiera podido descubrir la meditación sin haber tomado, en particular, MDMA, pero las setas y el LSD también tuvieron su relevancia en mi caso para desvelarme un paisaje interior que valía la pena explorar…

»La sensación de ser un yo que se pasea por tu cabeza (esa percepción que todos llamamos "yo") es una ilusión que se puede anular de varias maneras… Es vulnerable al análisis, y ese análisis puede adoptar muchas formas. El único poder y la única responsabilidad [de los psicodélicos] es que garantizan que funcionarán de alguna manera…

»La puntualización [del etnobotánico Terence McKenna] fue, bueno, si enseñas a alguien a meditar o a hacer yoga, no hay ninguna garantía de que vaya a pasar nada. Puede pasarse una semana practicando. Puede practicar durante un año. Pero ¿quién sabe qué pasará? Puede que se aburra sin más y lo deje sin saber que había algo más ahí. Si te doy cinco gramos de setas o trescientos microgramos de LSD y te digo que te sientes en un sofá durante una hora, es seguro que tus experiencias sufrirán una transformación radical. Da igual quién seas. Se te echará encima un tren de mercancías de significación, y sólo tenemos que mirar el reloj para saber cuándo ocurrirá…

»Si tienes una buena experiencia, te darás cuenta de que la vida humana puede ser indescriptiblemente sublime, que es posible sentirse como en casa dentro del universo de un modo que nunca antes podías haber imaginado. Pero si tienes una mala experiencia (y las malas experiencias son tan malas como buenas son las buenas) tendrás un encuentro horrendo con la demencia. Es un estado tan patológico como el de cualquier lunático que deambula por las calles desvariando en su mundo y completamente aislado del resto. Puedes tener esta experiencia y que, con suerte, se te pase y, de hecho, en casi todos los casos se pasa. Pero sigue siendo dura, y sigue teniendo consecuencias. Algunas de esas consecuencias son buenas. Yo creo que proporciona una base para la compasión, en particular con la gente que sufre enfermedades mentales, que de otra forma no tendrías».

Usar el cielo para meditar

Mira el cielo mientras meditas. «Yo suelo meditar por la tarde. A menudo procuro hacerlo en el exterior. Si sabes algo sobre Dzogchen, sabrás que los yoguis de la enseñanza Dzogchen suelen usar el cielo como una especie de soporte para sus prácticas. Meditas con los ojos abiertos mirando hacia el firmamento en una noche despejada o hacia cualquier otro lugar que permita ver el horizonte. Me gusta practicar de esa manera. No siempre tengo ocasión de hacerlo, pero me parece que despeja la mente de una forma muy útil.»

Más audios

Escucha el episodio número 87 de *The Tim Ferriss Show* (fourhour workweek.com/87) para conocer las opiniones de Sam sobre estos asuntos:

- ¿Qué libros recomendarías leer a todo el mundo? (6:55)
- Un experimento mental que vale la pena realizar: el dilema del tranvía (55:25)

Caroline Paul

Caroline Paul (TW: @carowriter, carolinepaul.com) es autora de cuatro libros publicados. El último es el superventas de *The New York Times* titulado *The Gutsy Girl: Escapades for Your Life of Epic Adventure*. Caroline, que de joven era una miedica, decidió que el miedo estaba en el camino de la vida que quería tener. Desde entonces ha competido en pruebas olímpicas con el equipo nacional estadounidense de luge y ha combatido incendios como una de las primeras mujeres del cuerpo de bomberos de San Francisco, donde formaba parte del grupo Rescue 2. Los miembros del grupo Rescue 2 no sólo apagan fuegos; también realizan búsquedas submarinas (por ejemplo, de cadáveres), rescates con cuerda y en rapel, atienden los avisos por materiales peligrosos, y ayudan en los accidentes automovilísticos y ferroviarios más graves.

Entre bambalinas

- Caroline tiene una hermana gemela idéntica que fue una superestrella de la televisión en la serie *Los vigilantes de la playa*.[21]
- Caroline incorporó a sus entrenamientos con levantamiento de pesas un montón de técnicas de Charles Poliquin (véase capítulo con el mismo título), después de conocerlo a través del luger olímpico canadiense André Benoit.

«Los secretos son una barrera para la intimidad»

«Mi padre era superconservador. Votó a Nixon. Siguió creyendo que Nixon fue un gran presidente hasta su muerte. Era republicano de los pies a la cabeza. Estuve mucho tiempo sin contarle [que soy homosexual], hasta que mi hermana me dijo: "¿Por qué tienes secretos? Los secretos son una barrera para la intimidad". Yo respondí: "No, no es necesario que lo sepa", y ella dijo: "Es una parte de tu vida que él no conoce, y se la estás ocultando. Aunque él no lo note, eso os distancia. Tienes que contárselo".

»Tenía toda la razón. Se lo conté y se quedó petrificado. Fue de lo más dulce. Se quedó conmocionado y después se revolvió y dijo: "Bueno, conozco a algunos homosexuales". Y empezó a decirme los nombres de los homosexuales que conocía. Fue muy tierno.»

Cocinando en el parque de bomberos

Los bomberos del grupo Rescue 2 tienen que turnarse para cocinar para el resto del equipo:

«Había tres trucos. [Primero] recuerdo que una vez un tipo se me acercó y me dijo: "No estás poniendo ningún amor en esta comida". Me sorprendió muchísimo que aquel inmenso bombero musculoso quisiera que hubiera amor en su comida, y lo cierto es que tenía razón. Me sentía tan incómoda cocinando que no le ponía nada de eso. Y él estaba un poco indignado. Ahora siempre procuro ponerle amor a las comidas cuando cocino.

»El segundo era que tuviera colorido… Es algo muy difícil para mí. Todo era bastante gris. Y el tercero era saber hacer tres menús».

El amor propio puede ser un arma

«En mi caso, el amor propio funcionaba porque mi miedo a fracasar era mayor que el miedo que me infundía el fuego. La pura verdad es que no solía tenerle miedo al fuego. No es que quiera dármelas de valiente, es sólo que tenía un miedo mayor: la humillación, el fracaso, fallarle a las mujeres. El amor propio puede ser una gran motivación.»

*** ¿Un libro para todo estudiante universitario?**
«Diría *Las Cosas que llevaban* (Anagrama, 2011), de Tim O'Brien. Es un libro precioso de un autor que luchó en Vietnam. Este libro me animó a volver a leer. Cuando estás en la universidad, dejas un poco de lado la lectura.»

Pon el miedo en su sitio

En los años noventa, Caroline escaló ilegalmente el puente Golden Gate, y subió hasta una altura de unos doscientos treinta metros por sus finos cables. Ella me había comentado que mantenía el miedo a raya, y le pedí que se explicara con más detalle.

«No estoy en contra del miedo. Creo que el miedo es importante sin lugar a dudas. Existe para mantenernos a salvo. Pero sí creo que algunas personas le dan demasiada prioridad. Es una de las muchas cosas que uso para evaluar una situación. Yo estoy a favor del valor. Ése es mi paradigma.

»El miedo no es más que una de las muchas cosas que pasan. Como, por ejemplo, cuando escalamos el puente, lo que ocurrió porque cinco de nosotros decidimos que queríamos subir por aquel cable en mitad de la noche. Por favor, no lo hagáis, pero nosotros lo hicimos. Hablemos de miedo: caminas sobre un cable en el que tienes que ir poniendo un pie delante del otro hasta alcanzar la altura de un edificio de setenta plantas sin nada debajo de ti y… dos cables finos a cada lado.

»Técnicamente sólo es un paseo. En realidad no pasará nada a menos que haya un terremoto o que irrumpa una ráfaga de viento catastrófica. Estarás bien siempre que mantengas el control mental. En estas situaciones estoy atenta a todas las emociones que siento, que son expectación, exaltación, concentración, confianza, diversión y miedo. Entonces pienso en el miedo y me digo: "Vale, ¿cuánta prioridad le voy a dar a esto? En realidad quiero hacerlo". Lo pongo en el lugar que le corresponde. Es como poner ladrillos o levantar una pared de piedra. Haces que las piezas encajen entre sí.»

TIM: «¿Has visualizado los ladrillos? Propón un ejercicio para alguien que no tenga esa práctica. Por ejemplo: "La próxima vez que sientas miedo, haz esto". ¿Qué le recomendarías que hiciera?».

CAROLINE: «En realidad quiero que esa persona separe cada emoción como si fuera un pequeño ladrillo independiente y que luego lo ponga dentro de una fila. Una vez que valoras tus capacidades y la situación, las cosas suelen cambiar. En cuanto te detienes y miras de verdad, creo que la vida de la gente cambia radicalmente, sobre todo en el caso de las mujeres. Las mujeres son muy, muy rápidas a la hora de decir que están asustadas. Eso es algo que quiero cambiar».

Alentar a las chicas

Sobre las diferencias típicas que establecen los padres para educar a niños y niñas:

«A los niños se les anima de forma activa, a pesar de la posibilidad de que se hagan daño, y se les orienta para que hagan las cosas a menudo por sí solos. Cuando una hija decide hacer algo que puede entrañar algún riesgo, después de avisarle, es mucho más probable que los padres la ayuden a hacerlo. ¿Qué mensaje reciben las niñas con esto? Que son frágiles y necesitan ayuda. Esto se enseña y se asimila de manera cultural desde bien pronto. Así que, como es lógico, cuando nos convertimos en mujeres y tenemos un trabajo o relaciones personales, esto se convierte en un paradigma predominante en nosotras: miedo».

TIM: «Para las mujeres que nos estén oyendo y que se estén diciendo: "¡Dios mío!, tiene toda la razón. Yo crecí en una burbuja así. No quiero seguir con este defecto. Quiero prepararme para luchar contra el miedo y situarlo en el lugar que le corresponde". ¿Qué les dirías?».

CAROLINE: «Les diría que ya es hora de adoptar un paradigma de valentía en lugar del paradigma del miedo. Así que, si tienes un niño y una niña, o un hombre y una mujer ante una situación idéntica, se darán dos reacciones emocionales y en cierto modo opuestas. El hombre intentará echar mano de su valentía y la mujer echará mano de su miedo».

TIM: «Esto pone de manifiesto algo importante. El coraje requiere práctica. Es una habilidad que hay que desarrollar. Yo me siento un cobarde algunas veces. Estamos aquí sentados en mi casa haciendo esta entrevista, y en mi mesa para tomar café hay una cita en un trozo de madera [de Anaïs Nin] que dice: "La vida se encoge o se expande en proporción al coraje de cada cual". Es verdad que tengo esto sobre mi mesa del café, así que lo leo todos los días».

La fragilidad está sobrevalorada

«No quiero que nadie se haga daño, pero hacerse daño no es tan malo como la gente cree. Dejar de hacer algo por el mero hecho de que puedes hacerte daño es una razón nefasta para no actuar. Podemos herirnos con todo. El mero hecho de subirnos al coche ya es muy peligroso. Creo que deberíamos poner esto en su sitio. A las niñas se les suele decir: "Oh, te vas a hacer daño", y la posibilidad de hacerse daño adquiere unas dimensiones descomunales. A los niños no se les insiste en esto. Y, sin embargo, niñas y niños son iguales físicamente antes de la pubertad. Se rompen por igual y tienen las mismas capacidades, incluso las niñas son *más* capaces en esa época. No tiene ningún sentido que a las niñas se les diga que son más frágiles y se las trate como si lo fueran. Les enseña a tener un exceso de cautela…»

TF: Dos de las frases que más me gustan de las escritas por Caroline proceden de su columna de opinión en *The New York Times* titulada «Why Do We Teach Girls That It's Cute to Be Scared?»: «… Al prevenir a las niñas para que eviten esas experiencias no las estamos protegiendo, sino que sólo conseguimos, por desgracia, que estén poco preparadas para la vida».

Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo

Este capítulo explica en detalle mi procedimiento para «identificar el miedo», el cual utilizo constantemente y programo al menos una vez por trimestre. Se trata de una adaptación de un capítulo de *La semana laboral de 4 horas*.

Identificar el miedo y huir de la parálisis

Se dan muchos pasos en falso estando quietos.
Dentro de una galleta de la suerte

Nombrado tu miedo ha de ser antes de que desterrarlo puedas.
YODA, en *Star Wars: El imperio contraataca*

Río de Janeiro, Brasil

Seis metros y acercándonos.

«¡Corre! ¡Correeeeeeeeee!» Hans no hablaba portugués, pero el significado estaba muy claro: a toda pastilla. Las deportivas se agarraban con firmeza a la accidentada roca y lanzó el pecho hacia delante, hacia aquella nada de novecientos metros.

Contuvo el aliento en el último paso, y el pánico lo dejó casi inconsciente. Se le nubló la vista por la periferia, como reducida a un mero punto de luz, y luego… flotaba. El azul celeste del horizonte impactó en su campo visual y lo invadió todo un instante después de notar que la corriente térmica ascendente lo había atrapado a él y las alas del parapente. El miedo había quedado atrás en la cumbre de la montaña, y cientos de metros por encima de las verdes selvas tropicales resplandecientes y de las prístinas playas blancas de Copacabana, Han Keeling había visto la luz.

Eso fue un domingo.

El lunes Hans regresó a su oficina en un bufete de abogados de Century City, el paraíso de las empresas de postín de Los Ángeles, y presentó de inmediato su notificación con tres semanas de antelación. Llevaba casi cinco años haciendo frente a la alarma del despertador con un mismo temor: «¿Tengo que hacer *esto* durante cuarenta o cuarenta y cinco años más?». Una vez había dormido debajo de la mesa de la oficina por un agotador proyecto que tenía a medio hacer para despertarse a la mañana siguiente y continuar trabajando en él. Aquella mañana se hizo una promesa a sí mismo: «Dos veces más y me largo de aquí». El tercer golpe llegó el día antes de irse de vacaciones a Brasil.

Todos nos hacemos promesas así, y también Hans se las había hecho con anterioridad, pero ahora las cosas eran un poco diferentes. Él era diferente. Mientras descendía en lentos círculos hacia la superficie había descubierto algo. Los riesgos no son tan terribles cuando los afrontas. Sus compañeros le dijeron lo que esperaba oír: lo estaba tirando todo por la borda. Era un abogado ascendiendo a lo más alto. ¿Qué demonios quería?

Hans no sabía exactamente qué quería, pero lo había probado. Por otra parte, sí tenía claro qué lo aburría hasta la desesperación, y ya había tenido suficiente. No pasaría más días como un muerto viviente, no más cenas con compañeros comparando coches, con el subidón de la compra del último BMW hasta que alguien comprara un Mercedes más caro. Eso se había terminado.

De inmediato empezó a producirse un cambio extraño. Por primera vez en mucho tiempo, Hans se sintió en paz consigo mismo y con lo que hacía. Siempre lo habían

aterrorizado las turbulencias en los aviones, como si fuera a morirse teniendo dentro lo mejor de sí, pero ahora podía atravesar volando una intensa tormenta durmiendo como un bebé. Qué raro.

Más de un año después, seguía recibiendo ofertas de trabajo que no había solicitado de despachos de abogados, pero para entonces ya había creado Nexus Surf, una empresa líder dedicada a la práctica del surf y el turismo de aventura con base en el paraíso tropical de Florianópolis, Brasil. Había conocido a la chica de sus sueños, una carioca con piel de color caramelo llamada Tatiana, y pasaba la mayor parte del tiempo relajado a la sombra de las palmeras o atendiendo a clientes para ofrecerles la mejor experiencia de su vida.

¿Era esto lo que había temido tanto?

Ahora suele ver su antiguo yo en los profesionales infelices y extenuados que lleva a surcar las olas. Mientras esperan entre una y otra, exteriorizan sus verdaderos sentimientos: «Dios, me encantaría poder hacer lo que tú haces». Su respuesta es siempre la misma: «Puedes».

La puesta de sol se refleja en la superficie del agua y ofrece un escenario casi zen para transmitir un mensaje que él sabe que es cierto: interrumpir indefinidamente tu trayectoria actual no significa tirar la toalla. Si quisiera, él podría retomar su carrera dentro de la abogacía exactamente donde la dejó, aunque es lo último que se le pasa por la cabeza.

Mientras reman de vuelta a la orilla tras una sesión increíble, los clientes recuperan el control y la compostura. Ponen el pie en la playa y la realidad les hinca el colmillo: «Lo haría, pero la verdad es que no puedo tirarlo todo por la borda».

Él se tiene que reír.

El poder del pesimismo: define la pesadilla

> Puede que la acción no siempre traiga la felicidad, pero no hay felicidad sin acción.
>
> BENJAMIN DISRAELI, ex primer ministro británico

¿Hacerlo o no hacerlo? ¿Intentarlo o no intentarlo? La mayoría de la gente votaría que no, tanto la que se considera valiente como la que no. La incertidumbre y la posibilidad de fracasar pueden convertirse en sonidos aterradores en las sombras. La mayoría de la gente elegirá la infelicidad antes que la incertidumbre. Durante años me impuse metas, tomé resoluciones para cambiar de dirección y no conseguí ninguna de las dos cosas. Estaba tan inseguro y tan asustado como el resto del mundo.

La solución sencilla me llegó por accidente en 2004. Por entonces tenía tanto dinero que no sabía qué hacer con él, y era muy infeliz, más que nunca. No tenía nada de tiempo y me mataba a trabajar. Había creado mi propia empresa y me di cuenta de que era casi imposible de vender. ¡Vaya! Me sentía atrapado y estúpido a la vez. «Debería ser capaz de arreglarlo», pensé. «¿Por qué soy tan idiota? ¿Por qué no puedo hacer este trabajo? ¡Ponte las pilas y deja de ser tan (insertar improperio)! ¿Qué me pasa?» La verdad era que no me pasaba nada.

Una serie de errores cruciales cometidos durante los inicios de la empresa no me permitirían venderla nunca. Podía contratar elfos mágicos y enchufarme el cerebro a una supercomputadora, pero me iba a dar igual. Mi pequeña creación tenía graves defectos de nacimiento. (También esto resultó ser otra limitación autoimpuesta y un falso constructo. BrainQUICKEN fue adquirida por una sociedad de inversión privada en 2009 sobre la que doy más detalles en el apartado titulado: «Cómo crear un máster en Administración de Empresas del mundo real».) Así que la cuestión pasó a ser: «¿Cómo me libero de este Frankenstein haciéndolo autosuficiente? ¿Cómo me suelto de los tentáculos de la adicción al trabajo y el miedo a que todo se desmorone en pequeños trozos sin mis jornadas laborales de quince horas? ¿Cómo escapo de esta prisión que yo mismo me he construido?». Un viaje, decidí. Un año sabático alrededor del mundo.

Así que hice el viaje, ¿verdad? Pero, bueno, ya llegaré a eso. Primero, me pareció prudente bailar durante seis meses con mi vergüenza, mi desconcierto y mi indignación al son de un bucle infinito de razones por las que mi viaje de fantasía y escaqueo jamás podría funcionar. Sin duda fue uno de mis periodos más productivos.

Entonces, un buen día en pleno éxtasis de especulaciones sobre lo terrible que sería mi sufrimiento futuro, se me ocurrió una idea tan brillante como una gema. Fue sin duda un momento cumbre dentro de aquella fase mía de «*don't happy, be worry*»: ¿por qué no pienso cuál sería exactamente mi pesadilla, lo peor que podría pasarme como resultado de mi viaje?

Bueno, obviamente, mi empresa podía hundirse mientras me encontrara al otro lado del océano. Probablemente ocurriría. Algún error accidental impediría que me llegara un aviso legal y me pondrían una demanda. Me cerrarían el negocio, y las existencias se

estropearían en las estanterías mientras me toquetearía los dedos de los pies hundido en mi miseria solitaria en alguna fría costa irlandesa. Llorando bajo la lluvia, supongo. La cuenta bancaria bajaría un 80 por ciento y sin duda me robarían el coche y la moto que dejé en el garaje. Supongo que alguien me escupiría en la cabeza desde el balcón de un piso alto mientras estuviera dando restos de comida a un perro callejero que después se asustaría y me mordería justo en la cara. Dios, la vida es dura y cruel.

Conquistar el miedo = Definir el miedo

> […] te recomiendo que intercales [en tu vida] algunos días en los que, satisfecho con la mínima y más rudimentaria comida, con un vestido áspero y rugoso, te digas: ¿es esto lo que se temía?
>
> SÉNECA

Entonces pasó algo curioso. La casualidad quiso que empezara a dar marcha atrás en mi empeño eterno por sentirme fatal. En cuanto eliminé el difuso desasosiego y la ambigua angustia definiendo cuál era mi pesadilla, el peor de todos los escenarios posibles, dejó de preocuparme tanto hacer un viaje. De pronto empecé a pensar en qué pasos sencillos podía dar para salvar los recursos que me quedaran y reconducir la situación si el infierno se desatara de golpe. Siempre podía trabajar un tiempo como camarero para pagar el alquiler si me viera en la necesidad. Podía vender algunos muebles y recortar en comidas fuera de casa. Podía robarle el dinero de la merienda a los preescolares que pasaban cada mañana por delante de mi casa. Las opciones eran muchas. Me di cuenta de que no sería tan difícil volver al punto en el que me encontraba, no digamos sobrevivir. Ninguna de esas cosas sería fatal, ni mucho menos. Simples carreras en las medias en el viaje de la vida.

Reparé en que en una escala del uno al diez, en la que el uno es nada y el diez es un cambio de vida permanente, el peor escenario que imaginé de todos los posibles tendría un efecto transitorio de tres o cuatro. Creo que ocurre lo mismo con la mayoría de la gente y con la mayoría de los desastres del tipo: «¡Hos**a, esto es el fin!». Ten en cuenta que hablo de desastres que son uno entre un millón. Por otra parte, si consiguiera el mejor escenario posible que había imaginado, o incluso uno de los escenarios probables, habría supuesto fácilmente un cambio de vida positivo y *permanente* de nueve o diez.

En otras palabras, estaba arriesgando un tres o cuatro improbable y pasajero para conseguir un nueve o diez probable y permanente y, además, tendría gran facilidad para recuperar la prisión de partida de adicción al trabajo con un pequeño esfuerzo adicional si quería. Todo ello derivaba en una conclusión sustancial: prácticamente no había ningún riesgo, sino tan sólo un inmenso potencial para cambiar mi vida a mejor, y podría recuperar mi trayectoria anterior sin más esfuerzo que el que ya estaba aplicando.

Fue entonces cuando tomé la decisión de realizar el viaje, y compré un billete de ida para Europa. Empecé a planear mis aventuras y a eliminar equipaje físico y psicológico. No sucedió ninguno de los desastres que había imaginado y mi vida casi se ha convertido en un cuento de hadas desde entonces. El negocio fue mejor que nunca, y llegué a olvidarme de él mientras me financiaba los viajes por todo lo alto que hice por el mundo durante quince meses.

P y A: Preguntas y acciones

> Soy anciano y he conocido gran cantidad de problemas, pero la mayoría de ellos no ha llegado a suceder jamás.
>
> MARK TWAIN

Si te preocupa dar el salto o sencillamente lo estás aplazando por miedo a lo desconocido, he aquí el antídoto. Responde por escrito, y ten en cuenta que pensar mucho no será tan fructífero o prolífico como vomitar sin más las respuestas sobre el papel. Escribe y no corrijas, lo importante es la cantidad. Dedica varios minutos a cada pregunta.

1. Define tu pesadilla, lo peor que podría ocurrir si hicieras lo que estás pensando hacer. ¿Qué dudas, miedos, «y si», se te ocurren cuando piensas en los grandes cambios que puedes (o necesitas) realizar?
2. ¿Qué pasos podrías dar para reparar el daño o para encarrilar las cosas, aunque fuera de manera temporal? Tal vez sea más fácil de lo que imaginas. ¿Cómo recuperarías el control?
3. ¿Cuáles son los resultados o beneficios, tanto temporales como permanentes, de los escenarios más probables? Ahora que ya has definido la pesadilla, ¿cuáles son los resultados más probables o claramente positivos, ya sean internos (confianza, autoestima, etc.) o externos? ¿Qué efecto tendrían los resultados más probables en una escala de uno a diez? ¿Qué probabilidad tienes de conseguir al menos un resultado positivo moderado? ¿Hay gente menos inteligente que tú que haya hecho esto mismo y haya triunfado?
4. Si hoy mismo te despidieran del trabajo, ¿qué harías para recuperar el control económico de tu vida? Imagina esta situación y responde las preguntas una a tres. Si dejaras el trabajo para probar otras opciones, ¿cómo retomarías más tarde la trayectoria profesional actual en caso de necesidad absoluta?
5. ¿Qué es lo que estás aplazando por miedo? Lo que más tememos hacer suele ser lo que más necesitamos hacer. Esa llamada de teléfono, esa conversación, lo que sea; es el miedo a las consecuencias desconocidas lo que nos impide hacer lo que necesitamos hacer. Define qué es lo peor que te puede pasar, acéptalo y hazlo. Repetiré algo que quizá debas pensar en tatuarte en la frente: *Lo que más tememos hacer suele ser lo que más necesitamos hacer*. Tal como he oído decir por ahí, el éxito de una persona en la vida suele poder medirse por la cantidad de conversaciones incómodas que está dispuesta a mantener. Toma la decisión de hacer cada día una cosa que te dé miedo. Yo me habitué a hacerlo al intentar contactar con celebridades y empresarios famosos para pedirles consejo.
6. ¿Qué coste está teniendo para ti (económico, emocional y físico) posponer tu actuación? No valores únicamente las posibles desventajas de actuar. También es importante sopesar el coste atroz de no actuar. Si no persigues lo que te

entusiasma, ¿dónde estarás dentro de un año, cinco años y diez años? ¿Cómo te sentirás después de permitir que las circunstancias se impongan y dejando que pasen diez años más de tu finita vida haciendo lo que sabes que no te satisface? Si te ves dentro de diez años y sabes con un cien por cien de certeza que es un camino de decepción y arrepentimiento, y si definimos *riesgo* como: «La probabilidad de que ocurra un resultado negativo irreversible», entonces no actuar es el mayor riesgo de todos.

7. ¿A qué esperas? Si no puedes responder esta pregunta sin recurrir al estúpido planteamiento de «no es el momento», la respuesta es simple: tienes miedo, exactamente igual que el resto del mundo. Valora el coste de no actuar, determina la improbabilidad de la mayoría de los pasos en falso y las posibilidades de subsanarlos, y adopta el hábito más importante de quienes destacan y disfrutan con ello: actuar.

Kevin Kelly

«La productividad es para los robots. Si los humanos van a ser realmente buenos en algo será haciendo preguntas, siendo creativos y teniendo experiencias.»

Kevin Kelly (TW: @kevin2kelly, kk.org) es «disidente principal» en la revista *Wired*, la cual cofundó en 1993. También es cofundador de All Species Foundation, una organización sin ánimo de lucro dedicada a catalogar e identificar todas las especies vivas de la Tierra. En su tiempo libre, escribe libros que son superventas, confundó el Proyecto Rosetta, que está creando un archivo con todos los idiomas humanos documentados, y pertenece al consejo de Long Now Foundation. Dentro de esta última organización está investigando cómo revivir y recuperar especies en peligro o ya extintas, incluido el mamut lanudo. Bien podría ser «el hombre más interesante del mundo», pero del mundo real.

Entre bambalinas

Asistí al primer encuentro del «Yo Cuantificado» del 10 de septiembre de 2008 en la pintoresca casita de madera a modo de cabaña de Kevin. Desde aquella pequeña reunión de veintiocho personas, el movimiento del Yo Cuantificado ha crecido hasta convertirse en un término de la cultura pop y en un fenómeno internacional que cuenta con organizaciones en más de veinte países.

Camina o siéntate, pero no vaciles

«El proverbio zen dice: "camina o siéntate, pero no vaciles"… Esta idea es la que tiene prioridad absoluta cuando estoy con una persona. Todo lo demás es multitarea. No, no, no, no. Las relaciones entre la gente, las relaciones interpersonales triunfan sobre todo lo demás. Yo me he entregado a esto. Si voy a ver una obra de teatro o una película, estoy en la película. No estoy en otro sitio. Estoy al cien por cien. Voy a escucharla. Si acudo a una conferencia, voy a estar en la conferencia.»

TF: Esto se parece mucho a la máxima: «No seas asno» de Derek Sivers (véase capítulo con el mismo título). En un mundo repleto de distracciones, la capacidad de hacer una sola cosa cada vez es un superpoder.

El reloj de la cuenta atrás

«Tengo realmente un reloj con la cuenta atrás del tiempo que me queda antes de morir que inspiró a Matt Groening para la serie de animación *Futurama*, en la que introdujeron un episodio sobre esto. Partí de las tablas de mortalidad para la edad estimada de mi muerte, para alguien nacido cuando nací yo, y calculé hacia atrás cuántos días me quedan. Tengo esa cuenta atrás puesta en el ordenador, los días que me quedan. Y te digo que nada concentra más tu tiempo como saber cuántos días te quedan. Por supuesto, es probable que viva más que eso. Tengo buena salud, etc. Y, a pesar de ello, me quedan seis mil y pico días. No son muchos para hacer todo lo que quiero hacer.

»Aprendí algo de mi amigo Stewart Brand [fundador de *Whole Earth Catalog*, presidente de Long Now Foundation], quien organizó los días que le quedaban según bloques de cinco en cinco años. Él dice que toda gran idea de importancia, de las que vale la pena llevar a cabo, lo ocupa unos cinco años desde que se le ocurre, hasta el momento en que deja de tenerla en la cabeza. Y si te planteas la vida en términos de proyectos de cinco años, verás que los puedes contar con los dedos de dos manos, por muy joven que seas.»

TF: Un inversor en valores de gran éxito que conozco usa una hoja de cálculo en Excel para ver su reloj particular con la cuenta atrás hasta su muerte. *Memento mori*, recuerda que has de morir, es una gran manera de recordarte que hay que vivir.

*** Un proyecto manual que todo el mundo debería llevar a cabo**

«Construye tu propia casa. No es tan difícil de hacer, créeme. Yo me hice la mía.»

Escribe para tener ideas, no para expresarlas

«Lo que he descubierto, que es algo que descubren muchos escritores, es que escribo para pensar. Me digo: "Creo que tengo una idea", pero cuando empiezo a ponerla por escrito me doy cuenta de que, "No tengo ni idea", y en realidad no sé qué estoy pensando hasta que intento escribirlo… Ésa fue la revelación.»

El problema de ser Nostradamus

Kevin tiene una trayectoria increíble prediciendo innovaciones y tendencias tecnológicas, lo cual es una bendición y una maldición al mismo tiempo:

«El dilema es que cualquier previsión atinada sobre el futuro se descarta. Cualquier futuro creíble en este momento estará equivocado, así que estás atado. Si la gente lo cree, no ocurrirá, y si no lo cree, ¿de qué te sirve?».

TF: Una de sus armas para realizar predicciones increíbles (aunque atinadas a la larga) consiste en hacer una lista con lo que todo el mundo cree que es cierto o que lo será en el futuro, y entonces se plantea: «¿Y si no fuera así?» con cada una de esas posibilidades y deja trotar la imaginación desbocada por todas sus ramificaciones.

¿Puedes invertir el plan de vida que tienes aplazado para que funcione ahora?

«Mucha, mucha gente trabaja muy duro para ahorrar dinero y poder viajar cuando se jubile. Pues bien, yo decidí darle la vuelta a ese plan y viajar siendo muy joven, cuando no tenía nada de dinero. Y viví experiencias que no podrían comprarse ni con mil millones de dólares.»

«No quieres una “Optimización prematura”.»

«Yo soy partidario de relajarse. La “productividad” es para una edad intermedia. Cuando eres joven, quieres ser prolífico y hacer muchas cosas, pero no te interesa medirlas en términos de productividad. Las mides en términos de resultados extremos, quieres que te den una satisfacción extrema.»

Las ideas que no consigues regalar o aniquilar…

«Me volví partidario de intentar regalar las cosas en primer lugar. Cuéntale a todo el mundo lo que estás haciendo… prueba a regalar esas ideas y la gente será feliz porque la gente adora las buenas ideas. [Se las doy y les digo:] "Eh, es una gran idea. Deberías hacerlo". Antes de nada intento darlo todo, y luego procuro aniquilar todo [lo demás]. Las que vuelven, que son las que no puedo aniquilar ni regalar, son las que me hacen pensar, "Mmm, tal vez sea ésta la idea que se supone que debo poner en práctica".»

TF: Kevin Rose (véase capítulo con el mismo título) hace EXACTAMENTE lo mismo. Lo he visto hacerlo docenas de veces.

Crea un guion nuevo

«La gran tentación de la gente es querer ser otra persona, quieren protagonizar la película de otro. Quieren ser la mejor estrella del rock, y ya hay tanta gente haciéndolo que sólo puedes acabar imitando a otra persona en ese papel. Para mí el éxito consiste en crearte un guion propio. Tienes un guion nuevo que no existía con anterioridad. Eso es, por supuesto, lo que hicieron Jesús y muchas personas más. Es algo realmente difícil, pero creo que eso es lo que yo anoto como éxito.»

(Véase el apartado titulado «La ley de la categoría».)

True films

Kevin ha reseñado los mejores documentales que ha visto en décadas en TrueFilms.com. La serie de libros compañeros titulada, *True Films 3.0*, contiene los doscientos documentales que según él deberías ver antes de morir, y está disponible en formato PDF en kk.org. Tres documentales que nos encantan a ambos son *The King of Kong*, *Man on Wire* y *A State of Mind*.

El peor de los casos: Un saco de dormir y gachas de avena

«Una de las muchas destrezas vitales que debes aprender a una edad más bien temprana es la habilidad de convertirte en la más mínima brizna hiperahorradora que viaja por el tiempo… en el sentido de darte cuenta de lo poco que necesitas en realidad para vivir, no sólo para sobrevivir, sino para estar satisfecho… Eso da confianza para asumir riesgos, porque dirás: "¿Qué es lo peor que puede pasar? Bueno, pues lo peor que puede pasar es que acabe llevando una mochila y un saco de dormir y comiendo gachas de avena. Y estaré bien".»

¿Es esto lo que tanto temía?

> Malgastamos la vida con detalles… Simplifica, simplifica… Un hombre es rico en proporción a la cantidad de cosas de las que puede prescindir.
>
> HENRY DAVID THOREAU, *Walden*

Identificar el miedo (véase capítulo Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo) es un arma para vencer el miedo. Otra de mis armas favoritas es *practicar el miedo*: con regularidad me someto a microdosis del peor de los escenarios posibles a modo de vacuna. Una conversación con Jocko Willink (véase capítulo con el mismo título) explica el valor de la exposición planificada a lo «malo»:

TIM: «¿Cómo preparas y mentalizas a la gente para que pueda funcionar cuando las cosas empiezan a ponerse feas?».

JOCKO: «Los equipos SEAL realizan un trabajo muy bueno de insensibilización ante situaciones horribles para que puedan manejarse cuando ocurren de verdad».

Lo siguiente es un extracto de la carta 18, titulada «Sobre la austeridad del sabio», de las *Cartas a Lucilio* que escribió Séneca a su pupilo Lucilio. El texto procede de la traducción directa del latín de Vicente López Soto para la editorial Juventud.[22]

Releo la carta número 18 a menudo. La mitad de las veces te das cuenta de que lo «horrible» no es tan horrible, y de que, cuando lo es, puedes suavizarlo con una exposición continuada. Después del texto de Séneca he incluido algunos ejemplos de lo que hago yo mismo para poner esto en práctica:

ENTRA SÉNECA

Por lo demás, de tal manera me gusta probar la fortaleza de tu alma, que, según precepto de los grandes hombres, [esto es, filósofos], a ti te recomiendo que intercales [en tu vida] algunos días en los que, satisfecho con la mínima y más rudimentaria comida, con un vestido áspero y rugoso, te digas: ¿es esto lo que se temía? En esa misma tranquilidad prepárese el alma para las dificultades, y contra los contratiempos de la Fortuna fortalézcase el alma en medio de sus favores. El soldado, en tiempo de paz, se ejercita sin [tener] enemigo alguno, levanta empalizada y se fatiga con un trabajo superfluo, para que pueda ser eficiente en el [trabajo] necesario. Y aquél que no quieras que tema en la misma acción, ejercítalo antes en ella. Esto han practicado los que, imitando la pobreza todos los meses, se acercaron casi a la indigencia, para no atemorizarse ante lo que a menudo habían aprendido [a soportar].

No es ahora para que juzgues que yo digo comidas de Timón,[23] y habitaciones de pobres, y cualquier otra cosa, por medio de lo cual la sensibilidad engaña el tedio de los ricos. Halla una auténtica cama miserable, un sayo, un pan duro y negro. Soporta esto durante tres o cuatro días, de vez en cuando durante más días; no para que sea un juego, sino una prueba. Créeme, Lucilio, entonces te alegrarás; saciado con dos ases,[24] comprenderás también que no se necesita de la Fortuna para la tranquilidad; pues esto, que la necesidad tiene como suficiente, nos lo debe incluso en sus rigores.

¿Cómo podrías poner esto en práctica? Éstas son algunas de las cosas que yo repito de cuando en cuando durante tres a catorce días en cada ocasión para simular que me he quedado sin blanca:

- Duermo en un saco de dormir, ya sea en el suelo del salón de mi casa o fuera.
- Uso camisetas blancas baratas y un par de pantalones vaqueros durante ese periodo de tres a catorce días.
- Uso CouchSurfing.com o un servicio similar para vivir en asilos gratuitos, incluso en mi propia ciudad.
- Me limito a comer: A) gachas de avena instantáneas y/o B) arroz y judías.
- Sólo bebo agua y café o té barato instantáneo.
- Lo cocino todo usando el infiernillo portátil Kelly Kettle. Este instrumento para ir de acampada genera calor a partir de casi cualquier cosa que te encuentres en el patio de casa o en la calle (ramas, hojas, papel).
- Ayuno, no consumo nada más que agua y tal vez aceite de coco o aceite MCT en polvo (véase Dominic D'Agostino para profundizar en el tema del ayuno).
- Accedo a internet sólo desde bibliotecas.

Por extraño que parezca, tal vez te sientas más feliz después de este experimento de simplificación a lo esencial. A mí me suele ocurrir.

En cuanto repares en lo independiente que es tu bienestar del hecho de tener un exceso de dinero (y para esto se necesita un recordatorio mensual o trimestral), te resultará más fácil correr «riesgos» y decir que no a cosas que suenan demasiado lucrativas para dejarlas pasar.

Se gana más libertad practicando la pobreza que persiguiendo la riqueza. Si sufres un poco con cierta regularidad, seguramente dejarás de sufrir.

Whitney Cummings

Tótem: Colibrí

«Si algo te ofende, mira en tu interior… Es señal de que algo pasa ahí dentro.»

Whitney Cummings (TW: @WhitneyCummings, whitneycummings.com) es cómica, actriz, escritora y productora afincada en Los Ángeles. Es productora ejecutiva y, junto con Michael Patrick King, cocreadora de la comedia de situación de la cadena CBS *2 Broke Girls*, nominada a un Emmy. Ha actuado junto a cómicos como Sarah Silverman, Louis C. K., Amy Schumer, Aziz Ansari y otros.

Su primer especial cómico de una hora de duración, *Whitney Cummings: Money Shot*, se estrenó en el canal de televisión por cable Comedy Central en 2010 y fue nominado a un premio American Comedy. Su segundo especial cómico, *Whitney Cummings: I Love You*, debutó en Comedy Central en 2014, y su especial más reciente, *Whitney Cummings: I'm Your Girlfriend*, se estrenó en el canal de televisión por cable HBO.

Datos poco conocidos

Tanto Whitney como Josh Waitzkin (véase capítulo con el mismo título) recomiendan el libro *El drama del niño dotado* (Tusquets, 2015), de Alice Miller.

«Para que el arte imite la vida, tienes que tener una vida.»

«[En terapia intensiva, similar a la terapia postraumática], tenía que sustituir un pensamiento negativo por otro positivo durante veintiocho días. Llegué a preocuparme de verdad. Lo comenté con mi terapeuta y con un grupo de personas de mi programa, y dije: "Me da mucho miedo no ser tan graciosa si no estoy tan sombría y apesadumbrada todo el tiempo".

»Resultó [que pasó] lo contrario, porque perdía mucho tiempo intentando gestionar relaciones nocivas y teniendo una baja autoestima, y mi perfeccionismo puede llegar a ser paralizante. **El perfeccionismo genera indecisión, lo cual conduce a la parálisis**. Podía pasar un par de días sin escribir nada porque tenía la autoestima demasiado baja. No me consideraba lo bastante buena. Esos viejos y obsoletos mensajes e instintos de supervivencia.

»Así que [hacer el trabajo y la terapia] me dio mucha más energía mental, energía física. Ahora tengo mucho más equilibrio en la vida, y soy mucho más productiva y mucho más vulnerable. Los escritores deben ser vulnerables. Antes, estaba tan ocupada, tenía tal adicción crónica al trabajo que no tenía una vida. **Y para que el arte imite la vida, tienes que tener una vida**.»

TIM: «Ésa es una reflexión verdaderamente profunda».

WHITNEY: «**En mi caso el arte imitaba al arte porque lo único que hacía era trabajar**».

«Complacer a la gente es una imbecilidad.»

Whitney escribió, produjo y protagonizó la serie de televisión *Whitney*, que se emitió en la cadena NBC de 2011 a 2013:

«Me pesaba tanto y me daba tanto miedo no gustar a la gente que… frenaba el proceso de redacción y confundía al personal. En la sala la gente proponía chistes y yo me limitaba a decir "sí" a todos porque no quería herir los sentimientos de nadie. Después tenía que ponerme a cambiarlos, y entonces, de pronto, sale el guion, y sus chistes no aparecen, y se sienten traicionados, engañados.

»Cuando acudí por primera vez a Al-Anon [grupo de ayuda con la adicción al alcohol] oí a alguien decir "Complacer a la gente es una imbecilidad", y me encantó, porque no complaces a nadie. Lo único que haces es infundir resentimiento porque estás actuando con falsedad, y tampoco le dejas a la otra persona la dignidad de tener su propia experiencia y [estás asumiendo] que no soportará la verdad. Es una actitud condescendiente».

TF: Después de esta conversación con Whitney releí *Mentir* (AmazonCrossing, 2012), de Sam Harris. Las mentiras que describe Whitney, las llamadas mentiras piadosas, pueden ser muy destructivas, y Sam pone un caso claro para dejar de usar un amplio espectro de verdades a medias.

«La codependencia se suele usar de manera incorrecta. Es cuando miras a los demás para saber cómo te sientes.»

Parte de un «Te quiero»

Durante los primeros minutos de nuestra entrevista en la mesa de la cocina de un amigo, distinguí tatuajes muy tenues en el brazo de Whitney. Resulta que están hechos con tinta blanca.

«Tengo un tatuaje blanco en el antebrazo interior izquierdo que dice: "Te quiero", y no creo que nadie lo haya visto nunca sin que haya tenido que señalárselo yo… Tuve algunos problemas con la paciencia y la compasión. Como te decía, soy codependiente. Crecí en un entorno alcohólico… De niños sobrevivimos [ejerciendo control sobre aquello que era posible controlar], viene a ser como razonar de este modo: "Si consigo colocar mis bebidas bien ordenadas y en fila, entonces ya todo estará bien". [De adulta] me frustraba cuando la gente no hacía las cosas a mi manera… "No me gusta tu forma de hacer las cosas, no me gusta tu forma de decir esto, no me gusta tu forma de sentarte"; me pasaba con todo… "¿Es que viene en chanclas al trabajo?" No era más que una manera de no centrarme en mí misma. Y creo, en definitiva, que a veces, cuando juzgas a los demás sólo es una manera de no mirarnos a nosotros mismos; una manera de sentirse superior o moralista, o cualquier otra cosa. Mi terapeuta me decía que siempre que te encuentres con alguien le digas en tu cabeza "te quiero" antes de tener una conversación con esa persona, y entonces la conversación irá mucho mejor.

»No es más que un pequeño truco interesante. Durante veintiocho días, siempre que me encontraba con alguien, ya fuera una señora en el organismo encargado de los vehículos a motor que me tuviera esperando dos horas [o cualquier otra persona], daba por hecho que todo el mundo hacía lo que podía con lo que tenía, lo cual es verdaderamente difícil de creer para muchos de nosotros.»

Todo es material

«La primera vez que tuve dinero (crecí sin nada de dinero), me compré un coche… Era un Lexus híbrido, y el primer día que lo tuve lo llené de combustible diésel. Lo destrocé. Fue espantoso. Sin embargo, hice un gran chiste con aquello, una escena de siete minutos que probablemente pagó todos los desperfectos. Así que ahora estoy en esa fase en la que cuando pasa algo malo, pienso: "¡Oh, bien, puedo usarlo!".»

TF: Hace poco vi una camiseta en Manhattan en la que ponía que las malas decisiones dan buenas historias. Busca lo positivo o, al menos, comparte lo negativo. Puede que te financie tu Lexus.

Abre el corazón de par en par y cómprate una casa

«No es lo mismo romperte el corazón, que abrir el corazón de par en par. Cuando abres el corazón de par en par, llegas a la carne. Es cuando creas grandes personajes. Es cuando te vuelves vulnerable, y eso es importante. Los cómicos como yo estamos orgullosos de nuestro aguante, pero somos como puercoespines. Debajo de la primera capa sólo hay merengue. [Y] ahí es donde está el oro…

»Recuerdo que en una reunión de Al-Anon compartí algo que hirió mis sentimientos. Dije: "Él hizo esto y después hizo esto otro…", y la gente se echó a reír. Entonces supe, "Oh, Dios mío, esto es gracioso porque le ha pasado a más personas, y la gente lo relaciona y se ve reflejada". Cuando cuentas la verdad sobre tus momentos más bochornosos y revelas tus sombras, se produce una catarsis, que es lo que es la risa. Te garantizo que si cuentas la verdad y abres de par en par el corazón como cómico, tendrás una casa.»

El contenido sólo es el 10 por ciento

TIM: «Si te dieran ocho semanas para preparar a alguien para actuar cinco minutos sobre un escenario en directo, ¿qué harías?».

WHITNEY: «Subiría a esa persona al escenario la primera noche [y] todas las noches restantes de esas ocho semanas, tuviera algo preparado o no… El contenido es como un 10 por ciento del total. Sentirse cómodo sobre el escenario lo es todo. Así que a esa persona le diría únicamente que subiera al escenario. El primer año y medio o dos haciendo funciones te dedicas únicamente a ganar comodidad sobre el escenario. El contenido no importa…

»Yo tardé mucho tiempo en darme cuenta de que en cuanto subes al escenario debes abordar lo que el público ya está pensando… No sé quién dijo eso de que: "Los cómicos se hacen cómicos para controlar las razones por las que la gente se ríe de ellos".

»Durante mi primer par de años tenía que abordar el tema de mi apellido Cummings al principio de mi actuación, así todo el mundo pensaba: "Genial, ya no tengo que pensar más sobre esto". Porque la gente se quedaba pensando: "¿Ha dicho Cummings?[25] ¿Es que se apellida Cummings?", y seguía distraída. Así que tienes que apartarlo de la mesa. "¿Podemos seguir adelante? Bien, me apellido Cummings, y ahora vamos a otra cosa"».

TF: Véase la estrategia «a prueba de críticos», relacionada con esto mismo, de Neil Strauss en el capítulo con el mismo título.

¿Qué te irrita?

Para desarrollar contenidos nuevos:

«Lo primero que hago es pensar qué es lo que te irrita. Por ejemplo, ¿te irritan las limitaciones de la gente, te irritan los aseos de los aeropuertos? ¿Qué es lo que te irrita? En su mayor parte, la comedia no es más que una obsesión por la injusticia: Esto no es justo… Así que, ¿qué te irrita? Louis C. K. dice: "Si piensas en algo más de tres veces por semana, tienes que escribir sobre eso"».

Definición del amor según Whitney

«Mi definición del amor es estar dispuesto a morir por alguien a quien tú mismo querrías asesinar. Lo cual, según mi experiencia, constituye una especie de acuerdo.»

Terapia equina

Una de las cosas más fascinantes que me ha enseñado Whitney fue la equinoterapia, que consiste en guiar a un caballo por un recinto cerrado sin bridas, usando tan sólo el lenguaje corporal y la intención. Ella practicó esto en la institución The Reflective Horse de las montañas de Santa Mónica, en el sur de California.

«Lo primero que haces es elegir un caballo. Hay cuatro, cada uno de ellos con distintos grados de daño. La persona encargada te da información sobre cada uno de ellos y tú eliges el tuyo, y esa elección ya le está diciendo a ella todo lo que necesita saber sobre ti. Es como un test de Rorschach. Después, el primer objetivo consiste en llevar el caballo de un extremo del recinto al otro, que viene a ser como medio campo de fútbol.

»Así que piensas: "¿Cómo guío un caballo sin ninguna rienda de un extremo al otro sin controlarlo?". No puedes usar premios. No puedo usar el encanto, no puedo usar el humor, no puedo usar la inteligencia; no puedo utilizar ninguna de las cosas que me sirven a diario para manipular y seducir a la gente. En esencia hay que usar la intención.

»Así que haces que el animal sepa que vamos a ir al otro extremo. Puedes usar palabras si quieres. En cuanto digas algo y le des un sentido, lo comprarán.

»Es una forma de practicar que estás en el presente y conectada y teniendo una intención clara con esos animales que son un espejo de tu psique… Casi he aprendido [más] de esto que de cualquier libro o terapia que haya hecho jamás… La equinoterapia es tan fascinante por lo que emerge de ella, la forma en que nos relacionamos con los caballos dice mucho sobre la manera en que intentamos llevar un negocio, nuestro matrimonio, las relaciones. Es una metáfora de todo, porque la manera en que haces algo es tu forma de hacerlo todo.»

Preparar el café como una esclava

«Yo lo preparo con leche de almendras y azúcar natural. Traje a una mujer para que se llevara de mi casa todos los carcinógenos que había en ella, así que me hago mi propia leche de almendras, como una esclava Amish de nuestros días.»

Maldita sea, ese discurso de Neil Gaiman

Whitney y yo adoramos el discurso de graduación titulado «Make Good Art» que dio Neil Gaiman en la Universidad de las Artes de Filadelfia. He visto el vídeo docenas de veces cuando he vivido momentos difíciles. La parte que más nos gusta a ambos es ésa en la que dice: «El momento en que sientas que a lo mejor caminas por la calle desnudo, llevando al aire demasiado de tu corazón y de tu mente y de lo que hay en su interior, enseñando demasiado de ti mismo. Ése es el momento en el que tal vez estés empezando a hacerlo bien». Y, sí, sé que ya he hablado de esto antes, pero es importante repetirlo.

*** ¿Quién es para Whitney un «monstruo» de la comedia, un verdadero maestro?**
Bill Burr.

*** Cómicos poco valorados que deben tenerse en cuenta**

Sebastian Maniscalco (humor del más puro, sin palabrotas, todo espectáculo)
Jerrod Carmichael
Natasha Leggero
Tig Notaro
Chris D'Elia
Neil Brennan (cocreador de la serie de televisión *Chappelle's Show* junto a Dave Chappelle)

Bryan Callen

Tótem: Gallina de monte

«La felicidad es querer lo que ya tienes.»

«Los pingüinos son, en esencia, salchichas emplumadas para osos polares.»

Bryan Callen (TW: @bryancallen, bryancallen.com) es cómico de primer orden y actor prolífico. Recorre el mundo actuando en auditorios llenos a rebosar y aparece con regularidad en espectáculos como las series de televisión *Kingdom* y *Los Goldberg*, así como en películas como *Warrior*, *Resacón en las Vegas* (*The Hangover*)[26] y la segunda parte de esta última. Tiene un *podcast* situado en los primeros puestos de la clasificación de iTunes llamado *The Fighter and the Kid* junto con el exluchador de la UFC Brendan Schaub (TW: @brendans chaub).

Las tres cosas que no se pueden fingir

«Hay tres cosas en las que no puedes fingir en absoluto: Una es en la lucha, la segunda es en el sexo y la tercera es en la comedia. Da igual quién sea tu agente o lo famoso que seas, tío, si no vas de verdad, enseguida se hace el silencio en la sala.»

Hazte preguntas personales para durar en el mundo de la comedia

«Creo que la manera de escribir monólogos para durar en esta profesión, al menos en mi caso, consiste en empezar a hacerte preguntas personales. Yo escribo sobre esto. Me pregunto qué me asusta, qué me avergüenza, quién finjo ser, quién soy en realidad, dónde estoy frente a dónde creo que debería estar… Si te vieras a ti mismo desde fuera, si te encontraras contigo mismo, ¿qué te dirías? ¿Qué te contarías a ti mismo?»

Libros impactantes

Bryan es uno de los humanos más leídos que conozco. Lee con voracidad y suelo pedirle que me recomiende libros. El ilusionista David Blaine dice que Bryan fue la primera persona que lo hizo leer en cantidad. Se conocieron cuando Blaine estaba en la escuela de artes dramáticas, y Bryan le dijo: «La diferencia entre la gente que admiras y todos los demás [es que la primera es] la gente que lee». Éstas son algunas de las obras favoritas de Bryan:

«Recuerdo que leí *La rebelión de Atlas* (Grito Sagrado, 2009) y *El manantial* (Santillana, 2004), de Ayn Rand, que son buen forraje para un joven. Tiene personajes con coraje, fuertes (que podrían equipararse a la figura de Jesucristo) y piensas: "Quiero ser así". Por supuesto, también leo a Nietzsche. *La genealogía de la moral*, etc., donde las verdades y los tópicos no están bien definidos en un montón de aspectos. Es el equivalente intelectual, supongo, de la carne roja. Pero entonces descubrí a Joseph Campbell en *El poder del mito* (Capitán Swing, 2015) y *El héroe de las mil caras* (Fondo de Cultura Económica, 1959). Joseph Campbell fue la primera persona que realmente me abrió los ojos al lado compasivo de la vida, o del pensamiento… Campbell fue quien realmente me dio una visión global de las cosas, pero no de manera que las comprendas a fondo… Sino que se limita a infundirte la alegría de estar vivo haciéndote ver lo vasto que es este mundo, y lo parecidos y lo distintos que somos».

*** ¿Tus libros más regalados o recomendados?**

«Vas a pensar que te estoy promocionando, pero probablemente recomendaría *El arte de aprender* (Urano, 2007) [de Josh Waitzkin, capítulo con el mismo título] y *El cuerpo perfecto en 4 horas*, no bromeo, más que cualquier otro libro.»

¿Qué dirías en un discurso de graduación universitaria?

«Bueno, diría que si aspiras a tener una posición social, y si haces cosas porque tienes seguidores que te secundan, probablemente te estás equivocando.

»Diría: "Escúchate a ti mismo". Sigue lo que te gusta, y Joseph Campbell, volviendo a él, decía: "Hay una gran seguridad en la inseguridad". Estamos cableados y programados para hacer lo seguro y sensato. No creo que ése sea el camino. Creo que hay que hacer las cosas simplemente porque es tu deber, o porque sientes la llamada, o porque eres lo bastante idealista como para pensar que puedes cambiar el mundo.

»Creo que hay que intentar matar dragones. No importa lo grande que sea tu oponente. Leemos y admiramos a gente que hizo cosas que se consideraban imposibles. Eso es lo que convierte el mundo en un lugar mejor para vivir.»

Alain de Botton

«La gente que parece mala, casi nunca lo es. Sólo está asustada.»

Alain de Botton (TW: @alaindebotton, alaindebotton.com) es muchas cosas, pero yo lo veo como un raro ejemplar de filósofo práctico. En 1997 pasó de escribir novelas a escribir un extenso ensayo titulado *Cómo cambiar tu vida con Proust* (RBA, 2012), el cual se convirtió en un inesperado éxito de ventas. Sus libros posteriores se han catalogado como «filosofía de la vida cotidiana» e incluyen títulos como *Del amor* (RBA, 2013), *Ansiedad por el estatus* (Suma de Letras, 2005), *La arquitectura de la felicidad* (Lumen, 2008), *The News: A User's Manual*, y *El arte como terapia* (Océano, 2014). En 2008, Alain contribuyó a la inauguración de la institución The School of Life en Londres, un proyecto social orientado a dar relevancia al aprendizaje y la terapia dentro de la cultura moderna.

No atribuyas a la malicia lo que puedas explicar de otra manera

«No fue Bill Clinton quien dijo que siempre que se encuentra con alguien que está molesto se pregunta, "¿Habrá dormido esta persona? ¿Ha comido? ¿Hay alguien incordiándolo?". Comprueba esta lista sencilla… Cuando los bebés patalean y lloran, rara vez decimos: "Esta criatura me está buscando", o "Tiene muy malas intenciones".»

El *éxito* debe incluir paz

«La propia palabra *éxito* se ha contaminado con la idea que tenemos de alguien extraordinario, muy rico, etc., y esto sirve de muy poca ayuda. En última instancia, el verdadero éxito también consiste en estar en paz.»

Ofensa frente a defensa

«Cuanto más claro tienes lo que quieres y hacia dónde te encaminas en realidad, menos te importa lo que hacen los demás. Cuando más indefinido está nuestro camino, [es cuando] más empiezan a crecer y a inquietarnos las voces de los demás, el caos desorientador en el que vivimos, los medios sociales estáticos.»

No esperes que los demás te entiendan

«Culpar a alguien de que no te entienda por completo es muy injusto porque, para empezar, ni nosotros mismos nos entendemos y, si ni siquiera nosotros mismos nos entendemos, será difícil comunicarnos con los demás. Por tanto, enojarse y exasperarse e indignarse porque la gente no capte del todo quiénes somos es un detalle cruel de inmadurez.»

El problema de la mayoría de filósofos actuales

«Hoy en día, los filósofos suelen trabajar únicamente en universidades… Si nadie está dispuesto a pagar por lo que haces, suele ser un síntoma de que algo ha ido mal… [Por lo general] los filósofos han dejado de decirnos cómo hay que vivir y morir. Sólo hay unos pocos así.»

*** ¿Qué filósofos recomendaría Alain para una vida práctica?**
La lista de Alain casi coincide al cien por cien con la mía: Epicuro, Séneca, Marco Aurelio, Platón, Michel de Montaigne, Arthur Schopenhauer, Friedrich Nietzsche y Bertrand Russell.

*** ¿Libros más regalados o recomendados?**
La insoportable levedad del ser (Tusquets, 2014), de Milan Kundera, y los *Ensayos* de Michel de Montaigne.

*** Documentales favoritos**
The Up Series: esta serie en curso se grabó en Reino Unido, y cada siete años vuelve a visitar al mismo grupo de gente. Empezó a grabar a estas personas en su séptimo cumpleaños (*Seven Up!*) y se prolonga hasta la actualidad, cuando ya están en sus cincuenta y tantos. Son personas de diversas procedencias sociales. Estas grabaciones sin nada de dramatismo, intensas y sosegadas son para Alain «probablemente el mejor documental que existe».

TF: Este documental también es el favorito de Stephen Dubner, en el capítulo con el mismo título. Stephen dice: «Si te interesa cualquier tipo de ciencia o sociología, o el proceso humano para tomar decisiones o el tema de lo adquirido frente a lo innato, es lo mejor que se ha hecho jamás».

*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**
«Le habría dicho: "Valora lo que hay de bueno en este momento. No pienses en todo momento que estás en un viaje permanente. Para y disfruta de las vistas"… Siempre tuve el convencimiento de que si valoras el momento, debilitas tu voluntad para mejorar tus circunstancias. No es verdad, pero creo que cuando eres joven de alguna manera llevas esa visión incorporada. … Cuando alguien a mi alrededor decía cosas como: "Oh, una flor, ¡qué bonita!". Una pequeña parte de mí pensaba: "Eres un completo perdedor. ¿Dedicas tiempo a apreciar una flor? ¿No tienes planes más importantes? O sea, ¿ahí acaba toda tu ambición?", y cuando la vida te golpea un poco y has visto algunas cosas, y ha pasado tiempo y llevas algunos años a la espalda, empiezas a pensar más en las cosas modestas, como las flores o un cielo bonito, o sencillamente en una mañana en la que nada está mal y todo el mundo es agradable con todo el mundo… La fortuna puede depararnos cualquier cosa. Somos criaturas frágiles. Basta con pincharnos o golpearnos ligeramente en el lugar adecuado… Basta con oprimirnos un poco más y nos rompemos con facilidad, ya sea por la presión de una desgracia, de una enfermedad física, de una

mala situación económica, etc. No hace falta mucho. Así que sí debemos valorar cada día que pasa sin que nos ocurra un gran desastre.»

Manifiesto a la inactividad

Tim Kreider (timkreider.com) es ensayista y dibujante. Su libro más reciente es *We Learn Nothing*, y me gustó tanto que me puse en contacto con Tim para producir juntos el audiolibro de esa obra. El ensayo que hay a continuación es un fragmento de ese libro. Tim Kreider ha colaborado con *The New York Times*, *The New Yorker*, *Men's Journal*, *Comics Journal*, *Film Quarterly*, y otras publicaciones estadounidenses. Sus tiras cómicas aparecen recopiladas en tres libros de Fantagraphics. Vive en la ciudad de Nueva York en algún lugar confidencial de la Bahía de Chesapeake. Ha tenido el mismo gato durante diecinueve años.

ENTRA TIM KREIDER

Si vives en Estados Unidos en el siglo XXI habrás oír decir a mucha gente que está muy ocupada. Se ha convertido en la respuesta por defecto cuando preguntas a alguien qué tal le va: «¡Liado!». «Bastante liado.» «Muy liado.» Es muy obvio que se trata de un alarde disfrazado de queja. Y la reacción habitual es una especie de felicitación: «Ya quisieran muchos tener ese problema», o «Mejor eso que lo contrario».

Este ajetreo frenético y jactancioso es una clara desgracia de los privilegiados. Nótese que quienes arrastran varios turnos consecutivos en una UCI, o quienes cuidan de sus ancianos padres o quienes mantienen tres trabajos a los que tienen que ir en bus no suelen ser quienes se ven en la necesidad de decirte lo ocupados que están; esa gente no está *ocupada*, sino *cansada*. *Exhausta. Molida*. Es más frecuente oírselo a gente cuyo lamentado exceso de actividad es puramente autoimpuesto: trabajos y obligaciones que han aceptado voluntariamente, clases y actividades en las que han «animado» a participar a sus hijos. Están ocupados por su propia ambición o impulso o ansiedad, porque son personas adictas a la actividad y temen enfrentarse a lo que tendrían en su ausencia.

Casi todas las personas que conozco están ocupadas. Se sienten angustiadas y culpables cuando no están trabajando o haciendo algo para potenciar su trabajo. Planifican el tiempo que pasan con sus amigos de la manera en que los mejores estudiantes se aseguran de matricularse en algunas actividades extracurriculares porque quedan bien en la solicitud para entrar en la universidad. Hace poco le escribí a un amigo preguntándole si le apetecía hacer algo esa semana, y me respondió que no tenía mucho tiempo, pero que si surgía algo que se lo dijera porque tal vez podría aparcar el trabajo durante unas horas. Mi pregunta no era un anuncio de una propuesta futura: *Era* la

propuesta de por sí. Le proponía que hiciéramos algo juntos. Pero su actividad era como un ruido perturbador en el que él me respondía a gritos, y yo preferí no intentar siquiera responderle también a gritos en medio de aquel jaleo.

Recientemente descubrí un neologismo que, como en el caso de *corrección política*, *cueva de hombre* y *proveedor de contenido*, al instante supe que anuncia un nuevo cambio cultural espantoso: *planshopping* (o «compra de planes»), que consiste en no comprometerse con ningún plan para la noche hasta conocer todas las opciones disponibles y poder elegir la que te parezca más divertida, la más provechosa para tu carrera, o la que incluya más chicas; en otras palabras, tratar a la gente como opciones de un menú o productos de un catálogo.

Hasta los pequeños de la casa están ocupados en nuestros días, y tienen organizada hasta la última media hora con cursos de apoyo, clases particulares y actividades extraescolares. Al final del día llegan a casa tan cansados como los adultos, lo cual no sólo me parece penoso, sino también odioso. Yo pertenecí a la generación de los niños que volvían a casa con su propia llave y se quedaban solos, y cada tarde me pasaba tres horas enteras sin ninguna programación ni supervisión, y dedicaba ese tiempo a hacer de todo, desde ojear *The World Book Encyclopedia* hasta crear películas animadas o reunirme con amigos en el campo para lanzar tierra sucia directamente a los ojos de cualquier otro, y todo eso me reportó conocimientos, capacidades y lecciones que continúan sirviéndome en la actualidad.

Este exceso de actividad no es un estado necesario o inevitable de la vida; es algo que hemos elegido, aunque sólo sea con nuestra connivencia. Hace poco me comuniqué por Skype con una amiga que salió expulsada de la ciudad de Nueva York por el precio de los alquileres y que ahora tiene una residencia de artista en una localidad pequeña del sur de Francia. Se describía feliz y relajada por primera vez en años. Sigue haciendo su trabajo igual que antes, pero ahora no ocupa toda su jornada y su mente. Dice que se siente como en la universidad: tiene un círculo de amigos allí con los que sale a tomar café o con los que ve la televisión cada noche. Ha vuelto a tener novio. (Una vez resumió con tristeza cómo es tener una cita en Nueva York: «Todo el mundo está demasiado ocupado y todo el mundo cree que puede mejorar».) Lo que había asumido erróneamente como parte de su personalidad (ambición, malhumor, angustia y tristeza), resultó ser una deformación debida a los efectos del entorno, a la aplastante presión ambiental de la ambición y la competitividad. No es que queramos vivir así, igual que nadie quiere verse metido en un atasco de tráfico o en una avalancha en un estadio o en la jerarquía de crueldad de un centro de secundaria; es algo que nos imponemos unos a otros colectivamente. Tal vez no sea un problema que se pueda resolver mediante alguna reforma social o algún programa de autoayuda; tal vez sea que las cosas son simplemente así. El zoólogo Konrad Lorenz lo denomina «la ajetreada existencia a la que se ha precipitado por sí solo el hombre industrializado, comercializado», y a todas las aflicciones anejas (úlceras, hipertensión, neurosis, etc.) las califica de «evolución inoportuna», o maladaptación evolutiva debida a nuestra competencia feroz dentro de

nuestra propia especie. Nos compara con aves cuyo seductor y largo plumaje les ha impedido volar y las ha convertido en presas fáciles.

No puedo evitar preguntarme si todo este agotamiento histriónico no es una manera de ocultar que la mayoría de lo que hacemos no tiene ninguna relevancia. Una vez salí con una mujer que estaba haciendo prácticas en una revista donde no le permitían tomarse un descanso para comer, por si la necesitaban con urgencia. Era una revista de entretenimiento cuya razón de ser desapareció cuando surgieron las teclas «Menú» en los mandos a distancia, así que es difícil interpretar esta supuesta indispensabilidad como algo distinto a una forma de autoengaño institucional. Teniendo en cuenta el volumen de correspondencia que recibo por correo electrónico y la cantidad de material efímero de internet que recibo a diario, sospecho que la mayoría de las personas con trabajos de oficina hacen tan poco como yo. Cada vez hay más gente en este país que ya no hace nada tangible; si tu trabajo no es de los que realizaría un gato o una boa constrictor o un gusano con sombrero tirolés en un libro de Richard Scarry no estoy seguro de que sea necesario. Sí, sé que todos estamos muy ocupados, pero ¿qué es lo que hacemos exactamente? ¿Es que toda esa gente llega justa a reuniones o vocifera por los teléfonos móviles para frenar la propagación de la malaria o para desarrollar alternativas viables a los combustibles fósiles o para crear algo bello?

Este exceso de actividad funciona como una especie de reafirmación existencial, una protección frente al vacío: es evidente que tu vida no puede ser absurda ni trivial ni irrelevante si estás tan ocupado, si tienes la agenda llena, si te reclaman cada hora del día. Todo este ruido y esta prisa y este estrés parecen destinados a acallar o encubrir algún temor crucial en nuestra vida. Yo sé que después de pasar un día entero trabajando o haciendo gestiones o respondiendo mensajes electrónicos o viendo películas, manteniendo el cerebro ocupado y distraído, en cuanto me tumbe a dormir se agolparán en mi mente, como monstruos que salen en tropel del armario en cuanto apagas la luz, todas las insistentes preocupaciones cotidianas y todas las grandes preguntas que había conseguido mantener al margen. Cuando intentas meditar, el cerebro sale de pronto con una lista de miles de temas urgentes que deben obsesionarte, para que no puedas limitarte a sentarte en paz. Uno de mis amigos por correspondencia cree que lo que nos asusta tanto a todos es quedarnos solos con nosotros mismos.

Tengo que decirlo: Yo no soy una persona ocupada. Soy la persona con ambición más tranquila que conozco. Como la mayoría de los escritores, me siento como un réprobo que no merece vivir el día que no escribe, pero también sé que cuatro o cinco horas son suficientes para ganarme un sitio en este planeta durante un día más. En los mejores días normales de mi vida, escribo por la mañana, salgo a dar un largo paseo en bicicleta y a hacer mandados por la tarde, y quedo con amigos, leo o veo una película por la noche. Los mejores días de mi vida son los dedicados a un desenfreno ininterrumpido, pero por desgracia son poco fiables y cada vez más difíciles de organizar. Esto me parece un ritmo sano y placentero para un día. Y si me llamas y me preguntas si me saltaría el trabajo para ver la nueva American Wing en el Metropolitan o para ir a Central Park a comerme

con los ojos a las chicas o para ir a tomar fríos cócteles mentolados de color rosa, diré: «¿A qué hora?».

Pero poco tiempo atrás empecé insidiosamente a estar liado por obligaciones profesionales. Por primera vez en mi vida pude decirle a la gente con la expresión seria que estaba «demasiado ocupado» para hacer esto o lo otro que me pedían. Entendí por qué a la gente le gusta este lamento: te hace sentir importante, codiciado y reclamado en exceso. También es una excusa incuestionable para rechazar invitaciones aburridas, para eludir proyectos poco atractivos y para evitar la interacción humana. Sólo que yo odiaba realmente estar ocupado. Cada mañana tenía el buzón de entrada lleno de mensajes electrónicos pidiéndome que hiciera cosas que no quería hacer o planteándome problemas que debía resolver. Cada vez se volvió más y más insoportable, hasta que al final hui al lugar confidencial desde el que estoy escribiendo esto.

Aquí no me molestan en absoluto con obligaciones. No hay televisión. Para mirar el correo electrónico tengo que conducir hasta la biblioteca. Me paso una semana entera sin ver a gente conocida. He recordado lo que son los ranúnculos, las chinches hediondas y las estrellas. Leo un montón. Y por fin estoy consiguiendo escribir de verdad por primera vez en meses. Es difícil encontrar algo que decir sobre la vida sin estar dentro del mundo, pero también es imposible pensar sobre qué escribir o cuál es la mejor manera de expresarlo sin volver a largarse de él. Sé que no todo el mundo tiene una cabaña apartada a la que huir. Pero no tener cable o internet resulta más barato que tenerlos. Y la naturaleza sigue estando libre de tecnologías, aunque los humanos hemos intentado poner caro el acceso a ella. El tiempo y la tranquilidad no deberían ser un lujo.

La ociosidad no es un mero descanso vacacional, un capricho o un vicio: es tan indispensable para el cerebro como la vitamina D lo es para el cuerpo, y la privación de ella produce un sufrimiento mental tan deformador como el raquitismo. El espacio y la tranquilidad que brinda la ociosidad son estados necesarios para tener perspectiva y ver la vida en su conjunto, para establecer conexiones inesperadas y aguardar el brusco latigazo de la inspiración, que llega como el rayo de una tormenta de verano. Paradójicamente, la ociosidad es algo necesario para conseguir realizar algún trabajo. «La ensoñación ociosa suele ser la esencia de lo que hacemos», escribe Thomas Pynchon en su ensayo sobre la pereza. El grito «Eureka» de Arquímedes en la bañera, la manzana de Newton, Jekyll y Hyde, el anillo de benceno: La historia está repleta de inspiraciones que llegaron en momentos ociosos y en sueños. Casi hace que te preguntes si los gandules, los holgazanes y los inútiles no serán más responsables de las grandes ideas, inventos y obras maestras del mundo que la gente industriosa.

«El objetivo del futuro es el desempleo total, para que podamos jugar. Por eso hay que destruir el sistema político económico actual.» Tal vez suene a proclama de algún anarquista fumador de cachimba, pero lo cierto es que es de Arthur C. Clarke, quien entre salidas de submarinismo con botella y partidas de billarín encontró tiempo para escribir *El fin de la infancia* y pensar en satélites de comunicaciones. Ted Rall escribió recientemente una columna proponiendo que separemos los ingresos del trabajo y demos a cada ciudadano un sueldo garantizado, lo cual suena a idea lunática que se convertirá

en derecho humano fundamental más o menos dentro de un siglo, como la abolición de la esclavitud, el sufragio universal y la jornada laboral de ocho horas. Sé lo herético que suena esto en Estados Unidos, pero lo cierto es que no hay ninguna razón para que no debamos contemplar el trabajo arduo como un mal del que librar al mundo si es posible, como la polio. Fueron los puritanos los que pervirtieron el trabajo y lo transformaron en virtud, olvidando claramente que Dios lo inventó como castigo. Ahora que el viejo capataz está fuera de la oficina, tal vez podamos tomarnos todos un largo descanso para fumar.

Imagino que el mundo no tardaría en caer en la ruina si todo el mundo se comportara como yo. Pero yo creo que el ideal de vida humana se sitúa en algún lugar intermedio entre mi insolente indolencia personal y el incesante ajetreo frenético del resto del mundo. Reconozco que mi propia vida ha sido de una comodidad absurda. Pero mi posición privilegiada fuera del enjambre tal vez me haya dotado de una perspectiva única sobre él. Es como ser el camarero del bar: Cuando tú no bebes, percibes la borrachera con más claridad que los que la están experimentando. Por desgracia el único consejo que puedo dar a los ocupados será tan mal recibido como el consejo que tú le darías a una persona borracha. No estoy proponiendo que todo el mundo deje el trabajo, sino tal vez que te tomes el resto del día libre. Sal a echarte una partida de bolos. Folla en mitad de la tarde. Lleva a tu hija al cine. Mi papel en la vida es ser una mala influencia, como el niño que desde fuera de la ventana de la clase te ve sentado en tu pupitre y te anima a inventarte una excusa sólo por esta vez para salir y venir a jugar fuera.

Aunque mi propia ociosidad decidida ha sido más un lujo que una virtud, sí tomé hace mucho la decisión consciente de preferir el tiempo al dinero, porque siempre puedes hacer más dinero. Y siempre he sabido que la mejor manera de invertir mi limitado tiempo en la tierra consiste en pasarlo con la gente que quiero. Supongo que es posible que en mi lecho de muerte lamente no haber trabajado más, escrito más y dicho todo lo que tenía que decir, pero creo que lo que de verdad añoraré es haberme tomado una ronda más de Delanceys con Nick, haber tenido otra charla larga hasta altas horas de la noche con Lauren, y echarme unas últimas risas con Harold. La vida es demasiado corta para tenerla ocupada.

Cal Fussman

Tótem: Esponja de mar

Cal Fussman (TW: @calfussman, calfussman.com) es autor de varios títulos de la lista de superventas del *The New York Times* y es redactor de la revista *Esquire*, donde se le conoce sobre todo por ser el redactor principal de la sección *What I've Learned*. El semanario *Austin Chronicle* ha descrito las habilidades de Cal para realizar entrevistas como «inigualables». Él ha transformado la historia oral en arte con sus perspicaces entrevistas a iconos que han modelado los últimos cincuenta años de la historia del mundo: Mijaíl Gorbachov, Jimmy Carter, Ted Kennedy, Jeff Bezos, Richard Branson, Jack Welch, Robert De Niro, Clint Eastwood, Al Pacino, George Clooney, Leonardo DiCaprio, Tom Hanks, Bruce Springsteen, el Dr. Dre, Quincy Jones, Woody Allen, Barbara Walters, Pelé, Yao Ming, Serena Williams, John Wooden, Mohamed Ali, y muchos más.

Cal, nacido en Brooklyn, pasó diez años seguidos viajando por el mundo, nadando entre tiburones tigre de más de cinco metros, revolcándose con gorilas de montaña en Ruanda y buscando oro en la Amazonia. También se ha prestado como conejillo de indias boxeando contra el campeón del mundo Julio César Chávez y haciendo las veces de sumiller en lo más alto del World Trade Center. En la actualidad vive con su esposa, a quien conoció durante una búsqueda para descubrir la playa más bella del mundo, y sus tres hijos en Los Ángeles, donde pasa todas las mañanas desayunando con Larry King.

Prólogo

Escribir este breve perfil fue todo un desafío. El punto fuerte de Cal son las historias largas que duran entre diez y quince minutos, y después, ¡BUM!, te impactan como un tsunami de emociones. Es un maestro. Cuando conté a los seguidores de mi *podcast* que iba a hacerle una segunda entrevista a Cal, docenas de ellos respondieron con variaciones de: «Por favor, déjalo hablar durante tres horas. Podría pasarme la vida oyéndolo contar historias». Recomiendo encarecidamente oír ambos episodios con Cal. Te erizarán la piel.

Cena en el bar, un billete para recorrer el mundo

Cal sintió por primera vez que era su gran momento cuando consiguió un trabajo en la revista *Inside Sports* en la ciudad de Nueva York. Allí pudo fotografiarse con Hunter S. Thompson y relacionarse con periodistas premiados con el Pulitzer:

«Yo no era más que un niño. Tenía veintidós años. Cada noche todo el mundo cruzaba la calle para ir a un bar llamado The Cowboy. Por entonces yo no tenía nada de dinero. Pero allí ponían unos pequeños aperitivos y allí cenaba yo cuando los tipos con más saldo en gastos de empresa no salían más tarde… *Inside Sports* no fue un trabajo, fue una experiencia. Cada tarde era un acontecimiento. ¿Quién viene esta noche?».

Inside Sports fue un éxito artístico, pero no comercial. Se fue al garete, y Cal se quedó sin trabajo y sin nada de dinero:

«No sabía qué hacer, así que llamé a mi madre y a mi padre y les dije: "¿Sabes? Me voy a tomar un tiempo para viajar", y mi madre, que siempre me ha apoyado, respondió: "¡Oh, Cal, es estupendo!". Cuando le dije aquello ni se figuraba que no volvería hasta diez años después. Pero tampoco yo lo sabía. Compré un billete para ir a Europa, me fui con otros tipos y ése fue el comienzo de una odisea de diez años de: "Cal viajando por el mundo"».

La magia del gulash

«El gran desafío era el recorrido por los pasillos [del bus o del tren durante sus desplazamientos]. Porque mientras recorro el pasillo, debo buscar un asiento vacío junto a alguien que parezca interesante. Alguien de quien pueda fiarme y que también sea capaz de fiarse de mí. Los retos son enormes porque al final de ese trayecto, sea cual sea el destino, esa persona tendrá que invitarme a ir a su casa. Porque yo no tenía dinero para pasar cada noche en un hotel.»

La pregunta crucial que usaba Cal para conseguir alojamiento y pensión gratuita por Europa como viajero pobre era: «¿Podría decirme cómo se cocina un gulash perfecto?». Se sentaba expresamente al lado de abuelas que después se volcaban con él. Después de unos minutos de pantomima entusiasta, la gente del tren que había a su alrededor se acercaba para ayudarlo a traducir, daba igual el país. Cal nunca tuvo que preocuparse por dónde pasaría la noche.

«Durante [una cena festiva que dio una abuela en Hungría para invitarme a gulash], uno de mis vecinos me dice: "¿Has probado alguna vez el brandy de albaricoque? Porque nadie hace el brandy de albaricoque como mi padre. Vive a media hora de aquí. Tienes que venir a probar el brandy de albaricoque". Aquel fin de semana degustamos el brandy y lo pasamos estupendamente. Empieza otra fiesta y se me acerca otro vecino: "¿Has estado alguna vez en Kiskunhalas, la capital mundial del pimentón? No puedes irte de Hungría sin visitar Kiskunhalas". Así que salimos hacia Kiskunhalas. Como te lo cuento, una simple pregunta sobre el gulash me brindó seis semanas de alojamiento y comida, y así fue como viajé por el mundo. Diez años. *Diez años*.»

Apunta al corazón, no a la cabeza

«La lección número uno cuando me preguntan qué consejos daría [para entrevistar a gente] es apunta al corazón, no a la cabeza. Una vez hayas llegado al corazón, ya puedes dirigirte a la cabeza. Cuando hayas llegado al corazón y la cabeza, tendrás vía libre para llegar al alma.»

Debes ser diferente, no sólo *mejor*

Cal consiguió que Mijaíl Gorbachov le concediera unos treinta minutos de entrevista cuando estaba en la cúspide de su carrera, incluso después de que el publicista le concediera tan sólo dos y medio. ¿Cómo? «Apunta al corazón con la primera pregunta.» Éste fue el comienzo de aquella historia:

«Así que el publicista me conduce al interior de la sala, y en ese momento pienso: "Vale, si sólo tienes dos minutos y medio, tienes que dar lo mejor de ti". Levanto la vista y ahí está, Gorby. Es un poco más mayor de lo que yo recordaba, unos setenta y siete por entonces. Estaba en la ciudad para hablar sobre armas nucleares y por qué debían abolirse. Tomamos asiento. Lo miro y sé que espera que mi primera pregunta sea sobre armas nucleares, política mundial, la perestroika, Ronald Reagan. Está listo. Así que lo miré y le dije: "¿Cuál fue la mejor lección que le enseñó su padre?". Está sorprendido, gratamente sorprendido. Mira hacia arriba y no responde. Es como si, después de unos instantes, estuviera viendo la película de su vida proyectada en el techo, y empieza a contarme una historia. La historia del día que llamaron a su padre a filas para luchar en la Segunda Guerra Mundial. Verás, Gorbachov vivía en una granja y había mucha distancia entre aquella granja y la ciudad donde el padre tenía que unirse a otros hombres para partir hacia la guerra…».

«No entres en pánico. Deja que el silencio haga el trabajo.»

Éste fue el consejo que me dio Cal cuando le comenté que a veces entro en pánico e intervengo cuando la persona que entrevisto se queda helada (aparentemente muda) después de una pregunta. Otra cita que me ha ayudado a mantener la calma en esas situaciones es de Krista Tippett, presentadora del programa y *podcast* de la radio pública *On Being*: «Escuchar es estar presente, no sólo estar callado».

Una pregunta que Cal recomienda hacer más a menudo a la gente

«¿Qué decisiones de las que has tomado te han convertido en la persona que eres?»

«La mierda buena se queda.»

Cal preguntó una vez a Harry Crews, novelista y autor de *A Feast of Snakes* y *Car*, cómo podía recordar algo con la cantidad de alcohol y drogas que consumía. Harry no llevaba un diario. Su respuesta fue: «Tío, la mierda buena se queda». Eso fue lo que Cal recordó décadas más tarde cuando perdió una caja llena de información que había ido recopilando que guardaba en el sótano de su casa cuando se mojó con una tormenta y las páginas se quedaron negras. La composición más reciente de Cal, escrita de memoria y titulada «Drinking at 1,300 Feet», es increíble. Obtuvo un premio James Beard, considerados los Oscar de la gastronomía. Una de las frases iniciales de esa creación es: «Todos conocemos la sensación de querer hacer algo tan bien y con tanto empeño que lo intentamos con demasiada fuerza y no lo conseguimos».

¿Conque quieres escribir un libro?

Cal me explicó por qué a veces regala *Cien años de soledad*, de Gabriel García Márquez, a quienes aspiran a ser escritores: «Si nunca has escrito un libro y le cuentas a alguien que quieres escribir un gran libro… Vale, lee éste y entérate de lo que es un gran libro».

Si fueras multimillonario…

Le pregunté a Cal, «Si fueras multimillonario y pudieras darle dos o tres libros a cada una de las personas que se graduarán este año en las universidades de este país, ¿qué libros serían?». Y su respuesta (actualizada desde que hicimos el *podcast*) fue la siguiente. «Para todo el mundo: *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas en la era digital* (Elipse, 2016), de Dale Carnegie. Para mujeres: *Al oeste con la noche* (Libros del Asteroide, 2012), de Beryl Markham. Para hombres: *Lo que hay que tener* (Anagrama, 2010), de Tom Wolfe. Es un buen comienzo para un viaje.»

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**
«ESCUCHA.»

Joshua Skenes

Joshua Skenes (IG: @saisonsf, saisonsf.com) se ha hecho famoso por el modo en que usa el fuego. Como chef y propietario del restaurante Saison de San Francisco (tres estrellas Michelin), tiene una preparación clásica y adora sus lujosos cuchillos japoneses Nenohi, pero nada cautiva tanto su imaginación como la llama directa. En el reverso de la tarjeta de su restaurante hay tres palabras, grabadas sobre cartulina de color marfil: JUEGA CON FUEGO.

¿Recuerdas aquello de «La buena mierda se queda»?

Josh se vio obligado a adoptar esta filosofía de Cal Fussman (véase capítulo con el mismo título) cuando trasladó su restaurante Saison en sus inicios. Hubo una fuga del alcantarillado que anegó todo el local el día de la mudanza, y destruyó todos los libros de recetas que tenía manuscritos. Josh tuvo que buscarle la parte positiva:

«Pero nos mudábamos a un sitio nuevo, así que era un giro positivo. Pensé: "Que le den, empezaremos de nuevo". Es igual que cuando empezamos [antes de abrir por primera vez]. Todo está aquí [en su cabeza.]» Reinventó el Saison sin los libros de notas originales, pero también sin ningún equipaje. Se convirtió en el primer restaurante de la historia de San Francisco que ganó tres estrellas Michelin (junto con el restaurante Benu).

*** ¿Cuál es la mejor decisión que has tomado al cambiar de sitio tu restaurante?**
«En realidad hemos vuelto a empezar. Creo que la mejor decisión que tomé fue simplemente decir: "**Empecemos de verdad de nuevo. Vaciemos aquí nuestra copa por completo y pensemos qué es lo que de verdad me parece valioso. ¿Qué es lo honesto? ¿Qué es lo auténtico en lo que estamos haciendo?** Eso es lo que tenemos que hacer". Y ése sigue siendo el motor de Saison en la actualidad.»

*** ¿Libros más recomendados?**
Cocktail Techniques, de Kazuo Uyeda.
The Dao of Taijiquan, de Tsung Hwa Jou.

Rick Rubin

Tótem: Oso polar

Rick Rubin ha sido nombrado «el productor [discográfico] más importante de los últimos veinte años» por MTV. El currículum de Rick incluye a todo el mundo, desde Johnny Cash a Jay Z. Dentro de la música metal ha trabajado con bandas como Black Sabbath, Slayer, System of a Down, Metallica, Rage Against the Machine y Linkin Park. Ha trabajado con artistas pop como Shakira, Adele, Sheryl Crow, Lana Del Rey y Lady Gaga. También se le atribuye haber contribuido a popularizar el hip-hop con artistas como LL Cool J, The Beastie Boys, Eminem, Jay Z y Kanye West. Y todo ello no es más que la punta del iceberg.

Entre bambalinas

- Rick aceptó que hiciéramos el *podcast* únicamente si lo hacíamos en su sauna de barril, donde hace un calor insoportable (véase el capítulo La sauna de barril de Rick Rubin). Me he reunido con Rick una docena de veces para realizar sesiones de sauna y baño helado, pero nunca con aparatos electrónicos. Tuve que hacer muchos deberes en casa y pensé en todo… menos en los micrófonos. Quemaban tanto al tocarlos que tuvimos que envolverlos en toallas.
- Rick empezó a usar la sauna con regularidad animado por Chris Chelios, amigo suyo y ex jugador profesional de *hockey*. Chris tuvo una de las trayectorias más largas como jugador dentro de la Liga Nacional de Hockey (LNH) de Estados Unidos, ya que estuvo compitiendo en ella hasta los cuarenta y ocho años de edad. Ha jugado la mayoría de los partidos en los que haya participado cualquier jugador en activo de la LNH, y dentro de la LNH ostenta el récord de ser el jugador que más partidos ha jugado como defensa. Chris atribuye en gran medida su longevidad en el deporte, y en general su buena salud, al uso diario de la sauna.
- Rick usa una camiseta de manga corta, pantalones cortos y chanclas para ir a todas partes. Si un restaurante exige un código de etiqueta diferente, no va.
- Rick y Kelly Starrett (véase capítulo con el mismo título) fueron las primeras personas que me hablaron de la increíble esterilla ChiliPad (véase capítulo Cinco armas para dormir más rápido y mejor).
- Adele desechó la primera versión de su álbum «25» basándose, entre otras cosas, en el criterio de Rick. «Volvió al punto de partida» y empezó de nuevo. El nuevo y mejorado álbum «25» se convirtió en el más vendido de 2015 en todo el mundo.

El poder limpiador del frío

«A menudo me siento mejor cuando hago ejercicio, me siento mejor cuando practico la meditación, pero el baño de hielo es lo más sublime. Es mágico. Sauna, hielo, de una al otro. Al final de la cuarta, quinta o sexta ronda pasando por el baño de hielo, no hay nada en el mundo que te incomode.»

Veinte minutos de sol por la mañana

Rick ha perdido más de cuarenta y cinco kilos desde que alcanzó su peso máximo. Ha experimentado una remodelación física integral, es capaz de dejarme tirado practicando surf a remo y atribuye al doctor Phil Maffetone sus grandes cambios, incluyendo la mejora de su ritmo circadiano. Rick suele levantarse ahora entre las 7:30 y 8:30 de la mañana, dándole la vuelta a toda una vida de existencia nocturna. ¿Qué pasó? «Cuando estaba en la universidad [de Nueva York] nunca me apunté a ninguna clase antes de las tres de la tarde, porque sabía que no iría… [Antes de conocer al doctor Maffetone] dormía con cortinas opacas y casi nunca salía de casa hasta que se ponía el sol. Me dijo: "De ahora en adelante, cuando te levantes, quiero que salgas al exterior. En cuanto te levantes, abre las cortinas y sal fuera, a ser posible desnudo, y ponte veinte minutos al sol".»

TF: Ahora practico mi meditación matutina en el exterior y sin camisa siempre que puedo. He intentado hacerlo desnudo pero casi me echan del hotel de París a patadas porque mi patio «privado» resultó ser compartido. *Bonjour!*

«El mejor arte divide al público.»

La primera vez que vi el nombre de Rick fue en la carátula de casete del primer álbum que me compré de *heavy metal*: «Reign in Blood», de Slayer. Le pregunté sobre la firma con ellos:

«Cuando firmamos [con Slayer], estaba ese miedo horrible… Era su primer álbum para un sello importante, [y el miedo era que] iban a venderse… Siempre me han gustado las cosas extremas, y ellos eran extremos, y yo quería potenciarlo al máximo. No quería suavizarlo, la idea de suavizar las cosas para un público convencional no creo que sea viable. Creo que la gente quiere cosas realmente apasionadas, y a menudo la mejor versión posible no es para todo el mundo… El mejor arte divide al público. Si sacas un disco y la mitad de la gente que lo oye lo adora y la otra mitad de la gente que lo oye lo aborrece, es porque lo has hecho bien, porque está en ese límite.»

*** ¿Un consejo para tu yo más joven?**

«Ser más amable conmigo mismo, porque creo que me he machacado mucho. Espero mucho de mí mismo, soy duro conmigo, y no me doy cuenta de que no le hago ningún bien a nadie con eso.»

TIM: «Una cosa que me debate es que, por un lado, no quiero flagelarme, pero, por otro lado, tengo la impresión de que mi perfeccionismo es lo que me ha permitido alcanzar el mínimo de éxito que he conseguido. He oído historias sobre ZZ Top y «La Futura», y cómo han trabajado contigo desde 2008 hasta 2012, y que se dieron cuenta de lo valioso que fue que tú quisieras que el arte fuera lo más perfecto posible, o lo mejor posible, y que dedicarais el tiempo y los esfuerzos necesarios para conseguirlo. Quiero ser más suave conmigo mismo, pero temo que, si lo hago, perderé la magia, si es que hay alguna, que me permite hacer lo que hago».

RICK: «Creo que, en última instancia, eso es un mito. Creo que tu manera de ver las cosas es específica tuya [y no depende del perfeccionismo], **es casi como si hubieras ganado la guerra, y aceptar el hecho de que has ganado la guerra: tienes un público. La gente está deseando oír lo que te interesa, lo que te interesa aprender y lo que quieres compartir. Puedes hacerlo sin acabar contigo. Y acabar contigo no serviría de nada, ni para ti ni para tu público**».

¿Necesitas salir del bloqueo? Imponte una meta minúscula

¿Cómo ayuda Rick a los artistas que se sienten bloqueados? «Normalmente les pongo deberes, una tarea pequeña, realizable. Te pondré un ejemplo. Un artista con el que he trabajado hace poco llevaba mucho tiempo sin sacar un álbum, y estaba peleando para acabar algo. Sólo tenía la versión musical del bloqueo del escritor. Pero le puse deberes realizables para que casi parecieran un chiste. "Esta noche quiero que escribas una palabra de esta canción que necesita cinco líneas y no eres capaz de terminar. Sólo quiero una palabra que te guste para mañana. ¿Crees que podrás venir con una palabra?"»

El punto de partida es el corazón, no la razón

«Así que gran parte del trabajo es más sentimiento y corazón, que cabeza. La razón interviene después para ver qué presentó el corazón y para organizarlo. Pero la inspiración inicial procede de un lugar que no es la cabeza, no es una actividad intelectual.»

Aprende de los grandes, no de la competencia

«Visitar museos y contemplar arte con mayúsculas ayuda a escribir mejores canciones. Leer grandes novelas… ver una gran película… leer poesía… La única manera de usar la inspiración de otros artistas consiste en zambullirse en las grandes obras de todos los tiempos… Escuchar las mejores canciones de siempre será la mejor manera de encontrar tu propia voz hoy, en lugar de oír lo que suena ahora en la radio y pensar: "quiero competir con esto"… [Para música] busca en internet "100 Greatest Albums Ever Made" de la revista *MOJO* o "500 Greatest Albums of All Time" de la revista *Rolling Stone*, o los cien álbumes más valorados por cualquier fuente que te infunda confianza, y empieza a escuchar los que se consideran los más grandes.»

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra éxito?**
En Don Wildman. «Tiene ochenta y dos años y el otro día hizo veintitrés dominadas en la playa. Está en las Senior Olympics. Se retiró… porque quería dedicar sus días a disfrutar de la vida y a hacer ejercicio. Es una de las personas más inspiradoras, edificantes, grandiosas y exitosas que conozco a muchos niveles.»

TF: Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie también hablan de Don sin parar (véase el capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie). Recomiendo encarecidamente leer una entrevista que le hicieron en *Esquire* hace algunos años titulada «The World's Healthiest 75-Year-Old Man», donde se dice: «Wildman se retiró oficialmente en 1994, a los sesenta y un años de edad [después de vender su empresa a lo que se convirtió en Bally Total Fitness], no porque hubiera perdido su pasión por el negocio, sino porque tener un trabajo, incluso en el sector de la preparación física, le complicaba practicar *snowboard* cien días al año».

La banda sonora de la excelencia

Como ya se ha dicho aquí, más del 80 por ciento de los grandes triunfadores que he entrevistado practican alguna clase de meditación cada mañana.

Pero ¿qué hay del 20 por ciento restante? Casi todos ellos realizan actividades equiparables a la meditación. Un hábito frecuente es la audición de un mismo corte o álbum repetidas veces, lo que puede funcionar como un mantra externo que favorece la concentración y la percepción del estado actual.

Éstos son algunos ejemplos:

- Alex Honnold, un fenómeno de la escalada libre en solitario: banda sonora de *El último Mohicano*.
- Rolf Potts, autor de *Vagabonding: el arte de viajar por el mundo* (Duomo Ediciones, 2013), entre otras obras: ambitonos como *The Zen Effect* en clave de do durante treinta minutos, obra de Rolfe Kent, compositor de la música de películas como *Entre copas* (*Sideways*), *Los Asalta Bodas*[27] (*Wedding Crashers*) y *Una Rubia muy legal*[28] (*Legally Blonde*).
- Matt Mullenweg, desarrollador principal de WordPress y consejero delegado de Automattic: *Everyday*, de A$AP Rocky y *One Dance*, de Drake.
- Amelia Boone, la mujer con más triunfos en carreras de obstáculos en pista: *Tonight Tonight*, de Smashing Pumpkins y *Keep Your Eyes Open*, de NEEDTOBREATHE.
- Chris Young, matemático y chef experimental: *Live at the Rojan in Shanghai*, de Paul Oakenfold y Essential Mix, de Pete Tong.
- Jason Silva, filósofo televisivo y de YouTube: *Time*, de la banda sonora de *Origen*[29] (*Inception*), de Hans Zimmer.
- Chris Sacca: *Harlem Shake*, de Baauer, y *Lift Off*, de Jay Z y Kanye West, interpretado por Beyoncé. «Soy capaz de liquidar una cantidad impresionante de mensajes electrónicos con el tema “Harlem Shake” sonando de fondo.»
- Tim Ferriss: Ahora estoy escuchando *Circulation*, de Beats Antique y *Black Out the Sun*, de Sevendust, dependiendo de si necesito fluir o activarme.

Personalmente llevo este comportamiento repetitivo monacal un paso más allá.

Cuando tengo fecha de entrega para un libro, elijo uno o dos álbumes o una o dos películas para cuando escribo a altas horas de la noche, porque mis mejores horas para trabajar son entre las once de la noche y las cuatro de la madrugada. De acuerdo con un

sondeo entre los autores más prolíficos que conozco, más del noventa por ciento trabaja mejor mientras el resto duerme, bien empezando después de las diez de la noche o bien levantándose bastante antes de las seis de la mañana. Yo me pongo una película de fondo sin volumen para no sentirme solo, y oigo uno o dos álbumes por sesión de trabajo, y repito la película y la música una y otra vez. Esto significa que he «visto» algunas películas más de cien veces, literalmente, porque puedo llegar a poner la misma película entre tres y seis veces cada noche. Hacia el final de la sesión, cuando empiezo a estar cansado, también quito la música por defecto para fluir y paso a la música por defecto para activarme. Ésta es la filmografía y la discografía que he usado con todos mis libros:

La semana laboral de 4 horas
Películas: *El caso Bourne*[30] (*Bourne Identity*), *Zombies party*[31] (*Shaun of the Dead*).
Álbum para «fluir»: «Gran Hotel Buenos Aires», de Federico Aubele.
Álbum para «activarse»: «One-X», de Three Days Grace.

El cuerpo perfecto en 4 horas
Películas: *Casino Royale, Snatch: Cerdos y diamantes* (*Snatch*).
Álbum para «fluir»: «Luciano Essential Mix» (2009, Ibiza) interpretado por DeadMau5.
Álbum para «activarse»: «Cold Day Memory», de Sevendust.

The 4-Hour Chef
Películas: *Babe, el cerdito valiente*[32] (*Babe*) (sí, la película del cerdito. Fue lo primero que hubo gratis en Amazon Prime. La vi una vez para reírme, y se quedó. La escena final siempre me cautiva).
Álbum para «fluir»: «Just Jammin'» single ampliado por Gramatik.
Álbum para «activarse»: «Dear Agony», de Breaking Benjamin.

Armas de Titanes
Películas: ¡Ninguna! Estuve viajando y la «película» solía ser observar a la gente que a altas horas de la noche visitaba los cafés de París y otros lugares.
Álbum para «fluir»: «I Choose Noise», de Hybrid.
Álbum para «activarse»: «Over the Under», de Down.

Jack Dorsey

Jack Dorsey (TW: @jack) es cofundador y consejero delegado de Twitter, fundador y consejero delegado de Square, y miembro directivo en The Walt Disney Company. El *Wall Street Journal* le otorgó el premio Innovador del año (Innovator of the Year) en 2012 y la revista *MIT Technology Review* lo nombró uno de los «35 innovadores más destacados menores de 35 años».

*** ¿Qué libro o libros has regalado más a otras personas?**
El viejo y el mar y *Hojas de Hierba* (primera edición en inglés).

*** Si pudieras poner una valla publicitaria gigante en algún lugar, ¿qué leyenda tendría?**
«Respira.»

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«No sé nada.»

*** ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu entorno?**
«¡Fracasa deprisa!»

*** Dime algo en lo que tú crees y los demás encuentran demencial**
Nacemos con todo lo que vamos a necesitar en la vida.

*** Tres personas o referentes que hayas seguido de cerca o de las que hayas aprendido algo en el último año**
Wim Hof, Rick Rubin, Rick Owens.

*** ¿Cuáles son tus episodios favoritos del *Show de Tim Ferriss*?**
Rick Rubin y Wim Hof.

*** ¿Cuál es la mejor inversión que has hecho, o la más rentable?**
Tomarme tiempo para ir al trabajo andando cada día (ocho kilómetros, una hora y quince minutos).

Paulo Coelho

Paulo Coelho (FB/TW: @paulocoelho, paulocoelhoblog.com) ha sido durante mucho tiempo una de mis inspiraciones para escribir. Sus libros, de interés casi universal, incluyen obras como *El alquimista* y su obra más reciente, *La espía*, y se han traducido a más de setenta idiomas. Tiene una constancia asombrosa como escritor, y saca una media de un libro cada dos años. Mientras tecleo esto, estoy bajo la presión de los plazos de entrega y suelo sentirme igual que Kurt Vonnegut: «Cuando escribo, me siento como un hombre sin brazos ni piernas con un lápiz en la boca». Hay mucho que aprender de Paulo.

Trasfondo de la historia

Poca gente sabe que de la obra *El alquimista*, de la que se han vendido más de sesenta y cinco millones de copias en todo el mundo, se publicaron en sus orígenes alrededor de novecientos ejemplares en una pequeña editorial brasileña. ¡Rechazaron reimprimirla! Hasta su siguiente novela, *Brida*, no se recuperó y empezó a despegar *El alquimista*.

Paulo nació en Brasil, pero ahora vive en Ginebra, Suiza, desde donde grabó el audio para mi *podcast*.

¿Cómo es tu rutina matinal y diaria?

«Me siento, por supuesto. Tengo el libro dentro de mí y empiezo a remolonear. Por la mañana miro los mensajes electrónicos, miro las noticias, miro todo lo que pueda mirar para posponer por ahora el momento de sentarme y enfrentarme a mí mismo. Durante tres horas intento decirme: "No, no, no. Después, después, después", y luego, de repente, me digo (sólo para no quedar mal conmigo mismo): "Me voy a sentar y voy a escribir durante media hora". Y lo hago. Como es natural, esa media hora se convierte en diez horas seguidas. Por eso escribo libros tan deprisa, porque no puedo parar… [Pero] tampoco puedo parar [de aplazarlo]. **Probablemente sea éste mi ritual interno. Tengo que sentirme culpable por no escribir durante tres o cuatro horas**. Y después, cuando me pongo, empiezo a escribir y es un no parar…

»Un día fructífero en escritura es un día en el que sufro por la mañana y me divierto por la tarde, me divierto escribiendo. No debería describirlo como una diversión. También es doloroso… Entro en una especie de trance. Cuando me voy a la cama después de diez horas de trabajo, bueno, me sigue circulando adrenalina por la sangre. Tardo horas en dormirme. Tengo un bloc de notas a mi lado y tomo apuntes, pero tomo apuntes sólo para sacarlos de la cabeza. Serán inútiles al día siguiente. Nunca uso las anotaciones que tomo… y esto me pasa desde que escribí mi primer libro, *El peregrino de Compostela*. No puedo cambiar este procedimiento. Me encantaría poder sentarme y escribir sin sentirme culpable durante cuatro o cinco horas al día. Me es imposible.»

TF: Hasta los mejores del mundo tienen que batallar. Necesito reaprender esta lección a menudo. Para la mayoría de los escritores que no empezaron como periodistas (como Malcolm Gladwell, Neil Strauss), escribir es duro y continúa siendo duro. ¿Qué lo vuelve más fácil? Saber que a muchos de los «grandes» les pasa lo mismo. Es tranquilizador saber que quien está en la cúspide, quien parece haber superado todas las dificultades, sigue batallando a diario.

*** ¿Cuáles son los errores o las debilidades más comunes en los escritores noveles?**

«Mantén la sencillez. Confía en tus lectores. Tienen mucha imaginación. No intentes describir las cosas. Da una pista y deja que ellos completen esa pista con su propia imaginación. Por eso soy tan reacio a vender los derechos de mis libros para películas porque ahí aparece todo. El público [que ve la película] no necesita pensar. En cambio, si yo digo, como al principio de *Aleph*: "Estoy en mi casa de los Pirineos y hay un roble", no necesito explicar cómo es la casa de los Pirineos. Basta con que ponga los elementos importantes: el roble, yo y la persona a la que le hablo. Nada más… Confía en tu público. Debes entender que es capaz de rellenar los huecos. No te expliques de más.»

*** ¿Cómo captas ideas que te sirven para escribir?**

«Animo con rotundidad a los escritores a que no piensen en la escritura cada vez que hacen algo. Olvídate de tomar notas. Deja que se quede lo importante. Lo que no es importante se va. Cuando te sientas a escribir ya se da este proceso de purga, este

proceso de limpieza que sólo conserva las cosas importantes. Es mucho más fácil que tomar notas y sobrecargarte de información.»

• ¿Qué te ayuda a ti cuando te bloqueas o te estancas?
«Sólo me sirve una cosa. Cuando noto que me estanco me convenzo de que, aunque no me sienta inspirado, debo avanzar. Tengo que tener disciplina… En medio de un libro me puedo encontrar con que no sé cómo seguir la historia, aunque sea una historia de no ficción. Pero entonces digo: "Tú, libro, te estás enfrentando a mí. Vale. Voy a sentarme aquí y no te dejaré solo hasta que encuentre la salida a esta encrucijada". Puede llevarme diez minutos. Puede llevarme diez horas. Pero si no tienes suficiente disciplina, no avanzas…»

TF: Varias personas de este libro, incluido un servidor, han descubierto en el libro *Bird by Bird*, de Anne Lamott un salvavidas durante crisis de fe relacionadas con los libros. Un amigo mío estuvo a punto de devolver al editor el anticipo que había recibido y de dejarlo. Pero le presté mi ejemplar de *Bird by Bird*, recobró la confianza y su libro se convirtió en un superventas del *The New York Times*.

*** ¿Cuentas con la ayuda de un equipo o de investigadores?**
«No tengo investigadores, no. No, no… Si recargas el libro con un montón de investigación, serás muy aburrido para ti y para tu público. Los libros no están para mostrar lo inteligente y cultivado que eres. Los libros están para mostrar tu corazón, para mostrar tu alma, y para decirle a cada uno de tus seguidores, de tus lectores: No estás solo.»

Claves para escribir de Cheryl Strayed

Cheryl Strayed (FB: CherylStrayed.Author, TW: @CherylStrayed, cherylstrayed.com) es autora de varias obras situadas en el número uno en la lista de los más vendidos del *The New York Times*, como *Salvaje* (Roca, 2013), *Pequeñas cosas bellas: consejos sobre la vida y el amor de alguien que ya lo ha vivido* (Roca, 2015), *Brave Enough* y *La Vida que nos lleva* (Roca, 2016). Los ensayos de Cheryl se han publicado en *The Best American Essays*, *The New York Times*, el *Washington Post Magazine*, *Vogue*, *Salon*, la revista *The Sun*, *Tin House* y otras publicaciones. Tiene un máster en escritura de ficción por la Universidad de Siracusa y es graduada por la Universidad de Minnesota. Vive en Portland, Oregón.

Cada autor de este libro utiliza un procedimiento ligeramente distinto, pero todos parten de lo mismo: una página en blanco.

Aunque no te consideres un escritor (yo no lo hice nunca), poner pensamientos en un papel es la mejor manera de: A) Tener ideas, y B) Repasar y mejorar tus reflexiones. Los beneficios de sentarte a escribir siquiera treinta minutos a la semana pueden transferirse a todo el resto de las cosas que haces.

Los siguientes puntos son temas de escritura que sugirió Cheryl al pedirle ideas sobre posibles tareas para estudiantes que han leído *Salvaje*. Son brillantes y conforman puntos de partida fantásticos para cualquier tipo de texto periodístico o de ficción, ya sean páginas matutinas (véase capítulo Contenido de mi diario matutino), la entrada de un blog, el comienzo de una novela, una carta a un amigo, la entrada de un diario, un guion de cine, o un mensaje en Tinder que haya que mandar demasiado temprano y con demasiada prisa.

Prueba a escribir a mano una o dos páginas. Escribe de corrido y no te pares a corregir para mejorar la redacción. El primer paso consiste en escribir sin hacer ninguna valoración. Es muy posible que te sorprenda el resultado.

- Escribe sobre una época en la que te diste cuenta de que estabas equivocado.
- Escribe sobre una lección que aprendiste con dificultad.
- Escribe sobre una vez en la que te vestiste de forma inadecuada para la ocasión.
- Escribe sobre algo que perdiste y nunca volviste a recuperar.
- Escribe sobre una época en la que supiste que habías hecho lo correcto.

- Escribe sobre algo que no recuerdas.
- Escribe sobre el peor de tus profesores.
- Escribe sobre el recuerdo de un daño físico.
- Escribe sobre cuando supiste que algo se había acabado.
- Escribe sobre el hecho de ser amado.
- Escribe sobre lo que estabas pensando en realidad.
- Escribe sobre cómo encontraste la manera de regresar.
- Escribe sobre la amabilidad de los extraños.
- Escribe sobre por qué no pudiste hacerlo.
- Escribe sobre por qué lo hiciste.

Ed Cooke

Tótem: Jaguar

Ed Cooke (TW: @tedcooke, memrise.com) es consejero delegado de Memrise y acreditado campeón de la memoria (Grandmaster of Memory), lo que significa que es capaz de memorizar y recitar: A) Un número de mil dígitos en una hora, B) Una baraja de cartas desordenada en unos pocos minutos, y C) Diez barajas de cartas desordenadas en una hora. Pero lo más impresionante tal vez sea que es capaz de entrenar a otra persona con rapidez para que también lo consiga. En 2010, lo entrevistó un periodista llamado Joshua Foer. Bajo la tutela de Ed, al más puro estilo de Yoda, Joshua se convirtió en 2011 en el siguiente campeón estadounidense de la memoria. Ed tardó menos de un año en transformar a un novato en un fuera de serie. De aquello resultó el libro de Foer *Los desafíos de la memoria* (Seix Barral, 2013).

Sobre la magia de Johann Wolfgang von Goethe

«Goethe es genial… a los veinticinco años escribe una novela brillante [*Las penas del joven Werther*] sobre los problemas del joven Goethe. Es la preciosa historia de un joven que se enamora y no acaba muy bien… Goethe escribió este libro encerrándose en la habitación de un hotel durante tres meses, imaginando a sus cinco mejores amigos sentados en distintas sillas y discutiendo con esos amigos imaginarios las distintas posibilidades de la trama, etcétera, etcétera. Lo cual es un ejemplo, por cierto, de esa separación espacial de la que he hablado antes. [**TF**: Los humanos recordamos bien de manera natural caras, personas y lugares/espacios, así que podemos usarlo para crear recursos mnemotécnicos, como la técnica del «palacio de la memoria», por ejemplo.] Cada persona tiene la mente encajonada y restringida en cierto modo por naturaleza, y él imaginó cinco lugares espaciales diferentes y luego iteró la misma idea (o novela, en este caso) para disponer de cinco perspectivas independientes y de un tablero de juego multidimensional para crear una obra de arte… lo que, por cierto, es una técnica impresionante.»

TF: No necesitamos tutores presenciales tan a menudo como creemos. Todos los días echo mano de la gente que aparece en este libro para plantearme preguntas como: «¿Qué haría Matt Mullenweg?» o «¿Qué diría Jocko?».

La sensación de perdedor (que todos tenemos a veces)

«Cuando estaba en el colegio, perdía concursos de debates o descubría que era un perdedor en un sentido más general. Sufría lo que yo llamo en cierto modo una "herida mental". Me iba a los servicios y me sentaba allí o donde fuera y pensaba: "Oh, todo es horrible y espantoso. Todo es una mierda". Y luego [pensaba]: "Pero si lo piensas bien, las estrellas están muy lejos", e intentaba imaginar el mundo desde las estrellas. De alguna manera enfocas las cosas y te dices: "Hay un personaje insignificante ahí durante un instante temporal preocupado por X".»

TF: Esto se parece a la «terapia estelar» que describe BJ Miller en el capítulo con el mismo título. Yo uso una combinación de ambas cosas cada noche antes de irme a la cama.

*** Recomendaciones de libros**

Elogio de la ociosidad y otros ensayos (Diario Público, 2010), de Bertrand Russell.

Cosmología gozosa (Impressions, 1979), de Alan. W. Watts.

Máximas y reflexiones (Edhasa, 1993), de Goethe: «Iba yo viajando por el mundo a los dieciocho años, que es lo que hace la gente en Inglaterra entre la secundaria y la universidad. Llevaba en el bolsillo del abrigo estos aforismos de Goethe que son pequeñas reflexiones breves. Leo y releo este libro… Lo cierto es que tuvo una influencia crucial en mi vida porque son sus pequeñas pinceladas de sabiduría sobre casi cualquier tema imaginable, y todas ellas son brillantes. Contiene cosas como: "Donde no hay mujeres no hay buenos modales", o "En la audacia hay genio, fuerza y magia". Aunque no las recuerdes con exactitud, actúan como microfiltros para interpretar la realidad».

Ver en la oscuridad (Galaxia Gutenberg, 1994), de John M. Hull. Este libro trata sobre el lento avance de un hombre hacia la ceguera a lo largo de veinte años. «Es una especie de teólogo, pero tiene reflexiones preciosas sobre cómo consiguió disfrutar del mundo [estando ciego]. Un ejemplo de referencia es que la lluvia es lo mejor para la gente ciega, porque permite oír el mundo en tres dimensiones. El patrón de las gotas de lluvia sobre los tejados, el pavimento, las farolas y los edificios crea la sensación de estar en un espacio tridimensional (por el eco), mientras que la mayoría del tiempo tu espacio tridimensional sólo se extiende un par de metros frente a ti, y sin lluvia sólo hay vacío.»

Amanda Palmer

Tótem: Perezoso

«Mirar a alguien a los ojos… suele ser el antídoto contra lo que nos enferma.»

Amanda Palmer (TW: @amandapalmer, amandapalmer.net) destacó por primera vez como una mitad del dúo punk de cabaret The Dresden Dolls, de fama internacional. El inesperado éxito de su conferencia en los Congresos TED (Tecnología, Entretenimiento y Diseño), titulada «El arte de pedir», ha tenido más de ocho millones de visualizaciones *online*. A eso le siguió un libro que amplía sus enseñanzas titulado *El arte de pedir: Lo que he aprendido sobre dar, aceptar y no sufrir* (Turner, 2015). Yo lo leí y mejoré mi vida en una tarde pidiendo ayuda.

«Agarra el dolor y póntelo de camiseta»

Amanda explica de dónde salió su apodo y nombre artístico, «Amanda Fucking Palmer»:[33]

«Fue porque Ben [Folds, productor de su primer álbum en solitario] conocía a alguien que era amigo de una enemiga de entonces que siempre se refería a mí como: "Amanda Fucking Palmer". Así que Ben, cuando estábamos trabajando juntos en una grabación en Nashville durante un mes, de broma, empezó a llamarme "Amanda Fucking Palmer"… Se te va la cabeza en el estudio, y todo degenera en humor escatológico en un momento. Aquello se convirtió en el chiste que circulaba por el estudio, y era el apodo cariñoso que usaba Ben conmigo, y me pareció tan divertido que yo misma empecé a usarlo. Luego empezó a hacerse conocido. Ni siquiera sé cómo se hizo conocido, pero creo que es un buen apodo… En cuanto lo oyes se te pega como la cola».

TIM: «A mí me encanta. Así que desarmaste el insulto adoptándolo por completo».

AMANDA: «Es como mi filosofía de vida».

TIM: «Me encanta».

AMANDA: «No, en serio. Agarra el dolor y póntelo de camiseta».

TF: Ésta es la razón por la que me veo normalmente como un «profesional aficionado» cuando me entrevista alguien que me considera un generalista aficionado (lo que probablemente soy). Usando el lenguaje de una crítica de manera preventiva, elimino algunas de sus armas potenciales.

Dos palabras para resolver conflictos

«El consejo de vida que me da [mi mentor] cuando entro en conflicto o en una situación difícil con mis padres o cuando discuto con Neil [Gaiman, su marido] es: "Habla menos". Sólo eso. Hay que hablar menos.»

Amanda explica su éxito inicial como artista callejera

«Trataba a cada donante como un romance de diez segundos.»

La meditación que practica Amanda

«Meditación *vipassana* básica, nada sofisticado, nada de mantras demenciales, nada de dioses o deidades, me limito a sentarme sobre la tierra como un ser humano, a prestar atención a mi respiración y a mi cuerpo y a dejar ir y venir los pensamientos, pero intentando en realidad no atarme al drama que venga a visitarme.»

Tirando cenizas sobre el Buda

«Uno de mis libros preferidos de todos los tiempos, porque me cambió la vida, es el titulado *Tirando cenizas sobre el Buda* (La Liebre de Marzo, 1991), del maestro zen Seung Sahn, exmonje zen coreano. Lo leí cuando tenía unos veinticuatro años, y es un libro corto: Una serie de cartas que este monje coreano divertidísimo, muy directo y sin ninguna tontería, intercambió con sus alumnos en la década de 1970. Fue uno de esos libros con los que dices: "Oh, Dios mío, creo que ya lo tengo"… Se lo he regalado a unas treinta o cuarenta personas, sobre todo a las que me han comentado que se sentían perdidas y/o deprimidas o desorientadas, o a gente más joven que se ve ante una encrucijada de locura en su vida y necesita algo a lo que agarrarse. Si te gusta, hay un libro compañero que fue su segunda recopilación de cartas titulado *Cartas de un maestro de zen* (Dharma, 1998).»

Apunta abajo, ten una categoría propia

Lo que sigue es una de las partes que más me gustan de *El arte de pedir*, la cual destaqué porque expresa con gran belleza la filosofía de los «Mil seguidores de verdad» que tanto defiendo (véase capítulo Ramit Sethi):

> Dita von Teese, estrella de la escena burlesca contemporánea, contó una vez algo que aprendió cuando empezó a hacer *striptease* en Los Ángeles. Sus compañeras, bailarinas rubias teñidas con bronceado artificial, depilación brasileña y bikinis fosforitos, se desnudaban hasta quedarse en pelotas ante un público de cincuenta tipos en el club y recibían un dólar de cada uno de ellos. Dita salía al escenario con guantes de raso, un corset, un tutú y hacía un *striptease* seductor que contrariaba a la multitud hasta quedarse en ropa interior. Y entonces, aunque cuarenta y nueve tíos la ignoraban, uno le daba cincuenta dólares.

Aquel hombre, decía Dita, era su público.

*** ¿Alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«"Honra a quienes buscan la verdad, cuídate de quienes la han encontrado" [adaptación de una de Voltaire]. Es un recordatorio de que el camino no se acaba nunca y que nadie ha conseguido culminarlo.»

Eric Weinstein

Tótem: Orquídea abeja

Eric Weinstein (TW: @ericrweinstein) es director gerente de Thiel Capital, es doctor en Física matemática por la Universidad de Harvard e investigador en el Instituto Matemático de la Universidad de Oxford.

Entre bambalinas

- Éste es el texto de Eric que catalizó nuestro *podcast*: «¿Quiere usted probar a hacer un *podcast* sobre [los temas de su texto]… psicodélicos, teorías del todo y la necesidad de destruir la enseñanza para salvarla?».
- El texto más viral que ha escrito Eric en toda su vida trata sobre *Kung Fu Panda*, su película favorita [el artículo «In *Kung Fu Panda*, how does Po end up developing the capability to be an awesome Kung Fu fighter?», publicado en la plataforma digital Quora]. Eric también ha escrito sobre la lucha libre profesional como una metáfora de la vida que llevamos, sumidos en una realidad construida y falsa [véase «Kayfabe» en Edge.org].

Entre dos mil y tres mil personas, no una fama generalizada

Éste es uno de los mensajes que Eric me metió en el cerebro el año pasado, y ha condicionado muchas de mis decisiones desde entonces. Estábamos sentados en un gran baño de relax charlando acerca del mundo (tal como hacen los matemáticos y las cobayas humanas en San Francisco), y dijo: «La fama generalizada está sobrevalorada. Hay que ser famoso para dos mil o tres mil personas bien seleccionadas por ti». Lo estoy parafraseando, pero la cuestión es que no necesitas ni debes aspirar a la típica fama. Conlleva más inconvenientes que beneficios. Sin embargo, si eres conocido y respetado por dos mil y tres mil personas de alto calibre (como el público que asiste en directo a las conferencias TED), puedes hacer todo lo que quieras en la vida. Te da el máximo de ventajas y el mínimo de desventajas.

Una buena pregunta que hacerte cuando trates con empresas (o ideas) bien asentadas

«¿A qué intereses responden?»
«¿Qué no pueden permitirse decir o pensar?»

El «consenso» debería dispararte las alarmas

«De alguna manera la gente debe aprender que el consenso es un gran problema. El "consenso aritmético" no existe, porque no requiere un consenso. Pero sí existe un Consenso de Washington y un consenso climático. En general, el consenso es una manera de acosar a la gente para que actúe como si no hubiera nada que ver. "Sigan adelante, circulen". Creo que, en parte, deberías aprender que la gente no alcanza de manera natural niveles elevados de acuerdo a menos que se trate de algo meridianamente claro, en cuyo caso el consenso no se da, o haya un riesgo implícito de violencia contra la subsistencia o el yo.»

TF: Yo comienzo casi todas las presentaciones públicas que doy con una diapositiva que contiene una cita: «Siempre que te descubras del lado de la mayoría, será el momento de parar y reflexionar». — Mark Twain. Esto no lo pongo sólo para el público. También es un recordatorio para mí.

Cambia las palabras para cambiar el mundo

Eric tiene un vocabulario increíble que suele dejarme perplejo, y hablamos mucho sobre el poder del lenguaje para modelar la cultura.

Como dije en el perfil de Reid Hoffman (véase capítulo con el mismo título), una de mis citas favoritas es de Ludwig Wittgenstein: «Los límites de mi lenguaje representan los límites de mi mundo». Como consecuencia, en parte de mis sesiones improvisadas con Eric a altas horas de la noche empecé a experimentar con la invención de nuevos vocablos y su difusión dentro de la cultura pop. Algunos surgen por chorradas y por diversión, pero a veces se deben a que un debate a nivel nacional necesita palabras nuevas. Mi primer invento dentro de la primera categoría de palabras fue «teleadulterio» y salió de un *tweet* del 6 de abril de 2016:

«Propuesta de nuevo vocablo: TELEADULTERIO (s.m.): Cuando alguien que te importa ve a solas una serie de TV que acordasteis ver juntos».

Mi segundo experimento, de la categoría «seria», se hizo público en mi conversación con Eric: «fanatizador» («*bigoteer*»).

Hoy en día no está muy penalizado que se etiquete con frivolidad a la gente con palabras acabadas en «-ista» (como sexista, racista, machista, clasista), a pesar de que la gente acusada injustamente de alguna de esas cosas puede ver destruido su prestigio profesional, su matrimonio, etc. Suele hacerse sin tener ninguna clase de prueba, a partir de indicios muy cuestionables, o incluso a pesar de haber signos muy contundentes en contra. El daño es difícil de reparar, aunque el acusador se retracte o rectifique. Google y Wikipedia seguirán, cuando menos, manteniendo «ha sido acusado de…», que es una ambigüedad condenatoria.

Entonces, ¿qué hacer? Creo que podemos combatir el fuego con fuego. Y ahí es donde entra el término «fanatizador» («*bigoteer*»).

Fanatizador (s.m.) — una persona que, por interés personal, da a entender que otra es fanática o intolerante.

Imaginemos que un autor toma el camino fácil del aplauso barato (siendo sensacionalista para conseguir «Me gusta») y acusa indiscriminadamente a otros de «-istas», como sexistas o racistas. Ese desacreditador podría ser tachado de «conocido fanatizador» en su entrada de la Wikipedia, por ejemplo. Esto tendría una consecuencia, y desincentivaría, que es lo que no veo ahora, este tipo de actuaciones arrogantes y dañinas.

La corrección política desenfrenada y las pandillas de linchadores *online* suponen el fin de la libertad de expresión. Combátelas. El mundo en el que vivimos se está convirtiendo en una «realidad de consenso» horrible. No te tires por el precipicio.

Definiendo «ultra-agonista»

Eric habló de pasada de la gente «ultra-agonista», y le pedí que lo explicara: «Cuando te dicen que algo es imposible, ¿es ése el fin del asunto, o inicias un segundo diálogo mental para pensar cómo resolver el inconveniente que acabas de saber que te impide hacer algo? O sea, ¿cómo voy a superar a este gorila para entrar en esta sala nocturna? ¿Cómo voy a iniciar un negocio si tengo un crédito terrible y ninguna experiencia?».

TF: Eric describe *The Martian* como «la película definitiva sobre un ultra-agonista».

¿Qué es el «diseño canónico»?

«Vale, observemos la naturaleza. Hay un virus tremendo llamado bacteriófago T4. Si lo miras de cerca, es como un módulo de aterrizaje lunar. Es chulísimo. El material genético se guarda en una cápsula llamada *cápside* que tiene la forma de un icosaedro [un poliedro de veinte caras]… Es un poco demencial pensar que antes incluso de que Platón existiera, la naturaleza ya había creado este objeto complejo de veinte caras. Pero como era una forma tan natural a un nivel matemático, a pesar de su complejidad, la naturaleza encontró el diseño canónico aunque no hubiera un diseñador de lo canónico… Al ser una forma dada por Dios, no se requiere que fuera "ideada" por ningún individuo. O el descubrimiento reciente de que los saltamontes usan engranajes para saltar. Tal vez creas que nosotros inventamos los engranajes. Pero lo cierto es que los engranajes son una idea tan natural que la selección natural los descubrió mucho antes que nosotros… Estas formas no se inventaron, sino que más bien se descubrieron.»

*** ¿Libros más recomendados o regalados?**

«A mis amigos científicos los animo a leer ***El Emperador del perfume*** (RBA, 2004), de Chandler Burr, que trata sobre mi amigo Luca Turin. Habla sobre un científico renegado que es bloqueado por la revista *Nature*, por varios congresos, por los centros de investigación consagrados, y es una introducción preciosa a cómo se margina a las voces disidentes. Como Luca es un gran genio del olfato y la química, tiene una perspectiva que puede ser o no cierta, pero que favorece el avance y la lucha. Así que éste es uno de mis favoritos.

»Pero tengo otra recomendación peculiar, y es la obra ***Heraclitean Fire***, de Erwin Chargaff, quien les llevó la contraria a Watson y Crick. Les dijo a Watson y Crick que no los consideraba tan buenos ni tan inteligentes, y que no sabían bastante química, que no estaban cualificados para trabajar en el ADN, etc. Resultó que los otros acertaron, y él estaba equivocado. Cuando oí que hubo alguien capaz de apostar en contra de Watson y Crick, pensé: "Bueno, va a ser el hazmerreír del siglo", pero la verdad es que para contradecir a aquellos tipos hacía falta otro genio. Chargaff explica cómo intentó quitar de enmedio a aquellos tipos pero fracasó, porque ellos estaban en lo cierto y él estaba equivocado. Y tiene la suficiente entereza mental como para sobrellevar el asunto.

»Estos libros me parecen de una fuerza increíble, porque cuentan cómo es eso de que uno vaya en contra de muchos.»

El poder del pensamiento lateral

«En realidad antes de 1989 nadie sabía cómo ponerle ruedas a una maleta. Es difícil imaginar que toda la humanidad tuviera la mente tan bloqueada hasta entonces como para que no se le ocurriera colocar unas ruedas empotradas con un mango telescópico. Y esto lo inventó un tipo llamado Robert Plath, que era piloto de la aerolínea Northwest, creo. De golpe convenció a todo el mundo de que sus viejas maletas eran horribles. Así que, aunque no fuera un negocio en expansión, él lo puso en expansión porque ya nadie quería su antigua maleta. Esta idea genial discreta es equiparable a innovaciones en todos los campos. Por ejemplo, en el tenis de mesa a comienzos de la década de 1950, el peor jugador del equipo japonés que participó en el Campeonato Mundial de Tenis de Mesa de Bombay fue Hiroji Satoh. Le pegó una plancha adicional de goma espuma a cada cara de una pala de tenis de mesa, y ya nadie pudo guiarse más por los sonidos, porque con eso alteró el sonido de la bola.»

TIM: «Era como el silenciador de una pistola».

ERIC: «Exacto. Así que si pones un supresor en la pala…».

TIM: «*Supresor*. El mero hecho de que hayas usado esa palabra me hace pensar que tienes un montón de armas de fuego escondidas en el sótano de tu casa».

ERIC: «No puedo ni confirmarlo ni desmentirlo. Pero la idea de que el peor jugador de los equipos peor situados se convirtiera en el campeón indiscutible sencillamente por una innovación tan profunda, revela el poder de este tipo de ideas. [**TF**: "Este tipo de ideas" = tener un "secreto" como el que describe Peter Thiel en *Cero a uno* (Gestión 2000, 2015): conocer o creer en algo que el resto del mundo considera absurdo.] Las leyes del poder te son tan increíblemente propicias cuando ganas que merece la pena [aventurarse fuera de la norma]».

TIM: «O Dick Fosbury, que por primera vez decidió saltar de espaldas para superar el alto listón del salto de altura en unas Olimpiadas, y ganó el oro».

ERIC: «En 1968, en efecto».

TIM: «Primero ridiculizado, después imitado, y al final convertido en norma».

ERIC: «[En el caso del penoso diseño del paraguas convencional], pensaría de inmediato, por ejemplo, en los japoneses y su afición al origami y en las matemáticas que describen cómo doblar el papel. En esta materia podría intentar explotar esa mina de experiencia para encontrar alguna aplicación a los paraguas. Muchas veces se trata de ser la primera persona que conecta cosas que nunca antes se habían relacionado, y algo que es una solución corriente en un terreno no se tiene en cuenta en otro».

Para una creatividad de la hostia

TIM: «Para hacer un trabajo muy creativo que requiera un montón de síntesis o un "pensamiento ortogonal", como diría Naval Ravikant, ¿qué sistema de trabajo seguirías?».

ERIC: «Utilizo una técnica curiosa. Uso la "coprolalia". Suena a pornografía».

TIM: «Sí, un poco».

ERIC: «¿Sabes que algunos pacientes con el síndrome de Tourette profieren sin querer sartas de obscenidades? [Eso es la coprolalia.] Así que tengo la impresión de que cuando usamos palabras prohibidas, el cerebro recibe el mensaje de que nos estamos moviendo en un espacio inseguro. Es como una señal de que pasamos a un modo distinto… Cuando me pongo a hacer trabajos arduos suele aportarme una energía muy potente y agresiva. No es fácil tenerme cerca entonces. Es muy duro y supongo que debo de parecer muy autista a la gente que sabe que soy una persona social, si es que llegan a verme en el modo trabajo».

TIM: «¿Cómo incitas ese estado? ¿Lanzas la retahíla de obscenidades más larga que eres capaz de soltar? ¿Como un conjuro?».

ERIC: «Sigo una secuencia personal. Es como un mantra invariable que tengo que recitar».

TIM: «¿Puedes compartirlo o es alto secreto?».

ERIC: «No, no. No puedes compartir la palabra que usas para meditar».

TIM: «Bueno, entonces danos alguna pista. ¿Es muy largo?».

ERIC: «Tardo unos siete segundos en recitarlo. [También] tienes que huir de la realidad normal en la que empiezas a pensar [cosas como], "A ver, ¿cómo voy a causar una impresión tan negativa en la persona que tengo al lado?". No, ese tiempo es tuyo. Sacas ese tiempo. Y el acto de creación es en sí mismo una acción violenta».

TF: Esta extraña técnica sí parece inducir con rapidez un estado de ligera alteración. Prueba a escribir una secuencia concreta de palabras soeces que tardes de siete a diez segundos en leer. Después, antes de empezar cualquier sesión de trabajo creativo, léela rápido y en voz alta como si echaras una maldición o como si estuvieras a punto de estallar. Eric también cree que la madrugada, a eso de las tres de la mañana, es ideal para el trabajo especialmente creativo.

ERIC: «Cuando el teléfono deja de sonar, cuando no tienes miedo a perderte algo [FOMO, *fear of missing out*] porque todo el mundo está durmiendo. Es lunes por la noche y sólo estáis tú y una extensión de pizarra en blanco. Entonces es cuando ocurre la magia».

Las viejas costumbres son difíciles de eliminar: La sonrisa del reloj

«En casi todos los anuncios de relojes de pulsera, los relojes marcan las 10:10. [Hasta que lo compruebas], no puedes creer que sea cierto. Pero después te das cuenta de que el mundo te ha estado tomando el pelo, porque las agujas en las 10:10 parecen una sonrisa a los publicistas.»

TIM: «Vaya. Supongo que transmite mucha simetría, ¿no?».

ERIC: «Claro. Pero lo gracioso es que esa idea ha calado hasta el punto de que a veces ves anuncios de relojes digitales que también marcan las 10:10, aunque ahí ya no se vea ninguna sonrisa».

Sobre empezar a usar psicodélicos después de los cuarenta

Durante toda su vida Eric ha pensado que el consumo de psicodélicos era «como verter ácido en el cerebro y dejarlo como un queso suizo». Pero en los últimos años ha cambiado de parecer:

«Me pasó cuando empecé a conocer a algunas de las personas con más capacidad intelectual en las ciencias y otros ámbitos… Me di cuenta de que era una especie de secreto a voces entre lo que yo llamo la elite alucinogénica, ya sean multimillonarios, premios Nobel, inventores o programadores… Mucha de esta gente usa esos agentes tanto para lograr creatividad como para tener acceso a cosas muy poco accesibles a través de tratamientos médicos u otros métodos convencionales».

¿«Ineptitud para aprender» o «Ineptitud para enseñar»?

«… Aquí es donde empiezan los problemas, porque no se suele hablar de la ineptitud para enseñar. Sólo hablamos de ineptitud para aprender, y muchos de los chicos que yo quiero son los etiquetados como: "No aptos para aprender", aunque en realidad son fantásticos. Son como alumnos con esteroides que pagan sus superpoderes con algunas carencias, y los docentes no son capaces de manejarse con esto.

»Etiquetamos a estos chicos como: "No aptos para aprender" para encubrir que la economía de la enseñanza exige que un actor central, el docente, sea capaz de dirigir una clase de veinte o más personas al mismo tiempo. Pues es que esto no es un buen modelo. Quiero que mis alumnos peligrosos [en el buen sentido] se liberen de ese discurso, aunque para eso tengan que abandonar la enseñanza secundaria o la universitaria. Pero no sin ningún propósito, sino abandonar los estudios para implicarse en otras cosas. Para empezar a crear, a construir. Para unirse a un laboratorio saltándose la universidad.»

La «rutina matinal» de Eric

«Cada mañana es sobre todo una lucha contra un nuevo día, el cual contemplo como una serie de contrincantes que debo derrotar. No soy una persona matinal. Así que cada mañana que me levanto de la cama, me sorprendo de haberlo hecho… Fue Julian Schwinger, un gran físico de Harvard, creo, quien se quedó paralizado un segundo cuando le pidieron que diera el curso de mecánica cuántica de las nueve de la mañana. La persona que se lo propuso dijo: "Bueno, ¿cuál es el problema, profesor Schwinger?", a lo que él respondió: "No sé si podré quedarme despierto hasta tan tarde".»

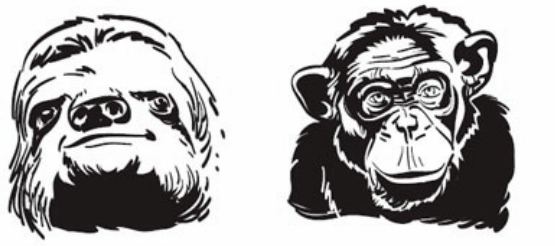
*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**

«Cuando tenía treinta años, creo que aún me debatía entre quedarme o irme del mundo académico. Lo que no sabía era que la estructura de las universidades está organizada para o bien alcanzar una situación estable, o bien para crecer muy poco, o bien para hundirse. No era un lugar saludable para quedarse porque la mayoría de los buenos asientos en el juego musical de las sillas [como los puestos titulares] ya se habían ocupado en los años sesenta, y tenían dueño… Creo que lo que debí haber hecho era esfumarme y caer en la cuenta de que la tecnología iba a convertirse en un bombazo. **Y, aunque quería hacer ciencia en lugar de tecnología, es mejor estar en un mundo en expansión que no pertenezca exactamente a la disciplina que quieres, que estar en un mundo en contracción donde afloran las peores actitudes de la gente**. [A la larga], la mente se acostumbra a estar a la defensiva y a buscar una rentabilidad. La vida es demasiado corta para actuar con mezquindad, a la defensiva y con crueldad hacia gente que intenta innovar a tu lado.»

¿Un consejo de despedida?

«Me encantaría que toda la gente que haya sido etiquetada como no apta para aprender, o mala en matemáticas o terrible en música, o cualquier otra cosa así, busque formas no convencionales para demostrar que esa etiqueta es falsa. Cree no sólo en ti, sino también en que hay [maneras, herramientas, métodos] muy poderosos para que las cosas que parecen muy difíciles se vuelvan mucho más fáciles de lo que pensabas.»

Seth Rogen y Evan Goldberg



Tótem: Seth = perezoso; Evan = bonobo

Seth Rogen (TW/FB: @SethRogen) es actor, escritor, productor y director de cine. Evan Goldberg (TW: @EvanDGoldberg) es director, guionista y productor de cine canadiense. Ambos han colaborado en películas como *Supersalidos*[34] (*Superbad*, concebida por primera vez cuando eran adolescentes), *Lío embarazoso*[35] (*Knocked Up*), *Superfumados*[36] (*Pineapple Express*), *El avispón verde* (*The Green Hornet*), *Juerga hasta el fin*[37] (*This Is the End*), *Hazme reír*[38] (*Funny People*), *Malditos vecinos*[39] (*Neighbors*) y *La fiesta de las salchichas* (*Sausage Party*). También han escrito para las series de televisión *Da Ali G Show* y *Los Simpson*.

Joder, joder, joder

Visité la realización de la segunda parte de *Malditos vecinos (Neighbors 2)* en Atlanta para ver a Seth, Evan y su equipo en acción. Un día acudí a una sesión de guionistas para proponer ideas. El guion estaba expuesto en una gran pantalla y una persona manejaba el teclado. Todo el mundo empezó a lanzar ideas que se tecleaban a supervelocidad. Evan y los demás decían «joder» o «jodido» al menos una vez en cada frase, y todo acababa en la pantalla. Al terminar pregunté: «¿No se tarda un montón de tiempo en pulir el texto?». A lo que Evan respondió con una sonrisa: «Siempre puedes desjoder el texto después». Lo importante era soltar ideas con libertad sin tener en cuenta la edición. Eso se dejaba para más tarde.

Por qué funcionó *Supersalidos (Superbad)*

Supersalidos (Superbad) funcionó porque Seth y Evan escribieron sobre lo que estaban viviendo en aquel momento. Evan explica: «Por entonces lo único que sabíamos era que sólo queríamos sexo, no teníamos sexo y no éramos super». Vale la pena escribir sobre lo que conoces.

Seth empezó a actuar como humorista cuando tenía trece años. Añade: «Aquello me vino de los monólogos cómicos. Hay un cómico llamado Darryl Lenox que aún actúa y que es genial. Recuerdo que me vio actuar… Yo procuraba imitar a otros humoristas, como Steven Wright o Seinfeld, con cosas como "¿Qué pasa con el Krazy Glue?", y me dijo: "Tío, eres la única persona aquí que podría hablar sobre intentar hacerse una paja por primera vez… ¡Habla sobre eso!"».

Enseñanzas de Judd Apatow

EVAN: «Yo diría que lo más grande que hemos aprendido [de Judd] es: "No te guardes material para ti". Estás rodeado de gente lista. Déjala entrar. Pide su opinión a los demás. Compártelo con ellos. Y lo más importante, lo que importan son los sentimientos. Esto es un viaje emocional…».

SETH: «… Recuerdo una vez que estábamos grabando una escena improvisada en *Lío embarazoso (Knocked Up) o tal vez fuera incluso en Virgen a los 40* (*40-Year-Old Virgin*), y que la consigna que nos gritó (porque muchas veces grita indicaciones desde otra habitación) fue: "¡Menos semen y más sentimiento!". Creo que es un buen apunte en general».

TIM: «También habéis comentado que todos los personajes tienen que tener una herida de algún tipo».

EVAN: «Sí, ése es un gran Judd-ismo».

TF: Judd les recomendó leer *The Art of Dramatic Writing*, de Lajos Egri (Evan: «Si eres un escritor, el 60 por ciento de lo que escribas será inútil y el 40 por ciento será oro»), que, según dijo Judd era el libro de composición literaria favorito de Woody Allen.

Hierba para el trabajo creativo

Evan y Seth son buenos conocedores de la marihuana, y usan distintas variedades para diferentes propósitos. Para escribir y otros trabajos creativos, Evan cree que la cepa «Jack Herer» funciona bien, la cual se describe en Leafly digital como: «Una variedad de cannabis con sativa dominante que ofrece un equilibrio perfecto entre elevación mental y alivio corporal pleno».

*** ¿Alguna reflexión o consejo de despedida?**
EVAN: «Al final *Supersalidos (Superbad)* fue un éxito, pero no te equivoques, se pasó diez años siendo un fracaso. Y si lees los cinco primeros borradores [pensarías], "Esto es lo peor que he leído en toda mi vida"».

SETH: «Nos dijeron una y otra vez: "No creo que nadie vaya a hacer esta película", y ni se nos ocurrió escuchar a esa gente. Ni siquiera llegamos a comentar: "¿Deberíamos dejarlo?". Literalmente ni siquiera tuvimos esa conversación. Fue como, "Que le den a esa gente. A por la siguiente persona"».

EVAN: «Imagina a Stephen King escribiendo su primer libro y diciendo: "Tío, estoy desconcertado. Voy a ser otra cosa". Simplemente sigues adelante».

SETH: «Cree ciegamente en ti mismo».

Ocho tácticas para bregar con los ataques en la red

La vida es un deporte de contacto, sobre todo en internet. Si vas a saltar al *ring*, lo normal es que acabes con la nariz ensangrentada y un montón de rasguños.

Los codazos y los empujones pueden adoptar muchas formas. Ésta es una de las primeras críticas que recibí en Amazon por *La semana laboral de 4 horas*, cuando aún era un chaval intentando dar sus primeros pasos en la red:

«Este libro no tiene un título adecuado. Debería subtitularse "Escaquéate de nueve a cinco, vive en cualquier sitio, únete a los nuevos ricos, y conviértete en el mayor capullo del mundo". No lo compre. Probablemente usará el dinero para batir un récord en el *Libro Guinness* con la máxima cantidad de gatos ahogados en un minuto».

¡Ah, bienvenido a la ciudad, chaval! ¿Quieres un pañuelo?

Eso fue en 2007. A lo largo de la última década he reunido un puñado de reglas y citas que me ayudan a mantener la salud mental y la reputación casi intactas. Son éstas:

1. Da igual cuánta gente no te entienda. Lo importante es cuánta gente sí lo hace.
Aunque tu objetivo sea hacer el bien a la mayor cantidad de gente posible, sólo tienes que detectar, cultivar y entusiasmar a tus primeros mil seguidores de verdad (véase capítulo Mil seguidores de verdad: nuevo análisis). Esta gente se convertirá en tu mayor fuerza publicitaria, y los demás sabrán cuidarse solos. Los millones o miles de millones de personas que no te entienden no importan. Concéntrate en las pocas que sí lo hacen. Ellas son tu palanca de Arquímedes.

2. El 10 por ciento de la gente encontrará una manera de tomárselo todo como algo personal. Cuenta con ello y trátalo desde una perspectiva matemática.
En especial a medida que te vas creando un público, este 10 por ciento puede convertirse en un número bastante grande. Prepárate mentalmente antes de publicar cualquier cosa. «¡Oh, ya tengo mil lectores! Eso significa que cien de ellos van a responder con gilipolleces. No porque yo sea malo ni porque ellos lo sean, sino porque así es como funcionan las matemáticas.» Si te anticipas a ello, te desconcertará menos. Pero, además, yo cuento con que el 1 por ciento de mis seguidores está completamente chalado, igual que ocurre entre la población general, lo cual me ayuda a manejarme con el material más escalofriante. Si (erróneamente) das por supuesto que todo el mundo responderá con sonrisas y chocando esos cinco, te llevarás muchas tortas y responderás de manera impulsiva, con lo que triplicarás el daño. Y tampoco te librarás del Canto del Loco por el mero hecho de abordar temas no ofensivos. Éste es un comentario real y literal que

dejaron en mi blog: «Eres un ejemplo nefasto de caballero blanco para nuestros hijos. Debería darte vergüenza. Eres un demonio que ha ganado el mundo y ha perdido el alma». Y proseguía amenazándome con delatarme el día del juicio final. ¡Aquello se convirtió en una amenaza real digna del FBI! No era una respuesta a ninguna entrada en un blog sobre el apaleo de crías de foca. No tengo ninguna. Fue en respuesta a un *post* que escribí para ayudar a recaudar fondos para clases de escuelas públicas con altas necesidades en Estados Unidos (a través de donorschoose.org) que carecen de financiación suficiente para comprar libros, bolígrafos, lápices, etc.

Anticípate, no reacciones de manera impulsiva.

3. En caso de duda, córtales el oxígeno.

Éstas son las tres respuestas principales que doy a las críticas en la red:

- Los dejo sin oxígeno (los ignoro): 90 por ciento
- Les echo gasolina (los potencio): 8 por ciento
- Converso con el trol después de una ingesta excesiva de vino (y me arrepiento profundamente): 2 por ciento

No me detendré a explicar la tercera opción, pero vale la pena que explique las dos primeras.

Debes dejar sin oxígeno el 90 por ciento de los ataques porque en caso contrario darás a tus detractores una cantidad extra de zumo de Google. En otras palabras, si respondes públicamente (en el peor de los casos, si respondes en un sitio que tenga buen posicionamiento e incluyes un enlace a la crítica), lo único que harás será regalarle a esa persona valiosos enlaces entrantes, aumentarle el tráfico y garantizar la persistencia y la relevancia de la crítica. En algunos casos, he tenido que morderme la lengua durante meses esperando a que algo (sandeces exasperantes que podría refutar con facilidad) se cayera de la primera página, o incluso de la segunda página de los resultados de Google. Es muy, muy difícil quedarse callado, y es muy, muy importante tener autocontrol. Vuelve a ver la escena de la caballería de *Braveheart*: «¡Quietoooos! ¡Quietooooooos!».

Y, ¿qué es eso de echarle gasolina al 8 por ciento de las críticas negativas? ¿Por qué haría eso nadie? En primer lugar, debemos saber que no todas las críticas son ataques. Veamos un ejemplo real. Eric Karjaluoto escribió un *post* titulado «¿Se comporta Tim Ferriss como un gilipollas?» en respuesta a un concurso de trabajo especulativo que creé para diseñadores y que había desatado una tempestad. No estoy de acuerdo con todos sus argumentos, pero sí tenía algunos puntos bien razonados que me pareció que favorecían un debate más interesante. Así que potencié ese texto. Para mí, hacer esto entre el 8 y el 10 por ciento del tiempo sirve para dos cosas: Revela que estoy abierto a las críticas, y revela que no me tomo demasiado en serio a mí mismo. Ambas cosas suelen reducir el número de ataques reales salidos de la nada.

4. Si respondes, no te disculpes en exceso.

Hay momentos en los que debes disculparte porque realmente metiste la pata o hablaste demasiado pronto, pero la mayoría de las veces basta con reconocer las cosas.

Cualquier variante de: «Te entiendo» dispersará al menos el 80 por ciento de la gente que parece atacarte o que llegará a hacerlo. En ocasiones hasta dan un cambio radical y se convierten en tus defensores más acérrimos. Limítate a exponer los hechos o a desearles suerte, y deja que saquen sus propias conclusiones. Yo suelo usar alguna fórmula del tipo: «Gracias por tu comentario. Siempre procuro mejorar. Mientras tanto, espero que encuentres lo que estás buscando».

5. No puedes hacer entrar en razón a alguien sobre algo que no ha razonado por sí mismo.

6. «Intentar gustar a todo el mundo es un signo de mediocridad. Evitarás las decisiones difíciles y evitarás enfrentarte a la gente a la que debes enfrentarte.» — Colin Powell

7. «Si quieres mejorar, debe satisfacerte que te consideren necio y estúpido.» — Epicteto

En la Roma de la Antigüedad, Catón, a quien Séneca consideraba un perfecto estoico, practicaba la máxima de Epicteto usando togas más oscuras de lo acostumbrado y sin llevar túnica puesta. Esperaba que lo ridiculizaran, y así era. Lo hacía como entrenamiento para avergonzarse únicamente por las cosas que de verdad lo merecían. Para hacer algo mínimamente interesante, debes entrenarte para afrontar las críticas (o incluso disfrutar con ellas). Yo me pongo en evidencia con regularidad y de forma deliberada por motivos triviales, como Catón. Éste es un ejemplo de mi «práctica del miedo» (véase capítulo Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo).

8. «Vivir bien es la mejor venganza.» — George Herbert

Durante un periodo difícil varios años atrás, Nassim Taleb, conocido por la obra *El cisne negro* (Planeta, 2012), me mandó el siguiente aforismo, de una oportunidad y una idoneidad perfectas: «La robustez es preocuparse más por los pocos que valoran tu trabajo que por la multitud que lo odia (artistas); la fragilidad es preocuparse más por los pocos que odian tu trabajo que por la multitud que lo valora (políticos)».

Opta por la robustez.

«Me encanta la amable naturaleza de la palabra *joder*.»

Margaret Cho

Margaret Cho (TW: @margaretcho, margaretcho.com) es una erudita. Es una humorista, actriz, escritora, diseñadora de moda y cantautora de reconocimiento mundial. Ha interpretado papeles en la gran pantalla y en series de televisión como *Sexo en Nueva York*[40] *(Sex and the City) y 30 Rock*. En 1999 recorrió todo Estados Unidos con su espectáculo en solitario fuera de los circuitos de Brodway *I'm the One that I Want*, y le sirvió para escribir un libro y protagonizar una película con ese mismo título. Su primer álbum de música, *Cho Dependent*, fue nominado a un Grammy al mejor disco de comedia.

Cómo manejarse desde el escenario con los espectadores que incordian

Margaret es conocida por ser muy buena callando a quienes incordian durante los espectáculos. Aprendió mucho de la legendaria Paula Poundstone:

«Hay que intentar descifrar qué intentan decir… En realidad se trata de ir más allá y descubrir por qué esa persona ha elegido interrumpir una actuación por la que todo el mundo ha pagado, y que todo el mundo ha acudido a ver y que todos han estado de acuerdo en ver sentados. ¿Por qué querría alguien rebelarse contra eso? Tengo curiosidad por saberlo. Suelo darles bastante tiempo. Es posible que crees todo un espectáculo con esas personas…

»Después puedo preguntarles con quién están. Puedo preguntar a su acompañante [cosas como]: "¿Por qué es así esa persona? ¿Es así siempre? ¿Es esto algo especial en ella?". También puedes charlar con la gente que hay a su alrededor, gente sentada en la butaca contigua: "¿Cómo se comportaba esta persona antes de que empezara el espectáculo?" o "¿Qué decía? ¿Y qué nos ha traído a esta situación?"».

TF: Esto es una genialidad. A veces la mejor manera de apaciguar o de frustrar a los atacantes consiste en hacerles preguntas cortas y dejarlos hablar. Puede funcionar hasta con cosas tan simples como: «¿Por qué dice usted eso?» «¿Por qué lo pregunta?» o «¿Por qué diría usted algo así?». En el mundo digital, a veces dejo que sea gente famosa la que responda a mis atacantes en forma de citas. Si alguien se indigna por algo ridículo en las redes sociales, por ejemplo, una de mis respuestas favoritas, sobre todo con un poco de vino encima, es: «Quien se ofende con facilidad debería ofenderse más a menudo» — Mae West.

Andrew Zimmern

Tótem: Vieja y sabia tortuga marina

Andrew Zimmern (TW: @andrewzimmern, andrewzimmern.com) es una eminencia televisiva galardonada en tres ocasiones con el premio James Beard, es chef, escritor y profesor. Como creador, productor ejecutivo y presentador del programa *Bizarre Foods*[41] en el canal de televisión Travel Channel (incluidas sus franquicias como *Bizarre Foods with Andrew Zimmern, Andrew Zimmern's Bizarre World, Bizarre Foods America* y el nuevo *Bizarre Foods: Delicious Destinations*), Andrew ha explorado las culturas de más de ciento cincuenta países promoviendo maneras impactantes de contemplar, crear y vivir las comidas. Pero no todo ha sido un camino de rosas. Andrew lleva ahora más de veinte años limpio, pero en otros tiempos fue un sin techo adicto a la heroína. Cambió de vida con la ayuda de un amigo de la clínica Hazelden en Minnesota.

Lo más importante es que seas tú, no el actor que llevas dentro

TIM: «Estoy mirando algunas notas que tomé después de una de tus primeras "sesiones de terapia" [para ayudarme a prepararme para hacer un programa de televisión]… Una de las recomendaciones fue que lo más importante es que seas tú, no el actor que llevas dentro. La frase que se me quedó fue: "El primer episodio determina cómo tendrás que ser todos los demás…"».

ANDREW: «Episodio uno, momento uno. No puedes dar marcha atrás… Creo que te conté la historia del episodio 1, programa 1 [de *Bizarre Foods*]. Fue el verdadero programa piloto. Me había ido al Asadachi, que es un restaurante de Tokio. La traducción de ese nombre es: "Erecciones matutinas". De verdad. Es un local *getemono*, uno de esos lugares donde los empresarios cierran acuerdos y beben un montón… "Si tú comes bilis de serpiente, yo también comeré bilis de serpiente", y luego se cierra el trato de alguna manera… Había una parte en la que yo debía soltar todas las frases graciosas [para] hacer chistes con el nombre… [y, por supuesto] también se pueden hacer chistes con esta gente. Es el recurso fácil. Lo ves hacer en televisión todo el tiempo. Una vocecita en mi interior me dijo: "No lo hagas, porque si lo haces tendrás que vértelas con este tipo de frases siempre. Vas a ser alguien que no eres…". La verdad es que la persona que soy es muy respetuosa con otras culturas. "No lo hagas. No caigas en la tentación rápida, fácil y barata", que es lo que siempre hacemos. [Así que] me limité a acercarme, girarme, decir alguna frase benigna y cruzar la puerta. La enseñanza de aquella historia es que no tuve que burlarme de aquella gente, ni de su comida, ni de su nombre. Resultó ser la mejor decisión que he tomado jamás, porque la gente siempre habla del respeto con el que trato al resto de la gente dentro del programa, lo cual me agrada, y creo que es algo importante para todos a la hora de viajar. [Y] **cuesta mucho menos trabajo ser tú mismo**».

*** Si tuvieras que elegir, ¿qué tres hierbas o especias elegirías para cocinar durante el próximo año?**

«El mundo de las hierbas y de las especias es fantástico, pero antes de ellas, hay otros elementos básicos que preferiría tener en la cocina o en una isla desierta: guindillas (o chiles), escalonias y limón…. Sin duda, podría elegir el comino o el cilantro o cosas por el estilo, pero tienen un uso bastante limitado. Con el limón, las guindillas y una chalota o escalonia puedo hacer cualquier cosa. Puedo hacer infinitas variaciones con ellos… La sal [puede actuar como] un ácido, y el limón es un ácido [**TF**: Por eso algunos chefs dicen: "Uso el limón como otros usan la sal"], y hay una cantidad increíble de ácido en todas las variedades de *allium*. Hay una cantidad increíble de ácido en todos los pimientos picantes. No es ningún secreto por qué estos ingredientes se usan para cambiar o alterar los alimentos e inspiran nuevas técnicas. Son mucho más versátiles en la cocina que la albahaca, el tomillo o cosas por el estilo.»

En busca de una receta para la cocina o para la vida: Fíjate en los detalles y en los ejecutores

«[Si] vas a internet, encuentras veinte recetas para hacer bizcocho. Yo me quedo con la que describe el tamaño del recipiente del horno con una precisión casi milimétrica. Porque cuando alguien lo describe con ese grado de detalle, sabes que ha puesto en práctica la receta. La persona que escribe una receta diciendo: ¿"Engrase la fuente" [sin especificar el tamaño]? Ya sabes que no la ha hecho. Es una señal inmediata de que algo está mal.»

*** ¿Cuál es la mejor inversión que has hecho, o la más rentable?**
«Lo mejor que he hecho nunca, aparte de dejar las drogas hace veinticinco años, fue dar carpetazo a mi carrera en la restauración en el año 2002, y trabajar por libre para una emisora de radio local, para una revista y para una cadena de televisión con la intención de crear mi propia programación dentro de los medios. Quería crear un producto con una plataforma de masas e intentar cambiar el mundo, y no lo habría conseguido sin convertirme en un aprendiz de cuarenta años, aprendiendo todo lo que necesitaba y partiendo de cero en mi carrera.»

Rainn Wilson

Tótem: Perezoso

«El cinismo es una enfermedad que priva a la gente del regalo de la vida.»

Rainn Wilson (FB/IG/TW: @rainnwilson, soulpancake.com) es conocido sobre todo por encarnar el personaje de Dwight Schrute en la serie de televisión de la cadena NBC *The Office*, galardonada con un premio Emmy. También ha actuado en *Super*, *Dulces Criaturas*[42] (*Cooties*), *Juno*,[43] *Monstruos contra Alienígenas*[44] (*Monsters vs. Aliens*) y *Un rockero de pelotas*[45] (*The Rocker*), entre otras películas. Es cofundador de SoulPancake, un medio de comunicación que aspira a tratar las grandes cuestiones de la vida. Es miembro directivo de la institución Mona Foundation y es cofundador de Lidè Haiti, una organización educativa en zonas rurales de Haití dedicada a empoderar a mujeres jóvenes y en riesgo a través de las artes. Es autor de la obra *The Bassoon King*.

Entre bambalinas

Quienes hayáis tenido alguna vez ganas de partirme la cara, sabed que Rainn ya os ha ahorrado el trabajo. Busca en internet: «Rainn Wilson kicking Tim Ferriss in the face». Es una larga historia.

*** ¿Qué consejo le darías a tu yo de treinta años?**
«A los treinta yo era un actor de teatro muerto de hambre en Nueva York que se limitaba a ir de acá para allá intentando conseguir un papel y apenas ganaba diecisiete mil dólares al año haciendo teatro. Hacía un montón de trabajos complementarios. Era el "hombre de la furgoneta": tenía una compañía ambulante. Creo que a mi yo le diría: "Tienes que creer en tu capacidad". Tienes que creer que posees unas dotes mayores de lo que seguramente imaginas. Para mí es como algo divino. Dios nos brinda talentos y capacidades, y de nosotros depende descubrirlos, potenciarlos al máximo y usarlos de la mejor manera para servir al mundo. A los treinta años tenía mucha más capacidad de la que creía. Pensaba: "Bueno, podría trabajar haciendo algunos papeles y podría hacer alguna aparición esporádica en la serie *Ley y orden* (*Law and Order*)[46] y ganar suficiente dinero para vivir como actor sin tener que conducir esta maldita furgoneta ambulante". Eso era lo máximo que podía imaginar de mí mismo. Así que le diría: "Cree más en ti. Vales mucho más que eso. Aspira a algo más grande".»

Vuelta a la «normalidad»

Para mí fue muy refrescante que Rainn dijera lo siguiente, porque me suele pasar lo mismo:

«Es una tontería, pero le doy muchas vueltas a las cosas… Así que tengo que usar algunas armas para apañarme. A lo largo de la vida he aprendido que hay ciertas cosas que tengo que hacer para salir de mi cabeza y volver a la normalidad. **No estoy hablando de ser supereficaz. Para ser simplemente normal tengo que practicar meditación, tengo que hacer algo de ejercicio**. Si salgo a la naturaleza, fantástico. Si puedo jugar un poco al tenis, mejor, y actuar también me sirve. Actuar, ensayar, interpretar personajes, son cosas que me sacan de mi cabeza y me evitan analizar cualquier mierda que surge y me deja desolado y tomando decisiones realmente pésimas».

Sobre ser la mejor versión de ti mismo

A Oscar Wilde se le atribuye el dicho: «Sé tú mismo. Cualquier otro papel ya está pillado»: «Me eligieron para un espectáculo en Broadway cuando tenía veintinueve o treinta años. Era mi primer papel en Broadway, y lo hice fatal. La fastidié. Como siempre, le di demasiadas vueltas a la cabeza. Era muy envarado, cerebral y rígido. No podía evitarlo, y lo intenté y lo intenté, pero era un desastre en aquel papel.

»Pero cuando acabé aquel espectáculo me dije: "¿Sabes qué? ¡Que le den! No volveré a hacer esto nunca más… No puedo. La vida es demasiado corta. Yo soy demasiado amargado, y tengo que ser yo cuando actúe. Tengo que sacar lo que de verdad soy como ser humano en mis actuaciones. Así que soy diferente y soy peculiar. Soy un bicho raro. Compro camisetas en las tiendas de oportunidades, y así soy, y así es como tengo que ser". Eso me cambió por completo como actor y como artista… Nunca habría conseguido el éxito que tuve en Los Ángeles y en televisión y en el cine interpretando papeles raros de no haber pasado aquel terrible, terrible calvario».

*** ¿Una última reflexión?**

«No quiero parecer un capullo pretencioso, pero pediría a la gente que arrime un poco más el hombro. Podemos mejorar el mundo. Podemos exigirnos más. Podemos hacer más por los demás. Creo que nuestra vida es un viaje… Bate el cobre durante el viaje, y el mundo saldrá ganando.»

Naval Ravikant

Tótem: Búho

«El truco más importante para ser feliz es caer en la cuenta de que **la felicidad es una opción que se escoge y es una habilidad que se desarrolla**. Eliges ser feliz, y luego trabajas en ello. Es como desarrollar la musculatura.»

Naval Ravikant (TW: @naval, startupboy.com) es el consejero delegado y cofundador de AngelList. Con anterioridad cofundó Vast.com y Epinions, que salieron a subasta pública como parte de Shopping.com. Es un inversor ángel habitual y ha invertido en más de cien empresas entre las que se incluyen muchos superéxitos «unicornios». Entre sus negocios figuran Twitter, Uber, Yammer, Postmates, Wish, Thumbtack y OpenDNS. Probablemente sea la persona a la que más llamo para que me aconseje sobre *startups*.

Entre bambalinas

- Naval creció pobre en una familia inmigrante: «Llegamos a este país [desde India] cuando yo tenía nueve años, y mi hermano, once. Teníamos muy poco. Mi madre nos crió como madre soltera en un pequeño estudio. Era trabajadora doméstica durante el día e iba al colegio por la noche, así que crecimos casi solos… Pasé gran parte de mi infancia contemplando el ideal de estilo de vida estadounidense, pero desde el otro lado del escaparate, con la nariz pegada al cristal y pensando: "Yo también quiero eso. Quiero eso para mí y para mis hijos". Crecí con una idea muy oscura del mundo visto desde el otro lado de las vías…».
- El nombre de Naval significa más o menos «hombre nuevo» en sánscrito. Su hijo se llama Neo, que significa «nuevo» en griego y es un anagrama de *one* («uno» en inglés, según me señaló Naval), y, por supuesto, aparece bien representado en la película *Matrix* (*The Matrix*).
- Hace muchos años, Naval y yo nos conocimos porque me vio insinuándome a la que entonces era su novia (sin que yo lo supiera) en una cafetería de San Francisco. Se nos acercó con una gran sonrisa y se presentó.
- Su hermano Kamal fue la persona que me convenció de que me «retirara» de la inversión en tecnología (véase capítulo Cómo decir «no» cuando más importa).

Éxito y felicidad: ¿Cómplices diferentes?

«Si quieres tener éxito, rodéate de gente más exitosa que tú, pero si quieres ser feliz, rodéate de gente con menos éxito que tú.»

Evitar conflictos

«**La primera regla para evitar conflictos es no relacionarse con gente que esté constantemente metida en conflictos**… Todo lo valioso de la vida, incluidas las relaciones, se rige por la ley del interés compuesto. La gente que se pelea con regularidad con los demás acabará peleándose contigo. No me interesa nada de lo que es insostenible, ni tan siquiera complicado de sostener, y eso incluye las relaciones difíciles.»

Las tres opciones que siempre hay en la vida

«En cualquier situación de la vida, sólo tienes tres opciones. Siempre hay tres opciones. Puedes cambiarla, aceptarla o abandonarla. Lo que no es una buena opción es sentarse a desear cambiarla sin hacerlo, desear salir de ella sin hacerlo o no aceptarla. Esa lucha, esa aversión es la responsable de la mayoría de nuestro malestar. La frase que probablemente más me digo a mí mismo sólo tiene una palabra: "acéptalo".»

La teoría de los cinco chimpancés

«Hay una teoría que yo llamo "de los cinco chimpancés". En zoología se puede predecir el estado de ánimo y los patrones de comportamiento de cualquier chimpancé a partir de los cinco individuos con los que más se relacione. Elige bien tus cinco chimpancés».

Lecciones de la física y de la mafia rusa

«Aprendí [la importancia de la sinceridad] en un par de ámbitos diferentes. Uno fue que de niño quería ser físico e idolatraba a Richard Feynman. Leía de él todo lo que caía en mis manos, ya fuera técnico o no. Él decía: "Nunca jamás te engañes a ti mismo, y eres la persona a la que engañas con más facilidad".

»Así que es muy importante tener conocimientos de física, porque hay que decir la verdad. En la física no hay concesiones, no negocias con la gente, no procuras que los demás se sientan mejor. Si la ecuación es errónea, simplemente no funciona. La verdad no depende del consenso ni de la popularidad (suele ser al contrario). Así que creo que la formación científica es importante. El segundo ámbito es que crecí rodeado de niños realmente violentos en Nueva York, algunos de los cuales pertenecían de verdad a la mafia rusa. Una vez presencié un encuentro en el que uno de ellos amenazó a otro de muerte.

»La víctima fue a esconderse, pero al final dejó entrar al agresor en su casa después de que éste le prometiera: "No, no voy a matarte". Eran tan estrictos con la sinceridad, que incluso cuando estaban dispuestos a matarse entre ellos, confiaban en la palabra del otro. Estaba por encima de todo lo demás. Aunque se trataba de sinceridad dentro de un contexto mafioso, aprendí lo importante que es para las relaciones.»

La sinceridad como valor fundamental clave

Ésta es una anécdota de alivio cómico y ten en cuenta que los dos vivimos afortunadamente en San Francisco.

TIM: «Tú nunca dudas en decir lo que se te pasa por la cabeza. Sé que eso puede dar lugar a malas interpretaciones por parte de gente acostumbrada a mantener conversaciones educadas: "ah, oh", "sí, sí". Recuerdo una vez que nos invitaron a una cena a ti y a mí, a la que fue mucha gente que ninguno de los dos conocíamos. Tú estabas de pie charlando con un grupo mientras tomabas vino, y yo aparecí con aquel precioso atuendo inusual en mí. Llevaba puesta una camisa de manga larga color turquesa que nunca me ponía. No sé si lo recuerdas».

NAVAL: «La verdad es que no».

TIM: «Iba en vaqueros y con unos zapatos de vestir de color marrón parecidos a los de las boleras. Me miraste, sonreíste y me preguntaste: "¿Por qué te has vestido como un banquero gay?". Y entonces una señora que no nos conocía a ninguno de los dos empezó a defenderme, y yo pensé, "Oh, Dios mío, ya empezamos…"».

NAVAL: «Ser sincero es un valor fundamental clave».

TIM: «En rigor, yo lo era totalmente».

Cohibido a la hora de fundar su primera empresa

«Yo trabajaba en una empresa tecnológica llamada @Home Network, y a toda la gente que tenía a mi alrededor (mi jefe, mis compañeros de trabajo y mis amigos) le dije: "En Silicon Valley todo el mundo está fundando empresas. Parece que se puede hacer. Yo voy a fundar una empresa. Sólo estoy aquí temporalmente. Yo soy un empresario". Se lo dije a todo el mundo, y eso no significaba que intentara convencerme a mí mismo. No era algo deliberado o calculado.

»Sólo me desahogaba, hablaba en voz alta con demasiada sinceridad. Pero en realidad no [fundé ninguna empresa]. Aquello pasó en 1996. Por entonces fundar una empresa era una propuesta mucho más temeraria, mucho más difícil que ahora. Por supuesto, todo el mundo empezó a acercarse a mí para decirme: "¿Qué haces aquí todavía? Creía que te ibas para fundar una empresa". "¡Vaya, aún estás aquí! ¡Ya hace un tiempo que dijiste aquello!" Estaba literalmente cohibido para fundar mi propia empresa.»

Ahora, usa esa misma técnica para conseguir tus propósitos

«Cuéntale a tus amigos que eres una persona feliz. De esta manera estarás obligado a cumplirlo. Tendrás un sesgo de confirmación. Tienes que estar a la altura. Tus amigos esperan de ti que seas una persona feliz.»

90 por ciento miedo, 10 por ciento deseo

«Creo que el 90 por ciento de los pensamientos que tengo están basados en el miedo. El otro 10 por ciento probablemente se basa en deseos. Una definición fantástica que leí una vez dice: "El saber es el espacio que hay entre tus pensamientos", lo que significa que el saber no es eso que se alcanza después de pasar treinta años sentado en la cima de un monte. Es algo que se logra en momentos sueltos, y puedes conseguir cierto porcentaje de sabiduría cada día.»

*** La mejor adquisición de Naval por cien dólares o menos**

«La plancha para *teppanyaki*. Es una plancha de metal pequeña de sobremesa [busca en internet "Presto 22-inch electric griddle"]. Aprendí que el hecho de que la comida, la frescura y la calidad de los alimentos, vaya directamente de la plancha de asar a la boca es más importante que lo que hagas con ella. Por ejemplo, en la mayoría de las recetas ponemos demasiada salsa, crema, elaboramos los alimentos en exceso y los procesamos en exceso porque se pasan diez minutos bajo una lámpara de calor.»

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«No sé si tengo algún mensaje que lanzar al mundo, pero hay muchos mensajes que me lanzo a mí mismo en todo momento. Uno que se me quedó cuando reflexioné sobre esto es: "**El deseo es un contrato que haces contigo mismo para ser desgraciado hasta conseguir lo que quieres**". No creo que la mayoría de nosotros repare en que se trata de eso. Nos pasamos el día deseando cosas, y preguntándonos por qué somos desgraciados. Así que a mí me gusta ser consciente de esto, porque de este modo pongo más atención al elegir mis deseos. Intento no tener más de un gran deseo en la vida en cada momento, y también lo reconozco como el eje de mi sufrimiento. Sé que yo soy quien ha elegido pasarlo mal con eso. Creo que es algo importante.»

TF: Naval encontró por primera vez una variante del texto marcado en negrita en el párrafo anterior en un blog ya inexistente llamado *Delusion Damage*.

Las leyes de Naval

Ésta es la respuesta de Naval a la pregunta: «¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?». Son pepitas de oro. Tómate el tiempo necesario para digerirlas.

«No todas son citas de otros. Muchas son máximas que me he forjado para mí mismo.»

- Por encima de todo, estar presente.
- El deseo es un sufrimiento (Buda).
- La ira es un carbón caliente que sostienes en las manos a la espera de lanzárselo a cualquier otra persona (proverbio budista).
- Si no te ves trabajando con otra persona toda la vida, no trabajes con ella ni un solo día.
- Leer (aprender) es la metacapacidad definitiva, y se puede canjear por cualquier otra cosa.
- Todos los beneficios reales de la vida se rigen por la ley del interés compuesto.
- Gana con tu mente, no con tu tiempo.
- El 99 por ciento de todo el esfuerzo es en vano.
- Sinceridad total en todo momento. Casi siempre es posible ser sincero y positivo a la vez.
- Usa elogios específicos y críticas generalizadas (Warren Buffett).
- La verdad es lo que tiene poder predictivo.
- Hay que someter a escrutinio cada pensamiento. (Pregúntate siempre: "¿Por qué estoy pensando esto?".)
- Toda la grandeza viene del sufrimiento.
- El amor se da, no se recibe.
- El saber es el espacio que hay entre tus pensamientos (Eckhart Tolle).
- Las matemáticas son el idioma de la naturaleza.
- Cada momento tiene que ser completo en sí mismo y por sí mismo.

Algunos *tweets* de Naval demasiado buenos para olvidarlos

«El trabajo que eliges y la gente que eliges para trabajar con ella son mucho más importantes que lo duro que trabajes.»

«La enseñanza gratuita abunda, está por todo internet. Lo que escasea es el deseo de aprender.»

«Si comes, inviertes y piensas de acuerdo con lo que recomiendan las "noticias" acabarás en quiebra nutricional, financiera y moral.»

«Perdemos el tiempo con pensamientos y trabajos improductivos a corto plazo. Warren Buffett dedica un año a decidir y un día a actuar. Y esa actuación le dura décadas.»

«Las armas de fuego no son nada nuevo. La violencia no es nada nuevo. Las cámaras conectadas son nuevas, y eso lo cambia todo.»

«Te pagan por ser el primero en tener razón, y para ser el primero no puedes esperar a que haya consenso.»

«La lección que me repito en la vida: "No existen los adultos". Todo el mundo va creciendo sobre la marcha. Fórmate una idea propia y ejecútala.»

«Una mente ocupada acelera el paso del tiempo subjetivo.»

Monos sobre una roca que gira

Sobre por qué Naval ya no aspira a la inmortalidad:

«Por muy poca ciencia que aprendas, sabrás que, a todos los efectos prácticos, no somos nada. En esencia somos monos sobre una pequeña roca que orbita alrededor de una pequeña y rezagada estrella dentro de una galaxia inmensa que se encuentra en un universo increíblemente gigantesco que a su vez podría formar parte de un multiverso desconmunal.

»Este universo existe desde hace unos diez mil millones de años o más, y seguirá existiendo decenas de miles de millones de años más. Así que tu existencia, mi existencia es infinitesimal. Es como el parpadeo de una luciérnaga durante una noche. Nada de lo que hacemos perdura. Con el tiempo tú desaparecerás, tus obras desaparecerán, tus hijos desaparecerán, tus ideas desaparecerán, este planeta desaparecerá, el sol desaparecerá… todo se perderá.

»Ahora recordamos civilizaciones enteras con tan sólo una o dos palabras como la sumeria o la maya. ¿Conoces a algún sumerio o algún maya? ¿Tienes a alguno de ellos en alta consideración o estima? ¿Han trascendido de alguna manera el intervalo temporal de su existencia? No.

»Si no crees en la vida después de la muerte, entonces [debes reparar] en que ésta es una vida tan corta y tan valiosa que lo importante es que no la pierdas siendo desgraciado. No hay ninguna excusa para pasar la mayor parte de la vida sumido en la tristeza. Sólo te corresponden setenta años de los cincuenta mil millones de años, o los que quiera que sean, que durará el universo».

Glenn Beck

Glenn Beck (FB/TW: @glennbeck, glennbeck.com) tocó fondo como alcohólico a sus treinta años y reinició su vida. En el año 2014, la revista *Forbes* lo incluyó en su lista de las cien personalidades más destacadas del año (Celebrity 100 Power List), y fijó sus ganancias para aquel año en noventa millones de dólares. Esto lo situaba por delante de gente como Mark Burnett, Jimmy Fallon, Leonardo DiCaprio y Will Smith. Las plataformas de Glenn, incluyendo radio, televisión, medios digitales (TheBlaze.com), editoriales, etc., reciben entre treinta y cincuenta millones de visitas únicas al mes.

La finalidad de mi *podcast* es sacar a mis oyentes de su zona de confort y obligarlos a cuestionarse supuestos. Suelo invitar a pensadores con opiniones divergentes que discrepan entre sí. Esta entrevista surgió gracias a una sesión de sauna a altas horas de la noche con un viejo amigo, un graduado multirracial por la Universidad de Brown que es liberal en todos los sentidos de la palabra. Por casualidad le pregunté: «Si pudieras elegir a una persona para el *podcast*, ¿quién sería?». A lo que él respondió sin dudarlo ni un momento: «Glenn Beck. Su historia es FASCINANTE». Y lo era…

La lección más importante que aprendió Glenn en la radio

«Si tengo que escoger una, lo mejor que aprendí fue por error. Alguien llama [al programa de radio en mis inicios] y dice: "Glenn Beck, es usted Mr. Perfecto, como si nunca hubiera hecho nada mal. No es capaz de tolerar una debilidad en nadie". Me quedé paralizado un instante y la habitación permaneció completamente en silencio. Y respondí: "Verá, déjeme contarle algo. No tiene ni idea de quién soy, ni de las cosas malas que he hecho. Le contaré quién soy yo". Y dediqué quince minutos a contar quién soy con una sinceridad brutal. Lo peor. Sin disculpas de ninguna clase, nada. Me limité a decir: "¿Cree usted que sabe? Le he estado mintiendo. Ése soy yo". Apagué el micro y miré al que por entonces era mi productor en prácticas, el que ocupaba el peldaño más bajo en la escalera y que ahora es mi productor ejecutivo. Le dije: "Marca esto en tu calendario. Hoy es el día en que Glenn Beck puso punto final a su carrera".

»Pero ocurrió lo contrario. Yo había crecido en un mundo en el que todo estaba fabricado, todo estaba escrito, programado, perfectamente producido. Aquel día me di cuenta de que la gente está muy necesitada de cosas auténticas. Te aceptará con todas tus imperfecciones, si así es como eres en realidad. Cuando empiezas a mentirles dejas de interesarles. Todos somos parecidos. **Ése fue el mejor consejo que aprendí por error, y es: "Fracasa o triunfa tal como eres en realidad. Ni siquiera intentes ser otra cosa**. Lo que eres está a la altura de aquello a lo que te dedicas".»

La integridad no significa radicalidad

Glenn me contó lo que aprendió de una señora mayor que a los dieciséis años dio un cuenco de sopa a un judío. Aquello era una sentencia de muerte por entonces y la mandaron a Auschwitz: «Me dijo: "Glenn, **recuerda, la persona íntegra no se vuelve íntegra de repente. Simplemente, se niega a tirarse por el precipicio con todos los demás**". Eso es todo lo que debemos hacer: conocer cuáles son nuestros principios (no nuestros intereses) hoy en día. Y si el mundo se tira por un precipicio, yo no voy a cambiar mis principios. Hay que tratar a los seres humanos con amor y respeto, sean o no como yo, sean de mi misma religión o de otra diferente».

Sobre una conversación que le cambió la vida con el profesor Wayne Meeks, de Yale

A sus treinta y pocos años, Glenn pasó un semestre en Yale como estudiante de teología y se sintió fuera de lugar:

«[Wayne] alargó el brazo sobre la mesa, me agarró la mano y dijo: "Escúchame un segundo, ¿de acuerdo? Tú perteneces a este sitio, ¿vale? Estás bien aquí". Aquel respaldo, por estúpido que parezca, me abrió todo mi mundo. Porque fue la primera vez que alguien me dijo "Eres lo bastante inteligente. Puedes hacerlo"… Aquello cambió mi mundo. En cierto modo me gustaría que no lo hubiera hecho. Querría que no hubiera significado tanto para mí. Pero con aquello aprendí a decir lo mismo a la gente desde mi posición actual. Porque llevamos dentro la estupidez de pensar que no somos lo bastante buenos, que no somos lo bastante inteligentes».

La cita que sirve a Glenn de guía

> Cuestiona con valentía incluso la existencia de un Dios, porque, si lo hubiera, debería aprobar más el culto a la razón que al miedo ciego.
>
> THOMAS JEFFERSON

Tara Brach

Tótem: Pantera

Tara Brach (FB: TaraBrach, tarabrach.com) es doctora en psicología clínica y una de las principales maestras de pensamiento y meditación budistas en el mundo occidental. Es la fundadora de la Comunidad de Meditación Introspectiva (Insight Meditation Community) de la ciudad de Washington, y sus conferencias se descargan cientos de miles de veces al mes de su página web tarabrach.com.

Conocí a Tara a través de Maria Popova (véase capítulo con el mismo título), quien me dijo: «[Tara] me cambió la vida, tal vez con más profundidad que ninguna otra persona en mi vida». Más tarde leí el primer libro de Tara, titulado *Aceptación radical* (Gaia, 2014), después de que me lo recomendara un doctor en neurociencia que trabajaba con Adam Gazzaley (véase capítulo con el mismo título). Digerí diez páginas cada noche en la bañera y de inmediato tuvo una repercusión enorme en mí. Tanto, que en un principió paré de leer cuando llevaba un 20 por ciento del libro para comprobar sus enseñanzas en la vida real. Había mucho que trabajar con él.

La enseñanza que más me gusta tal vez sea la que aparece extractada a continuación: «Invita a Mara a tomar té». Consiste en reconocer activamente la ira y otras clases de sentimientos que consideramos «negativos». En lugar de intentar eliminar algo o aplastarlo, hay que decirle a ese sentimiento o decirse a uno mismo: «Te estoy viendo». Aunque esto contradice la intuición, ayuda a disolver o resolver la cuestión. Por ejemplo, si estás meditando y te invade la ira, tal vez el recuerdo de algún agravio personal, debes repetirte en silencio «ira, ira» y aceptar esa emoción, lo que te permite volver a concentrarte con rapidez en lo que sea.

Siempre he sido un luchador, y la constatación sosegada no me sale de manera natural, lo cual confiere más valor a todo esto.

Luchar contra los sentimientos es como agitarse en arenas movedizas, sólo sirve para empeorar las cosas. A veces la «defensa» más eficaz es una artimaña mental.

Invita a Mara a tomar té

Este ser humano es una casa de huéspedes.
Cada mañana llega alguien nuevo.

Una alegría, un desaliento, una mezquindad,
llega alguna percepción fugaz
como visita inesperada.

¡Recíbelas y atiéndelas a todas!…

A los malos pensamientos, a la vergüenza, a la malicia,
recíbelos en la puerta con una sonrisa,
e invítalos a entrar.

Agradece la visita de quien quiera que venga,
porque todos fueron enviados
como guías del más allá.

RUMI

Una de las historias de Buda que más me gustan ilustra el poder de un corazón despierto y afable. La noche anterior a su iluminación, Buda libró una gran batalla con la deidad demoniaca Mara, quien atacó con todo lo que tenía al que por entonces era el bodhisattva Siddhartha Gautama: lascivia, codicia, ira, duda, etc. Tras su fracaso, Mara se sumió en el caos la mañana de la iluminación de Buda. Pero, al parecer, Mara sólo se dio por vencido momentáneamente. Incluso después de que Buda se volviera profundamente venerado por toda India, Mara siguió protagonizando apariciones inesperadas. Ananda, fiel acompañante de Buda siempre atento a cualquier perjuicio que pudiera sufrir su maestro, le informó consternado de que el «Maligno» había regresado. En lugar de ignorar a Mara o de ahuyentarlo, Buda aceptó su presencia con serenidad diciendo: «Te veo, Mara». Entonces lo invitó a tomar té y lo atendió como a un huésped honorable. Buda ofreció a Mara un cojín para que se sentara con comodidad, sirvió el té en dos tazas de barro, las colocó sobre la mesa baja situada entre ambos y sólo entonces tomó él asiento. Mara se quedó un rato y después partió, pero durante su visita Buda permaneció libre e imperturbable.

Cuando Mara nos visita, ya sea en forma de emociones inquietantes o de historias terribles, podemos decir: «Te veo, Mara», para reconocer con claridad la realidad de ansiedad y miedo que habita en el corazón de cada ser humano. Al aceptar esas experiencias con la ternura de la compasión, somos capaces de ofrecer a Mara un té en lugar de ahuyentarlo aterrados. Al ver la verdad, soportamos lo que vemos con gentileza. Expresamos ese desvelo del corazón cada vez que reconocemos y aceptamos nuestros sufrimientos y miedos.

Tenemos muy arraigada la costumbre de ser amigos benévolos de nosotros mismos (de ahuyentar o ignorar al máximo lo tenebroso). Pero, igual que la relación con una

buena amistad está marcada por la comprensión y la compasión, podemos aprender a introducir esas mismas cualidades en nuestra vida interior.

Pema Chödrön afirma que a través de la práctica espiritual «aprendemos a hacernos amigos de nosotros mismos, de nuestra vida, al nivel más profundo posible». Trabamos amistad con nosotros mismos cuando, en lugar de resistirnos a nuestras experiencias, abrimos el corazón e invitamos de buen grado a Mara a tomar té.

Sam Kass

«Yo creo que la clave en un restaurante y la clave en cualquier tipo de situación muy tensa, es que **el 75 por ciento del éxito consiste en mantener la calma** y no perder los nervios. El resto lo tienes que descubrir tú, pero una vez que pierdes la calma, todo lo demás empieza a desmoronarse con rapidez.»

Sam Kass (TW: @chefsamkass, troveworldwide.com) estuvo a punto de convertirse en jugador de béisbol profesional, pero en lugar de eso dejó la carrera de historia en la Universidad de Chicago para convertirse en chef privado de la familia Obama. Después pasó a ser el primer asesor político de la Casa Blanca en nutrición y apareció en el puesto número once de la lista de las «Cien personas más creativas» («100 Most Creative People») del año 2011 en la revista *Fast Company* por su trabajo centrado en establecer colaboraciones dentro del sector privado para reducir la obesidad infantil a tan sólo el 5 por ciento en el año 2030. Sam fue la primera persona en toda la historia de la Casa Blanca que tuvo un puesto tanto dentro de la oficina ejecutiva como dentro de la residencia ejecutiva del presidente. Ahora es socio fundador de Trove, empresa dedicada a conectar negocios, organizaciones y gobiernos comprometidos con cambiar el mundo con la gente y las herramientas necesarias para lograrlo.

De su primer segundo chef: Dos reglas para la cocina y para la vida

«La primera es: nunca sirvas nada que tú mismo no quieras comer. Es la regla número uno. Nunca sirvas mierda. Puedes tener unos estándares elevados en todo. Regla número dos: cuando se te acumule de verdad el trabajo, en lugar de limitarte a seguir contra viento y marea intentando trabajar lo más deprisa posible y atendiendo todas las peticiones, él siempre me decía: "Toma distancia y planifícate. Mira qué platos tienes, y calcula la forma más eficiente de cocinarlos". Así, si tienes que hacer cinco platos iguales, no los hagas de uno en uno. Saca los platos, prepáralos juntos y hazlos a la vez.»

Los profesionales usan ácido

«Una diferencia entre la cocina casera y la profesional es el nivel de acidez. Cuando crees que tiene suficiente, añade otro limón. Los profesionales elevan el nivel de acidez. Es uno de los secretos. Añadimos un poco más de ácido y todo sabe mejor.»

El secreto para unos huevos magníficos

«Los huevos son una de las cosas más difíciles de cocinar. Algunos de los grandes chefs del mundo ponen a prueba a los cocineros nuevos pidiéndoles que hagan una tortilla. Ésa es la prueba maestra. A mí me gustan los huevos de todas las maneras, pero casi siempre poco hechos, como un huevo pasado por agua. Cocino los huevos con la yema blanda, o muy poco hechos si son revueltos. El truco para hacer unos huevos revueltos muy tiernos está en cascar los huevos directamente en la sartén después de apartar el cuchillo de la mantequilla, dejar que se cocinen un segundo, y después removerlos bien. Hay que retirarlos antes de que te parezca que están hechos, porque siempre se endurecen un poco cuando se asientan en el plato.»

TF: En los últimos años me he vuelto un apasionado de los huevos pasados por agua, los cuales son todo un lujo si se preparan bien. Éste es mi sistema: 1) Pon agua a hervir. 2) Introduce en ella los huevos con cuidado y pon el reloj de cocina cinco minutos justos. 3) Controla la intensidad del fuego para que el agua borbotee con suavidad, no como un chorro violento de lava. 4) A los cinco minutos, tira el agua caliente y sustitúyela por agua fría del grifo. 5) Retira del agua, pela y disfruta.

*** ¿Un consejo para tu yo más joven tras graduarte en la universidad?**

«*Pasión* es una palabra sobrevalorada. Creo que la pasión se desarrolla… Yo me incliné por la comida, y aunque me apasionaba, no se convirtió en la pasión de mi vida hasta que combiné la comida y la nutrición con la salud, la sostenibilidad, la política, las actuaciones políticas y lo que hacemos para contribuir a que toda la gente tenga una vida sana, productiva, estupenda a través de los alimentos que come.

»Eso es lo que se convirtió en pasión… Mucha gente [dice]: "Busca tu pasión". Yo creo que la pasión llega al combinar una actitud abierta y curiosa y al meterte de lleno en algo cuando ves que te interesa.»

Edward Norton

Edward Norton (TW: @EdwardNorton, crowdrise.com) es actor, cineasta y activista. Ha sido nominado a tres premios Oscar por su trabajo en *Las dos caras de la verdad*[47] (*Primal Fear*), *American History X*[48] y *Birdman*. Pero también ha protagonizado otras películas, como *El club de la lucha*[49] (*Fight Club*), *El ilusionista* (*The Illusionist*) y *Moonrise Kingdom*.[50] Edward también es un fundador de varias *startups* (como CrowdRise), embajador de las Naciones Unidas para la biodiversidad, inversor de gran éxito (como en los comienzos de Uber), piloto, y está muy implicado en la conservación del medio salvaje.

¿Quieres que te tomen en serio? Entonces tómate las cosas en serio

«[Toby Orenstein] fue una gran directora… Si tienes suerte, te encontrarás con alguien durante tu juventud que no te hable con condescendencia, que te hable como a una persona seria y te inste a tomarte algo en serio, a tomarte el trabajo en serio. Cuando alguien lo hace de la manera correcta, te sientes enaltecido. Cuando eres joven es como si alguien te dijera: "¡Eh, ¿quieres que te tomen en serio? Entonces tómate las cosas en serio. Haz el trabajo, ¿entiendes? No remolonees, ¿entiendes?". Diría que eso fue lo que ella me aportó.»

*** Uno de los ensayos que recomienda Edward**
«The Catastrophe of Success», de Tennessee Williams.

TF: Una de mis frases preferidas de este texto es: «Para mí, un lugar conveniente para trabajar es un sitio remoto entre extraños donde se pueda nadar bien».

*** Documentales favoritos de Edward**
The Cruise de Bennett Miller y las cintas de Adam Curtis. «Tiene una serie en cuatro partes titulada *El siglo del yo* (*The Century of the Self*) y una serie en tres partes titulada *El poder de las pesadillas* (*The Power of Nightmares*). Creo que son documentales absolutamente brillantes, densos, pero muy reveladores.»

TF: *El siglo del yo* (*The Century of the Self*) es una serie que me han recomendado varios invitados de mi *podcast*.

*** ¿Tres películas recientes que estén entre tus favoritas?**
«Últimamente soy un gran aficionado al cineasta francés Jacques Audiard. Creo que en los últimos años ha logrado un triplete cinematográfico: *De latir, mi corazón se ha parado*[51] (*De battre mon coeur s'est arrêté*), *Un profeta* (*Un prophète*) y *De óxido y hueso* (*De rouille et d'os*).»

TF: *Un profeta* es ahora una de mis películas favoritas. Si te gustan las películas de pandilleros, es violentamente bella y enseña muchas lecciones sobre liderazgo.

Marlon Brando: Genio real frente a genio impostado

«Una de las mejores historias que he oído en mi vida sobre gente joven en una clase de interpretación, y la diferencia entre lo que suele pasarle a la gente y lo que es un verdadero genio [guarda relación con Marlon Brando]. Harry Belafonte habló de una clase de interpretación con Marlon. Ambos tenían diecinueve o veinte años y se encontraban en Greenwich Village. [Los organizadores de la clase dijeron:] "Vale. Una persona está en su piso y la otra persona entra. Tú eres la persona que está en el sofá de tu piso. Hale, a improvisar". La gente mantuvo todo tipo de conversaciones forzadas o intentó crear un escenario… Se suponía que Marlon estaba sentado en el sofá y se ponía a leer una revista, entonces alguien entraba por su puerta. Alzó la vista, dio un brinco, agarró al tipo por la pechera de la camisa, lo echó fuera y cerró la puerta. Todo el mundo se quedó como diciendo: "¿Qué haces?". Él dijo: "No sé quién es ese puto tío. Va y entra en mi apartamento. Me ha dado un susto de cojones". ¿Sabes a qué me refiero? Es como: "Espera un minuto. Bueno, probablemente no habría una escena aquí. Probablemente no habría ninguna conversación".»

Richard Betts

Tótem: Delfín acróbata

«El vino es una provisión, no un lujo.»

Richard Betts (TW: @yobetts, myessentialwine.com) ejerció como sumiller principal del hotel The Little Nell en Aspen desde 2000 hasta 2008. Además, Richard aprobó a la primera el examen de Sumiller Maestro (*Master Sommelier*) ante la Court of Master Sommeliers (CMS) y con ello se convirtió en la novena persona que consiguió esa hazaña en toda la historia de esta prueba. En el momento de escribir estas líneas, apenas hay unos doscientos cuarenta sumilleres maestros en todo el mundo. Es autor de las obras *The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Wine Expert* y *The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Whiskey Know-It-All*.

Los inicios de la aventura vinícola de Richard

Richard se estaba formando para ser jurista y… lo odiaba. Muchos años antes había pasado un tiempo en Italia, así que: «Cuando estaba en la escuela de posgrado de Flagstaff, trabajaba como oficinista para una pequeña empresa medioambiental. Me pareció que no importa si trabajas en medioambiente o en quiebras, el tablero del Monopoly era siempre el mismo, haciendo los mismos movimientos, pasando una y otra vez por la casilla de salida. Simplemente cambiabas el sombrero por la bota, o por la ficha que tuvieras en cada momento. Seguía siendo el mismo juego, y descubrí que no me gustaba el juego. Así que estaba muy maduro para ese momento… Faltaba poco para el fin de semana de la defensa de mi tesis. Era una tesis excelente, y se suponía que acudiría a la facultad de derecho seis semanas después.

»[En lugar de eso], salí andando del laboratorio, salté por encima de la valla, y corrí por la Ruta 66 a su paso por Flagstaff hasta llegar a un pequeño restaurante que también vende vinos. No sabía nada de vinos. Lo único que sabía era que lo bebía a diario en Italia y lo mucho que significaba aquello para mí. Entré y compré basándome únicamente en lo que veía… Pensé: "Me parece que reconozco esa etiqueta", y me fui a casa, descorché la botella y me eché un vaso de vino. En cuanto lo olí me trasladó a un momento de hacía cuatro años, cuando vivía en Italia. Recordé en concreto una cena que tuve en la Osteria del Cinghiale Bianco en Florencia. Recordé dónde estaba sentado, dónde se encontraba mi acompañante, qué comió y qué llevaba puesto ella, qué comí yo y qué hizo bien y qué hizo mal el camarero aquella noche. Todo eso me llegó de repente con sólo oler el vino».

*** ¿Algún vino que conozcas por debajo de su precio o infravalorado?**
Grenache (Garnacha) de Rusden, Zinfandel de Turley y Chenin Blanc de Mosse. Y no te olvides de esto: «Prueba a oler con la boca abierta, obtendrás más información».

Explicación del tatuaje con las palabras «*Be Nice*» que empezó siendo la letra «B»

«Era una nota para mí mismo, para ser amable, considerado, benevolente… para ser un buen tipo. A veces me revuelvo y es un pequeño recordatorio. Una nota para mí mismo. Acabó creciendo hasta convertirse en "*be nice*" ["sé amable"], simple y llanamente.»

Escuela de cocina: Comparación con patatas

«Fui a hablar con un chef y le dije: "Ésta es la duda que tengo… No sé si pedirte trabajo o si apuntarme a una escuela de cocina". Y él me respondió: "Ésta es la cuestión. Puedes venir hoy y pedirme, y yo te diré: 'Claro, genial. Ahí están las patatas. Ponte a pelarlas'. O puedes acudir a la escuela de cocina, dedicar dos años más de tu vida a prepararte, gastarte treinta mil o cuarenta mil dólares al año en tasas para estudiar allí, y luego venir a verme para pedirme trabajo, y yo te diré: 'Sí, por supuesto. Aquí tienes una gran fuente llena de patatas. Ponte a pelarlas'. Te diré lo mismo". Así que pensé: "Vale, soy muy bueno en matemáticas. Lo he pillado. ¿Dónde están las patatas? Vamos a ello". Fue así de simple.»

Pasa a la ofensiva: Evita a posta las fases preliminares para facilitarte la entrada

«Había dos chefs con los que quería trabajar en Tucson que son excelentes, bien considerados a nivel nacional. Nadie quería mudarse allí para trabajar con ellos, así que [si iba yo] tendría un acceso inmediato y engordaría mi aprendizaje y mi trayectoria. Y así lo hice. Me dirigí a ese segundo chef y le dije: "Eh, tío, quiero trabajar contigo, por eso estoy en Arizona", y él respondió: "Genial. ¿Qué has hecho hasta ahora?".»

TF: Richard consiguió el trabajo. Esta historia es muy parecida a la filosofía y la estrategia ofensiva para tomar decisiones de Chris Sacca (véase capítulo con el mismo título), que fue quien me presentó a Richard. La competencia está sobrevalorada (véase el capítulo Peter Thiel), y a veces puedes hacer rodar la piedra colina abajo en lugar de colina arriba (véase el capítulo Seth Godin).

No trabajes para cosechar premios, deja que los premios trabajen para ti

TIM: «¿Qué crees que tienen en común las personas que triunfan económicamente y suelen ser infelices?».

RICHARD: «Metas equivocadas. Creo que perseguir el éxito económico no es la manera adecuada de hacerlo. Aquel primer chef que me dio aquel primer trabajo relacionado con el vino era genial. Nos ignoraron en la prensa por un par de cosas y yo era nuevo en aquel mundo de la cocina y del vino. Me dijo: **"Mira, Richard, si trabajas para cosechar premios, no haces un buen trabajo. Pero si trabajas bien, los premios llegarán"**».

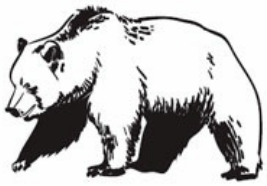
*** ¿Un consejo para tu yo de veinticinco años?**

«**¡No seas tan tímido, joder!**… Tío, aún se me ocurren ejemplos de los últimos veinticuatro meses en los que pienso: "Hombre, Richard, debiste ser más atrevido. Tendrías que haber preguntado directamente por X en lugar de ser tan sutil y sólo insinuarlo". Siempre intento expresarme de manera muy sutil y elegante, que suene fenomenal. Creo que en realidad se debe en parte a mi timidez. A veces las claves que exteriorizas son demasiado sutiles para que las oigan los demás, o simplemente alguien habla más alto que tú.»

*** Creo que eres un maestro espectacular. Si dieras clase a chavales de catorce o quince años, ¿qué les enseñarías?**

«Quiérete… Tienes que quererte a ti mismo para poder querer a los demás. Sin eso no va a ocurrir nada productivo y ya podemos ponernos todos a darnos cabezazos contra la pared.»

Mike Birbiglia



Tótem: Oso grizzly

Mike Birbiglia (TW: @birbigs, birbigs.com) es uno de los cómicos más activos del mundo, tanto detrás de la cámara como delante de ella. Empezó como monologuista cómico y ha llegado a lo más alto en su campo con una gira internacional con un espectáculo en solitario que mezcla teatro, cine, narración y monólogos cómicos. Sus proyectos abarcan desde giras con entradas agotadas hasta libros que figuran en la lista de superventas del *The New York Times* o actuaciones en películas y apariciones regulares en el programa de la radio pública estadounidense *This American Life*, donde mantiene una colaboración importante con el presentador y director Ira Glass. En los últimos tiempos ha sido el director, guionista y protagonista de la película *Don't Think Twice*.

El arte es socialismo, pero la vida es capitalismo

«Mi mujer me hizo la observación de que todo el mundo es igual sobre el escenario, pero fuera del escenario somos completamente desiguales.» Así que Mike anotó: «El arte es socialismo, pero la vida es capitalismo», y aquello se convirtió en el hilo conductor de su película *Don't Think Twice*.

Sólo los sentimientos perduran

Mike tiene las paredes con paneles de corcho en los que pincha fichas de cartulina de 7 × 12 centímetros. Una de sus favoritas sólo tiene tres palabras de Ezra Pound con una de las citas que Mike considera de las mejores para escribir: «Sólo los sentimientos perduran».

A veces el silencio es más claro que las palabras

TIM: «Con alguien como Ira [Glass], o cualquier otra persona, ¿tienes algún método especial de retroalimentación para sacar el máximo provecho posible?».

MIKE: «En general suelo contar a la gente pasajes o chistes por teléfono, en parte porque pueden responderme con tranquilidad de una manera que no es un dictamen. Cuando estás con alguien cara a cara [y le cuentas un chiste, esa persona puede] sentirse en la obligación de "Oh, debería reírme o debería responder educadamente". Por teléfono es muy fácil pasar por encima y yo noto si la gente se interesa por lo que le estoy contando. Quentin Tarantino, según he leído, llama a la gente sin parar para hablar sobre las películas en las que está trabajando. Dice que ni siquiera necesita oír las carcajadas; oye en sus silencios hasta qué punto les interesa».

Escribe en estado de trance y actúa en estado de trance

«Yo procuro escribir antes de que las inhibiciones se apoderen de mí. Procuro hacerlo a las siete de la mañana. Pero, como también soy actor, siempre digo: "Escribe en estado de trance y actúa en estado de trance". No debes pensar de manera consciente en lo que estás poniendo en la página. Muchas veces, escribo en mi diario como si nadie fuera a verlo jamás, y después, la mayoría de las veces, las cosas que pongo en mi diario secreto son las cosas que publico.»

¡¡¡Mike!!! ¡Tienes una cita contigo!

«En realidad, esto es una excentricidad que rara vez admito ante nadie, y mucho menos en público. Cuando tengo que acabar de escribir algo, he notado que lo voy postergando y estudié mis hábitos. [Me di cuenta de que] posponía la redacción del texto, pero no posponía la comida con Brian Koppelman [capítulo con el mismo título, un amigo común] o comer con mi hermano o lo que fuera… Así que pensé: "Siempre soy puntual y siempre acudo a las citas, así que, ¿por qué no quedo conmigo mismo?". Me puse una nota manuscrita junto a la cama que decía (con tres signos de exclamación) "¡¡¡Mike!!! Tienes una cita en el Café Pedlar [que era donde yo escribía] a las siete de la mañana con tu mente". Es algo muy estúpido y me da vergüenza reconocerlo, pero ¡funcionó!»

*** *Podcasts* recomendados**

Sleep with Me: Mike se duerme con este *podcast*. Mike es bien conocido por sus severos trastornos del sueño. Una vez saltó sonámbulo por la ventana de un segundo piso y le faltó poco para matarse.

Scriptnotes: Éste ha salido a colación con al menos media docena de invitados. Consejos lícitos de hacedores lícitos.

*** ¿Qué pondrías en una valla publicitaria?**

«La colocaría en plena Times Square y en ella pondría: "Ninguna de estas empresas se preocupa por ti".»

Cómo abordar a famosos (y conseguir que el presidente Obama diga «caca»)

«Conocí [al presidente Obama] hace dos años, cuando mi mujer estaba embarazada. Lo único que teníamos en mente era que, siempre que coincidimos con alguien que sabemos que no tiene ningún interés en conocernos, mi mujer y yo intentamos lanzarle una pregunta trampa desconcertante. De alguna manera, la persona se ve obligada a responderla o a pensar sobre ella. Es un consejo que le doy a la gente. Si alguna vez te encuentras con Jimmy Fallon por la calle, no le digas: "¡Me encanta el programa *The Tonight Show*!". Suéltale algo como: "¿Qué te parecen los kiwis?", y no se resistirá a reaccionar con algo como: "¡Me encantan los kiwis!". Háblale a la gente sobre algo de lo que no espera hablar. Después, lo siguiente que sabes es que estás charlando con Jimmy Fallon sobre kiwis y que te quedarás con eso para toda la vida.

»Lo que pasó con Obama fue que mi mujer estaba embarazada de cuatro meses, pero aún no se lo habíamos contado a nadie, así que pensamos: "¿Por qué no le contamos que estás embarazada?". Cuando llegamos a la primera fila, le dije: "Señor presidente, ésta es mi mujer, Jen. Está embarazada, pero no se lo cuente a nadie". Y no pudo resistirse. El presidente de Estados Unidos no pudo evitar decir: "Entonces, ¿soy el primero en saberlo?". Y mi mujer respondió que sí y le preguntó: "¿Algún consejo para padres?". Y él dice: "Bueno, intenta dormir". Y nosotros: "Ja, ja", porque es el presidente. No fue tan gracioso o divertido, pero es como tu jefe multiplicado por un millón. Pero entonces la cosa se puso mejor porque va y dice: "No, en realidad sí tengo algo que deciros. Cuando lleguéis a casa con el bebé, la caca…". El presidente dijo "caca" y en el instante en que dijo "caca" pensé: "Éste es el día más grande de mi vida. Podría morirme ahora mismo y quedarme tan ancho". Él dice: "Cuando lleguéis con él a casa, la caca no huele. No huele como la caca de un adulto. La caca de un adulto huele mal". Entonces me miró para que lo refrendara, y yo dije: "Desde luego, señor presidente; la caca de un adulto huele fatal. Gracias por invitarme al Congreso de la Caca de 2015".

»Y prosiguió: "Y cuando llegas con ellos a casa, los bebés necesitan orden en su alimentación y su sueño. La lactancia no siempre funciona a la primera. Será un poco complicado. No os asustéis". Y se para, se queda pensando y añade: "Eso sí que son buenos consejos". Alabó sus propios consejos. Como te digo, lo mejor es lanzar a la gente preguntas que no espera.»

*** ¿Un consejo para tu yo de veinte años?**

«Le diría: "**Anótalo todo porque todo es muy fugaz**". Le diría: "Lleva un diario", lo cual ya hago, aunque debería ser más meticuloso. Y después le diría: "No te achantes ante los que custodian la dirección de, en mi caso, la industria del espectáculo, ni ante los que guardan la entrada en cualquier negocio o empresa". **No te achantes ante el guardián porque creo que, en el fondo, no hay ningún guardián. Tú eres el único guardián**…

»No pierdas el tiempo en *marketing*, procura tan sólo ser mejor…

»Y, también, que no se trata de ser bueno; se trata de ser extraordinario. Porque lo que veo a medida que cumplo años es que mucha gente es buena y mucha gente es inteligente y mucha gente es lista. Pero no hay mucha gente que ponga el alma cuando actúa.»

El bote de lo genial

No fue idea mía. Se lo debo a una exnovia que es un verdadero encanto. Me preparó y me regaló el bote de lo genial porque soy muy bueno consiguiendo resultados, pero nunca lo he sido tanto valorando las cosas. Así es como funciona:

Tengo un frasco de cristal en la encimera de la cocina que en uno de sus lados lleva escrito en letras brillantes «bote de lo genial». Siempre que pasa algo verdaderamente estupendo en un día determinado, algo que me entusiasma o me alegra mucho, sigo la prescripción médica de anotarlo en un trozo de papel y meterlo dentro de ese bote. Cuando te pasa algo formidable crees que lo recordarás tres meses más tarde, pero no es así. El bote de lo genial es un registro de las cosas estupendas que te han pasado *de verdad*, todas ellas facilísimas de olvidar cuando estás decaído o ves el mundo a través de un cristal de color gris. Yo soy de celebrar muy brevemente las cosas, si es que llego a hacerlo, así que esto paga dividendos durante semanas, meses o años.

El bote de lo genial ha influido muchísimo en mi calidad de vida. Suena ridículo admitirlo y es muy probable que mi yo de veinte años vomitara con esto, pero ¡mira, funciona!

Yo tengo el bote en un sitio donde lo veo constantemente. Cada vez que veo su nombre, una vocecita en mi cabeza me dice: «Las cosas no son tan malas, burrito Ígor. ¡Anímate, capullo!». Acabé dándome cuenta de que A) Si eres serio todo el tiempo, te agotarás antes de que hayas hecho algo serio de verdad; y B) si no valoras con regularidad los pequeños triunfos, nunca llegarás a apreciar los grandes triunfos. Todos ellos se te escaparán entre los dedos, como si fueran arena, mientras te obsesionas con la siguiente semana, la siguiente obligación, lo siguiente que tienes que resolver. Y eso, en el mejor de los casos, convierte el «éxito» en una victoria pírrica.

Ahora bien, si no quieres tener un frasco en el que ponga «bote de lo genial», puedes pintarle una gran estrella o un signo de exclamación sin más en un lateral. Sin embargo, cuanto más serio seas en la «vida real», creo que más deberías ridiculizarlo. ¿A quién quieres impresionar? Si tienes hijos, implícalos en este juego. Muchos de mis seguidores han puesto a toda la familia a practicar el agradecimiento usando esta bendición sencilla y nada sofisticada.

Acostúmbrate a introducir algo dentro del bote todos los días. ¿No se te ocurre nada? «¡Hoy no me he muerto!» es un triunfo innegable. Es absolutamente genial comparado con la alternativa. Persigue lo bueno, practica la búsqueda de lo bueno y lo verás más a menudo.

Malcolm Gladwell

Malcolm Gladwell (TW: @gladwell, gladwell.com) es autor de cinco superventas del *The New York Times*. Ha sido nombrado una de las «Cien personas más influyentes» («100 Most Influential People») por la revista *Time*, y uno de los «Mejores pensadores del mundo» («Top Global Thinkers») por la revista *Foreign Policy's*. Analizó cómo se difunden las ideas en su obra *La clave del éxito*, (Taurus, 2007); cómo se toman las decisiones en *Inteligencia intuitiva* (Santillana, 2006); las raíces del éxito en *Fueras de serie* (Taurus, 2009); y las ventajas de las desventajas en su último libro, titulado *David y Goliat* (Taurus, 2013). En su último proyecto, el *podcast Revisionist History*, Gladwell examina de qué manera altera y alumbra el paso del tiempo nuestra interpretación del mundo que nos rodea.

*** ¿Qué has desayunado hoy?**
«Me he tomado un capuchino y un tercio de cruasán. Me encantan los cruasanes, pero creo que hay que comer lo mínimo por la mañana… Es una de mis reglas.»

*** Sobre el té negro lapsang souchong**
«Alguna gente lo huele y sale corriendo en dirección contraria. Ni siquiera les parece té. Hay una cafetería pequeña a la que suelo ir por las mañanas donde lo tienen. Creo que soy uno de los poquísimos que lo pide.»

TF: El té lapsang souchong tiene un sabor ahumado, terroso. A uno de mis amigos le recuerda tanto al sabor del whisky que lo usaba para reducir su consumo de alcohol.

*** ¿Cómo decides el comienzo de un capítulo o de un libro?**
«No es una cuestión matemática de una sola respuesta. Así que, si asumes que no hay una única respuesta válida, eliminas la presión. Normalmente, pruebo con varios comienzos. Me lo facilita el hecho de que no empiezo los libros por el principio. Cuando no empiezas por el principio, te simplificas mucho la vida.»

TF: Busca «ejemplos de *in medias res*» para saber más sobre esta estrategia. *In medias res* significa literalmente «en medio de las cosas» en latín y hace referencia a una historia (capítulo, novela, película, videojuego, o lo que sea) cuyo comienzo se sitúa en el medio o al final de la narración. Yo he hecho esto con todos mis libros anteriores.

¿Cómo aprendió Malcolm a hacer preguntas?

Malcolm aprendió de su padre, matemático, a hacer una pregunta detrás de otra: «Mi padre no tiene ninguna inseguridad intelectual… Jamás se le ha pasado por la cabeza la más mínima inquietud ante la posibilidad de que el mundo lo crea idiota. No entra en ese juego. Así que cuando no entiende algo, te pregunta. No le importa parecer estúpido. Preguntará lo más obvio sin ninguna preocupación… así que hace muchas, muchas preguntas "tontas", en el mejor sentido de la palabra. Dirá a quien sea: "No lo entiendo. Explícamelo". Seguirá haciendo preguntas hasta entenderlo del todo y yo crecí oyéndolo hacer esto en todas las situaciones imaginables. [Si mi padre se hubiera encontrado con Bernie Madoff] jamás habría invertido dinero en su empresa porque habría dicho: "No lo entiendo" cien veces. "No entiendo cómo funciona eso" con esa voz suya lenta y como de tonto. "No lo entiendo, señor. ¿Qué está pasando?"». (Véase el capítulo Alex Blumberg).

*** El referente de Malcolm para hablar en público**

«El historiador Niall Ferguson hizo un brindis de cumpleaños que es el mejor que he oído en mi vida. [Fue] mucho mejor que cualquier cosa que haya oído nunca. Estaba a otro nivel.»

*** ¿Qué mal consejo oyes dar a menudo?**

«El peor consejo que solemos dar en Estados Unidos es que aterrorizamos a los chavales de secundaria sobre su elección de una carrera universitaria. Todo lo relacionado con la universidad cae dentro de la categoría del mal consejo. Como descubrirás si oyes mis sermones sobre la universidad [en *Revisionist History*], creo que deberíamos dinamitar el sistema universitario estadounidense para crear uno nuevo desde cero… ¿Me inspira tanto lo que aprendí durante el día que quiero seguir hablando sobre eso a la una de la madrugada? ¿Y hay alguien que quiera tener esa conversación conmigo y quiera desafiarme? Éste es el tema. Todo lo demás son tonterías.»

Stephen J. Dubner

Tótem: Un chucho mediano de humilde linaje (algo tímido, relativamente cariñoso al cabo de un tiempo, descuidado pero no demasiado salvaje, muy leal y de buen dormir)

Stephen J. Dubner (TW: @freakonomics, freakonomics.com) es escritor, periodista y una personalidad de la radio y la televisión. Es conocido sobre todo por haber escrito, junto con el economista Steven D. Levitt, *Freakonomics* (Zeta Bolsillo, 2010); *Superfreakonomics* (Debolsillo, 2011); *Piensa como un freak* (Ediciones B, 2015); y *Cuándo robar un banco* (Ediciones B, 2016), obras que han vendido más de cinco millones de copias en 35 idiomas. Es el conductor del popularísimo *podcast Freakonomics Radio*.

Un favorito poco conocido

A los dos nos encanta *Los niveles del juego* (Dioptrías, 2015), de John McPhee, un libro entero sobre un único partido de tenis entre Arthur Ashe y Clark Graebner en 1968. Es una obra corta, de 162 páginas, sobre la que *The New York Times* dijo con entusiasmo: «Éste tal vez sea el máximo exponente del periodismo deportivo estadounidense». Es el libro más regalado por Stephen a adultos. El libro para niños que más regala es *La maceta vacía*, de Demi (Juventud, 2010).

*** ¿Alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«Lo suficiente es tan bueno como un festín.»

¿Cuándo prescindir de la brújula moral?

«Si quieres resolver un problema, cualquier problema que te preocupe lo bastante como para querer resolverlo, casi seguro que llegas a él con un montón de ideas relacionadas. Ideas sobre por qué es un problema importante, qué es lo que te molesta exactamente, quiénes son los malos del problema, etc.

»Así que, si eres ecologista y crees que una de las mayores tragedias de los últimos cien años es que la gente expolia el medioambiente, en el instante en que oyes hablar de un tema cercano al medioambiente, ya sea la desaparición de las abejas o algo relacionado con la calidad del aire, tu actitud moral inmediata es: "Vale, sé exactamente a qué se debe eso. Se debe a que la estupidez, la negligencia y el egoísmo de la gente", etc. etc.

»Pero ese razonamiento puede ser atinado o puede no serlo. La cuestión es que, si intentas abordar cualquier problema con tus ideas morales, lo primero que harás será cometer un montón de errores. Descartarás un montón de buenas soluciones posibles. Darás por supuesto que sabes muchas cosas cuando en realidad no es así, y no serás un buen colaborador para alcanzar una solución con otras personas que ven el mundo de una manera diferente a ti.»

*** ¿Cuál es el peor consejo que oyes a menudo?**

«"Escribe sobre lo que sabes." ¿Por qué voy a escribir sobre lo poco que sé? ¿No puedo usar la escritura para aprender más?»

Vetar lo que sale de las tormentas de ideas

«Algunas cosas que surgían en las tormentas de ideas no eran nada interesantes. Otras ni siquiera nos parecían creíbles. Otras resultaron ser interesantes y ciertas, pero no había ningún dato o historia que las ilustrara… así que nuestra lluvia de ideas consistía en: **Lanzar la mayor cantidad posible de ideas, y después someterlas a una valoración intentando anularlas, y las que no conseguíamos anular eran las que nos servían para continuar.**»

*** ¿Tres fuentes que has seguido de cerca o de las que has aprendido algo en el último año?**
Digitales: *Marginal Revolution*, Kottke.org y Cool Tools (de Kevin Kelly, capítulo con el mismo título).

*** ¿Un consejo para tu yo más joven?**
«Le diría algo muy simple: "No tengas miedo". Hay muchas cosas que no hice, muchas experiencias que nunca probé, un montón de gente que no frecuenté porque en cierto modo me sentía intimidado o con miedo… También interviene lo que en psicología se llama "efecto foco de luz", [como si] todo el mundo tuviera que estar pendiente de lo que haces. Cuando la realidad es que a nadie le importa un comino lo que hago.»

Josh Waitzkin

Tótem: Gorila

Josh Waitzkin (joshwaitzkin.com) fue el protagonista del libro y la película *En busca de Bobby Fischer* (*Searching Bobby Fischer*). Considerado niño prodigio del ajedrez, Josh tiene estrategias de aprendizaje muy depuradas que se pueden aplicar a cualquier cosa, incluidas sus aficiones adicionales por el *jiu jitsu* brasileño (es cinturón negro bajo la tutela de Marcelo Garcia) y el tui shou (empuje de manos) de tai chi (es campeón mundial). En la actualidad dedica su tiempo a entrenar a atletas e inversores de primer orden mundial, a trabajar para revolucionar la educación, y a practicar su última pasión, el surf a remo (o *paddle surf*), a menudo dejándome a mí casi muerto en el proceso. Conocí a Josh después de leer su libro *El arte de aprender* (Urano, 2007), y desde entonces nos hemos convertido en muy buenos amigos.

Espacio vacío

Josh no usa las redes sociales, no concede entrevistas (salvo en mi *podcast*, para el que suele decirme: «¡Capullo!») y evita casi todos los encuentros y las llamadas telefónicas. Reduce al mínimo las entradas para maximizar las salidas, lo que lo asemeja mucho a Rick Rubin. Josh dice: «Cultivo el espacio vacío como un estilo de vida para el proceso creativo».

Aprender lo macro a partir de lo micro

Josh se concentra más en la hondura que en la anchura. Suele usar un principio apodado «aprender lo macro a partir de lo micro», lo que significa centrarse en algo muy pequeño dentro de una disciplina (ya sea el ajedrez, las artes marciales o lo que sea) para asimilar principios generales potentísimos aplicables a todo. A veces combina esta estrategia con la de «empezar por el final del juego». Por ejemplo, cuando Josh me dio unas instrucciones de iniciación al ajedrez, no empezó por los movimientos de apertura. Es natural que la gente memorice las aperturas, y casi todo el mundo lo hace, pero Josh lo equipara a robarle las preguntas del examen al profesor. No aprendes los principios o las estrategias, sino que te limitas a aprender unos cuantos trucos que te ayudarán a tumbar a tus amigos novatos. Josh me enseñó marcha atrás, como hizo con él su primer profesor, Bruce Pandolfini, a partir de una situación de final de juego con un tablero vacío, con tan sólo tres piezas: rey y peón contra rey. A través de lo *micro*, de posiciones de una complejidad mínima, logró mostrarme lo *macro*: principios como el poder el espacio vacío, la oposición y situar al adversario en posición de *zugzwang* (aquélla en la que cualquier movimiento que haga empeorará su situación). Me limitó a unas cuantas piezas sencillas con la esperanza de que aprendiera algo ilimitado: conceptos elevados que pudiera aplicar en cualquier momento y contra cualquiera. Yo lo he visto a él aplicándolo a muchas cosas, incluida la enseñanza de *jiu jitsu*, donde puedes cubrir casi todos los principios de este deporte concentrándote en una sola sumisión (fin de juego) llamada la «guillotina» (en concreto, «Marcelotina»).

Si estudias mi juego, estás entrando en mi juego

Josh y yo hemos pasado mucho tiempo conversando con Marcelo Garcia, cinco veces campeón mundial en *jiu jitsu* brasileño y copropietario, junto con Josh, de la Marcelo Garcia Academy en la ciudad de Nueva York. Marcelo es, sin duda, el mejor luchador de los últimos cien años, una combinación de Mike Tyson, Wayne Gretzky y Michael Jordan dentro de su especialidad deportiva. Mientras que el resto de sus oponentes mantiene en secreto su sistema de preparación para competir, Marcelo graba y cuelga con asiduidad sus lecciones de entrenamiento, el procedimiento exacto que sigue para preparar las grandes competiciones. Josh explica la lógica: «[Marcelo] revela visualmente a esos rivales las tácticas que empleará contra ellos dos semanas, tres semanas, cuatro semanas [antes de la competición], y su postura al respecto es absolutamente única: "Si estudias mi juego, estás entrando en mi juego, y siempre seré mejor que tú en eso"».

TF: A menudo comparto los detalles exactos de cómo he confeccionado el *podcast*, cómo he organizado campañas en Kickstarter, etc. Y lo hago por dos firmes convicciones. Convicción número uno: rara vez es un juego de suma cero (si alguien gana, hay alguien que tiene que perder), y cuanto más ayude a la gente con detalles, más detallada es la ayuda que recibo yo. Convicción número dos: si es algo competitivo, tan sólo estoy ofreciéndole a la gente los detalles de *mi* juego. Mi atención por el detalle asustará a la mitad de la gente que se habría animado a intentarlo; el 40 por ciento lo intentará y lo hará peor que yo; el 10 por ciento restante lo intentará y será mejor que yo, pero… véase la convicción número uno. Ese 10 por ciento a menudo llegará a enseñarme lo que ha aprendido debido a su gratitud por mi propia transparencia.

Recuerda los tres últimos giros

«Me acuerdo de cuando fui a esquiar con Billy Kidd, que es uno de los grandes deportistas olímpicos en esquí alpino desde la década de 1960. Es un tío genial. Ahora sale a esquiar en Colorado llevando puesto un sombrero de vaquero… y hace unos años, la primera vez que esquié con él, me [preguntó]: "Josh, ¿cuáles crees que son los tres giros más importantes en una pista de esquí?". Desde entonces he planteado esta pregunta a mucha gente.

»La mayoría responderá: "En el tramo central, porque es el más duro", o "en el comienzo, por el impulso", pero él dice que los tres giros más importantes en una pista de esquí son los tres últimos, los previos al remonte. Es un detalle muy sutil. Para aquellos de vosotros que esquíen, es cuando la pendiente se nivela y la dificultad es menor. La mayoría de la gente descuida mucho este tramo… está en mala forma física. El problema es que mientras subes con el remonte, interiorizas de manera inconsciente una mala mecánica corporal.

»Tal como señala Billy, si realizas con precisión los tres últimos giros, entonces lo que internalizas durante el ascenso es la precisión. Así que yo traslado esto mismo a los tipos que formo en el mundo de las finanzas; por ejemplo: que acaben la jornada laboral con una calidad muy alta, lo que implica que interiorizas la calidad durante la noche.»

TF: Gracias a Josh, ahora siempre termino mis sesiones de entrenamiento físico con una buena repetición, ya sea en AcroYoga, gimnasia, tiro con arco, u otra actividad. Por ejemplo, incluso cuando planeo sesenta minutos de ejercicio, si consigo un registro personal estupendo a los cuarenta y cinco minutos, o si ejecuto bien algo nuevo, lo dejo ahí. En el caso del tiro con arco, también practico la concentración empezando y terminando todas las sesiones con cinco o seis lanzamientos de flechas sintiéndome solo, con los ojos cerrados, contra una diana situada a tan sólo tres metros. Es similar al «tiro en seco» con armas de fuego. Uno de los autores favoritos de Josh, Hemingway, solía acabar sus sesiones de creación literaria a mitad de discurso y a mitad de frase. De esta manera sabía exactamente por dónde empezar al día siguiente, y podía acabar y comenzar sus ratos de creación con total seguridad.

Para estar activo, aprende a desactivarte (y viceversa)

«Uno de los recuerdos más bonitos que guardo [de Marcelo] es del campeonato mundial, justo antes de ir a las semifinales. Él está echando una cabezada en una grada. Todo el mundo grita y vocifera, y él está dormido en la grada. No puedo despertarlo.

»[Al final] llega tambaleándose al *ring*, [y] nunca has visto un tipo más relajado ante un combate por un título mundial… Es capaz de desactivarse profundamente y, tío, cuando sale al *ring*, es imposible activarlo más de lo que lo está. Su capacidad para desactivarse es equivalente a la intensidad con la que se activa, así que [preparo] a la gente para conseguir esto, para fluctuar de un estado de tensión a otro de recuperación a lo largo del día.

»La práctica de ejercicio físico [a menudo a mediodía o durante la pausa para comer] intercalada con meditación son hábitos estupendos para cultivar el arte de activarse y desactivarse.»

Las cosas pequeñas son las más grandes

«Estamos hablando de que Marcelo plasma el principio de la calidad de todas estas maneras insignificantes [como a través de procedimientos específicos de limpieza para el gimnasio, exigiendo a la gente un uniforme aseado en clase]. Podría decirse que estas pequeñas cosas no son importantes, pero la suma de todas ellas tiene una importancia inmensa.»

TIM: «Oh, yo creo que las cosas pequeñas son las más grandes. Porque son un reflejo. Puede que suene tópico, pero tu manera de hacer cualquier cosa refleja tu manera de hacerlo todo».

JOSH: «Es un principio precioso y decisivo, y la mayoría de la gente cree que puede esperar a los grandes momentos para ponerlo en práctica. Pero si no lo cultivas su "puesta en práctica" como un estilo de vida en los momentos insignificantes (y hay cientos de veces más momentos insignificantes que grandes) entonces no tienes ninguna posibilidad en los momentos grandes… Creo que cuando no cultivas la calidad, lo que cultivas sobre todo es la chapucería».

Si no puedes, «da la vuelta», también en la vida

«El pensamiento lateral o el pensamiento conceptual, la capacidad de aprender algo a partir de una cosa y trasladarlo a otra, es una de las disciplinas más importantes que todos podemos cultivar. Desde muy pronto [mi esposa y yo] empezamos a fomentar esto [en nuestro hijo Jack] en torno a este principio de "dar la vuelta". La primera vez, estábamos en una pequeña cabaña en la isla Martha's Vineyard dentro de un campo enorme y él estaba intentando entrar por una puerta. No podía, pero sí podía hacerlo por la otra puerta, así que le dije "Jack, da la vuelta". Me miró y dio la vuelta.

»Desde entonces, "da la vuelta" se ha convertido en una expresión muy nuestra, tanto para resolver enigmas como para bordear un obstáculo. Trabajar con la metáfora de "da la vuelta" favoreció conversaciones para conectar cosas (tomando un principio de una cosa para aplicarlo a otra) y nos hemos divertido mucho con eso.»

«Asume de qué vas.»

«Ésta es una expresión de mi colega Graham Duncan [un exitoso gestor de "fondo de fondos"], un querido amigo nuestro que ha participado en nuestras aventuras surferas. Es brillante aportando ideas… piensa en una mezcla de genio y locura, nuestra chispa y excentricidad. Captar esa mezcla es el paso previo para trabajar con cualquiera que intente situarse entre los mejores del mundo en algo, porque esa mezcla es parte esencial de su ser. En definitiva, hay que asumir de qué van, aceptar su excentricidad, aceptar lo que los hace diferentes, y, luego, edificar sobre esa base.»

¿A quién escoges cuando tu ego parece amenazado?

Volviendo al mundo de los deportes de combate y el *jiu jitsu*: «Es muy interesante observar a quién eligen los grandes competidores cuando llevan cinco asaltos con los *sparrings* y están ya completamente exhaustos. Los que están en la curva de rendimiento más pronunciada, buscan entonces al *sparring* más fuerte que haya ahí (uno que pueda tumbarlos), mientras que otros optan por alguien con quien puedan tomarse un respiro».

La importancia de las palabras en los días de lluvia

«Uno de los grandes errores que observé durante el primer año de vida de Jack fue que los padres usan un lenguaje estéril cuando afirman que hace buen o mal tiempo. Siempre que llovía, oías decir a las mamás, asistentes o papás: "Hace mal tiempo. No podemos salir", o si no era así: "Hace buen tiempo. Podemos salir". Esto significa que, de alguna manera, estamos supeditados a que las condiciones externas sean perfectas para poder salir y pasar un buen rato. Así que Jack y yo jamás nos hemos perdido una sola tormenta, chaparrón o nevada. Tal vez nos perdiéramos una cuando estuvo enfermo. Hemos desarrollado un vocabulario que elogia esos fenómenos atmosféricos. Ahora, siempre que el día está lluvioso, Jack me dice: "Mira, papi, hace un día de lluvia precioso" y salimos a jugar bajo la lluvia. Yo quería que tuviera este punto de control interno y que no dependiera de que las condiciones externas fueran *así o asá*.».

¿Por qué necesitas un periodo de «descarga» en la vida?

Las entradas en mi diario cotidiano no se limitan a las mañanas. También las uso como una herramienta para aclarar ideas y objetivos, de manera muy similar a lo que hace Kevin Kelly (véase capítulo con el mismo título). El papel es como un cuarto oscuro de fotografía para mi mente.

Este capítulo contiene una transcripción de una entrada real en mi diario de octubre de 2015.

La escribí en el local Samovar Tea Lounge de San Francisco, después de un paseo a pie de dos horas, y me animó a reintroducir periodos de «descarga» en mi vida. El concepto de la descarga se usa en la práctica de entrenamientos atléticos y de fuerza, pero se puede aplicar a muchas cosas. Veamos cómo se define en el ámbito deportivo, en este caso de acuerdo con la página web T Nation:

> Una semana de entrenamiento pasivo, o descarga deportiva, es una reducción planificada del volumen o la intensidad del ejercicio. En círculos profesionales de entrenamiento de fuerza alude a la semana de descarga, y suele insertarse entre fases o periodos. Por citar la obra *Essentials of Strength Training and Conditioning*: «El objetivo de esta semana de descarga consiste en preparar el cuerpo para el incremento de exigencia en la siguiente fase o periodo», y en reducir el riesgo de sobreentrenamiento.

Entonces, ¿cómo se puede trasladar esto a la creatividad, productividad o calidad de vida?

Empecemos por un resultado personal: en los últimos doce meses he usado la descarga fuera de la práctica deportiva para reducir la ansiedad al menos un 50 por ciento, doblando al mismo tiempo mis ingresos.

La descarga en el mundo de los negocios consiste, en mi caso, en levantar el pie del acelerador de forma estratégica. Yo alterno periodos intensos de tandas de tareas similares (grabación de *podcasts*, limpieza del buzón de entrada, redacción de entradas para el blog, supervisión de la contabilidad), con periodos extensos de, por decirlo sin ninguna poesía, desconexión y remoloneo atroz.

El periodo de descarga puede ser intenso (busca «4-hour reality check» en internet para ver un ejemplo), pero no debes trabajar en «tu trabajo».

Veamos la entrada del diario, porque revela buena parte de la lógica. He añadido algunas reflexiones adicionales después de ella:

MARTES — SAMOVAR, 5:40 PM —
La gran fase de «descarga»

Eso es lo que estoy experimentando esta tarde, y el martes se está pareciendo a una mañana lenta de domingo, que es cuando es más probable que acudan las musas.

Necesito volver a vaguear.

Al vacío significativo de las posibilidades infinitas, sólo posible cuando no hay ninguna obligación o, al menos, ninguna reacción compulsiva. ¿Quizá sólo sea posible con el espacio negativo para (tal como lo expresó Kurt Vonnegut) «andar pedorreando por ahí»? ¿Para hacer cosas sólo porque sí? ¿Por ninguna puñetera razón que nos inste a ello?

Siento que las grandes ideas llegan en estos periodos. Es el silencio entre las notas lo que crea la música.

Si quieres crear o ser original, más grande, mejor o «verdaderamente» diferente, necesitas espacio para preguntarte: «¿Y si?» sin tener que atender una conferencia telefónica en cuestión de quince minutos. Los momentos de iluminación rara vez llegan de un estado mental cada vez más centrado en vaciar el buzón de entrada, al estilo de: «Oh, mierda… se me pasó… Por favor, recuérdame que… ¿No debería…? … Que no se me olvide…».

El buzón de entrada es una perdición, y nos pierde a todos.

La experiencia que tuve aquel martes me reafirmó la importancia de crear grandes bloques ininterrumpidos de tiempo durante los cuales dejar vagar la mente, rumiar ideas y hallar la señal en medio del ruido. Si tienes suerte, incluso te permitirán crear una señal o conectar dos señales (dos ideas esenciales) que nunca antes se habían estrechado las manos.

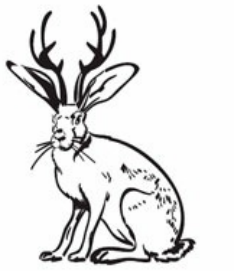
He programado periodos de descarga de varias maneras diferentes: a diario entre las ocho y nueve de la mañana más o menos, para leer la prensa, realizar la ceremonia del té, etc; de nueve de la mañana a una de la tarde cada viernes para la producción creativa (como escribir, realizar entrevistas para el *podcast*); y «sábados sin pantalla», en los que no uso ningún portátil y sólo utilizo el teléfono móvil para consultar mapas y coordinarme con amigos mediante mensajes de texto (sin *apps*). Por supuesto, sigo realizando los «minirretiros» al estilo de los de *La semana laboral de 4 horas* varias veces al año.

Los bloques de descarga deben programarse y defenderse con *más* firmeza que los acuerdos comerciales. Los primeros pueden reforzar y orientar los segundos, pero no al revés.

En resumen, ¿cómo puede uno bajar el ritmo de la vida reactiva que te obliga a cubrir la agenda de todo el mundo menos la tuya propia?

Date espacio para la vagancia, porque nadie te la ofrecerá. Ésta es la única manera de nadar hacia delante en lugar de esforzarte por no hundirte.

Brené Brown



Tótem: Lebrílope

La doctora Brené Brown (TW: @BreneBrown, brenebrown.com) es profesora investigadora en la Escuela de Posgrado de Trabajo Social de la Universidad de Houston. La conferencia que dio Brené en 2010 dentro de las jornadas TEDxHouston, titulada: «The Power of Vulnerability», ha tenido más de treinta y un millones de visualizaciones y es una de las cinco conferencias TED más vistas en todo el mundo. Ha dedicado los últimos trece años al estudio de la vulnerabilidad, el arrojo, la valía y la vergüenza. Brené es autora de varios superventas de las listas del *The New York Times*, como *El poder de ser vulnerable* (Urano, 2016), *Los dones de la imperfección* (Gaia, 2012) y *Más fuerte que nunca* (Urano, 2016).

El temor y el arrojo pueden coexistir

«Esta idea de que o somos valientes o somos gallinas es sencillamente falsa, porque la mayoría de nosotros somos temerosos y valientes al mismo tiempo a lo largo de todo el día.»

TF: Esto me recordó a Cus D'Amato, el legendario primer entrenador de Mike Tyson, quien decía a sus atletas lo siguiente antes de los grandes combates: «El héroe y el cobarde sienten lo mismo, pero el héroe usa su miedo, lo proyecta en su oponente, mientras que el cobarde sale corriendo. El sentimiento es el mismo, el miedo, pero lo importante es lo que haces con él».

Deja espacio a lo incómodo

TIM: «¿Tienes alguna petición o ruego para mi audiencia?».

BRENÉ: «Acepta lo incómodo, porque creo que esos problemas aparentemente imposibles que tenemos en torno a la raza y la homofobia y el medioambiente, y a veces incluso la mera falta de amor, no se van a resolver de una manera cómoda… Así que supongo que mi petición sería más bien un ruego metafísico: "Acepta la vulnerabilidad. Deja espacio a lo incómodo". Creo que quien está dispuesto a sentirse más incómodo no sólo es más valiente, sino que se levanta antes que nadie».

TF: Uno de los pasajes más subrayados en Kindle de *La semana laboral de 4 horas* complementa lo anterior: «El éxito de una persona en la vida suele poder medirse por la cantidad de conversaciones incómodas que está dispuesta a mantener».

Cuando tuve ocasión de hacerlo, ¿elegí la valentía antes que la comodidad?

Brené pasó mucho tiempo inadvertida hasta que se topó con la famosa cita de Theodore Roosevelt sobre la «arena» («El mérito pertenece al hombre que está de verdad sobre la arena con el rostro empañado de polvo, sudor y sangre; el que pelea con valentía; el que yerra, el que se queda corto una y otra vez, porque no hay esfuerzo sin error ni deficiencias…»). Entonces decidió enseñar como figura pública, a pesar de los dolorosos comentarios y ataques en internet.

«Lo que entendí en aquel momento fue, ¿sabes qué?, quiero vivir una vida valiente. Quiero vivir sobre la arena. Y si vas a vivir sobre la arena, la única garantía es que recibirás patadas en el culo… Atreverse mucho es ser vulnerable. Así que cuando te preguntas: "¿Me he atrevido mucho hoy?", **la gran pregunta que yo me hago es: "Cuando tuve ocasión de hacerlo, ¿elegí la valentía antes que la comodidad?"**.»

TF: Ésta es una buena pregunta para hacérsela todos los días como parte del «diario de cinco minutos» o cualquier otra variante para valorar la jornada al final del día (véase capítulo Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día).

Cómo se traduce eso a más de treinta millones de visualizaciones de un vídeo

«Acudí a los Congresos TED para experimentar. Allí me expuse realmente. Hablé sobre mi propia ruptura, sobre mi despertar espiritual. Comenté que había necesitado terapia… y recuerdo que mientras conducía de vuelta a casa iba pensando "No haré esto nunca más".»

Después vio el estallido de popularidad de su vídeo, que en la actualidad tiene un total de treinta y un millones de visualizaciones en TED.com y YouTube. «Si miro atrás, lo que saqué de aquella experiencia fue lo siguiente: **Si no me siento con un poco de náusea al terminar, probablemente es porque no me mostré como debería haberlo hecho**.»

Una de sus reglas para hablar en público

«Pido que dejen encendidas las luces de la sala para poder ver la cara de la gente. Rara vez permito que se grabe en vídeo alguna de mis ponencias. Si te están grabando, tienes que estar muy iluminada por los focos, y el público debe permanecer en penumbra. Entonces, para mí, estás actuando, no conectando.»

Vergüenza frente a culpa

«La vergüenza es: "Soy una mala persona". La culpa es: "Hice algo mal"… La vergüenza pone el foco en el ser. La culpa pone el foco en el comportamiento.»

Para ser de fiar, sé vulnerable

«Una de las cosas que surgió de los datos es esta idea de la confianza y la relación entre la confianza y la vulnerabilidad. La gente siempre [piensa que] primero te ganas su confianza y después te muestras vulnerable. Pero lo cierto es que **no puedes ganarte la confianza de la gente con el tiempo si no te muestras [antes] un poco vulnerable**.»

(Véase el consejo "Yo primero" de Gabby Reece, en el capítulo Laird Hamilton, Gabby Reece y Brian MacKenzie, y las estrategias de Neil Strauss antes de realizar entrevistas, en el capítulo Neil Strauss).

*** ¿En quién piensas cuando oyes la palabra *éxito*?**
«No pienso en nadie. Pienso en "redefinir" esa palabra. La palabra *éxito* y *exitoso* ha sido muy peligrosa en mi estudio. **Mi respuesta es: "Asegúrate de que tu escalera sube por el edificio adecuado"**.»

*** ¿Un consejo para tu yo de treinta años?**
«Está bien sentir temor. No tienes que asustarte tanto cuando sientes temor… La treintena es muy agotadora. Es la edad para perfeccionarse, exhibirse, aparentar.»

Jason Silva

Tótem: Gaviota

«**Todo llegó cuando me zambullí por completo en la valentía y creé el contenido que necesitaba hacer** como una especie de artista… Me salí de mi propio camino. Dejé de dudar de mí mismo y, por decirlo de alguna manera, el universo me guiñó el ojo cuando lo hice.»

Jason Silva (FB: JasonLSilva; thisisjasonsilva.com) ha sido apodado el «Timothy Leary de la era del vídeo viral» por la revista *The Atlantic*. Es el presentador del programa *Brain Games* de la cadena National Geographic Channel. Ésta fue la serie original de National Geographic más valorada en toda la historia de esta cadena, con un promedio de un millón y medio de espectadores en los dos primeros episodios.

*** ¿Cuál es la mejor inversión o la más valiosa que has hecho nunca?**

«Invertir en la edición de mis vídeos hace tres años, lo que dio el primer empujón a mi carrera. Había abandonado la cadena de televisión Current TV, de Al Gore, en 2011 y técnicamente estaba desempleado: un expresentador de televisión con ahorros exiguos. Decidirse a gastar dinero en la edición de aquellos vídeos sin tener ningún ingreso era un salto al vacío. Los dos primeros vídeos fueron: "You Are a RCVR" y "The Beginning of Infinity". Ambos fueron en esencia demostraciones conceptuales de lo que se convertiría

en mi seña de identidad en el medio digital: dosis de filosofía concentrada. Publiqué los dos en Vimeo y de inmediato noté un aumento del entusiasmo y el interés por mi trabajo. Sabía que había descubierto algo. En cuestión de meses, me invitaron a dar charlas, y al final me pidieron que hiciera un vídeo de apertura para el congreso TEDGlobal de 2012. A partir de ahí, las cosas despegaron. Unos meses después, National Geographic se convirtió en fan de los vídeos y me invitó a presentar la serie de televisión *Brain Games*, que fue un gran éxito mundial y me valió una nominación en los premios Emmy.»

TF: Me encanta estudiar las primeras versiones de los éxitos actuales. Las de Jason están muy pulidas, pero las fases preliminares suelen tener una divertida rugosidad por los bordes. Por ejemplo, busca «old blog of Ramit Sethi», «old blog of Gretchen Rubin» o «old blog of Tim Ferriss», o mira los primeros episodios de *Wine Library TV*, de Gary Vaynerchuk.

*** ¿Qué se ha convertido en lo más importante para ti en los últimos años, y qué se ha vuelto menos importante?**

«Quiero edificar mi vida en torno a estados de flujo [la sensación de que estás "en la zona"].»

TF: Esto es algo de lo que habla Josh Waitzkin (véase capítulo con el mismo título) a menudo: Llevar un diario y usar herramientas como aparatos para medir la variabilidad de la frecuencia cardiaca con el fin de identificar los patrones y requisitos previos que crean picos de estados de flujo o sus opuestos.

Hastío = Muerte

«Para mí, estar hastiado es casi como estar muerto. Nada te impresiona porque te sientes como si ya lo hubieras visto todo con anterioridad, y vas por la vida llevando puestas unas gafas de cristales negros… con la persiana cerrada. No entra nada de luz, no entra ninguna rapsodia, y para mí eso es la muerte.»

TF: Un consejo muy relacionado con esto mismo de uno de mis propios mentores: «Sé escéptico, no cínico».

*** Recomendación de un vídeo o del canal de YouTube**

«Did Shakespeare Invent Love?», de Nerdwriter.

TF: Mi *podcast* favorito es *Hardcore History*, de Dan Carlin (véase capítulo con el mismo título). Esta creación de Nerdwriter puede considerarse un vídeo complementario y abreviado de *HH*.

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**

«Somos simultáneamente dioses y gusanos.» —Abraham Maslow

*** ¿Un consejo para tu yo de veinticinco o treinta años?**

«Animaría a mi yo más joven a no tener miedo, ¿no? A darse cuenta de que un montón de cosas que antes eran (no quiero decir inquietudes paralizantes, pero sí) temores claramente omnipresentes en mi vida eran innecesarias. Perdí un montón de tiempo, perdí un montón de energía preocupándome.»

TF: Entre todos mis invitados, la respuesta más frecuente a esta pregunta es alguna variante de: «Todo irá bien».

Jon Favreau

Jon Favreau (TW: @jon_favreau, FB/IG: @jonfavreau) saltó a la escena cinematográfica con un papel en la película *Rudy*. Se consolidó como guionista con el icónico éxito de culto *Swingers*, en la que también actuaba. Después, Favreau realizó su debut como director con la película *Crimen desorganizado* (*Made*), en la que también fue protagonista, la cual también escribió y produjo. Otras de las cintas que dirigió fueron *El libro de la selva* (*The Jungle Book*), *Iron Man*, *Iron Man 2*, *Cowboys y Aliens* (*Cowboys & Aliens)*, *Elf*, *Zathura*, y *Chef*, la cual escribió, produjo, dirigió y protagonizó. ¡Muchas comas! Jon hace de todo.

Busca la verdad y te encontrarás la diversión por el camino

Antes de que empezáramos a grabar la entrevista en el despacho de Jon, él mencionó el mejor consejo que recibió de una de sus maestras, Glenn Close: «No busques la diversión. Busca la verdad, y te encontrarás la diversión por el camino».

Di la verdad. Es lo más fácil de recordar (y de escribir)

«Aunque [*Swingers*] no fuera en realidad autobiográfica, había bastantes cosas en las que podía basarme… ¿Cómo era aquella frase de la película *Glengarry Glen Ross*? "Di siempre la verdad. Es lo más fácil de recordar"… Si vas a hablar de un vecindario, habla sobre el vecindario en el que creciste. Habla del vecindario que conoces. Aunque no hables de ti, desarrollarás un mundo más coherente que si lo sitúas en Marte, y no entiendes qué pasa en Marte.»

Nota al margen: Jon escribió *Swingers* en apenas dos semanas y al final se hizo por menos de doscientos mil dólares.

Sobre la cocina y la unión

La primera vez que pasé un día con Jon en su casa, me invitó de inmediato a preparar *beignets* en grupo (usando una masa del Café du Monde de Nueva Orleans, para quienes tengan curiosidad). Jon explica por qué:

«Ahí estábamos nosotros. En realidad no nos conocíamos nada bien. Yo había leído tus cosas, tú habías visto mis cosas y, mira por dónde, echaste un poco de aceite caliente y el foco dejó de estar en cada uno de nosotros. [Te concentras en] conservar todos los dedos… Coincido muy poco con la mayoría de la gente que me encuentro, [y eso es lo que hace grande la cocina] porque crea un contexto en el que todo el mundo está en igualdad de condiciones, y cada cual tiene unas habilidades diferentes. Se convierte en una tarea real [en la que se establece una interdependencia]. Creo que tengo una paciencia infinita para pasar tiempo con gente que no conozco muy bien, si trabajamos con confianza en un proyecto culinario. Al final, lo servimos entre todos y nos sentimos como si hubiéramos librado una batalla juntos. Es algo que une mucho».

El poder del mito

Para escribir guiones de cine, Jon recomienda la obra de Christopher Vogler titulada *El viaje del escritor* (Ma non troppo, 2002), la cual utilizó para decidir si el guion de *Swingers* era correcto desde un punto de vista estructural. También le gusta mucho *The Power of Myth*, una entrevista en video de Bill Moyers a Joseph Campbell. «Con *El libro de la selva* verdaderamente me remonto al pasado y me entrego por completo a los viejos mitos.»

TF: Grabamos nuestro *podcast* durante el rodaje de *El libro de la selva*, en su despacho de producción, junto al plató. Meses después *El libro de la selva* se convirtió en la película número uno del mundo y en la actualidad ha alcanzado el asombroso promedio de un 95 por ciento de valoraciones positivas en la plataforma Rotten Tomatoes.

La repercusión a largo plazo supera el total a corto plazo

«Gracias al vídeo, y más tarde al DVD y el *laserdisc*, todo el mundo ha visto esta película [*Swingers*], y se ha convertido en parte de nuestra cultura. Fue entonces cuando aprendí que no siempre es la película que mejor funciona [económicamente] la que tiene más repercusión, ni la más reconfortante, ni la que te beneficia más dentro de tu profesión, ya puestos.»

Otra razón para meditar

«En medio de [una sesión de meditación] se me ocurrió la idea de la película *Chef*, y me permití parar, lo cual no suelo hacer, y saqué una libreta. Llené de anotaciones rápidas unas ocho páginas con ideas y pensamientos [y, luego,] lo dejé estar. Cuando miro atrás y releo aquellas páginas, veo que contienen el 80 por ciento del trabajo pesado, incluyendo de qué iba [*Chef*], quién había en ella, quiénes eran los personajes, qué otras películas tomar como referencia, cuál sería el tono, qué música pondría en ella, qué tipo de comida harían, la idea del camión de comida, los bocadillos cubanos, la música cubana… así que todo eso salió de alguna manera de aquello.»

Análisis de lo imposible: diecisiete preguntas que me cambiaron la vida

> Siempre que te descubras del lado de la mayoría, será el momento de parar y reflexionar.
>
> MARK TWAIN

La realidad es algo muy negociable.

Si sometes los límites a un test de estrés y experimentas con los «imposibles», descubrirás con rapidez que la mayoría de los impedimentos son una frágil colección de reglas reforzadas por la sociedad con las que puedes decidir romper en cualquier momento.

Lo que hay a continuación son diecisiete preguntas que conllevaron un cambio espectacular en mi vida. He localizado todas ellas en el tiempo, porque aparecieron en el cuadro en momentos muy concretos.

Pregunta 1: ¿Y si hiciera lo contrario durante cuarenta y ocho horas?

En el año 2000 me dedicaba a vender almacenamiento de datos en masa a consejeros delegados y directores técnicos durante el primer trabajo que tuve después de graduarme en la universidad. Cuando no estaba conduciendo la furgoneta que me dejó mi madre para llegar o irme de la oficina en San José, California, me dedicaba a ventas por teléfono o por correo electrónico. Tenía que «sonreír y marcar números» a lo bestia. Durante los primeros meses me meneé y fracasé (no ayudó que mi mesa estuviera encajonada en una salida de incendios). Después, un buen día, me di cuenta de algo: Toda la gente de ventas realizaba sus llamadas entre las nueve de la mañana y las cinco de la tarde. Natural, ¿no? Pero ésa es la primera parte. La segunda parte es: me di cuenta de que todos los guardianes que me mantenían apartado de los que tomaban las decisiones (consejeros delegados y directores técnicos) también trabajaban de nueve a cinco. *¿Y si hacía lo contrario del resto de agentes de ventas durante tan sólo cuarenta y ocho horas?* Elegí un jueves y un viernes para realizar llamadas de ventas tan sólo de siete a 8:30 de la mañana y de seis a 7:30 de la tarde. Durante el resto del día me centré en el envío de mensajes electrónicos. Funcionó de maravilla. El gran jefe me descolgaba el teléfono directamente a menudo y empecé a experimentar más con la fórmula: «¿Y si hiciera lo contrario?»: «¿Y si sólo hiciera preguntas en lugar de soltar mi discurso? ¿Y si estudiaba un poco la parte técnica para parecer ingeniero en lugar de vendedor? ¿Y si cerraba mis mensajes electrónicos con: "Entiendo perfectamente que esté usted demasiado ocupado para responder, y le agradezco que haya leído mi mensaje hasta aquí", en lugar de acabarlos con la típica mierda de "Espero su respuesta y que podamos hablar en breve"»? Mis experimentos dieron resultado. El último trimestre que pasé en aquel trabajo, vendí más que toda la oficina de Los Ángeles de nuestro mayor competidor, EMC.

Pregunta 2: ¿En qué me gasto una cantidad absurda de dinero? ¿Cómo podría satisfacer mis propias necesidades?

Entre finales del año 2000 y comienzos de 2001 vi lo que se me venía encima: La *startup* para la que yo trabajaba iba a derrumbarse. Empezó a haber rondas de despidos que no iban a terminar. No estaba seguro de qué hacer, pero me había picado el gusanillo de las *startups* y estaba intoxicado por Silicon Valley. Para analizar las posibilidades de negocio, no hice un estudio profundo de mercado. Partí del extracto de mi tarjeta de crédito y me pregunté: «¿En qué me gasto una cantidad absurda de dinero?». ¿En qué me había gastado una cantidad desproporcionada de mi sueldo? ¿En qué cosas era *insensible* al precio? Encontré la respuesta en los suplementos deportivos. Por entonces, ganaba menos de cuarenta mil dólares al año, y gastaba quinientos dólares o más al mes en suplementos. Era de locos, pero docenas de amigos míos se pasaban con esto igual que yo. Yo ya sabía qué anuncios me animaban a comprar, a qué tiendas y sitios web recurría para conseguir los productos, qué foros frecuentaba, y todo lo demás. ¿Podría crear un producto que cubriera mis propias necesidades? ¿Qué estaba preparando (tenía suficiente formación científica como para ser peligroso) que no pudiera encontrar con facilidad en minoristas? El resultado fue un potenciador cognitivo llamado BrainQUICKEN. Antes de que despidieran a todo el mundo, rogué a cada uno de mis compañeros de trabajo que me dejara pagada de antemano una botella, lo que me dio suficiente dinero para contratar químicos, un experto en normativa y poner en marcha una pequeña fábrica. Estaba listo para despegar.

Pregunta 3: ¿Qué haría, tendría, sería si tuviera diez millones de dólares? ¿Cuánto aspiro a ganar al mes en realidad?

En 2004 disfrutaba de una situación económica mejor que nunca, y BrainQUICKEN se distribuía en una docena de países o así. ¿El problema? Mantenía el ritmo a base de cafeína, trabajaba quince horas al día y estaba siempre al borde del colapso. Mi novia de entonces, con la que pensaba casarme, me dejó por mi adicción al trabajo. Durante los seis meses siguientes manoteando en el agua y sintiéndome atrapado, me di cuenta de que debía reestructurar el negocio o cerrarlo, porque literalmente me estaba matando. Fue entonces cuando empecé a introducir en mi diario algunas preguntas, entre las que figuraban éstas dos: «¿Qué haría, tendría o sería si tuviera diez millones de dólares en el banco?» y «¿Cuánto aspiro a ganar al mes en realidad?». Expresando con otras palabras esta última: ¿Cuánto me costaría en realidad la vida con la que sueño (todo eso que voy aplazando hasta la *jubilación*) si lo mido en términos mensuales? (Véase fourhourworkweek.com/tmi.) Al hacer los números resultó que la mayoría de mis fantasías eran mucho más accesibles de lo que pensaba. ¿Y si no necesitaba seguir machacándome y creando cosas? ¿Y si lo que necesitaba era más tiempo y más movilidad, en lugar de más ingresos? Aquello me llevó a pensar que tal vez, sólo tal vez, podía conseguir felicidad y no sólo «éxito». Decidí hacer un largo viaje al otro lado del mundo.

Pregunta 4: ¿Qué es lo peor que me podría pasar? ¿Habría posibilidad de volver a la situación actual?

Estas preguntas, también del año 2004, quizá sean las más importantes de todas, por eso les he dedicado un capítulo en exclusiva. (Véase, «Identificar el miedo», en el capítulo Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo.)

Pregunta 5: Si sólo pudiera trabajar dos horas a la semana en mi negocio, ¿cómo lo haría?

Después de eliminar las inquietudes que me provocaba el viaje con la identificación del miedo, el siguiente paso práctico consistió en dejar de ser un obstáculo para mi propio negocio. Por desgracia, no sirve preguntarse: «¿Cómo puedo no ser un obstáculo para mi propio negocio?». Tras leer *El mito del emprendedor* (Paidós Ibérica, 1997) de Michael Gerber y *El principio del 80/20* (Paidós Ibérica, 2009), Richard Koch, decidí que las preguntas extremas eran la función forzada que necesitaba. La pregunta que más me ayudó fue: «¿Qué haría si sólo pudiera trabajar dos horas a la semana en mi negocio?». Siendo francos, fue algo más parecido a: «Sí, ya sé que es imposible, pero si tuvieras una pistola apuntándote a la cabeza, o contrajeras alguna enfermedad horrible y *tuvieras* que restringir el trabajo a dos horas a la semana, ¿qué harías para mantener las cosas a flote?». El principio 80/20, también conocido como ley de Pareto, es el arma principal en este caso. De acuerdo con esta ley, el 80 por ciento (o más) de los ingresos que deseas tener resultan del 20 por ciento (o menos) de tus actividades y aportaciones. Éstas son dos preguntas relacionadas que yo usé: «¿Qué 20 por ciento de los clientes/productos/zonas genera el 80 por ciento de los beneficios? ¿A qué factores o características comunes se debe esto?». Después de muchas preguntas de este tipo, empecé a hacer cambios: «despaché» a los clientes que más me costaba mantener; puse a más del 90 por ciento de mis clientes minoristas en piloto automático mediante cláusulas sencillas y procedimientos estandarizados para realizar pedidos; y estreché relaciones (e incrementé la cantidad de pedidos) con mis tres a cinco clientes más rentables, los que me daban menos dolores de cabeza. Y todo eso derivó en…

Pregunta 6: ¿Y si dejo que otros tomen sus propias decisiones hasta cantidades de cien, quinientos o mil dólares?

Esta pregunta me permitió pasar de una carga de trabajo en atención al cliente de entre cuarenta y sesenta horas a la semana, a tan sólo dos horas por semana. Hasta mediados de 2004 yo era el único que tomaba las decisiones. Por ejemplo, si un atleta profesional del otro lado del mundo necesitaba que un producto nuestro se tramitara durante la noche a través de formularios de pedido especiales, yo recibía un mensaje electrónico o una llamada telefónica de uno de mis centros de distribución: «¿Cómo debemos gestionar esto? ¿Cómo quieres cobrarlo?». Estos inusuales «casos extremos» podrían parecer raras excepciones, pero se daban a diario. Me llegaban docenas a la semana, aparte de todo lo demás. Solución: mandé un mensaje electrónico a todos mis subordinados directos diciendo: «De ahora en adelante, por favor, no me consultes cuestiones relacionadas con A, B o C. Confío en ti. Si afecta a importes inferiores a cien dólares, por favor, toma la decisión tú mismo y deja constancia (de la situación, cómo lo resolviste, cuánto cuesta) en un documento para que podamos revisarlo y ajustarlo cada semana. Céntrate en hacer felices a nuestros clientes». Esperaba lo peor y, ¿sabes qué? Todo funcionó, excepto unas pocas dificultades previstas aquí y allá. Más tarde incrementé el límite económico a quinientos dólares y después a mil dólares, y las «revisiones» de las decisiones tomadas pasaron de ser semanales a ser mensuales, trimestrales y, cuando terminé de pulir a la gente, pasaron a ser nunca en la práctica. Esta experiencia me puso de manifiesto dos cosas: 1) Para llegar a ser enorme con las cosas bien hechas debes permitir que algunas cosas menores salgan mal. 2) El coeficiente intelectual de la gente parece multiplicarse por dos en cuanto le das responsabilidades y le comunicas que confías en ella.

Pregunta 7: ¿Cuál es el canal menos masificado?

Avancemos hasta el 26 de diciembre de 2006. Había terminado de escribir *La semana laboral de 4 horas* y, después de unas navidades preciosas, me senté a pensar en el inminente lanzamiento de ese libro en el mes de abril. ¿Qué hacer? No tenía ni idea, así que busqué como una docena de autores de superventas. Planteé a cada uno de ellos preguntas como: «¿Qué le hizo perder más tiempo y dinero durante la campaña de lanzamiento de su último libro? ¿Qué no volvería a hacer nunca más? ¿Qué volvería a hacer más veces? Si tuviera que elegir un lugar en el que concentrar diez mil dólares en promoción, ¿cuál elegiría?».

La palabra que me llegó repetidas veces fue: blogs. Al parecer eran muy poderosos y, al mismo tiempo, estaban infravalorados. Mi primera pregunta fue: «¿Qué diablos es un blog?». Mis siguientes preguntas fueron: «¿Cómo intenta llegar la gente actual a los blogueros?» y «¿Cuál es el canal menos masificado?». La gente que aborda a los blogueros solía usar en primer lugar el correo electrónico, y en segundo lugar, el teléfono. Aunque yo dominaba ambos medios, decidí probar con encuentros personales en conferencias. ¿Por qué? Pues porque me pareció que tendría más posibilidades con una de cada cinco personas en una sala que con un mensaje electrónico de cada quinientos dentro de un buzón de entrada desbordado. Hice las maletas y me dirigí a Las Vegas para asistir a la Feria de Electrónica de Consumo (Consumer Electronics Show, CES) en enero, la cual había tenido más de ciento cincuenta mil asistentes en 2005. Es como la Super Bowl de las novedades tecnológicas, donde todos los frikis tienen acceso directo a los juguetes recién lanzados al mercado. Jamás había pasado siquiera de la puerta de entrada. Me coloqué fuera de la sala BlogHaus, patrocinada por Seagate, donde los blogueros eran invitados a relajarse, recargar sus portátiles y a darle gratis al bebercio. Tomé unos sorbos de alcohol, hice un montón de preguntas tontas, y *en ningún momento* incordié de más. Sólo hablé de mi libro si alguien me preguntaba por qué estaba allí (respuesta: «Acabo de terminar mi primer libro y estoy muy inquieto con su lanzamiento. He venido para saber más sobre blogs y tecnología»). El célebre bloguero especializado en tecnología Robert Scoble describió más tarde mi enrevesado plan de *marketing* como «emborráchate con blogueros». Funcionó increíblemente bien.

Pregunta 8: ¿Y si no pudiera promocionar mi producto directamente?

Durante el lanzamiento del libro en 2007 descubrí con rapidez que a la mayoría de los medios les importan una mierda los lanzamientos de libros. Se interesan por las historias, no por las presentaciones, así que me planteé: «¿Y si no pudiera promocionar mi producto directamente? ¿Y si tuviera que ser yo quien vendiera el producto por ahí?». Bueno, podría mostrar a la gente del libro que había reorganizado su vida por completo (interés humano); podría escribir sobre experimentos demenciales sin ninguna relación, pero redirigir a la gente al sitio web de mi libro (busca en Google «Geek to Freak» para ver el resultado. Fue mi primera publicación en un blog que se hizo viral); podía popularizar el uso de un término nuevo y apuntar a la cultura pop (busca «*lifestyle design*» en el capítulo La ley de la categoría); podía ponerme meta-promocional y convertir en noticia el lanzamiento *en sí* (también hice eso con mi vídeo «*book trailer*» para *El cuerpo perfecto en 4 horas*, así como con la colaboración con BitTorrent para *The 4-Hour Chef*). A la gente no le gusta que le vendan productos, pero a todos nos encanta que nos cuenten historias. Trabaja en esto último.

Pregunta 9: ¿Y si creara mi propio máster en Administración de Empresas del mundo real?

Puse esto en marcha en 2007 y duró hasta 2008. Consulta el capítulo Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real para tener todos los detalles.

Pregunta 10: ¿Es necesario recuperarlo de la misma forma en que lo perdí?

En 2008 tenía una casa en San José, California, cuyo valor se desplomó. Para ser más exactos, la casa era del banco y yo tenía una hipoteca de interés variable con cláusulas abusivas. Pero, además de eso, estaba a punto de mudarme a San Francisco. Venderla habría significado perder ciento cincuenta mil dólares. Al final, levanté el campo y me mudé a San Francisco de todos modos, dejando vacía mi casa de San José.

Durante meses, mis amigos me insistieron en que la alquilara, poniendo el acento en que no hacerlo era tirar el dinero por el retrete. Con el tiempo cedí y seguí su consejo. Incluso echando mano de una agencia inmobiliaria, el resultado fueron dolores de cabeza y papeleos constantes. Acabé arrepintiéndome. Una noche de introspección con algo de vino en el cuerpo me planteé: «¿De verdad tengo que recuperar el dinero de la misma manera en que lo perdí?». Si pierdes mil dólares en la mesa de *blackjack*, ¿tienes que intentar recuperarlo también ahí? Probablemente no. Si «pierdo» dinero pagando la hipoteca de una vivienda vacía, ¿es necesario que cubra esas pérdidas a través del alquiler de esa casa? No, resolví. Tenía mucho más fácil conseguir ingresos de otras maneras (como dando conferencias, realizando trabajos de asesoría, etc.) para estar con un saldo positivo. Los humanos somos muy vulnerables a un sesgo cognitivo denominado «anclaje», ya sea en el ámbito inmobiliario, bursátil u otro. Y yo no soy una excepción. Hice un estudio de esto (con un montón de inversores buenos, como la obra *Think Twice* de Michael Mauboussin), y poco después vendí mi casa de San José con grandes pérdidas. Una vez liberada mi atención y mi espacio mental, no tardé en recuperarme por otras vías.

Problema 11: ¿Y si pudiera limitarme a eliminar cosas para resolver problemas?

De 2008 a 2009 empecé a preguntarme: «¿Y si pudiera limitarme a eliminar cosas para resolver problemas?» siempre que asesoraba a *startups*. En lugar de preguntar: «¿Qué deberíamos hacer?», intentaba centrarme en: «¿Qué deberíamos simplificar?». Por ejemplo, siempre procuraba consolidar el índice de conversión (el porcentaje de visitantes que acaban inscribiéndose o comprando) antes de dirigir una tonelada de tráfico a una de las empresas de mi cartera. Una de las primeras empresas con las que trabajé se llamaba Gyminee. Luego cambió de nombre y pasó a llamarse Daily Burn, pero por entonces no tenía suficiente mano de obra para rediseñar por completo su sitio web. Añadir elementos nuevos habría consumido tiempo, pero eliminarlos, no. A modo de prueba, eliminamos alrededor del 70 por ciento de las pestañas de la parte superior de la página de inicio, centrándonos en la pestaña más valiosa. Las conversiones crecieron de inmediato un 21,1 por ciento. Aquella prueba improvisada guio decisiones posteriores para modificaciones mucho más costosas. Los fundadores, Andy Smith y Stephen Blankenship, tomaron un montón de decisiones importantes y la empresa fue adquirida por IAC en 2010. Desde entonces he aplicado este principio de «sólo eliminar» en muchos ámbitos de mi vida y a veces lo reconvierto en: «¿Qué debería añadir a mi lista de las cosas que no tengo que hacer?».

Pregunta 12: ¿Qué podría hacer para permitirme desaparecer del mapa de cuatro a ocho semanas?

A pesar de su longitud, me he planteado variantes de esta pregunta muchas veces desde 2004. Solía acabarla con: «… permitirme unas vacaciones de cuatro a ocho semanas», pero ya no basta con eso. La expansión de la banda ancha ha facilitado en extremo irse de «vacaciones» a Brasil o Japón y seguir trabajando sin parar en tu negocio con el portátil. Esta suerte de autoengaño sutil es una bomba de relojería.

Lo que me he preguntado en realidad durante los últimos cinco años ha sido: «¿Qué podría hacer para permitirme desaparecer por completo del mapa de cuatro a ocho semanas?». Ésta también es la pregunta que planteo con más frecuencia a los empresarios que se sienten quemados. Dos semanas no bastan, porque puedes dejar que aparezcan fuegos y arreglar las cosas a tu vuelta. Un periodo de cuatro a ocho semanas (o más) no te permite ejercer de bombero. Te obliga a buscar métodos y policías, a dejar preparado un protocolo de actuación específico basado en el correo electrónico, a delegar en otras personas las reglas y herramientas, a separar lo poco crucial de lo mucho trivial y, en definitiva, a crear una máquina que no te necesite a ti al volante veinticuatro horas, siete días por semana.

Éste es el detalle más importante: los sistemas sobreviven de sobra a tus vacaciones y, a tu regreso, te darás cuenta de que has llevado el negocio (y la vida) al siguiente nivel. Esto sólo es posible si trabajas *en* tu negocio, en lugar de trabajar *dentro* de él, como diría Michael Gerber.

Pregunta 13: ¿Estoy cazando antílopes o ratones de campo?

Esta pregunta se la robé alrededor de 2012 al expresidente de la Cámara de Representantes de Estados Unidos, Newt Gingrich. Leí sobre él en la obra *Buck Up, Suck Up… and Come Back When You Foul Up: 12 Winning Secrets from the War Room*, escrita por James Carville y Paul Begala, los estrategas políticos del centro de operaciones para la campaña electoral de Bill Clinton a la presidencia del país. Éste es el extracto que se me quedó:

> Newt Gingrich es uno de los líderes políticos con más éxito de nuestro tiempo. Sí, no coincidíamos con él en casi nada, pero éste es un libro sobre estrategia, no sobre ideología. Y hemos tenido que reconocerle a Newt lo que es suyo. Su destreza estratégica (su fijación implacable en conquistar la Cámara de los Representantes para los Republicanos) condujeron a una de las victorias políticas más aplastantes de la historia de Estados Unidos.
>
> Ahora que está en el sector privado, Newt utiliza una metáfora brillante para explicar la necesidad de centrarse en lo grande y dejar de lado lo pequeño: la analogía del ratón de campo y el antílope. Una leona es perfectamente capaz de cazar, matar y comer un ratón de campo. Pero resulta que la energía necesaria para hacerlo supera el contenido calórico del ratón en sí. Así que la leona que dedica la jornada a cazar y comerse un ratón de campo acaba muriendo lentamente de inanición. Una leona no puede mantenerse a base de ratones de campo. Una leona necesita antílopes. Los antílopes son animales grandes. Se necesita más velocidad y fuerza para alcanzarlos y matarlos, pero, una vez cazados, son un festín para la leona y para su manada. Una leona puede tener una vida larga y feliz con una dieta de antílopes. La diferencia es importante. ¿Dedicas todo tu tiempo y gastas toda tu energía en cazar ratones de campo? A corto plazo te sentirás bien y satisfecho. Pero a largo plazo fenecerás. Así que al final de la jornada pregúntate: «¿Dediqué el día a perseguir ratones o a cazar antílopes?».

Otra forma en la que suelo plantearme esto es mirando mi lista de cosas por hacer y preguntándome: «¿Qué única cosa de todas estas facilita todas las demás o las vuelve completamente irrelevantes si la hago?».

Pregunta 14: ¿Es posible que todo esté ya completo y bien, tal como está?

Desde que empecé a trabajar en serio con «medicinas vegetales» en 2013 (véase capítulo James Fadiman), he multiplicado por dos y por tres la práctica diaria de apreciar y ser consciente de mi situación actual. Ésta es una de las preguntas que me hago y la acompaño de herramientas y ritos complementarios, como el diario de cinco minutos (véase capítulo Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día), el bote de lo genial (véase capítulo con el mismo título), y reflexionar sobre «las conquistas del día» antes de irme a dormir al estilo de Peter Diamandis (véase capítulo con el mismo título). Repitiendo lo que ya he dicho en otras partes de este libro, las personalidades de tipo A están programadas por defecto para perseguir metas. Esto es excelente para producir logros, pero también ansiedad, porque siempre tienes la vista puesta en el futuro. Personalmente he decidido que un triunfo no es más que la superación de un curso en la vida. Es el aprobado que te lleva renqueante al siguiente nivel. Para todo lo demás, y sobre todo para todo lo relacionado con acercarse a la felicidad, debes desear lo que ya tienes.

Pregunta 15: ¿Qué pinta tendría esto si fuera fácil?

Tanto esta pregunta como la siguiente se me ocurrieron en 2015. Por entonces, más que cualquier otra pregunta, me planteaba: «¿Qué pinta tendría esto si fuera fácil?». Si me siento estresado, al límite o desbordado, suele deberse a que estoy complicando algo o a que no doy con el camino simple/fácil porque me da la impresión de que debería trabajar «más duro» (las viejas costumbres tardan en desaparecer).

Pregunta 16: «¿Puedo echarle dinero a este problema? ¿Puedo «malgastar» dinero para mejorar mi calidad de vida?

Esta pregunta casi es autoexplicativa. Dan Sullivan es el fundador y presidente de una compañía llamada Strategic Coach que ha salvado la salud de muchos emprendedores en serie que conozco. Uno de los dichos de Dan es: «Si tienes suficiente dinero para resolver el problema, no tienes tal problema». Al principio de tu carrera dedicas tiempo a ganar dinero. Cuando ya te vaya bien en algún terreno, deberías dedicar dinero a ganar tiempo, porque éste no es un bien renovable. Puede resultar difícil alcanzar y mantener este cambio de marcha, así que esta pregunta está dentro de la rotación habitual de mi diario.

Pregunta 17: Sin prisa, sin pausa.

Esto no es una pregunta, sino un reajuste esencial. Quien me introdujo en la práctica de «sin prisa, sin pausa» fue Jenny Sauer-Klein (jennysauerklein.com), creadora, junto con Jason Nemer (véase capítulo con el mismo título), del AcroYoga. Esta expresión es uno de los «Nueve principios de armonía» de Breema, un método para trabajar con el cuerpo que Jenny estudió durante muchos años. A menudo escribo «sin prisa, sin pausa» en la parte superior de mis cuadernos de notas como recordatorio diario. En la práctica es una forma abreviada de la historia que cuenta Derek Sivers sobre el recorrido en bici de cuarenta y cinco minutos frente al de cuarenta y tres minutos (véase capítulo Derek Sivers): no hay necesidad de ir por la vida entre jadeos y resoplidos, al límite de nuestras fuerzas y extenuados. Puedes conseguir el 95 por ciento de los resultados que anhelas poniendo con calma un pie delante del otro. Un exmilitar de las fuerzas especiales SEAL de la armada estadounidense me escribió hace poco un principio que usaban durante los entrenamientos: «Despacio vas suave, suave vas rápido». Puede que sólo me esté haciendo viejo, pero mi definición del lujo ha cambiado con el tiempo. Ahora no consiste en poseer un montón de cosas. El lujo, para mí, es no sentirme acelerado. Sin prisa, sin pausa.

Éstas son, queridos niños, mis preguntas. Puede que tú encuentres y formules muchas propias. Asegúrate de buscarles soluciones simples. Si la respuesta no es simple, probablemente no hayas formulado la pregunta correcta.

Jamie Foxx

«En un abrir y cerrar de ojos todos nos habremos ido. Cien años no son nada comparados con el infinito. Hablo con mi hermana en todo momento… [Le digo]: "Niña, harás bien en divertirte un poco. Todos nos habremos ido en un minuto. Mirarás hacia atrás y dirás: 'Mierda, debería haber reído, y ahora he muerto'".»

Jamie Foxx (TW/IG/SC: @Iamjamiefoxx) es un actor galardonado con un Oscar de Hollywood, un músico premiado con un Grammy y un cómico de monólogos e improvisación famoso en el mundo entero. Es, sin ninguna duda, el actor y artista más consumado que he conocido jamás. En las dos horas y media que pasamos juntos en el estudio de su casa, me dejó fascinado.

Las barras de dominadas lo son todo

El ejercicio físico rutinario que practica Jamie más o menos en mañanas alternas consiste en:

- 15 flexiones en barra o dominadas, 50 flexiones de brazo, 100 abdominales
- 15 dominadas (distinto agarre), 50 flexiones de brazo
- 10 dominadas (primer agarre)
- 10 dominadas (segundo agarre)

«Me quedé pensando cómo era que Tyrin [Turner] Caine estuviera siempre en forma en *Infierno en los ángeles* (*Menace II Society*). Me dijo: "Tío, intento decírtelo, las barras de dominadas lo son todo".»

(La sencillez de esto se parece al entrenamiento del general Stan McChrystal, capítulo General Stanley McChrystal y Chris Fussell.)

EL primer día que Eric Marlon Bishop usó el nombre «Jamie Foxx»

«Acabé asistiendo a aquel encuentro de Evening at the Improv, en el local Improv de Santa Mónica. Nunca había estado allí. Me di cuenta de que actuarían cien tíos y cinco chicas. Las cinco chicas siempre entrarían en el espectáculo porque había que romper la monotonía. [Los productores elegían al azar la persona que salía a actuar a partir de la lista de gente que tenían]. Así que dije: "Mm, se me ocurre algo". Escribí en la lista todos los nombres ambiguos que se me ocurrieron: Stacy Green, Tracy Brown, Jamie Foxx… y el tío va y selecciona a alguien de la lista. Dice: "Jamie Foxx, ¿estás aquí? Ella será la primera". Y yo dije: "No, soy yo". "Oh, vale, vas a subir. Eres carne fresca". Por entonces grababan este viejo espectáculo de humor, Evening at the Improv, durante el día para emitirlo por la noche. Dijo: "Serás el chaval que presentaremos para ver si arrancas una carcajada o dos. Va a ser un público difícil"… La gente [del público] empezó: "¿Quién es el chaval? ¿Es del espectáculo? Anda, es carne fresca. Es un aficionado". Y luego empezaron a gritar mi nombre: "¡Oye, Jamie! ¡Eh, Jamie!", pero no estoy acostumbrado a ese nombre. Así que piensan que soy un arrogante. "Este hijo puta… ni siquiera nos escucha…".»

¿Qué hay al otro lado del miedo? Nada

Jamie tiene una seguridad increíble. Tal como me dijo uno de sus mejores amigos: «Hasta cuando las cosas van un poco en picado, SIEMPRE tienes la impresión de que lo tiene todo bajo control. Veo a un montón de gente de su círculo gravitar en torno a él por esa seguridad que transmite, también yo». Pregunté a Jamie cómo enseña esa confianza a sus hijas y me dijo que las anima a analizar sus miedos mediante la pregunta: «¿Qué hay al otro lado del miedo?». Su respuesta siempre es «nada».

Y lo explica: «La gente se inquieta por nada, porque no va a venir nadie a darte una piña o a pegarte… El miedo o la falta de agresividad [para parar a alguien], es algo que está en tu cabeza. No todo el mundo va a ser superagresivo, pero una cosa con la que puedes trabajar es con los miedos de una persona. Si empiezas pronto, la gente tímida no lo será tanto si le inculcas estas cosas».

TF: Piensa en cualquier cosa que te dé miedo y pregúntate: «¿Qué hay al otro lado del miedo si me enfrento a esto?». La respuesta suele ser «nada». Tendrá pocas consecuencias negativas o ninguna, o serán pasajeras. Esto enlaza con la lección de Francis Ford Coppola que veremos más adelante: Los errores no perduran.

> «Cuando crías a tus hijos, tú eres el arco y ellos son las flechas. Tú te limitas a lanzarlos con la mejor puntería que puedes, y con suerte el lanzamiento no va demasiado desviado. Esto es lo que hizo [mi abuela] conmigo.»

Para los imitadores que nos lean

Jamie hizo casi una docena de imitaciones durante esta entrevista. Éste es uno de sus consejos: «Empieza por la rana Gustavo y luego mete un poco de arrogancia y llegarás a Sammy Davis Jr.».

O eres sensacional o no existes

Jamie me contó lo disciplinado que era Keenen Ivory Wayans al escribir chistes para la serie de televisión *In Living Color*: «No te permitía llegar y ser medio brillante. Te llevaba a un rincón y te decía: "Si eres un cómico negro, no puedes ser medio brillante. Tienes que ser sensacional o no existes"… Escribía para Eddie Murphy. Estaba rodeado de los mejores. Decía: "Me rodeo de los mejores siempre, así que eso es lo que vamos a hacer"».

TF: Esto se da en ámbitos muy distintos al racial o el de la comedia. Nunca ha sido tan fácil ser un «creador», y nunca ha sido tan difícil mantenerse. Ser bueno no es lo bastante bueno.

Aprender a decir la verdad

«Tengo unos diez años. Creo que estoy en quinto, en 1976, con el presidente Carter. El predicador empieza a hablar sobre homosexualidad. Yo no sé lo que es. Dice que Dios hizo a Adán y Eva, no a Adán y Esteban. Estamos en el sur, en Tejas. Mi abuela se levantó y dijo: "Alto ahí", y toda la iglesia se quedó parada. "¿Qué pasa, señora Talley?". Sus palabras, lo que dijo a continuación, fueron muy interesantes. "Permítame que le diga algo. He tenido una guardería durante treinta años y quiero que todos sepáis que Dios también crea afeminados." Todo el mundo empezó: "¿Qué?". Y ella dijo: "Esos niños a los que he observado desde que empezaron a andar, son de otra cuerda, y ustedes los detienen, porque les dificultan la marcha". Se sienta.

»Mi abuela enseñó algo a aquella gente de la iglesia. [Enseñaba a todos los niños de la comunidad durante el curso escolar y] después, durante el verano, dejaban los niños en la casa de mi abuela para que ella los atendiera. Tenía mucha influencia en este aspecto.»

Ed Sheeran antes de hacerse famoso

«Un joven llamado Ed Sheeran durmió sobre esta alfombra [Jamie señala al suelo del lugar donde grabamos] durante unas seis semanas, intentando sacar adelante su carrera musical. Vino aquí desde Londres. Oyó hablar de un espectáculo que hacía yo en Los Ángeles y dijo: "Me encantaría hacer tu programa en vivo, si es posible, porque tengo alguna música que me encanta". Yo pienso: "¿Hacer mi programa en vivo?". La mayoría somos negros, ¿sabes a lo que me refiero? Son *gente de música*, gente realmente fanática de la música. Gente muy puntillosa. Gente que ha tocado para Stevie Wonder. Una noche tuve a Miranda Lambert. Tuve a Babyface. [Le dije:] "Esto es la puta realidad, de eso estamos hablando. No me importa que vengas de Londres, ni el acento. Pero tienes que estar a la altura". Dijo: "Creo que lo haré bien"… Así que me lo llevo a mi noche en vivo con ochocientas personas allí. La gente está tocando, los negros sudan mientras hacen lo suyo… reventarían el programa *American Idol*. De repente aparece Ed Sheeran con un ukelele, camina hacia el escenario y el hermano que tengo a mi lado me dice: "Eh, Foxx, ¿quién coño es ese tío del pelo rojo y el puto ukelele que está ahí?". Le dije: "Tío, se llama Ed Sheeran. A ver qué hace, ¿vale?". En doce minutos tenía al público ovacionándolo en pie.»

Antes de hincharte a buscar…

Jamie interpretó a Ray Charles en la película *Ray*, la cual le valió un premio Oscar. Antes del rodaje ambos tocaron el piano juntos:

«Mientras tocamos estoy en una nube. Después cambia a algo más enrevesado, al estilo de Thelonious Monk. Y yo empiezo: "Oh, mierda, tengo que pillarlo", y me equivoco en una nota. Él se paró porque tiene un oído muy fino: "¿Por qué demonios has hecho eso? ¿Por qué tocaste así esa nota? No es esa nota, tío. Mierda". Dije: "Lo siento, señor Charles", y me dijo: "Te diré algo, hermano. Tienes cada nota justo debajo de los dedos, pequeño. Tómate el tiempo necesario para tocar las notas que son. Es la vida".»

Bryan Johnson

Tótem: León africano

Bryan Johnson (TW: @bryan_johnson, bryanjohnson.co) es un empresario e inversor. Es el fundador de OS Fund y de Braintree, la última de las cuales fue adquirida por eBay en 2013 por ochocientos millones de dólares en efectivo. Bryan lanzó OS Fund en 2014 con cien millones de dólares de su capital personal para apoyar a inventores y científicos centrados en beneficiar a la humanidad reescribiendo los sistemas operativos de la vida. En otras palabras: fomenta a científicos locos del mundo real con aspiraciones tales como la minería de asteroides, la inteligencia artificial, la prolongación de la vida, y demás. En la actualidad es fundador y consejero delegado de Kernel, empresa que está desarrollando la primera neuroprótesis [un ordenador implantable en el cerebro] para reproducir, reparar y mejorar las facultades cognitivas.

Entre bambalinas

- Para inspirar a sus hijos, Bryan encargó a un artista grafitero que pintara a Gandalf el Gris y a Harry Potter en una de las paredes de su casa. Ambos apuntan con su vara hacia el cielo y sobre todo ello figura la palabra *sueña*. Quiere enseñarles que, igual que Tolkien y Rowling crearon mundos mediante la palabra, los empresarios tienen la capacidad de crearse una vida a través de empresas.
- Durante nuestras excursiones habituales por San Francisco, Bryan me ha formulado en diversas ocasiones variantes de esta pregunta: «¿Cuál de tus actuaciones será recordada dentro de doscientos o cuatrocientos años».

Uno de sus primeros ganchos empresariales

Cuando iba de puerta en puerta vendiendo procesamiento de tarjetas de crédito a vendedores minoristas:

«Decía: "Tim, préstame tres minutos de tu tiempo y te daré cien dólares si no dices 'sí' a usar este servicio". La gente solía decir algo así como "suena interesante…", y entonces yo abría mi carpeta y les ofrecía un recorrido por todo el sector. Éstos son los proveedores, esto es lo que hacen, así es cómo lo hacen, y esto es lo que hacen. Yo soy igual que los demás, sólo que conmigo tienes sinceridad y transparencia, y una gran atención al cliente. Me convertí en el mejor vendedor de la empresa. Batí todos los récords siguiendo esta fórmula sencilla o vendiendo sinceridad y transparencia en un sector hundido».

¿Te pica o te quema?

«Mantengo un montón de conversaciones con gente que quiere poner en marcha su propio proyecto, y una de las preguntas que más me gusta hacerles es "¿Es algo que te pica o algo que te quema?". Si sólo te pica, no es suficiente. Hay que saber hasta qué punto quieres hacerlo. En mi caso, yo quemé las naves. No había manera de que fuera a conseguir un trabajo. El fracaso nunca fue una opción. Tenía que hacer que funcionara.»

Probablemente no deberías volver a hacer esto

«Una vez [de niño] me pregunté qué pasaría si llenaba con gasolina un bote de leche de tres litros y medio y le metía fuego? Así que agarré la gasolina que usábamos para la cortadora del césped, llené uno de esos botes, salí a la calle y le metí fuego… Tal como era de esperar, produjo una gran llama. El Taurus verde [de mi madre] apareció de repente por la esquina y empezó a bajar por nuestra calle, y pensé: "¡Oh, no…!". Así que, con la prisa, le di una patada al bote y la gasolina se derrama por la calle y fluye hacia la alcantarilla, donde hay coches [calle abajo]. Me imagino los coches explotando. Así que me dirijo hacia la alcantarilla y pisoteo con fuerza la gasolina para apagarla, pero, por supuesto, la salpico. Ahora se ha prendido el jardín. Cada vez empeoro más la situación. La cosa es que apagamos el fuego y lo único que me dice mi madre es: "Bryan, probablemente no deberías volver a hacer esto", a lo que yo respondí: "Vale, lo veo justo". Eso es típico de mi madre.»

Un consejo de padre: «¿Cómo lo pensaste?»

«Pues, nos fuimos hace dos semanas en un cuatriciclo mis hijos de once y nueve años, y yo y les dije: "A ver, os voy a poner los cascos, os voy a dar una clase de dos minutos sobre cómo ir hacia delante, cómo ir marcha atrás, cómo frenar. Os daré algunas indicaciones, como que no vayáis hacia ninguna zanja, que no subáis montículos con los que podáis volcar, etc., pero ahora quiero que os vayáis cinco minutos y que volváis sanos y salvos, y me contéis cómo lo hicisteis. ¿Qué cosas se os pasaron por la cabeza? ¿Cómo hicisteis para estar seguros? ¿Qué riesgos afrontasteis? Pero quiero que lo hagáis sin que yo vaya con vosotros". … Volvieron de una pieza, y para ellos fue una buena experiencia tener que contarme: "Bueno, papá, así es como vimos el riesgo, así pensamos que podíamos tener problemas, …". [Hasta se dieron contra un árbol] yendo despacio…, pero hablaron sobre ello, lo que considero algo muy útil.»

La prueba de olfato de Shackleton

Ernest Shackleton tuvo un gran impacto en Bryan cuando era niño. «Se le recuerda [por] su valor y por la manera en que superaron todos los obstáculos que se encontraron durante la expedición. Me ha inspirado mucho en mi vida porque aplico a todo lo que yo llamo "la prueba de olfato de Shackleton"… Valoro: Si me meto en este proyecto, ¿cumple los parámetros que aplicó Shackleton? ¿Es lo más audaz que soy capaz de concebir? ¿Qué haría Shackleton?»

TF: Joe De Sena (véase capítulo con el mismo título) realiza este mismo ejercicio utilizando a Shackleton como prueba de fuego. «También es colega suyo», tal como dijo un amigo común.

*** Dime algo en lo que tú creas y los demás encuentren demencial**
«Nuestra existencia es programable.»

*** ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?**
«La vida no es esperar a que pase la tormenta, es aprender a bailar bajo la lluvia» [adaptación de Vivian Greene].

Juegos con cinco monos

Esto guarda relación con la indefensión aprendida, una actitud que se basa en motivos obsoletos, pero que se mantiene porque otras personas bienintecionadas la refuerzan:

«Uno de los principios que transmitía continuamente en Braintree era: "Cuestiona todas las presuposiciones". Y solía acompañarlo de la siguiente historia: En una habitación hay cinco monos y una cesta con bananas en lo alto de una escalera. Como es natural, los monos quieren subir por la escalera para llegar a las bananas, pero cada vez que uno lo intenta, todos son rociados con agua fría. Tras mojarlos varias veces con agua fría, los monos aprenden a no subir por la escalera para llegar a las bananas… [Entonces los que ejecutan el experimento] retiran un mono e introducen uno nuevo en la habitación, y el recién llegado ve una banana. Piensa: "Eh, voy a subir por una banana", pero en cuanto intenta subir por la escalera, los demás monos lo sujetan y lo empujan hacia abajo… [Con el tiempo, los ejecutores del experimento] acaban sacando a todos los monos del principio y ahora todos los monos son nuevos. Cada vez que un recién llegado sube la escalera, el resto lo sujeta y lo empuja hacia abajo, pero ninguno de ellos ha sido rociado jamás con agua fría».

TF: Esto me recordó una historia de Tara Brach (véase capítulo con el mismo título) en la que pienso a menudo:

> Ésta es la historia de una tigresa llamada Mohini que, tras permanecer en cautividad en un zoo, fue rescatada para llevarla a una reserva de animales. Mohini había estado confinada en una jaula de tres por tres metros con suelo de cemento durante cinco o diez años. Al final la soltaron en aquella pradera inmensa: *Entusiasmados e ilusionados soltaron a Mohini en su nuevo y costoso entorno, pero ya era demasiado tarde. La tigresa buscó refugio de inmediato en un rincón del complejo y allí vivió durante el resto de su vida. Recorrió una y otra vez aquel rincón hasta dejar aquel espacio de tres por tres metros pelado de hierba…* Tal vez la mayor tragedia de nuestra vida sea que la libertad es posible, pero podemos pasarnos años atrapados en los mismos patrones ya obsoletos.

¿Qué limitaciones del pasado (reales o percibidas) arrastras tú? ¿En qué parcela de tu vida recorres sin cesar una mancha de hierba de tres por tres metros? ¿Dónde temes que te rocíen con agua, aunque no te haya pasado nunca? Muchas veces lo único que necesitas es salirte un mero centímetro de tu zona de confort. Prueba a hacerlo.

Brian Koppelman

Tótem: Penn Jillette (un buen amigo)

Brian Koppelman (TW: @briankoppelman, briankoppelman.com) es guionista, novelista, director y productor de cine. Antes de su gran éxito televisivo *Billions*, serie que cocreó y produjo (y coescribió sin saber si cuajaría), era muy conocido como coguionista de *Rounders*[52] *y Ocean's Thirteen*, y como productor de *El ilusionista* (*The Illusionist*) y *Tipos con suerte* (*The Lucky Ones*). Ha dirigido películas tales como *Solitary Man*, protagonizada por Michael Douglas. Brian también conduce el *podcast The Moment*. Uno de los episodios que más me gustan es el que hace con John Hamburg, quien escribió y dirigió *Te quiero, tío*[53] (*I Love You, Man*) y escribió *Los padres de ella*[54] (*Meet the Parents*), entre muchas otras películas. Es como una escuela de cine y un máster en guiones cinematográficos embutidos dentro de una conversación.

El tiempo no se encuentra, se hace

«Yo tenía treinta años. Estaba descontento con la vida que llevaba cuando entré en aquel club de póquer de la ciudad de Nueva York, escuché cómo hablaba la gente, observé sus pintas. Entonces me di cuenta: "Bueno, esto es una película [*Rounders*]…". Hablé con mi mujer, Amy, y mi mejor amigo, Dave, y trazamos un plan para seguir trabajando, para escribir este guion por las mañanas. Amy despejó un trastero que teníamos debajo del apartamento. Dave y yo no teníamos ningún contacto por entonces en la industria del cine. Nos reuníamos dos horas todas las mañanas. Creo que nos tomábamos los domingos libres, pero, aparte de eso, no perdimos ni una sola mañana. Trabajábamos dos horas. Él era camarero, y yo me iba a mi trabajo [Brian acababa de terminar los estudios de derecho asistiendo a clases nocturnas y trabajaba en el mundo de la discografía].

»Aquellas dos horas matinales… hay un lavabo en el reducido trastero. Espacio para una sola silla. Yo me sentaba en el suelo, Dave se sentaba a la máquina de escribir la mayoría del tiempo. Teníamos una pila de libros con material de lectura sobre póquer y la jerga de este juego. Nos sentábamos en aquella habitación y escribíamos, y luego, por la noche, acudíamos a aquellos clubs de póquer para recabar información. Frases que soltaba la gente, las historias que nos contaban, rasgos para los personajes… sin pensar en absoluto [si eran] realistas o no. No calculamos nada, salvo "¿cómo podríamos escribir un guion que sirva de base a una película que sea lo que *Diner* fue para nosotros?". Una película que la gente (por entonces probablemente yo pensaba en chavales de veintitantos años) se vaya recomendando de unos a otros. Sería su pequeño secreto, su película privada, y si conseguíamos eso, habríamos triunfado.»

TF: Khaled Hosseini escribió la novela *Cometas en el cielo* (Salamandra, 2004) durante las primeras horas de la mañana antes de irse a ejercer como médico durante una jornada completa. Paul Levesque (véase capítulo Paul Levesque (Triple H)) suele trabajar a media noche. Si es importante de verdad, organízate. Como te diría Paul: «¿Es un sueño o es una meta?». Si no figura en el calendario, no es real.

Sobre las páginas matutinas en las que me introdujo Brian

«Lo que hago [cada mañana] se basa en las "páginas matutinas" de las que habla Julia Cameron en *El camino del artista* (Aguilar, 2011). Se trata de tres páginas manuscritas en las que te pones a mover el bolígrafo hasta llenarlas por completo, sin importar lo que escribas en ellas. Sin censura, sin relectura. Es lo más parecido a la magia que me he encontrado. Si lo haces de verdad cada día como una práctica disciplinada, te pasa algo en el subconsciente que te da acceso a tu espacio más creativo. Diría (y sé que te ha pasado esto mismo con otras cosas que le das a la gente) que he regalado este libro a cien personas diciéndoles: "Te digo que tienes que hacer esto…". De las cien personas a las que se lo he dado, tal vez diez hayan llegado a abrir el libro y a realizar los ejercicios. De esas diez, siete han hecho libros, películas, programas de televisión y han tenido éxito. Es increíble. Ese libro me cambió la vida, a pesar de que es muy espiritual y yo soy ateo.»

*** ¿Recomendaciones de libros o *podcasts*?**

La guerra del arte (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield.

¿Por qué corre Sammy? (Acantilado, 2008), de Budd Schulberg, sobre cómo abrirse camino en Hollywood.

El *podcast Scriptnotes*, de Craig Mazin y John August. «Entre los dos tienen veinte películas de éxito en su haber. Estos dos tipos saben de lo que hablan. Están en las trincheras haciendo películas a diario.»

Reflexiones prácticas sobre el suicidio

En este capítulo hablaré sobre el suicidio y sobre por qué sigo estando en este planeta. Tal vez parezca un tema oscuro, pero el objetivo es dar esperanza y armas a quienes las necesitan, que son muchas personas más de las que alcanzas a imaginar.

Durante años he mantenido los siguientes acontecimientos en secreto ante mi familia, novias y amigos más cercanos. Sin embargo, hace poco tuve una experiencia que me impactó (me despertó) y decidí que ya era hora de compartir todo esto.

Así que, a pesar de la vergüenza que pueda sentir, del miedo que hace que me suden las palmas de las manos mientras tecleo esto, permíteme que comience.

Allá vamos…

Un giro del destino

«¿Me firmarías esto para mi hermano, por favor? Significaría mucho para él.»

Había como una docena de personas a mi alrededor haciéndome preguntas y uno de aquellos fans había esperado educadamente su turno. Su petición: un simple autógrafo.

Era viernes por la noche, alrededor de las siete de la tarde, y acababa de terminar una grabación en directo del *podcast TWiST*. Había electricidad en el aire. Jason Calacanis, el presentador y entrevistador sabe cómo montar un espectáculo. Había animado a la multitud y había logrado que las cosas fueran rodadas durante más de dos horas sobre un escenario haciéndome preguntas de todos los tipos imaginables. La sala estaba llena a reventar. Ahora había más de doscientas personas pululando por allí, bebiendo vino o dirigiéndose a comenzar su fin de semana.

Un puñado de asistentes se había reunido cerca de los micrófonos para charlar conmigo.

«¿Quieres que le ponga algo en particular? A tu hermano, digo», le pregunté a aquel caballero vestido con un traje impecable. Su nombre era Silas.

Se quedó helado unos segundos. Vi que le temblaban los ojos. Había algo raro que no alcanzaba a entender.

Decidí bajar la presión: «Estoy seguro de que se me ocurrirá algo. ¿Te parece bien esto?». Silas asintió.

Escribí algunas líneas, añadí una carita sonriente, firmé el libro que traía y se lo devolví. Me dio las gracias y se alejó de la multitud. Lo despedí con la mano y volví a charlar con los demás.

Unos treinta minutos después, tuve que correr. Mi novia acababa de aterrizar en el aeropuerto y tenía que reunirme con ella para cenar. Eché a andar hacia los ascensores.

«¡Discúlpame, Tim!» Era Silas. Me había estado esperando. «¿Puedo hablar contigo un segundo?»

«Claro», dije, «pero vente andando conmigo». Sorteamos las mesas y los escritorios hasta llegar al vestíbulo del ascensor y pulsé el botón para bajar. En cuanto Silas empezó a contar su historia, me olvidé del ascensor. Se disculpó por no haberme respondido antes. Su hermano pequeño (al que le había firmado el libro) se había suicidado hacía poco. Tenía veintidós años.

«Te admiraba», me explicó Silas. «Le encantaba oíros a ti y a Joe Rogan. Quería tener un autógrafo tuyo para él. Pondré el libro en su habitación.» Hizo un gesto con el libro. Vi lágrimas asomando a sus ojos, y noté que los míos hacían lo mismo. Continuó.

«La gente te escucha. ¿Nunca has pensado en hablar de estas cosas? ¿Sobre el suicidio o la depresión? Podrías salvar a alguien.» Ahora era yo quien le ofrecía una mirada perdida. No sabía qué decir.

Tampoco tenía excusa. Él no lo sabía, pero tenía muchas razones para hablar sobre el suicidio.

Algunos de mis amigos del instituto se suicidaron.

Algunos de mis mejores amigos de la universidad se suicidaron.

Yo mismo casi me suicidé.

«Siento mucho tu pérdida», le dije a Silas. Me preguntaba si habría esperado más de tres horas para decirme sólo eso. Sospeché que sí. Bien por él. Tenía más pelotas que yo. En efecto, había fallado a su hermano con mi cobardía al escribir. ¿A cuántos más les habría fallado? Se me vinieron a la mente estos interrogantes.

«Escribiré sobre esto», le dije a Silas mientras le daba torpes palmadas en el hombro. «Te lo prometo.»

Y con esto, entré en el ascensor.

Caída en el abismo

Quisieron enterrarnos, pero no sabían que éramos semillas.

PROVERBIO MEXICANO

Hay algunos secretos que no contamos porque son bochornosos.

¿Como cuando conocí a Naval Ravikant (véase capítulo con el mismo título) porque casualmente me puse a flirtear con su novia en una cafetería? ¡Ay! ¿O aquella vez que un famoso tertuliano me pidió prestado el portátil para proyectar un aburrido vídeo corporativo y, por un instante, apareció una imagen porno (al estilo de *El club de la lucha*) ante una multitud de cuatrocientas personas? Otro buen ejemplo.

Pero luego están los secretos oscuros. Las cosas que no le contamos a nadie. Las sombras que mantenemos ocultas por miedo a desentrañar nuestra vida. Para mí, el año 1999 estuvo repleto de sombras.

Tanto es así que nunca quise volver a visitarlas. No hablé de este periodo traumático en público hasta el 29 de abril de 2015, durante un Reddit AMA (Ask Me Anything), un espacio en internet en el que te preguntan de todo.

Lo que sigue a continuación es la secuencia de mi espiral de caída en picado. Visto en retrospectiva, es increíble lo triviales que parecen algunas cosas. Por entonces, en cambio, fue la tormenta perfecta.

Incluyo expresiones como «situación imposible» para reflejar cómo lo veía yo entonces, no la realidad objetiva.

Todavía conservo un recuerdo muy vivo de aquellos acontecimientos, pero algunas citas textuales están parafraseadas. Así que, empezando por el principio de todo aquello…

- Es el comienzo de mi último año en la Universidad de Princeton. Tengo previsto graduarme hacia junio de 1999. En algún momento de los seis meses siguientes, suceden varias cosas dentro de un intervalo de pocas semanas.
- En primer lugar, no consigo que me seleccionen para la última ronda de entrevistas para trabajar en la consultoría McKinsey y en la empresa de programación Trilogy, entre otras. No tengo la menor idea de qué hago mal y empiezo a perder confianza después de tanto tiempo «triunfando» en el mundo académico.
- En segundo lugar, una novia de mucho tiempo (al menos para un chaval universitario) rompe conmigo poco después de aquello. No por el tema del trabajo, sino porque me vuelvo inseguro durante ese periodo, quiero pasar más tiempo con ella, e interfiero en exceso en su temporada deportiva con la universidad. ¿Qué me está pasando?
- En tercer lugar, tengo un encuentro funesto con uno de mis directores del trabajo de fin de grado en el departamento de Estudios de Asia Oriental. Tras leer un borrador parcial de mi trabajo, me entrega un montón de bibliografía original en japonés para que la incorpore al trabajo. Al salir de allí, la cabeza me da vueltas:

«¿Cómo voy a acabar este trabajo (que suele tener entre sesenta y cien páginas o más) antes de graduarme? ¿Qué voy a hacer?».

Es importante señalar que en Princeton, el trabajo de fin de carrera se considera en buena medida la guinda que corona tus cuatro años de estudios universitarios de grado. Y eso aparece reflejado en las calificaciones, ya que el trabajo final suele valer alrededor del 25 por ciento de toda tu nota media en cada departamento. Después de lo anterior, las cosas transcurrieron de la siguiente manera…

- ¡Doy con una posible solución de rescate! Durante la investigación del aprendizaje del idioma para el trabajo, me presentan a un doctor fantástico que trabaja en Berlitz International. Bernie se llamaba. Compartimos una larga cena en Witherspoon Street en Princeton. Habla un montón de idiomas y es un empollón, igual que yo. Una hora pasa a ser dos, y éstas se convierten en tres. Al final dice: «¿Sabes?, es una pena que te gradúes en unos meses. Tengo un proyecto que sería perfecto para ti, pero empieza antes». ¡Ésa podría ser justo la solución que estoy buscando!
- Hablo con mis padres sobre la posibilidad de ausentarme un año de la facultad empezando ese periodo en medio de mi último curso. Eso me daría tiempo para terminar y pulir el trabajo de fin de carrera, y, al mismo tiempo, probar trabajos en el «mundo real». Todo parecen ventajas, y mis padres me apoyan.
- La Universidad de Princeton se muestra de acuerdo y me reúno con el director del trabajo de grado que mencioné antes para informarle de mi decisión. En lugar de alegrarse de que me tome tiempo para hacer bien el trabajo (que era lo que yo esperaba), se muestra furioso: «¿Así que vas a abandonar? ¿Escurres el bulto? Más te vale que sea el mejor trabajo que he visto en mi vida». En medio de mi angustia oigo una sarta de amenazas y ultimátums ligeramente velados en el intercambio de frases que sigue a continuación…, aunque ningún profesor haría eso en realidad, ¿verdad? La reunión termina con una risa de desprecio y un escueto «buena suerte». Estoy hundido y salgo de allí tambaleante en medio de una espesa bruma.
- Cuando recobro la compostura, la conmoción se transforma en indignación. ¿Cómo es posible que un director de trabajo de fin de carrera amenace con una mala calificación a un alumno sólo porque quiere tomarse su tiempo? Sabía que no iba a ser «el mejor trabajo» que hubiera visto en su vida, así que estaba prácticamente garantizado que me pondría una mala calificación, aunque hiciera un trabajo excelente. Esto es obvio para cualquiera, ¿no?
- Me reúno con mucha gente de la administración de Princeton, y la respuesta es (dicho llanamente): «Él no haría eso». Me dejan sin palabras. ¿Me acaban de tachar de mentiroso? ¿Por qué iba a mentir? ¿Con qué objetivo? Parece que nadie está dispuesto a vérselas con un profesor veterano (o titular). Me quedo mudo y me siento traicionado. La política de la facultad importa más que lo que yo hago.

- Dejo atrás a mis amigos de la facultad y me voy del campus para trabajar (resulta que a distancia) para Berlitz. «A distancia» significa que trabajo solo desde casa, lo cual es un cóctel desastroso. El trabajo es gratificante, pero todo el tiempo que no dedico al trabajo, desde que me levanto hasta que me acuesto, lo paso mirando los cientos de páginas con anotaciones e investigaciones que tengo dispersas por el suelo de mi habitación para el trabajo de fin de carrera. Es un caos inabarcable.
- Tras dos o tres meses intentando introducir las fuentes originales en japonés que me dio mi director, el trabajo es un desastre. A pesar de (o tal vez por esa misma razón) mirar el trabajo a solas de ocho a dieciséis horas al día, se ha convertido en un Frankenstein monstruoso de falsos puntos de partida, callejones sin salida e información que no debería figurar en él desde el principio. Al menos la mitad del trabajo es completamente inservible. Me encuentro, sin ninguna duda, en peor estado que cuando salí de la facultad.
- Mis amigos se están graduando, lo están celebrando y están dejando Princeton atrás. Yo estoy en medio de un apartamento fuera del campus, atrapado en una situación imposible. Mi trabajo de fin de carrera no va a ninguna parte y, aunque se volviera espectacular, tengo (en mi mente) un director vengativo que me va a fulminar. Fulminándome destruirá todos los sacrificios que he hecho desde la escuela secundaria: notas excelentes en secundaria que me llevaron a Princeton, notas excelentes en Princeton que deberían conducirme a un trabajo de ensueño, etc. Fulminándome, convertirá las matrículas astronómicas de Princeton en dinero tirado a la basura, nada más que una pequeña fortuna que mi familia habrá desperdiciado. Empiezo a dormir hasta las dos o las tres de la tarde. No puedo enfrentarme a las pilas de trabajo pendiente que me rodean. Mi mecanismo de defensa consiste en taparme con las sábanas, reducir al máximo el tiempo que estoy despierto y esperar un milagro.
- Pero no llega ningún milagro. Entonces, una tarde noche que me recorro la librería Barnes and Noble sin ningún objetivo en particular, me topo con un libro sobre el suicidio. Está ahí mismo, delante de mí, sobre una mesa expositora. ¿Será éste el «milagro»? Me siento y me leo todo el libro tomando abundantes notas en un diario, incluidos otros títulos que figuran en la bibliografía. Por primera vez en siglos, me entusiasmo investigando algo. En medio de un mar de incertidumbre y de situaciones desesperadas, siento que he encontrado una esperanza: la solución final.
- Regreso al campus de Princeton. Esta vez voy directo a la biblioteca Firestone Library para comprobar qué títulos tienen allí de mi lista de libros pendientes sobre suicidio. Un título especialmente prometedor está prestado, así que lo reservo. Seré el siguiente de la lista cuando regrese a la biblioteca. Me pregunto qué pobre desgraciado lo estará leyendo, y si será capaz de devolverlo.

Es importante mencionar que, a estas alturas, yo ya *había decidido*. La decisión era evidente para mí. De alguna manera había fracasado, me veía en esta ridícula situación

sin salida, había perdido una fortuna en una universidad a la que no le importaba en absoluto, así que ¿qué otra cosa podía hacer? ¿Reproducir para siempre estos mismos errores? ¿Ser un lastre sin futuro para mí mismo, para mi familia y para mis amigos? ¡A la mierda! El mundo estaría mejor sin un perdedor incapaz de resolver esta mierda elemental.

¿Qué iba a aportar en toda mi vida? Nada. Así que la decisión estaba tomada, y yo ya estaba en plena fase de planificación.

- En este caso soy peligrosamente bueno planificando. Tengo de cuatro a seis escenarios perfectamente pensados, de principio a fin, incluidos los posibles colaboradores y tapaderas en caso de necesidad. Y entonces me llaman por teléfono.
- [¡¿Mi madre?! Esto no entraba en el plan.]
- Había olvidado que la biblioteca Firestone Library tenía la dirección de mi familia en sus archivos, porque técnicamente me había tomado un año libre. Esto implicó el envío por correo convencional de una tarjeta postal a mis padres con una nota del tipo: «¡Buenas noticias! ¡El libro sobre suicidio que solicitó está ya disponible en la biblioteca para su recogida!».
- Ay (¡y putas gracias a Dios!).
- Mi madre me ha pillado por teléfono totalmente desprevenido. Nerviosa, me pregunta sobre el libro, así que respondo veloz con una mentira: «Ah, no te preocupes por eso. ¡Perdona! Uno de mis amigos está en la Universidad Rutgers y tenía acceso a Firestone, así que lo reservé para él. Está escribiendo sobre la depresión y todo eso».
- De golpe y porrazo salgo del espejismo que me he creado yo mismo por una casualidad entre un millón. Sólo entonces me di cuenta de una cosa: Mi muerte no sólo me afectaría a mí. Destrozaría por completo la vida de los que más quiero. Imagino a mi madre, que no tuvo nada que ver en el embrollo de mi trabajo de fin de carrera, sufriendo hasta el día de su muerte, sintiéndose culpable.
- La semana siguiente decido tomarme libre de verdad lo que me queda de año sabático (al diablo con el trabajo) y centrarme en mi salud física y mental. Así es como surgió toda la historia del Campeonato Chino de Kickboxing (San shou) de 1999 que cuento en *La semana laboral de 4 horas*.
- Meses después, tras centrarme en mi cuerpo en lugar de quedarme quieto atrapado en mi cabeza, tengo las cosas mucho más claras. Todo parece más manejable. Contemplo la situación «desesperada» como una especie de mierda, pero nada permanente.
- Regreso a Princeton, presento mi trabajo, ya terminado, a mi director todavía encabronado, salgo escaldado de la defensa de mi trabajo y me importa una mierda. No fue el mejor que mi profesor había leído en su vida, ni lo mejor que he escrito yo, pero había avanzado.

Lo conseguí en gran parte gracias a la gente que me ayudó a recuperar la confianza durante aquel último semestre. Ninguna de esas personas ha oído esta historia, pero quisiera manifestarles aquí mi agradecimiento. Entre otros fueron: mis padres y mi familia (por supuesto), el profesor Ed Zschau, el profesor John McPhee, el grupo de baile Sympoh y mis amigos del fantástico Terrace Food Club. Me gradué con la clase del año 2000 y me despedí del viejo edificio Nassau Hall de Princeton. Rara vez vuelvo allí, como podrás imaginar.

[Nota al margen: Tras graduarme me prometí a mí mismo que jamás volvería a escribir nada más largo que un mensaje electrónico. Es bastante irónico que ahora escriba libros de más de quinientas páginas, ¿no?]

Dado el supuesto aumento de «actos suicidas» en Princeton y sus primos cercanos (por ejemplo, Harvard parece haber multiplicado por dos la media nacional de suicidios entre estudiantes universitarios de grado), confío en que las autoridades se estén tomando esto en serio. Si casi la mitad de tu censo de estudiantes declara sentirse deprimida, es porque el sistema tiene problemas que hay que arreglar. Dejarlos sin resolver es cargar con más chavales muertos a sus espaldas.

Y, por cierto, no basta con esperar a que la gente acuda a ti, ni con solicitar a los chavales en situación de riesgo que se tomen unos días de permiso para estar «fuera de servicio» de la universidad y eludir la responsabilidad. ¿Tal vez serviría contactar con regularidad con toda la comunidad de estudiantes para rescatar a la gente antes de que se hunda? Podría ser tan sencillo como enviar un mensaje electrónico ofreciendo ayuda, recursos o un oído amigo.

Salida del abismo

> Ser profundamente amado por alguien da fuerza, mientras que amar profundamente a alguien confiere coraje…
>
> LAO TSE

En primer lugar, permíteme un análisis retrospectivo de la situación que casi me llevó a aniquilarme. Después te daré una serie de armas y trucos que aún utilizo para mantener el abismo lejos de mi alcance.

Además, es posible que algunos de vosotros estéis pensando: «¡¿Eso es todo?! ¿Un alumno de Princeton que se arriesga a sacar una mala calificación? Anda y que te den, tío. No me toques los huevos…».

Pero… ahí está la cosa. Es fácil sacar las cosas de quicio, perderse en la historia que tú mismo te cuentas, y convencerte de que toda tu vida depende de algo que difícilmente recordarás cinco o diez años después. Eso que te parece tan importante puede ser una mala nota, ir a la universidad, una relación, un divorcio, un despido o unos cuantos pesados por internet.

Entonces, ¿por qué no me suicidé? Abajo encontrarás los razonamientos que me ayudaron (y algunos amigos). Está claro que no funcionarán con todo el mundo que padezca una depresión, pero mi esperanza es que ayuden a algunos de vosotros.

1. Si estás en una situación de riesgo, llama al Teléfono de la Esperanza. Yo no lo tuve y desearía haberlo tenido. Es la línea de asistencia telefónica habitual para prevenir el suicidio. También hay chats de prevención del suicidio en línea que están disponibles las veinticuatro horas del día, siete días a la semana. Consulta suicide.org para conseguir un listado de líneas telefónicas internacionales de ayuda.

A veces basta con mantener una conversación con una persona racional para frenar una decisión horrible e irracional. Si estás pensando en quitarte la vida, por favor contacta con ellos. Si te avergüenza demasiado reconocerlo, como me pasaba a mí, puedes contactar diciendo: «Sólo para charlar unos minutos». Simula que estás matando el tiempo o probando distintas líneas de prevención del suicidio para un archivo que estás recopilando. Cualquier cosa servirá.

Yo, personalmente, quiero ver lo que puedes ofrecerle al mundo, y hablando a partir de mi experiencia personal, créeme: esto también pasará, sea lo que sea.

2. Me di cuenta de que destrozaría la vida de otras personas. Matarte puede aniquilar espiritualmente a otras personas.

Tu muerte no está perfectamente aislada. Puede destruir a muchos más, ya sea tu familia (quien se sentirá culpable), otros seres queridos, o simplemente a los agentes de policía o forenses que tengan que acarrear tus restos muertos y tapados fuera de un apartamento o de un bosque. El resultado seguro del suicidio NO es que las cosas mejorarán para ti (o

que te quedarás en blanco), sino que generará una catástrofe para otros. Aunque tu intención sea vengarte mediante el suicidio, el daño no se limitará a tus objetivos.

Un amigo me contó una vez que matarte es como multiplicar por diez tu dolor y entregárselo a la gente que te quiere. Estoy de acuerdo con esto, pero aún hay más. Aparte de la gente que quieres, puedes incluir también a tus vecinos, a los transeúntes inocentes expuestos a tu muerte, y a la gente (a menudo niños) que «emule tu suicidio» cuando lea sobre tu fallecimiento. Ésta es la realidad del suicidio, y no esa supuesta panacea.

Si estás pensando en matarte, imagínate llevando un cinturón suicida de explosivos y andando hacia una multitud de inocentes. En la práctica, eso es el suicidio.

Aunque «te parezca» que nadie te quiere o que no le importas a nadie, lo más probable es que alguien te quiera, y lo más seguro es que seas una persona adorable y digna de cariño.

3. ¡No hay ninguna garantía de que matarte mejore las cosas!

Ésta fue la conclusión tragicómica y depresiva a la que llegué mientras consideraba volarme la cabeza o dejarme atropellar. ¡Maldición! No tengo ninguna garantía.

La «vida en el más allá» podría ser mil veces peor que la vida en sus momentos más duros. Nadie sabe. Personalmente creo que la consciencia perdura después de la muerte física, y me di cuenta de que, literalmente, tenía *cero* indicios de que mi muerte fuera a mejorar las cosas. Es una apuesta malísima. Al menos aquí, en esta vida, conocemos variables que podemos ajustar y cambiar. El vacío desconocido podría ser el Infierno de Dante dopado con esteroides. Cuando lo único que «quieres es eliminar el dolor», es fácil olvidarse de esto. Sencillamente no sabes qué hay detrás de la puerta número tres.

En nuestra desesperación ni siquiera llegamos a planteárnoslo. Es como el chiste del asesino-suicida de uno de mis cómicos favoritos, Demetri Martin:

«Alguien que comete un asesinato-suicidio probablemente es alguien que no ha pensado en lo que vendrá después de la vida. ¡Bang! Estás muerto. ¡Bang! Estoy muerto. Oh, mierda… esto va a ser muy incómodo para siempre».

4. Consejos de amigos, relacionado con el anterior punto dos.

Para algunos de mis amigos (incluidos grandes triunfadores que jamás sospecharías), «un juramento de no suicidio» es lo que marcó toda la diferencia. Éste es el testimonio de uno de mis amigos:

«Sólo me importó cuando le hice un juramento a la única persona de mi vida a la que sabía que jamás traicionaría [un hermano]. Tiene mucho peso hacer esto. De repente, esta opción que a veces me había rondado la mente, desapareció de la mesa de juego. Nunca rompería un juramento a mi hermano, jamás. Después de mi juramento y de que él lo aceptara, he tenido que afrontar la vida de una manera diferente. Ya no hay una escotilla de salida imaginada. Estoy dentro. Al final, hacerle aquel juramento fue el mayor regalo que podría haberme hecho a mí mismo».

Por absurdo que pueda sonar, a veces es más fácil centrar la atención en cumplir la palabra dada y en evitar herir a alguien, que en preservar tu propia vida.

Y eso es perfectamente válido. Utiliza lo que funciona en primer lugar, y ya resolverás el resto más tarde. Si necesitas disfrazar un juramento porque te avergüenza hacerlo («¿Cómo le voy a confesar esto a un amigo?»), busca un amigo en apuros con el que hacer un «juramento mutuo de no suicidio». Haz que parezca que intentas protegerlo a él. ¿Demasiado difícil incluso de este modo? Conviértelo en un juramento «mutuo de no autolesión» con un amigo que se autolesione.

Hazlo por ellos tanto como por ti mismo. **Si no te importa tu persona, hazlo por los demás**.

Consejos prácticos para defenderte de los Gremlins

Hablemos ahora de estrategias para el día a día.

La cuestión es la siguiente: Si eres una persona emprendedora, empresaria, de tipo A, o un montón de otras cosas, los altibajos emocionales forman parte de tu cableado genético. Es una bendición y una maldición.

A continuación encontrarás una serie de hábitos y rutinas que a mí me ayudan. Pueden parecer simplistas, pero evitan que me escore tanto como para salirme del camino. Son mi defensa contra el abismo. Puede que te ayuden a encontrar tus propias tácticas. Pruébalas, quédate con las que más te gusten y úsalas como punto de partida:

- Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día (véase capítulo con el mismo título).
- Trucos de «productividad» para neuróticos, maníaco-depresivos y locos (como yo) (véase capítulo con el mismo título).
- ¿Es esto lo que tanto temía? (véase capítulo con el mismo título).
- El bote de lo genial (véase capítulo con el mismo título).
- Entrenamiento gimnástico de fuerza (véase capítulo Fuerza gimnástica).
- AcroYoga (véase capítulo AcroYoga: «Thai and fly»).
- Dieta Slow-Carb® (véase capítulo Apuntes rápidos sobre la dieta Slow-Carb®).

Y si dudas o empiezas a flaquear, prueba con estas estrategias:

1. Vete al gimnasio y muévete durante un mínimo de treinta minutos. Para mí esto es el 80 por ciento de la batalla. Cuando me es posible, prefiero un gimnasio real de «¿Puedo ayudarlo, señor?» a andar o hacer ejercicio en casa, porque lo último que necesito es pasar tiempo a solas con mi cabeza. Oblígate de alguna manera a estar con otros humanos.
2. Todas las mañanas expresa tu gratitud a una persona que te importe o que te haya ayudado o apoyado. Usa un mensaje de texto, un mensaje electrónico, una carta o una llamada. ¿No se te ocurre nadie? No te olvides de profesores del pasado, compañeros de clase, compañeros de trabajo de los primeros tiempos de tu carrera profesional, antiguos jefes, etc.
3. Si te parece que no eres capaz de hacerte feliz, haz pequeñas cosas para hacer felices a *otras* personas. Es como un truco de magia muy eficaz. Centra la atención en otros en lugar de hacerlo en ti. Págale el café a quien está detrás de ti en la cola (yo lo hago mucho), hazle un elogio a un desconocido, ofrécete voluntario en un comedor social, colabora con las clases de DonorsChoose.org, págale una ronda de bebida a los cocineros y camareros de tu restaurante favorito, etc. Los gestos pequeños tienen una recompensa emocional enorme, y, ¿sabes qué? Es posible que al menos una de las personas a las que hagas sonreír esté en el mismo frente que tú, batallando en silencio con algo casi idéntico.

Para finalizar: Sobre los verdes y los grises

Mi «tormenta perfecta» no fue algo permanente. Pero, por supuesto, no será ni mucho menos la última a la que deba enfrentarme. Habrá muchas más.

La clave está en encender hogueras con las que calentarte mientras esperas a que pase la tempestad. Esas hogueras (las rutinas, costumbres, relaciones, mecanismos de defensa que establezcas) te ayudan a ver caer la lluvia y a considerarla un fertilizante en lugar de una inundación. Si amas los verdes exuberantes de la vida (y lo haces), los grises forman parte del ciclo natural.

No eres una persona defectuosa.

Eres un ser humano.

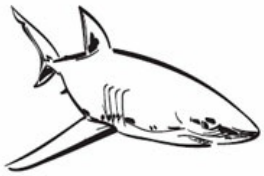
Tienes dones para compartir con el mundo.

Y cuando llegue la oscuridad, cuando luches contra los demonios, recuerda esto: yo estaré ahí peleando contigo. No estás solo. Hay una tribu enorme a tu alrededor, y miles de ellos están leyendo este libro.

Las gemas que he encontrado se forjaron en la batalla. No te rindas nunca jamás.

Todo mi amor para ti y los tuyos,
Tim

Robert Rodriguez



Tótem: Gran tiburón blanco

Robert Rodriguez (TW: @Rodriguez, elreynetwork.com) es director, guionista, productor, director de fotografía, redactor y músico. También es el fundador y presidente de El Rey Network, un canal nuevo de cable y televisión que rompe moldes. En él presenta uno de mis programas favoritos de entrevistas, *The Director's Chair*.

Mientras estudiaba en la Universidad de Texas, en Austin, Rodriguez escribió el guion de su primer largometraje durante un periodo en el que actuó como sujeto remunerado de un experimento clínico en una instalación dedicada a la investigación de fármacos. El cheque que cobró por aquello cubrió los costes del rodaje. Aquella película, titulada *El Mariachi*, acabó ganando el Premio del Público en el Festival de Cine Sundance, y se convirtió en la película de más bajo presupuesto realizada jamás por un estudio grande. Rodriguez siguió escribiendo, produciendo y dirigiendo muchas otras películas de éxito, entre las que se cuentan *Desperado, Abierto hasta el amanecer*[55] (*From Dusk Till Dawn*), la serie *Spy Kids*,[56] *El mexicano*[57] (*Once Upon a Time in Mexico*), *Sin City* (*Frank Miller's Sin City*), *Machete* y otras.

Prefacio

Esto es una mina. Los astros y la cafeína se alinearon para dar una riqueza extrema a esta entrevista, y Robert partió la pana. Mi documento personal con lo más destacado de este episodio era ya un libro de por sí. Así que, por favor, disculpa si esta entrevista es más larga de lo habitual. Lo merece.

¿Cuál es tu «lista Rodriguez»?

La expresión «Lista Rodriguez» ha pasado a significar tomar nota de todos los recursos que tienes a tu alcance para montar una película en torno a la lista. Surgió del procedimiento que siguió Robert para hacer *El Mariachi*, la cual rodó como una «película de prueba» para sí mismo. Esta pregunta de: «¿Qué recursos podríamos tener?» también se la planteó el multimillonario Reid Hoffman (véase capítulo con el mismo título). Ésta es la historia de Robert:

«Me limité a evaluar lo que tenía. Mi amigo Carlos tiene un rancho en México. Vale. Ése será el lugar donde esté el malo. Su primo tiene un bar. El bar será el sitio donde habrá el primer tiroteo, el del principio. Ahí es donde pasan el rato todos los malos. Su otro primo tiene una línea de autobuses. Vale, pues, habrá una escena de acción en la que aparezca el autobús, una sola escena de acción en medio de la película con un autobús. Además, tiene un pitbull. Vale. También va a la película. Su otro amigo tenía una tortuga que se encontró. Bueno, pues, la tortuga aparece en la peli porque así la gente se creerá que teníamos un cuidador de animales, y eso subirá de golpe el valor de la producción.

»Escribí todo en torno a lo que teníamos, de forma que no tuviera que salir a buscar nada, que no tuviera que gastar nada en la película. La película no costó nada en realidad. [El único coste] fue que quise grabarla en película, no en vídeo, para que pareciera más cara y para poder decirle a la gente que costó setenta mil dólares e intentar venderla por setenta mil dólares. [Robert gastó siete mil dólares en *El Mariachi*.]

»Pero acabó en Columbia, donde se estrenó. Cuando ganamos el Premio del Público en Sundance, en mi discurso de agradecimiento dije: "El año que viene tendrán muchas más inscripciones. Cuando la gente descubra que esta película es la que ha ganado, una cinta hecha sin dinero y sin personal, todo el mundo agarrará una cámara y empezará a grabar su película particular". Desde entonces les han llovido las inscripciones. Fue un verdadero cambio de paradigma».

Las ventajas de tratar las cosas como una «prueba»

«No pensé que nadie fuera a ver [*El Mariachi*]. En realidad sólo era una película de prueba. Por eso la hice en castellano. La hice para el mercado hispano… [Pensaba] hacer dos o tres cosas así, juntarlas, escoger las mejores partes, y usar lo que saliera en mi carrete de demostración, y luego dedicar el dinero que sacara a hacer una primera película de verdad, en inglés, estadounidense e independiente…

»En absoluto le di muchas vueltas. La habría tratado de una manera completamente diferente si hubiera creído siquiera que alguna vez se la enseñaría a alguien. Si me hubiera imaginado que iría a un festival y que la iba a presentar, me habría gastado diez veces más. Habría pedido un préstamo. En lugar de eso, todo se rodó una sola vez, aunque no saliera bien, porque la película cinematográfica es muy cara. Y era una cámara muy ruidosa y sin micrófono. Era tan ruidosa que no podías grabar el sonido [a la vez]. Así que tuve que grabar el sonido tal como lo estás haciendo tú ahora. Grababa una toma, apartaba la cámara, le quitaba el sonido, acercaba el micrófono… Así que conseguía un sonido fantástico, pero no estaba sincronizado. Pero puedes hablar al mismo ritmo. Así que, si digo: "Hola, me llamo Robert", y luego apartas la cámara para grabar el audio puedes decir: "Hola, me llamo Robert" con bastante similitud como para que haya sincronía… Si ves *Mariachi*, [casi] todo está sincronizado… En las partes que empezaban a perder la sincronía recorté el encuadre de manera que solo se viera el perro, o algún otro primer plano. Así surgió ese estilo de edición tan ágil, pero en realidad se trataba tan sólo de recuperar la sincronía del sonido, porque no podía mantenerla.

»Las limitaciones son una liberación. Es casi más liberador saber que sólo puedo usar unos cuantos elementos: tortuga, bar, rancho. Dentro de eso casi eres libre por completo.»

TF: Hay excusas a patadas. En el caso del mundo empresarial, la lista de «lo que no tengo» (no tengo financiación, no tengo contactos, etc.) es la condena más popular a la inacción. Pero la falta de recursos suele ser uno de los ingredientes principales de la grandeza. Jack Ma, fundador del consorcio chino Alibaba Group, está valorado en veinte mil o treinta mil millones de dólares, y explica el secreto de su éxito de este modo: «Sobrevivimos por tres razones: no teníamos dinero, no teníamos tecnología, y no teníamos ningún plan. Usamos cada dólar con un cuidado extremo».

Transforma las debilidades en puntos fuertes, los errores en peculiaridades

«Recuerdo que en la película *Abierto hasta el amanecer*, el equipo de efectos especiales puso demasiado fuego en la explosión y los actores salieron corriendo del edificio. Eso está en la película. Se ve que explota el edificio, el bar del final… La cosa prosiguió y se tragó todo el plató, y ésa fue la primera escena que se rodó. Aún teníamos que rodar muchas más cosas con eso. Todo el mundo estaba espantado, el diseñador de producción se echó a llorar. Aquello era todo su trabajo. Mi asistente de dirección se me acerca y empieza: "¿Estás pensando lo mismo que yo?". Y yo: "Sí, tiene buena pinta tal cual. Todo está chamuscado. Sigue grabando, ya haremos los pequeños ajustes necesarios para la semana que viene, y grabaremos ese exterior también la semana que viene. Pero no dejes de grabar". Usas esos regalos porque nada sale nunca según el plan. A veces oigo decir a cineastas noveles hablando sobre su película: "Oh, no funcionó nada y fue una decepción". Aún no se han dado cuenta de que *en eso* consiste el trabajo. El trabajo consiste en que nada va a funcionar. Así que dices: "¿Cómo puedo convertirlo en algo positivo y conseguir algo mucho mejor que si tuviera todo el tiempo y todo el dinero del mundo?". Me encantan estas experiencias… Hablé sobre esto con Michael Mann [en el programa] *The Director's Chair*. Una vez charlamos sobre *Hunter*[58] (*Manhunter*), hace años. No tenía dinero, había echado al equipo de efectos especiales.

»Parte de la fantástica edición *staccato* se hizo para ocultar el hecho de que no tenían efectos, y yo no lo sabía. Siempre pensé que respondía a una decisión estilística. Y me dice: "No, es porque o no teníamos dinero o no teníamos tiempo. Casi tuve que montarla yo mismo, y rociaba al tío con ketchup entre cada montaje". Para mí fue como: "Oh, Dios mío, creía que era un recurso estilístico brillante". Le dije: "Voy a hacer eso con todas mis películas". Quiero que ninguna de ellas tenga suficiente dinero ni suficiente tiempo, para que nos veamos obligados a ser más creativos. Porque eso le dará una chispa que no se puede fabricar. La gente le sacará provecho, o dirá: "No sé por qué me gusta esta película. Es como una película rara, pero tiene algo que me anima a verla una y otra vez, porque tiene como vida propia". A veces el arte debería ser en cierto modo imperfecto.»

No sigas al rebaño: Es mejor tropezar

«Es bueno no seguir al rebaño. Ve en dirección contraria. Si todo el mundo va en una dirección, tú ve en la otra. Tropezarás, pero también te tropezarás con una idea que no se le ha ocurrido a nadie…

»Así, al menos, habrá una nueva frontera. Siempre encontré el éxito yendo en dirección contraria. Había demasiada competencia. Si todo el mundo intenta entrar por una puerta pequeña, estás en el lugar equivocado. A veces en los festivales de cine la gente me pregunta: "¿Cómo se entra en el mundillo?". Y yo respondo: "El problema es que estás en un festival de cine. Los festivales de cine no tienen nada de malo, pero toda la gente que viene aquí intenta entrar por la misma puerta, y no caben todos"…

»Así que tienes que pensar más a lo grande. Ahí arriba hay menos competencia. Siempre quise entrar en la televisión, pero en lugar de lanzarme a competir con toda la gente que intenta entrar en la NBC a las siete de la tarde de un viernes, [yo decidí] tener una cadena. ¿Sabes cuánta gente hay intentando tener una cadena? Nadie. Cuando la cadena que tengo (El Rey) estaba disponible, había otros cien aspirantes a conseguirla. Parecen muchos, ¿no? Pero ¿cien en todo el país? ¿De verdad? ¿Cuántos tenían un plan de negocio sólido y una idea de lo que podía ponerse en marcha? Probablemente cinco. Así que compites con los cinco mejores, en lugar de con los veinte mil mejores que intentan entrar en la NBC el viernes o el sábado noche. Así que siempre digo: "Intenta pensar más a lo grande"…»

El fracaso no dura

Uno de mis episodios favoritos de *The Director's Chair* es ése en el que sale Francis Ford Coppola (*El padrino —The Godfather—, Apocalypse Now*, etc.), y Robert alude más tarde a esta cita de Francis: «El fracaso no tiene por qué durar. Recuerda que las cosas por las que te despiden de joven son las mismas por las que te dan premios a los éxitos de toda una vida cuando eres viejo».

ROBERT: «Aunque no hubiera vendido *Mariachi*, habría aprendido muchísimo haciendo aquel proyecto. Ésa era la idea. Estoy ahí para aprender. No estoy ahí para ganar; estoy ahí para aprender porque luego ganaré, a la larga…

»Debes ser capaz de ver tus fracasos y saber que en cada uno de ellos hay una clave para el éxito. Si miras bien entre las cenizas, encontrarás algo. Te daré un ejemplo. Quentin [Tarantino] me preguntó: "¿Quieres hacer una de las historias de *Four Rooms*[59] [película en la que cada director hace el cortometraje que quiera con las limitaciones de que ocurra en una única habitación de hotel, en Nochevieja e incluyendo un botones]?", y la mano se me levantó sola al momento, instintivamente…

»La película fue un desastre. Pero entre las cenizas de aquel fracaso había al menos dos claves para el éxito. En el plató en el que la estaba haciendo, fiché a Antonio Banderas como padre y a aquel fantástico chaval mexicano como su hijo. Parecían muy compenetrados. Y luego encontré a la mejor actriz posible, aquella chica menuda medio asiática. Era increíble. Necesitaba una mamá asiática. Quería que parecieran una familia de verdad. Es Nochevieja, porque [venía] impuesto por el guion, así que están vestidos de gala. Miraba a Antonio y su esposa asiática y pensaba: "Caramba, de verdad parece una pareja internacional de espías fantástica, y los dos chavales, que apenas saben atarse los zapatos, ¿no sabían que eran espías?". Se me ocurrió esto en el plató de *Four Rooms*. Ahora hay cuatro de ésas [películas de *Spy Kids*] y una serie de televisión que estamos preparando.

»Así que ésta fue una de las claves. La otra fue que, después del fracaso [de *Four Rooms*], pensé: "Sigo adorando los cortometrajes". Las antologías nunca funcionan. No debimos poner cuatro historias; tendrían que haber sido tres, porque probablemente funcionarían como tres actos, y deberían ser del mismo director, en lugar de ser de varios diferentes, porque no sabíamos qué estaba haciendo cada uno de los demás. Lo voy a intentar otra vez. ¿Por qué demonios ibas a intentarlo otra vez si ya sabías que no funcionaba? Porque descubriste algo la primera vez que lo hiciste, y [el segundo intento] fue *Sin City*».

TIM: «Impresionante».

ROBERT: «Así que *Spy Kids* y *Sin City* surgieron de [*Four Rooms*]. Si tienes una actitud positiva, puedes mirar atrás. Por eso Francis [Ford Coppola] tiene razón en lo que dice. El fracaso no siempre dura. Puedes volver a atrás, observar lo que pasó y decir: "Ah, aquello no fue un fracaso. Fue un momento clave en mi desarrollo que necesitaba vivir, y puedo confiar en mi instinto. Puedo sin ninguna duda"».

Sienta precedente: Crea el «problema» pronto

Robert ha hecho todos los carteles de sus películas desde *Desperado*. Así fue como lo consiguió:

«Se presenta allí la agencia [creativa para sacar fotos para el cartel de la película]. Antonio estaba enfermo ese día y empiezan: "Estamos aquí sólo un día, así que pondremos el perfil de cualquier otra persona del equipo en su lugar y después pegaremos su cabeza". Entonces pienso: "No va a quedar bien. Nadie se mueve como él. Oh, Dios, quedará horrible". Así que sacamos fotos en el plató para hacer un cartel nosotros mismos, el famoso cartel de Antonio con la pistola. Lo vi haciendo eso un día en el plató, y fui y le hice una pequeña foto que se convertiría en un gran cartel.

»Cuando fuimos a enseñarle los carteles al estudio, las que habían hecho los demás parecían carátulas de DVD. Entre todas ellas puse también la mía, y Lisa Henson, presidente de Columbia, las vio todas. Miró la mía y dijo: "Nos gusta ésta", y yo le dije: "Ésa es mía". Me mira y me suelta: "Oh, mierda, de haber sabido que era tuya, probablemente no habría dicho eso". Y sigue: "¿De verdad? Oh, no lo sabíamos". Me alegro de haber puesto el cartel entre los demás y de no haber dicho nada. Aquello sentó un precedente. A partir de entonces pude ir a cualquier estudio y decir: "También hago mi propio cartel. Así que podéis poneros a hacer uno vosotros, pero nosotros haremos el nuestro".

»La clave está en hacerlo pronto. Hazlo cuando todavía estás rodando. La primera impresión lo es todo. Yo monto el tráiler mientras aún estoy rodando y lo mando al estudio. Ellos intentarán hacer uno propio, una y otra vez, pero no podrán sacarse de la cabeza lo primero que vieron: "Sigue siendo peor que el que hemos visto"».

Apuntes de medianoche

Robert toma numerosas anotaciones. Se pone la alarma a medianoche todos los días para introducir las anotaciones que ha tomado durante el día en un documento de Word. Fecha todo y lo guarda por años, de manera que pueda encontrar lo que sea más tarde:

«Tengo una pequeña alarma que suena a medianoche, porque esa hora suele ser un buen momento y me pongo a escribir. Descubrí que incluso cuando anoto algunas ideas sueltas, más tarde puedo volver a ellas y completarlas porque me acuerdo de lo que eran… Lo que me hace seguir con esto es que cuando retrocedo y reviso los diarios, me doy cuenta de la cantidad de cosas decisivas que pasaron en un solo fin de semana. Cosas que creías que estaban espaciadas a lo largo de dos años, en realidad ocurrieron un viernes, sábado, domingo y ese mismo lunes. Así que muchos acontecimientos ocurrieron en bloques que te dejarían pasmado, cosas que de alguna manera te definen…

»Para cualquiera que sea padre, es algo obligado. Es obligado porque tus hijos (y tú) lo olvidan todo. Dentro de unos años, olvidarán cosas que crees que recordarían para el resto de su vida. Sólo se acordarán de ellas si se las refuerzas. Yo soy un hombre muy familiar, así que me encantan todos los cumpleaños. Les cuento a mis hijos cómo fueron sus primeros años, porque lo olvidan de un año para otro. Les leo las entradas del diario y se quedan fascinados. O dicen: "Eh, deberíamos irnos otra vez de cámping". Y yo empiezo: "¿De cámping? Ah, sí, ¿se acuerdan de aquella vez que nos fuimos de cámping y puse la tienda en la parte del fondo y teníamos electricidad en la tienda? Teníamos fans y veíamos *Jonny Quest* y jugamos… Tengo que tener un diario con todo eso, tengo que tener un vídeo". Así un año detrás de otro, sólo tengo que buscar "cámping". "Oh, fue el 4 de mayo de 1999. Nos fuimos de cámping. Es la cinta número veinticinco." Voy, busco la cinta y la pongo para verla juntos. Después de ver la cinta, ya no necesitan volver a ir de cámping. Han revivido aquello…

»[O] le preguntas a tu novia o a tu mujer, "¿Qué hicimos el año pasado en tu cumpleaños?". No lo recordará. Pasa un año y después no recuerdas los detalles. Retrocedes y miras los diarios, la segunda vez es aún mejor. Lo revives y te das cuenta de su importancia».

No necesitas saberlo. La confianza va antes.

Robert tiene muchos «trabajos» diferentes y no contempla la creatividad como algo específico de ninguno en concreto. Es una meta-destreza. Él suele tocar la guitarra en el plató e invita a maestros de la pintura al plató para que enseñen a los actores en los descansos. Él cree que si desarrollas la creatividad, la confianza y la iniciativa suelen encargarse del resto:

«La parte técnica de cualquier trabajo es el 10 por ciento. El 90 por ciento es la creatividad. Si ya sabes cómo ser creativo, en cierto modo tienes media batalla ganada, [porque] no necesitas saber más. No necesitas saber qué nota concreta vas a tocar al subir al escenario a ejecutar un solo.

»Todo el mundo te preguntará: "¿Qué acabas de tocar?"; y tú dirás: "No lo sé". Le pregunté a Jimmie Vaughan: "¿Cómo te sabes lo que estás tocando ahora mismo?". "No tengo ni idea de lo que he tocado"… Pregúntale a cualquiera de los grandes. Yo estudié con un pintor, con Sebastian Krüger. Me hice el viaje hasta Alemania para verlo pintar, para desentrañar su arte. ¿Cómo lo hace? Porque yo intenté hacer lo que él hacía y fue una basura. Seguro que tiene un pincel especial. Seguro que usa una pintura especial y una técnica especial. Así que voy y empieza con un tono medio, empieza a introducir algunas pinceladas de luz, un poco en el mentón y luego se va al ojo. Pregunto: "¿Cómo sabes dónde ir después?". Responde: "Ah, nunca lo sé. Siempre es distinto de una vez para otra".

»Eso me pone frenético. "¿A qué te refieres? ¿Por qué no puedo hacer yo eso mismo?"; me retiro a mi asiento y de repente me sale. Es impresionante. Así que me vuelvo con esas lecciones aprendidas y se las enseño a mis actores. Le enseño eso a mi equipo. No necesitas saber».

TIM: «Perdona que te interrumpa, pero me parece fascinante. ¿Qué es lo que hizo clic? ¿De qué te diste cuenta cuando te sentaste y de repente…?».

ROBERT: «Lo entiendes a tu manera, pensando que necesitabas saber algo, una técnica o un proceso, antes de que fluyera. Si te libras de esa idea, fluye sin más. ¿Qué es lo que te permite dejar que te salga? A veces si le dedicas cuatro cursos académicos o estudias bajo la supervisión de alguien, de repente te das permiso para dejar que fluya…

»Abres el grifo y la creatividad fluye sin más. Y en cuanto tu ego se interpone y empiezas: "No sé si sé por dónde seguir ahora", habrás antepuesto el "yo" y ya lo habrás bloqueado un poco. "Lo conseguí una vez, pero no sé si puedo volver a conseguirlo." Nunca dependió de ti. Lo mejor que puedes hacer es liberarte de esa idea, y te saldrá.

»Cuando se me acerca un actor para decirme: "No estoy seguro de saber cómo interpretar esta parte". Yo le digo: "Eso es fantástico, porque la otra mitad te saldrá sola cuando nos pongamos a ello". Ellos dicen que saber es la mitad de la batalla. Yo creo que lo más importante es la otra parte: no saber lo que va a pasar, pero confiar en que aparecerá cuando pongas el pincel sobre el lienzo. Él sabrá dónde ir».

TIM: «Así que la confianza es lo primero».

ROBERT: «La confianza es lo primero».

Lecciones aprendidas de la producción de tiras cómicas a diario

Cuando estaba en la Universidad de Texas, Robert creó una tira cómica llamada *Los Hooligans*:

«Solía llegar a casa y tenía que hacer una tira al día, y podía tardar de tres a cuatro horas. A veces no tenía ánimo para enfrentarme a la página en blanco, así que me tumbaba en la cama para ver si podía seguir el método de mirar al techo y esperar a que apareciera de repente perfectamente terminada, para luego levantarme y dibujarla. Cuando me quedaba sin tiempo, corría a la mesa y me daba cuenta de que la única manera de hacerlo era dibujando. Tienes que dibujar, dibujar y dibujar. Entonces alguno de los dibujos te sale divertido o chulo. "Éste está bastante bien. Éste puede ir con este otro." Entonces dibujas un par de rellenos y así era como lo creaba. En realidad, tenías que ponerte en movimiento.

»Esto lo apliqué a todo lo demás: el cine y todo. Aunque no supiera qué hacer, sólo tenía que empezar. Para un montón de gente ésta es la parte que más echa para atrás. Piensan: "Bueno, no tengo ninguna idea, así que no puedo empezar". Yo sé que sólo se te ocurre la idea una vez que empiezas. Es justo lo contrario. Tienes que actuar primero, para que te llegue la inspiración. No esperar a que te llegue la inspiración para empezar a actuar, porque, si no, nunca te llegará la inspiración, al menos no con regularidad».

TF: Éste es el sistema que también sigue Kevin Kelly (véase capítulo con el mismo título) para escribir. Y este punto de vista me recuerda al de Rolf Potts (véase capítulo Cómo ganarte tu libertad): «La mera disposición a improvisar es más vital, a largo plazo, que el estudio».

Ni siquiera los profesionales saben

«[En *The Director's Chair*, Robert Zemeckis dijo que]: creía que había hecho la peor película del mundo con *Forrest Gump*… o que fue tan puntilloso en *Regreso al futuro*[60] (*Back to the Future*) [que] casi eliminó la escena de "Johnny B. Goode" porque pensó: "Bueno, en realidad no encaja. La quitaré incluso antes de la presentación preliminar (*preview*)".»

TIM: «Entonces fue cuando el montador le dijo: "Déjala por lo menos para el *screening*"».

ROBERT: «Hagamos al menos una presentación preliminar… Y tras ella dijo: "No había manera de bajar a la gente de las nubes". Nunca sabes. Esto demuestra que no sabes. Quiero que la gente oiga estas historias porque cuando tienes la impresión de: "Oh, no sé si lo estoy haciendo bien. Estos tipos sí que parecen saber". No, tampoco ellos saben. Ninguno de ellos sabe. Eso es lo bonito de esto. No tienes que saber. Sólo tienes que seguir moviéndote hacia delante».

Más sobre creatividad

«Cuando la gente dice: "¡Es que haces tantas cosas! Eres músico, pintas, eres compositor, eres cineasta, eres el redactor. ¡Haces tantas cosas diferentes!". Yo voy y digo: "No, sólo hago una cosa. Vivo una vida creativa. Cuando pones creatividad en todo, todo se vuelve accesible para ti"…

»[Si] me tengo que meter en la mente de un personaje puede que lo dibuje primero para ver qué aspecto visual tiene, o puede que lo [descubra] con la música para saber cómo suena. Este sistema te permite trabajar de una manera absolutamente no lineal.

»La forma en que anotas las cosas en el diario, tu manera de establecer referencias cruzadas, tu forma de presentar las cosas, tu manera de inspirar al equipo, tu manera de inspirar a la gente que te rodea, la forma en que te inspiras tú mismo, todo es creativo. **Y si dices que no eres creativo, fíjate en todo lo que te estás perdiendo por el simple hecho de decirte eso**. Creo que la creatividad es uno de los mayores dones innatos que tenemos y que alguna gente no cultiva, que no se dan cuenta de que podrían aplicarla a, literalmente, todos los ámbitos de la vida.»

El discurso que le soltó a Frank Miller para conseguir los derechos de *Sin City*

«Fui a ver a Frank Miller y le enseñé la prueba que hice para *Sin City* [basada en las novelas gráficas]. Le dije: "Sé lo que es crear personajes originales y no fiarse de Hollywood, pero esto no es Hollywood. Esto es algo completamente distinto. Esto lo hice yo mismo, y te voy a proponer un trato. ¿Qué te parece si escribo el guion, uno que será insustancial porque lo copiaré tal cual de tus libros? Estamos en noviembre. Tendré el guion en diciembre. Rodamos una prueba en enero. Haré venir a algunos amigos actores. Rodamos [la primera escena], la monto. Tú estarás allí, tú dirigirás conmigo. Yo haré los efectos especiales, yo haré la partitura, yo haré la falsa secuencia de créditos con todos los actores que queramos que estén [por ejemplo, Bruce Willis, Mickey Rourke]… Y si te gusta lo que ves, cerramos un trato para los derechos, y hacemos la película. Si no te gusta, te lo quedas como cortometraje para enseñárselo a los amigos».

Un dicho divertido de sus hijos

«Cuando les gano en un juego porque tergiverso alguna regla a mi favor siempre dicen: "Papá no hace trampas. Sólo juega con deportividad creativa". Se divierten con eso. No se sienten mal. En realidad intentan adelantarse a lo que voy a hacer para tergiversar las reglas.»

La clave es el porqué

El libro que más ha regalado Robert es *La clave es el porqué* (Ediciones Península, 2013), de Simon Sinek.

«Reparé mejor en lo que estaba haciendo cuando leí ese libro, y se lo regalé a la gente para que pudieran saber qué estaban haciendo bien y qué estaban haciendo mal.

»Es un planteamiento muy sencillo que deberían aplicar a diario. [Por ejemplo,] si te acercas a un actor y le dices: "Eh, soy director de cine y estoy haciendo una película de bajo presupuesto, y me iría bien que apareciera tu nombre para que se vendiera mejor. No puedo pagarte mucho, y probablemente será un montón de trabajo, pero si quieres participar…". Sólo estás pensando en ti mismo. Y [la respuesta será]: "No, lárgate de aquí", porque sólo le estás hablando de *lo que* tú haces y de *cómo* lo haces, que es: "Hago películas de bajo presupuesto". Vale, ¿y qué? Pues que no tienes dinero.

»En lugar de eso, yo siempre empiezo con un por qué. Me acerco [y digo], "Me encanta lo que haces. Siempre he sido un gran *fan* tuyo. Tengo un papel para ti que no te saldrá nunca más. Yo creo en la libertad creativa. No trabajo con los estudios. Soy independiente. Soy el jefe aquí. No hay nadie más que yo y mi equipo. Todo es muy creativo. Pregúntale a cualquier actor amigo tuyo. Te dirá: 'No te pierdas esa experiencia'".

»"Te vas a sentir lleno de energía. Yo ruedo muy rápido. Robert De Niro hizo *Machete* en cuatro días. Y rodaré contigo en cuatro días. En tu próxima película te vas a pasar seis meses. Dedicas cuatro días a mi película, te diviertes como nunca y probablemente las críticas serán fabulosas."

»"Actuarás con total libertad porque te daré esa libertad. Por eso lo hago. ¿Cómo lo hago? Porque trabajo con mucha independencia. Tengo a poca gente en mi equipo, todos hacemos muchas funciones. Lo hacemos con poco dinero, por eso tenemos más libertad. ¿Que a qué me dedico? Soy cineasta independiente. ¿Quieres venir a hacer esta película?" Y entonces dicen: "Sí". Porque todo va de lo que pueden hacer ellos y de lo satisfactorio que les va a resultar.»

Nunca te disgustes por nada

Robert contó una conversación que tuvo con su hijo un día que lo vio muy enfadado:

«Le dije: "Te voy a contar un secreto de la vida: nunca hay que disgustarse por nada. Todo tiene un sentido. Sólo has suspendido el examen del permiso de conducir, y estás cabreadísimo. Yo no podría estar más feliz. Prefiero que metas la pata con un profesor y que lo afrontes, a que metas la pata delante de un policía, o que cometas el mismo error y atropelles a alguien… No se me ocurre ninguna razón para pensar que suspender este examen sea algo malo. En realidad, todo depende de cómo lo interpretes tú, y la forma en que lo interpretas es muy importante. Si eres capaz de tener una actitud positiva, analízalo y di: 'A ver, ¿qué puedo aprender de esto?'… ¿Por qué ibas a disgustarte por nada?". Y él dijo: "Vaya, eso tiene mucho sentido". ¿Te disgustas porque algo no salió como estaba planeado? Será por una buena razón».

«Bien»

Jocko Willink, comandante retirado de las fuerzas SEAL de la Armada estadounidense (su perfil completo está en el capítulo Jocko Willink)

¿Cómo afronto los contratiempos, errores, retrasos, fracasos u otros desastres? En realidad tengo una manera muy sencilla de afrontar esas situaciones. Uso una palabra para hacer frente a todas esas situaciones, que es *bien*.

Esto es algo que me puso de manifiesto uno de mis subordinados directos, uno de los muchachos que trabajaron para mí, un tipo que se ha convertido en uno de mis mejores amigos. Me llamaba o venía a verme en privado y me decía: «Jefe, tenemos esto, eso o aquello que va mal». Y yo le decía: «Bien».

Y, al final, un día me comentó una situación que se nos estaba yendo de las manos y, en cuanto terminó de explicármelo, dijo: «Ya sé lo que va a decir».

Y yo respondí: «¿Qué voy a decir?».

Y él dijo: «Va a decir: "Bien"».

Y prosiguió: «Eso es lo que dice siempre. Cuando algo está mal o va mal, me mira y me dice: "Bien"».

Y le dije: «Bueno, lo digo de verdad. Porque así es como funciono». Así que le expliqué que cuando las cosas se tuercen, algo bueno saldrá de ahí.

- Oh, ¿una misión cancelada? Bien. Ya podemos centrarnos en otra.
- ¿No hemos conseguido el nuevo engranaje de alta velocidad que queríamos? Bien. Podemos seguir con lo simple.
- ¿No me han ascendido? Bien. Más tiempo para perfeccionar.
- ¿No hay financiación? Bien. Tenemos más parte en la compañía.
- ¿No conseguiste el trabajo que querías? Bien. Sal a buscar más experiencia para hacer un currículum mejor.
- ¿Te has lesionado? Bien. Necesitabas descansar de los entrenamientos.
- ¿Te han rendido? Bien. Mejor que te rindan en los entrenamientos a que te ocurra en la calle.
- ¿Te han ganado? Bien. Hemos aprendido.
- ¿Problemas inesperados? Bien. Tenemos la oportunidad de buscar una solución.

Y ya está. Cuando las cosas vayan mal, no te hundas, no te inquietes, no te frustres. No. Estudia el problema y di: «Bien».

Ahora bien, no me refiero a que digas un tópico. No quiero sonar a señor Positivo Sonrisas. Los tipos así desconocen la verdad más profunda. Los tipos así creen que una actitud positiva va a resolver los problemas. Y no es así. Pero tampoco lo hará darle vueltas a los problemas. No. Acepta la realidad, pero concéntrate en la solución. Toma ese asunto, toma ese revés, toma ese problema y conviértelo en algo positivo. Avanza. Y, si formas parte de un equipo, esa actitud se contagiará.

Por último, para terminar esto: si eres capaz de pronunciar la palabra *bien*, ¿sabes qué? Significa que sigues vivo. Significa que sigues respirando.

Y, si sigues respirando, quiere decir que aún te quedan fuerzas para pelear. Así que levántate, sacúdete el polvo, vuelve a cargar, recalibra, reincorpórate y al ataque.

Y eso, ahí mismo, es lo mejor que puedes hacer.

Sekou Andrews

Tótem: Pantera negra

Sekou Andrews (TW: @SekouAndrews, sekouandrews.com) es la voz poética más impresionante que he oído nunca. Lo vi por primera vez participando en los Congresos TED (Tecnología, Entretenimiento y Diseño), donde me dejó maravillado. Sekou es un profesor que se convirtió dos veces en campeón del Slam Nacional de Poesía (National Poetry Slam) de Estados Unidos. Ha recitado en privado para Barack Obama, Bono, Oprah Winfrey, Maya Angelou y muchas empresas de la lista Fortune 500.

TF: Como estamos llegando al final (¿o es el principio?), amigos míos, este perfil es breve, amable y conciso. Ahí va una sola frase del arte de Sekou para marcar el tono:

«Mucho tienes que desear ser mariposa si estás dispuesto a renunciar a ser oruga.»

Conclusión

Apréndete las reglas como un profesional para poder saltártelas como un artista.

PABLO PICASSO

«Disfrútala.»

La mejor respuesta que he oído para lo que siempre le pregunto a mis mejores amigos: «¿Qué debo hacer con mi vida?».

Durante la redacción de este libro, me sentaba en la sauna de veinte a treinta minutos bien entrada la noche para relajarme, luego me tumbaba boca arriba en la piscina y contemplaba las estrellas a través de las ramas de los árboles recortadas contra el cielo. Bajo la luz de una sola bombilla dentro de la sauna de barril leía algo de poesía para desconectar la mente, como *Hojas de hierba* o *Zen en el arte del tiro con arco* (Gaia, 2012), de Eugen Herrigel, obra que empecé a leer en cierto momento por una recomendación.

Me acababa de iniciar en la práctica del tiro con arco, y mi rutina consistía en tomarme dos o tres descansos al día para tirar dieciocho flechas en cada uno de ellos. Tenía libros de texto y un entrenador para la parte práctica. *Zen en el arte del tiro con arco*, por otra parte, parecía ser un 80 por ciento de discurso enigmático absurdo y un 20 por ciento de entendimiento filosófico brillante.[61] Pero me ofrecía gratos descansos, un poco de expansión mental, y con eso era suficiente.

Una mañana, el investigador que había traído de Canadá para que trabajara en el libro de forma presencial, me paró ante el refrigerador cuando me disponía a sacar algo de comer y agua fresca, y me dijo: «Estás muy tranquilo. ¿Cómo es que estás tan tranquilo con el millón de cosas que tienes entre manos?».

Aquello me dio que pensar, y tenía razón. Tenía muchas cosas entre manos. Estaba en la recta final del plazo para entregar el libro, tenía como una docena de fuegos empresariales que controlar, mi perro acababa de tener un accidente grave, nuestro coche había muerto y tenía a varios miembros de la familia y huéspedes yendo y viniendo. Aquello era un circo de tres pistas y yo era el que hacía girar los platillos.

De siempre había sido un caos de nervios, de cortocircuitos ante el plazo de entrega de un libro. Era muy molesto tenerme cerca. Así que, ¿qué había cambiado?

Entonces caí en la cuenta y se lo expliqué: Durante la lectura y relectura de las enseñanzas que contiene este libro, he asimilado mucho más de lo que creía. Con el piloto automático he usado el *bien* de Jocko, he invitado a Mara a tomar el té, como

Tara Brach, he contemplado las estrellas tal como harían BJ Miller y Ed Cooke, y he puesto el miedo en su sitio, igual que hizo Caroline Paul sobre el puente Golden Gate.

Vivo a base de hacerme listas. Es mi manera de tener una vida ordenada, de tener mi mundo organizado. Lo que más me sorprendió de mi tranquilidad fue que no hubiera ninguna lista. Sencillamente había ido probando uno o dos comentarios o armas de titanes cada día en mi cabeza y, tal como me dijo Cal Fussman, «la mierda buena se queda». Las cosas que necesitaba en cada momento particular seguían viniéndome a la mente. Cuanto más las releía y sopesaba, más notaba su influencia.

Unas dieciséis horas después de la charla ante el refrigerador, estaba totalmente agotado y listo para una buena sesión de sudor y enfriamiento. A solas, me encaminé hacia la sauna de barril y me senté para respirar el aroma del cedro. La transpiración fluía poco a poco, como la tensión de la jornada, y llegué al final de *Zen en el arte del tiro con arco*. Un pasaje durante los comentarios de despedida del maestro japonés, me hizo detenerme unos minutos. Lo resumo un poco aquí:

> Sólo debo advertirte una cosa. Te has convertido en una persona diferente en el transcurso de estos años. Porque eso es lo que significa el arte del tiro con arco: un combate profundo y trascendental del arquero consigo mismo. Puede que aún no lo hayas notado apenas, pero lo percibirás con mucha fuerza cuando vuelvas a encontrarte con tus amigos y conocidos en tu país: las cosas ya no te cuadrarán igual que antes. Verás con otros ojos y medirás con otros patrones. [También a mí me ha pasado, y le pasa a todo el que es tocado por el espíritu de este arte.]
>
> Para despedirme, y para no despedirme, el maestro me entregó su mejor arco. «Cuando dispares con este arco, sentirás el espíritu del maestro junto a ti…»

Esto me hizo sonreír.

Para los chiflados que haya entre vosotros, me recordó al final de *El retorno del Jedi* (*Return of the Jedi*), cuando la Alianza ha derrotado al Imperio Galáctico y Luke Skywalker alza la vista hacia el cielo estrellado de Endor (imagínalo conmigo) y ve los espíritus resplandecientes y sonrientes de Obi-Wan Kenobi, Yoda y Anakin Skywalker.

Los dos primeros estuvieron con él en todo momento, y los tres estarán con él para siempre.

Espero que cuando leas y releas este libro, sientas junto a ti el espíritu de estos titanes. No importa la adversidad, el desafío o la gran ambición que tengas ante ti, ellos están ahí.

No estás solo, y eres mejor de lo que crees. Como diría Jocko: a por ello.

Los veinticinco episodios más destacados del programa *The Tim Ferriss Show*

Para ver más travesuras… fourhourworkweek.com/friday.

Éstos son los veinticinco episodios más populares del programa *The Tim Ferriss Show* desde septiembre de 2016. Todos ellos se pueden encontrar en fourhourworkweek.com/podcast y itunes.com/timferriss:

1. «Jamie Foxx on Workout Routines, Success Habits, and Untold Hollywood Stories» (episodio 124).
2. «Tony Robbins on Morning Routines, Peak Performance, and Mastering Money» (episodio 37).
3. «The Scariest Navy SEAL Imaginable… and What He Taught Me» (episodio 107).
4. Tony Robbins — On Achievement Versus Fulfillment» (episodio 178).
5. «Lessons from Geniuses, Billionaires, and Tinkerers» (episodio 173).
6. «Tim Ferriss Interviews Arnold Schwarzenegger on Psychological Warfare (and Much More)» (episodio 60).
7. «The Secrets of Gymnastic Strength Training» (episodio 158).
8. «How Seth Godin Manages His Life — Rules, Principles, and Obsessions» (episodio 138).
9. «Dom D'Agostino on Fasting, Ketosis, and the End of Cancer» (episodio 117).
10. «Charles Poliquin on Strength Training, Shredding Body Fat, and Increasing Testosterone and Sex Drive» (episodio 91).
11. «5 Morning Rituals that Help Me Win the Day» (episodio 105).
12. «Shay Carl — From Manual Laborer to 2.3 Billion YouTube Views» (episodio 170).

13. «Tony Robbins on Morning Routines, Peak Performance, and Mastering Money (Part 2)» (episodio 38).
14. «The Science of Strength and Simplicity with Pavel Tsatsouline» (episodio 55).
15. «Dissecting the Success of Malcolm Gladwell» (episodio 168).
16. «Kevin Rose» (episodio 1).
17. «How to 10x Your Results, One Tiny Tweak at a Time» (episodio 144).
18. «The Importance of Being Dirty: Lessons from Mike Rowe» (episodio 157).
19. «The Interview Master: Cal Fussman and the Power of Listening» (episodio 145).
20. «The Man Who Studied 1,000 Deaths to Learn How to Live» (episodio 153).
21. «Kevin Kelly — AI, Virtual Reality, and the Inevitable» (episodio 164).
22. «Dom D'Agostino — The Power of the Ketogenic Diet» (episodio 172).
23. «Tools and Tricks from the #30 Employee at Facebook» (episodio 75).
24. «Marc Andreessen — Lessons, Predictions, and Recommendations from an Icon» (episodio 163).
25. «Tara Brach on Meditation and Overcoming FOMO (Fear of Missing Out)» (episodio 94).

Mis preguntas a bocajarro

Si algún día acabaras sentado junto a un premio Nobel o un multimillonario, ¿qué le preguntarías? Si sólo dispusieras de dos a cinco minutos, y esa persona estuviera dispuesta a hablar contigo, ¿cómo los aprovecharías al máximo?

Éstas son las preguntas que he ido reuniendo o creando para esa situación hipotética. Muchas de ellas son las «preguntas rápidas» que planteo a casi todos los invitados que entrevisto en mi programa *The Tim Ferriss Show*. Algunas son adaptaciones de preguntas que formulan los propios invitados (como Peter Thiel, véase capítulo con el mismo título, y Marc Andreessen, véase capítulo con el mismo título).

- Cuando piensas en la palabra éxito, ¿quién es la primera persona que se te viene a la mente y por qué?
- Dime algo en lo que tú creas y los demás encuentren demencial.
- ¿Cuál es el libro o libros que más has regalado?
- ¿Cuál es tu documental o película favorita?
- ¿Cuál es la adquisición por cien dólares o menos que ha tenido una repercusión más positiva en tu vida en los últimos seis meses?
- ¿Cuáles son tus rituales matutinos? ¿Cómo son los sesenta primeros minutos de tu día a día?
- ¿Qué obsesiones analizas por las tardes o los fines de semana?
- ¿De qué tema hablarías si te ofrecieran dar una conferencia TED sobre algo ajeno a tu especialidad?
- ¿Cuál es la mejor inversión que has hecho, o la más rentable? Puede ser una inversión de dinero, de tiempo, de energía o de cualquier otro recurso. ¿Qué te animó a hacer esa inversión?
- ¿Hay alguna cita que te sirva de guía en la vida o en la que pienses a menudo?
- ¿Cuál es el peor consejo que ves u oyes dar en tu entorno?
- Si pudieras tener una valla publicitaria gigante en algún lugar ¿qué pondrías en ella?
- ¿Qué consejo le darías a tu yo de veinte, veinticinco o treinta años? Por favor, sitúate en el lugar donde estabas por entonces y en lo que hacías.
- ¿Hay algún error, o error aparente, que te haya servido para cosechar un éxito posterior? ¿O hay algún error que hayas cometido que valores especialmente?
- Dime algo realmente raro o desconcertante que te pase con frecuencia.
- ¿Sobre qué has cambiado de parecer en los últimos años? ¿Por qué?
- ¿Qué crees que es cierto, aunque no puedas demostrarlo?

- ¿Alguna pregunta o petición para mi audiencia? ¿Unas palabras de despedida?

Los títulos más regalados y recomendados por todos los entrevistados en este libro

¡Esto es lo que me has estado pidiendo! Un apunte sobre tipografía:

- Los libros en **negrita** fueron la respuesta al «libro más regalado».
- Los libros en **negrita** y subrayados son la respuesta al «libro más regalado» que *no* aparece en el episodio correspondiente del *podcast*, pero que los invitados me enviaron con posterioridad.
- Los libros que no están en negrita fueron recomendados o comentados por el invitado en cuestión, sin ser en concreto «el más regalado».

¿Qué libros salieron más a colación? Éstos son los diecisiete más mencionados (todos con tres o más menciones) por orden decreciente de frecuencia:

1. *Tao-te-king*, de Lao Tse (América Ibérica, Madrid, 1994) (5 menciones).
2. *La rebelión de Atlas* (Grito Sagrado, Buenos Aires, 2009), de Ayn Rand (4).
3. *Sapiens* (Debate, Barcelona, 2015), de Yuval Noah Harari (4).
4. *Siddhartha* (Penguin Random House, Barcelona, 2017), de Hermann Hesse (4).
5. *La semana laboral de 4 horas* (RBA, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss (4).
6. *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2011), de Atul Gawande (4).
7. *Dune* (La Factoría de Ideas, Madrid, 2010), de Frank Herbert (3).
8. *Influencia* (Ilustrae, Barcelona, 2014), de Robert Cialdini (3).
9. *Tropezar con la felicidad* (Destino, Barcelona, 2006), de Daniel Gilbert (3).
10. *Superinteligencia: Caminos, Peligros y estrategias* (Teell Editorial, Zaragoza, 2016), de Nick Bostrom (3).
11. *¿Está usted de broma, señor Feynman?* (Alianza Editorial, Madrid, 2016), de Richard P. Feynman (3).
12. *El cuerpo perfecto en 4 horas* (Ediciones B, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss (3).
13. La Biblia (3).
14. *The Hard Thing About Hard Things*, de Ben Horowitz (3).
15. *La guerra del arte* (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield (3).
16. *Watchmen* (ECC, Barcelona, 2016), de Alan Moore (3).
17. *Cero a uno* (Gestión 2000, Barcelona, 2015), de Peter Thiel con la colaboración de Blake Masters (3)**.**

¡Disfrútalos!

Adams, Scott: *Influencia* (Ilustrae, Barcelona, 2014), de Robert B. Cialdini.

Altucher, James: ***Hijo de Jesús*** (Mondadori, Barcelona, 2013), de Denis Johnson; *Cometas en el cielo* (Salamandra, Barcelona, 2004) y *Mil soles espléndidos* (Salamandra, Barcelona, 2009), de Khaled Hosseini; *Antifrágil* (Paidós, Barcelona, 2013), *El cisne negro* (Planeta, Barcelona, 2012), *¿Existe la suerte?* (Paidós, Barcelona, 2015), de Nassim Nicholas Taleb; *Exprime tus neuronas* (Gestión 2000, Barcelona, 2012), de John Medina; *Fueras de serie* (Taurus, Barcelona, 2009), de Malcolm Gladwell; *Freakonomics* (Zeta Bolsillo, Barcelona, 2010), de Steven D. Levitt y Stephen J. Dubner.

Amoruso, Sophia: ***El hombre más rico de Babilonia*** (Obelisco, Barcelona, 2000), de George Samuel Clason; *No Man's Land: Where Growing Companies Fail*, de Doug Tatum; *Cómo cerrar rondas de financiación con éxito* (Libros de Cabecera, Barcelona, 2015), de Brad Feld y Jason Mendelson; *Rilke on Love and Other Difficulties*, de Rainer Maria Rilke.

Andreessen, Marc: *Cómo aumentar el rendimiento de los directivos*

(Orbis, Barcelona, 1987) y *Sólo los paranoides sobreviven* (Granica, Barcelona, 1997), de Andrew S. Grove; *Cero a uno: cómo inventar el futuro* (Gestión 2000, Barcelona, 2015), de Peter Thiel con la colaboración de Blake Masters; *Walt Disney: The Triumph of the American Imagination*, de Neal Gabler; *Schulz Carlitos y Snoopy: una biografía* (Es Pop Ediciones, Madrid, 2009), de David Michaelis; *The Wizard of Menlo Park: How Thomas Alva Edison Invented the Modern World*, de Randall E. Stross; *Born Standing Up: A Comic's Life*, de Steve Martin; *The Hard Thing About Hard Things*, de Ben Horowitz.

Arnold, Patrick: ***Jack Kennedy: Elusive Hero***, de Chris Matthews; *Del café a la morfina: todo lo que necesita saber sobre las sustancias psicoactivas, de la «A» a la «Z»* (Suma de Letras, Barcelona, 2002), de Andrew Weil; *Armas, gérmenes y acero* (Debate, Barcelona, 2007), de Jared Diamond.

Attia, Peter: ***Mistakes Were Made (but Not by Me): Why We Justify Foolish Beliefs, Bad Decisions, and Hurtful Acts***, de Carol Tavris y Elliot Aronson; ***¿Está usted de broma, señor Feynman?*** (Alianza Editorial, Madrid, 2016), de Richard P. Feynman; *10% más feliz: cómo conseguí controlar mi voz interior, reducir el estrés sin perder competitividad y encontrar un método de autoayuda realmente eficaz* (Oberon, Madrid, 2014), de Dan Harris.

Beck, Glenn: ***El libro de las virtudes*** (Vergara, Grupo Zeta, Barcelona, 2011), de William J. Bennett; ***Es negocio ser honrado*** (Gestión 2000, Barcelona, 2006), de Jon Huntsman.

Bell, Mark: *COAN: The Man, The Myth, The Method: The Life, Times & Training of the Greatest Powerlifter of All-Time*, de Marty Gallagher.

Belsky, Scott: ***Instrucciones para la vida*** (Plataforma, Barcelona, 2014), de Jackson Brown Jr.

Betts, Richard: ***Desventuras de un fanático del deporte*** (Duomo, Barcelona, 2012), de Frederick Exley; *The Crossroads of Should and Must*, de Elle Luna.

Birbiglia, Mike: ***The Promise of Sleep***, de William C. Dement.

Blumberg, Alex: *On the Run*, de Alice Goffman; *Hiroshima* (Debate, Barcelona, 2015), de John Hersey.

Boone, Amelia: ***La casa de hojas*** (Pálido Fuego, Málaga, 2013), de Mark Z. Danielewski.

Boreta, Justin: ***Musicofilia: relatos de la música y el cerebro*** (Anagrama, Barcelona, 2015), de Oliver Sacks; ***Despertar: guía para una espiritualidad sin religión*** (Kairós, Barcelona, 2015), de Sam Harris; *Tu cerebro y la música* (RBA, Barcelona, 2015), de Daniel J. Levitin; *La insoportable levedad del ser* (Tusquets, Barcelona, 2014), de Milan Kundera.

Brach, Tara: ***La esencia de Rumi*** (Obelisco, Barcelona, 2002), de Jalal al-Din Rumi; ***Cuando todo se derrumba: palabras sabias para momentos difíciles*** (Gaia, Madrid, 2012); *Superficiales* (Taurus, Barcelona, 2011), de Nicholas Carr; *Camino con corazón: guía a través de los peligros y promesas de la vida espiritual* (Los Libros de la Liebre de Marzo, Barcelona, 1997), de Jack Kornfield.

Brewer, Travis: ***Autobiografía de un yogui*** (Ananda, Valencia, 2010), de Paramahansa Yogananda; ***Aquí ahora*** (Producciones Editoriales, Barcelona, 1977), de Ram Dass; ***Conversaciones con Dios*** (Debolsillo, Barcelona, 2003), de Neale Donald Walsch.

Brown, Brené: ***El alquimista*** (Toison, Barcelona, 2007), de Paulo Coelho.

Callen, Bryan: *Excellent Sheep*, de William Deresiewicz; *La rebelión de Atlas* (Grito Sagrado, Buenos Aires, 2009) y *El manantial* (Santillana, Madrid, 2004), de Ayn Rand; *El poder del mito* (Capitán Swing, Madrid, 2015) y *El héroe de las mil caras* (Fondo de Cultura Económica, Madrid, 2015), de Joseph Campbell; *La genealogía de la moral* (Alianza, Madrid, 2011), de Friedrich Nietzsche); *El arte de aprender* (Urano, Barcelona, 2007), de Josh Waitzkin; *El cuerpo perfecto en 4 horas* (Ediciones B, Barcelona, 2012) y *La semana laboral de 4 horas* (RBA, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss; *Mala ciencia: no te dejes engañar por curanderos, charlatanes y otros farsantes* (Espasa Libros, Barcelona, 2012) y *Mala farma: cómo las empresas farmacéuticas engañan a los médicos y perjudican a sus pacientes* (Paidós, Barcelona, 2013), de Ben Goldacre; *Fiasco: The American Military Adventure in Iraq, 2003 to 2005*, de Thomas Ricks; *La torre elevada: Al-Qaeda y los orígenes del 11-S* (Debolsillo, Barcelona, 2011) y *Cienciología: Hollywood y la prisión de la fe* (Debate, Barcelona, 2013), de Lawrence Wright; *El banquete* (ediciones diversas en castellano), de Platón.

Carl, Shay: ***El libro de Mormón*** (Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, 1987), de José Smith, hijo; ***Como un hombre piensa, así es su vida*** (Obelisco, Barcelona, 2013), de James Allen; ***Cómo ganar amigos e influir sobre las personas***

en la era digital (Elipse, Barcelona, 2016), de Dale Carnegie; ***Piense y hágase rico*** (Biblok, Barcelona, 2015), de Napoleon Hill; ***La transformación total de su dinero*** (Grupo Nelson, 2008), de Dave Ramsey; ***Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*** (Paidós, Barcelona, 2015), de Stephen R. Covey; ***La negación de la muerte*** (Kairós, Barcelona, 2003), de Ernest Becker.

Catmull, Ed: ***One Monster After Another***, de Mercer Mayer.

Chin, Jimmy: ***Musashi*** (Quaterni, Madrid, 2009-2010), de Eiji Yoshikawa y Charles Terry); ***Guía del I Ching*** (Los Libros de la Liebre de Marzo, Barcelona, 1997), de Carol K. Anthony; *Missoula: Rape and the Justice System in a College Town*, de Jon Krakauer.

Cho, Margaret: *Cómo ser una estrella de cine* (Babel Books Siglo XXI, Barcelona, 2010), de William J. Mann.

Cooke, Ed: ***La edad de los prodigios*** (Turner, Madrid, 2012), de Richard Holmes; *Ver en la oscuridad* (Galaxia Gutenberg, Barcelona, 1994), de John M. Hull; *Elogio de la ociosidad y otros ensayos* (Diario Público, 2010), de Bertrand Russell; *Las penas del joven Werther* (ediciones diversas en castellano), *Teoría de los colores* (ediciones diversas en castellano)*; Máximas y reflexiones* (Edhasa, Barcelona, 1993), de Johann Wolfgang von Goethe; *Cosmología gozosa* (Impressions, Barcelona, 1979), de Alan Watts.

Cummings, Whitney: ***Una súper triste historia de amor verdadero*** (Duomo, Barcelona, 2011), de Gary Shteyngart; ***El drama del niño dotado*** (Tusquets, Barcelona, 2015), de Alice Miller; ***The Fantasy Bond***, de Robert W. Firestone; ***El concepto del continuum*** (Ob stare, Santa Cruz de Tenerife, 2008), de Jean Liedloff.

D'Agostino, Dominic: ***Personal Power***, de Tony Robbins; ***Tripping Over the Truth***, de Travis Christofferson; *¿Cómo habla Dios?* (Ariel, Barcelona, 2016), de Francis Collins; *Cartas del diablo a su sobrino* (Rialp, Madrid, 2004), de C. S. Lewis; *Cancer as a Metabolic Disease: On the Origin, Management, and Prevention of Cancer*, de Thomas Seyfried; *Ketogenic Diabetes Diet: Type 2 Diabetes*, de Ellen Davis y Keith Runyan; *Fight Cancer with a Ketogenic Diet*, de Ellen Davis.

De Botton, Alain: ***La insoportable levedad del ser*** (Tusquets, Barcelona, 2014), de Milan Kundera; los ***Ensayos*** de Michel de Montaigne (ediciones diversas en castellano); *En busca del tiempo perdido* (Alianza, Madrid, 2011), de Marcel Proust.

De Sena, Joe: ***Un mensaje a García*** (Elos, 1971), de Elbert Hubbard; *La rebelión de Atlas* (Grito Sagrado, Buenos Aires, 2009), de Ayn Rand; *Shogún* (Santillana, Madrid, 2005), de James Clavell; *El nuevo mánager al minuto* (Harper Collins, Madrid, 2015), de Kenneth H. Blanchard.

Diamandis, Peter: ***El águila solitaria*** (Cumbre, Madrid, 1954), de Charles Lindbergh; ***El hombre que vendió la luna*** (Gaviota, Madrid, 1987), de Robert A. Heinlein; ***La singularidad está cerca*** (Lola Books, 2012), de Ray Kurzweil; ***La rebelión de Atlas*** (Grito Sagrado, Madrid, 2009), de Ayn Rand; el cuento de *La sopa de piedras*.

DiNunzio, Tracy: *Empresas que sobresalen: por qué algunas sí pueden mejorar la rentabilidad y otras no* (Deusto, Barcelona, 2011), de Jim Collins; *La tienda de los sueños: Jeff Bezos y la era de Amazon* (Anaya Multimedia, Madrid, 2014), de Brad Stone.

Dubner, Stephen: Para adultos: ***Los niveles del juego*** (Dioptrías, Madrid, 2015), de John McPhee; para niños: ***La maceta vacía*** (Juventud, Barcelona, 2010), de Demi.

Eisen, Jonathan: ***National Geographic Field Guide to the Birds of North America***, de Jon L. Dunn y Jonathan Alderfer.

Engle, Dan: ***Inteligencia erótica: claves para mantener la pasión en la pareja*** (Temas de Hoy, Madrid, 2007), de Esther Perel; *La serpiente cósmica, el adn y los orígenes del saber* (Takiwasi, Lima, 1997), de Jeremy Narby; *Autobiografía de un yogui* (Ananda, Valencia, 2010), de Paramahansa Yogananda.

Fadiman, James: *PIHKAL: una historia química de amor* (Manuscritos, Madrid, 2015); *TIHKAL: la continuación* (Manuscritos, Madrid, 2015), de Alexander Shulgin y Ann Shulgin.

Favreau, Jon: ***El viaje del escritor*** (Ma non troppo, Barcelona, 2002), de Christopher Vogler y Michele Montez; ***It Would Be So Nice If You Weren't Here***, de Charles Grodin; ***El cuerpo perfecto en 4 horas*** (Ediciones B, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss; *El hobbit* (Minotauro, Barcelona, 2012), de J. R. R. Tolkien; *Confesiones de un chef* (RBA, Barcelona, 2015), de Anthony Bourdain.

Foxx, Jamie: *Without Sanctuary: Lynching Photography in America*, de James Allen.

Fussell, Chris: *Puertas de fuego* (Grijalbo Mondadori, Barcelona, 1999), de Steven Pressfield; *Steve Jobs* (Debate, Barcelona, 2014) y *Los innovadores* (Debate Barcelona, 2014), de Walter Isaacson.

Fussman, Cal: ***Cien años de soledad*** (Literatura Random House, Barcelona, 2015), de Gabriel García Márquez; Entre el mundo y yo (Seix Barral, Barcelona, 2016), de Ta-Nehisi Coates; *Speak Like Churchill, Stand Like Lincoln: 21 Powerful Secrets of History's Greatest Speakers*, de James C. Humes; *A Feast of Snakes* y *Car*, de Harry Crews.

Ganju, Nick: ***No me hagas pensar*** (Pearson Educación, Madrid, 2006), de Steve Krug; ***How to Measure Anything: Finding the Value of Intangibles in Business***, de Douglas W. Hubbard; *How Not to Be Wrong: The Power of Mathematical Thinking*, de Jordan Ellenberg; *Obtenga el sí* (Gestión 2000, Barcelona, 2011), de Roger Fisher y William Ury.

Gazzaley, Adam: ***Fundación*** (La Factoría de Ideas, Madrid, 2007), de Isaac Asimov; *The Reality Dysfunction* (de la trilogía *The Night's Dawn*), de Peter F. Hamilton; Luces de montaña (Desnivel, Madrid, 1995), de Galen Rowell.

Gladwell, Malcolm: ***Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious***, de Timothy D. Wilson; ***Merchant Princes: An Intimate History of Jewish Families Who Built Great Department Stores***, de Leon A. Harris; *El topo* (Debolsillo, Barcelona, 2003), *La chica del tambor* (Debolsillo, Barcelona, 2003), *La casa Rusia* (Debolsillo, Barcelona, 2004), *El espía que surgió del frío* (Debolsillo, Barcelona,

2003), de John le Carré; *La gran apuesta: cómo un puñado de inversores jugaron a perder contra el mundo, y ganaron* (Debate, Barcelona, 2013), de Michael Lewis; *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2011), de Atul Gawande; todos los libros de Lee Child.

Godin, Seth: ***Makers*** y ***Pequeño hermano*** (Puck, Barcelona, 2011), de Cory Doctorow; ***Entender el cómic*** (Astiberri, Bilbao, 2005), de Scott McCloud; ***Snow Crash*** (Gigamesh, Barcelona, 2009) y ***La era del diamante*** (Grupo Zeta, Barcelona, 2010), de Neal Stephenson; ***Dune*** (La Factoría de Ideas, Madrid, 2010), de Frank Herbert; *Pattern Recognition*, de William Gibson. AUDIOLIBROS: ***The Recorded Works***, de Pema Chödrön; *Debt*, de David Graeber; *Just Kids*, de Patti Smith; *The Art of Possibility*, de Rosamund Stone Zander y Benjamin Zander; ***Zig Ziglar's Secrets of Closing the Sale***, de Zig Ziglar; ***La guerra del arte: rompe las barreras y vence tus batallas creativas internas*** (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield.

Goldberg, Evan: ***Siempre te querré*** (Firefly Books, 2009), de Robert Munsch; ***Watchmen*** (ECC, Barcelona, 2016) y ***V de Vendeta*** (ECC, Barcelona, 2016), de Alan Moore; ***Predicador*** (Planeta DeAgostini, Barcelona, 2010), de Garth Ennis; *Guía del autoestopista galáctico* (Anagrama, Barcelona, 2010), de Douglas Adams; *El principito* (ediciones diversas en castellano), de Antoine de Saint-Exupéry.

Goodman, Marc: *Corrupción en la policía* (Plaza & Janés, Barcelona, 1989), de William Caunitz; *La semana laboral de 4 horas* (RBA, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss; *La singularidad está cerca* (Lola Books, 2012), de Ray Kurzweil; *Superinteligencia: Caminos, Peligros y estrategias* (Teell Editorial, Zaragoza, 2016), de Nick Bostrom.

Hamilton, Laird: La Biblia; *Nacidos para ser héroes* (Debate, Barcelona, 2015), de Christopher McDougall; *El señor de los anillos* (Minotauro, Barcelona, 2016), de J. R. R. Tolkien; *Supervivencia* (Desnivel, Madrid, 2016), de Laurence Gonzales; *Juan Salvador Gaviota* (B de Bolsillo, Barcelona, 2016), de Richard Bach y Russell Munson; *Dune* (La Factoría de Ideas, Madrid, 2010), de Frank Herbert.

Harris, Sam: *Historia de la filosofía occidental* (Espasa, Barcelona, 2010), de Bertrand Russell; *Razones y personas* (Antonio Machado Libros, Madrid, 2004), de Derek Parfit; *La última palabra* (Gedisa, Barcelona, 2000) y *La muerte en cuestión* (Fondo de Cultura Económica, México, 1981), de Thomas Nagel; *Nuestra invención final* (Paidós, Barcelona, 2014), de James Barrat; *Superinteligencia: Caminos, Peligros y estrategias* (Teell Editorial, Zaragoza, 2016), de Nick Bostrom; *Humiliation* y *Anatomía del asco* (Grupo Santillana de Editores, Madrid, 1998), de William Ian Miller; *El vuelo de la garuda: la tradición Dzogchen del budismo tibetano* (Ediciones La Llave, Barcelona, 2014), de Keith Dowman; *Yo soy eso* (Sirio, Málaga, 2003), de Nisargadatta Maharaj; *Una Temporada de machetes* (Anagrama, Barcelona, 2004), de Jean Hatzfeld; *Dios no es bueno* (Debolsillo, Barcelona, 2009) y Hitch-22 (Debolsillo, Barcelona, 2013), de Christopher Hitchens; *Tropezar con la felicidad* (Destino, Barcelona, 2006), de Daniel Gilbert; El Corán.

Hart, Mark: *Maestría* (Océano, Barcelona, 2013), de Robert Greene; *El arte de aprender* (Urano, Barcelona, 2007), de Josh Waitzkin; *El cuerpo perfecto en 4 horas* (Ediciones B, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss.

Hof, Wim: *Juan Salvador Gaviota* (B de Bolsillo, Barcelona, 2016), de Richard Bach y Russell Munson; *Siddhartha* (ediciones diversas en castellano), de Hermann Hesse; Bhagavad Gita; La Biblia.

Hoffman, Reid: ***Conscious Business: How to Build Value Through Values***, de Fred Kofman; ***Sapiens*** (Debate, Barcelona, 2015), de Yuval Noah Harari.

Holiday, Ryan: ***Meditaciones*** (ediciones diversas en castellano), de Marco Aurelio; ***La guerra del arte: rompe las barreras y vence tus batallas creativas internas*** (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield; *¿Por qué corre Sammy?* (Acantilado, Barcelona, 2008), de Budd Schulberg; *Titan: The Life of John D. Rockefeller, Sr.*, de Ron Chernow; *Cómo vivir: una vida con Montaigne: en una pregunta y veinte intentos de respuesta* (Ariel, Barcelona, 2011), de Sarah Bakewell; *The Fish that Ate the Whale: The Life and Times of America's Banana King* y *Tough Jews*, de Rich Cohen; *Edison* (Plaza & Janés, Barcelona, 1962), de Matthew Josephson; *Ulysses S. Grant: Triumph over Adversity*, de Brooks Simpson; *Fahrenheit 451* (Círculo de Lectores, Barcelona, 2015), de Ray Bradbury.

Honnold, Alex: *La otra historia de los Estados Unidos* (Siete Cuentos, Nueva York, 2011), de Howard Zinn; *Sacred Economics: Money, Gift, and Society in the Age of Transition*, de Charles Eisenstein.

Jarvis, Chase: *Roba como un artista* (Alfaguara, Barcelona, 2013) y *Aprende a promocionar tu trabajo* (Gustavo Gili, Barcelona, 2016), de Austin Kleon; Las 22 leyes inmutables del *marketing* (McGraw-Hill/Interamericana de España, Madrid, 2004), de Al Ries y Jack Trout; *Confía en mi, estoy mintiendo: confesiones de un manipulador de los medios* (Empresa Activa [Urano], Barcelona, 2013), de Ryan Holiday; *The Rise of Superman*, de Steven Kotler; *El poder de ser vulnerable* (Urano, Barcelona, 2016), de Brené Brown; *Unlabel: Selling You Without Selling Out*, de Marc Eck¯o; *Play It Away: A Workaholic's Cure for Anxiety*, de Charlie Hoehn; *Jab, Jab, Jab, Right Hook*, de Gary Vaynerchuk.

John, Daymond: ***Piense y hágase rico*** (Biblok, Barcelona, 2015), de Napoleon Hill; ***¿Quién se ha llevado mi queso?*** (Urano, Barcelona, 2000), de Spencer Johnson; ***La estrategia del océano azul*** (Profit Editorial, Barcelona, 2015), de W. Chan Kim y Renée Mauborgne; ***Invisible Selling Machine***, de Ryan Deiss; ***El hombre más rico de Babilonia*** (Obelisco, Barcelona, 2000), de George Samuel Clason; ***Genghis Khan y el inicio del mundo moderno*** (Crítica, Barcelona, 2006), de Jack Weatherford.

Johnson, Bryan: ***A Good Man: Rediscovering My Father, Sargent Shriver***, de Mark Shriver; ***El hombre en busca de sentido*** (Herder, Barcelona, 2015), de Viktor E. Frankl; *Siddhartha* (ediciones diversas en castellano), de Hermann Hesse; ***Endurance: el legendario viaje de Shackleton al polo sur*** (Capitán Swing, Madrid, 2015), de Alfred Lansing; *Pensar rápido, pensar despacio* (Círculo de Lectores, Barcelona, 2013), de Daniel Kahneman.

Junger, Sebastian: ***Jugando en los campos del Señor*** (Siruela, Barcelona, 1991), de Peter Matthiessen; ***Sapiens*** (Debate, Barcelona, 2015), de Yuval Noah Harari.

Kagan, Noah: ***The Ultimate Sales Machine***, de Chet Holmes; ***Esencialismo*** (Aguilar, Barcelona, 2011), de Greg McKeown; ***Volver a empezar*** (La Factoría de Ideas, Madrid, 2008), de Ken Grimwood; *Who*, de Geoff Smart y Randy Street; *Million Dollar Consulting*, de Alan Weiss; *The Sales Acceleration Formula: Using Data, Technology, and Inbound Selling to Go from $0 to $100 Million*, de Mark Roberge; *Smartcuts: How Hackers, Innovators, and Icons Accelerate Success*, de Shane Snow; *SPIN Selling*, de Neil Rackham; *Small Giants: Companies that Choose to Be Great Instead of Big*, de Bo Burlingham; *¿Está usted de broma, señor Feynman?* (Alianza Editorial, Madrid, 2016), de Richard P. Feynman; *Recession Proof Graduate*, de Charlie Hoehn; *Ogilvy & publicidad* (Folio, Barcelona, 1984), de David Ogilvy; *El marciano* (B, Grupo Zeta, Barcelona, 2014), de Andy Weir.

Kamkar, Samy: ***Influencia*** (Ilustrae, 2014), de Robert Cialdini.

Kaskade: ***Lights Out: A Cyberattack, A Nation Unprepared, Surviving the Aftermath***, de Ted Koppel.

Kass, Sam: ***Sapiens*** (Debate, Barcelona, 2015), de Yuval Noah Harari; ***El arte de la defensa*** (Salamandra, Barcelona, 2013), de Chad Harbach; *Exuberancia: la vibrante cocina vegetariana* (Salamandra, Barcelona, 2017); *Jerusalén: crisol de las cocinas del mundo* (Salamandra, Barcelona, 2014); y *Plenty More*, de Yotam Ottolenghi; *The Flavor Bible: The Essential Guide to Culinary Creativity, Based on the Wisdom of America's Most Imaginative Chefs*, de Karen Page y Andrew Dornenburg; *Historia de las agriculturas del mundo* (KRK Ediciones, Oviedo, 2016), de Marcel Mazoyer y Laurence Roudart.

Kelly, Kevin: ***Las aventuras de Johnny Bunko*** (Urano, Barcelona, 2008), de Daniel Pink; *Hazlo tan bien que no puedan ignorarte* (Asertos, Madrid, 2017), de Cal Newport; *Shantaram* (Urano, Barcelona, 2011), de Gregory David Roberts; *El «shock» del futuro* (Plaza & Janés Editores, Barcelona, 1995), de Alvin Toffler; *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, de AnnaLee Saxenian; *What the Dormouse Said: How the Sixties Counterculture Shaped the Personal Computer Industry*, de John Markoff; El Corán; La Biblia; *La esencia de Rumi* (Obelisco, Barcelona, 2002), de Jalal al-Din Rumi; *The Sound of the One Hand: 281 Zen Koans with Answers*, de Yoel Hoffmann; *Menos es más: Un plan sencillo para organizar tu casa y disfrutar de una vida más plena con menos cosas* (Vergara, Barcelona, 2007), de Peter Walsh.

Koppelman, Brian: *¿Por qué corre Sammy?* (Acantilado, Barcelona, 2008), de Budd Schulberg; *El camino del artista* (Aguilar, Barcelona, 2011), de Julia Cameron; *La guerra del arte: rompe las barreras y vence tus batallas creativas internas* (Black Irish Entertainment, 2013), de Steven Pressfield.

Libin, Phil: ***The Clock of the Long Now***, de Stewart Brand; *The Alliance*, de Reid Hoffman; *El gen egoísta* (Salvat, Barcelona, 2002), de Richard Dawkins; *A Guide to the Good Life*, de William Irvine.

MacAskill, Will: *Razones y personas* (Antonio Machado Libros, Madrid, 2004), de Derek Parfit; *Mindfulness: guía práctica para encontrar la paz en un mundo frenético* (Paidós, Barcelona, 2013), de Mark Williams y Danny Penman; *The Power of Persuasion*, de Robert Levine; *Superinteligencia: Caminos, Peligros y estrategias* (Teell Editorial, Zaragoza, 2016), de Nick Bostrom.

MacKenzie, Brian: ***Tao-te-king*** (América Ibérica, Madrid, 1994), de Lao Tse; ***El guerrero pacífico*** (Sirio, Málaga, 2009), de Dan Millman.

McCarthy, Nicholas: *The Life and Loves of a He Devil: A Memoir*, de Graham Norton; *I Put a Spell on You: The Autobiography of Nina Simone*, de Nina Simone.

McChrystal, Stanley: ***Once an Eagle***, de Anton Myrer; *The Road to Character*, de David Brooks.

McCullough, Michael: ***El mejor negocio eres tú: adáptate al futuro, invierte en ti mismo e impulsa tu carrera*** (Conecta, Barcelona, 2012), de Reid Hoffman y Ben Casnocha; ***Organízate con eficacia: el arte de la productividad sin estrés*** (Urano, Barcelona, 2015), de David Allen; ***Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva*** (Paidós, Barcelona, 2015), de Stephen R. Covey; *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2011), de Atul Gawande.

McGonigal, Jane: ***Juegos finitos y juegos infinitos*** (Sirio, Málaga, 1989), de James Carse; ***Suffering Is Optional***, de Cheri Huber; ***Autocontrol: cómo funciona la voluntad, por qué es tan importante y qué podemos hacer para mejorarla*** (Urano, Barcelona, 2016), de Kelly McGonigal; ***The Grasshopper: Games, Life, and Utopia***, de Bernard Suits.

Miller, BJ: Cualquier libro ilustrado con el arte de Mark Rothko.

Moynihan, Brendan: *Money Game*, de Adam Smith; *Once in Golconda: A True Drama of Wall Street 1920–1938*, de John Brooks; *Psicología de las masas* (Morata, Madrid, 1995), de Gustave Le Bon.

Mullenweg, Matt: ***El año sin pantalones: Wordpress.com, el futuro del trabajo*** (Anaya Multimedia, Madrid, 2014), de Scott Berkun; ***Cómo cambiar tu vida con Proust*** (RBA, Barcelona, 2012), de Alain de Botton; ***A Field Guide to Getting Lost***, de Rebecca Solnit; ***El ejecutivo eficaz*** (Círculo de lectores, Barcelona, 1997) y *Innovation and Entrepreneurship*, de Peter Drucker; *La palabra es poder* (La Esfera de los Libros, Madrid, 2011), de Frank Luntz; *Women, Fire, and Dangerous Things*, de George Lakoff; *Historia de la guerra del Peloponeso* (ediciones diversas en castellano), Tucídides; *El fin del mundo y un despiadado país de las maravillas* (Tusquets, Barcelona, 2010), de Haruki Murakami; *El mago* (Anagrama, Barcelona, 2015), de John Fowles; *La tienda de los sueños* (Anaya Multimedia, Madrid, 2014), de Brad Stone; *Espejismos: la falsedad oculta de los razonamientos económicos* (Urano, Barcelona, 2007), de Phil Rosenzweig; *Pájaro a pájaro* (Ilustrae, 2009), de Anne Lamott; *On Writing Well*, de William Zinsser; *Ernest Hemingway, sobre el oficio de escribir* (Publigrafics, 1989), de Larry W. Phillips; *The Hard Thing About Hard Things*, de Ben Horowitz; *Cero a uno* (Gestión 2000, Barcelona, 2015), de

Peter Thiel; *El arte de empezar 2.0* (Deusto, Barcelona, 2016) de Guy Kawasaki; las obras de Nassim Nicholas Taleb.

Neistat, Casey: ***Usted puede ser lo bueno que quiera ser*** (Phaidon, 2005), de Paul Arden; *The Second World War*, de John Keegan; *Malcolm X, autobiografía* (Ediciones B, Barcelona, 1992), de Malcolm X y Alex Haley.

Nemer, Jason: ***El profeta*** (Obelisco, Barcelona, 2014), de Kahlil Gibran; ***Tao-te-king*** (América Ibérica, Madrid, 1994), de Lao Tse.

Norton, Edward: ***Tierra de hombres*** (Emecé, Barcelona, 2000), de Antoine de Saint-Exupéry; *Budismo sin creencias* (Gaia, Madrid, 2008), de Stephen Batchelor; *Shogún* (Santillana, Madrid, 2005), de James Clavell; *En busca de la China moderna* (Tusquets, Madrid, 2011) y *La muerte de la mujer Wang* (Nerea, San Sebastián, 1990), de Jonathan Spence; «The Catastrophe of Success» (ensayo de Tennessee Williams); *El cisne negro* (Planeta, Barcelona, 2012), de Nassim Nicholas Taleb.

Novak, B. J.: ***The Oxford Book of Aphorisms***, de John Gross; ***Rituales cotidianos: cómo trabajan los artistas*** (Turner, Madrid, 2014), de Mason Currey; *Moteros tranquilos, toros salvajes: la generación que cambió Hollywood* (Anagrama, Barcelona, 2004), de Peter Biskind; *The Big Book of New American Humor*; *The Big Book of Jewish Humor*, de William Novak y Moshe Waldoks.

Ohanian, Alexis: *Founders at Work: Stories of Startups' Early Days*, de Jessica Livingston; *Masters of Doom: How Two Guys Created an Empire and Transformed Pop Culture*, de David Kushner.

Palmer, Amanda: ***Tirando cenizas sobre el Buda*** (La Liebre de Marzo, Barcelona, 1991) y *Cartas de un maestro de zen* (Dharma, Alicante, 1998), de Seung Sahn; ***Una breve historia de casi todo*** (RBA Bolsillo, Barcelona, 2016), de Bill Bryson.

Paul, Caroline: *Las cosas que llevaban* (Anagrama, Barcelona, 2011), de Tim O'Brien; *La constelación del perro* (Blackie Books, Barcelona, 2014), de Peter Heller.

Polanco, Martin: ***The Journey Home***, (de Radhanath Swami), ***Ibogaine Explained***, de Peter Frank; ***Tryptamine Palace: 5-MeO-DMT and the Sonoran Desert Toad***, de James Oroc.

Poliquin, Charles: ***Lo único: la sencilla y sorprendente verdad que hay detrás del éxito*** (Aguilar, Barcelona, 2015), de Gary Keller y Jay Papasan; ***59 segundos: piensa un poco para cambiar mucho*** (Club Círculo de Lectores, Barcelona, 2010), de Richard Wiseman; *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2011), de Atul Gawande; *Mala ciencia: no te dejes engañar por curanderos, charlatanes y otros farsantes* (Espasa Libros, Barcelona, 2012), de Ben Goldacre; *Life 101: Everything We Wish We Had Learned about Life in School — But Didn't*, de Peter McWilliams.

Popova, Maria: *Still Writing*, de Dani Shapiro; *Sobre la brevedad de la vida* (ediciones diversas en castellano), de Lucio Anneo Séneca; *La república* (ediciones diversas en castellano), de Platón; *En movimiento: una vida* (Anagrama, Barcelona, 2015), de Oliver Sacks; *El diario: 1837-1861* (Capitán Swing, Madrid, 2013), de Henry David Thoreau; Un golpe al racismo (Extemporaneos, 1972), de Margaret Mead y James

Baldwin; *Pensamientos desordenados acerca del amor a Dios* (Sudamericana, Málaga, 1964), de Simone Weil; *Tropezar con la felicidad* (Destino, Barcelona, 2006), de Daniel Gilbert; *Desert Solitaire: A Season in the Wilderness*, de Edward Abbey; *Gathering Moss*, de Robin Wall Kimmerer; *The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Wine Expert*, de Richard Betts.

Potts, Rolf: ***Hojas de hierba*** (ediciones diversas en castellano), de Walt Whitman; *Writing Tools: 50 Essential Strategies for Every Writer*, de Roy Peter Clark; *To Show and to Tell: The Craft of Literary Nonfiction*, de Phillip Lopate; *El libro del guion: fundamentos de la escritura de guiones* (Plot, Madrid, 1994), de Syd Field; *El guion: sustancia, estructura, estilo y principios de la escritura de guiones* (Alba, Barcelona, 2009), de Robert McKee; *Alien vs. Predator*, de Michael Robbins; *The Best American Poetry*, de David Lehman, las obras de los poetas Aimee Nezhukumatathil y Stuart Dischell.

Randall, Lisa: ***El castillo soñado*** (Salamandra, Barcelona, 2002), de Dodie Smith.

Ravikant, Naval: ***Libertad total*** (Kairós, Barcelona, 2000), de Jiddu Krishnamurti; ***Sapiens*** (Debate, Barcelona, 2015), de Yuval Noah Harari; ***Snow Crash*** (Gigamesh, Barcelona, 2009), de Neal Stephenson; ***Poor Charlie's Almanac: The Wit and Wisdom of Charles T. Munger***, de Charles T. Munger; ***Siddhartha*** (ediciones diversas en castellano), de Hermann Hesse; ***El optimista racional*** (Taurus, Barcelona, 2011), de Matt Ridley; ***V de Vendeta*** (ECC, Barcelona, 2016), de Alan Moore; ***Laberintos*** (Joraci, Buenos Aires, 1977), de Jorge Luis Borges; ***Meditaciones*** (ediciones diversas en castellano) de Marco Aurelio; ***El libro de la vida: meditaciones diarias con Krishnamurti*** (EDAF, Madrid, 1996), de Jiddu Krishnamurti; *Ilusiones* (Zeta bolsillo, Barcelona, 2007), de Richard Bach; *Pensamientos extraordinarios* (Dojo Ediciones, Madrid, 2008), de Bruce Lee; *Influencia* (Ilustrae, 2014), de Robert Cialdini; *¿Está usted de broma, señor Feynman?* (Alianza Editorial, Madrid, 2016); *¿Qué te importa lo que piensen los demás?* (Alianza Editorial, Madrid, 2010) y *Perfectly Reasonable Deviations from the Beaten Track*, de Richard P. Feynman; *Love Yourself Like Your Life Depends On It* y *Live Your Truth*, de Kamal Ravikant; *Distress*, de Greg Egan; *The Boys* (Norma, Barcelona, 2010-2012), de Garth Ennis y Darick Robertson; *Genoma* (Suma de Letras, Barcelona, 2001), *The Red Queen*, *The Origins of Virtue*, y *The Evolution of Everything*, de Matt Ridley; *Escritos esenciales* (Sal Terrae, Bilbao, 2004), de Mahatma Gandhi; *El tao de la filosofía* (EDAF, Madrid, 1996), de Alan Watts; *The Bed of Procrustes*, de Nassim Nicholas Taleb; *Miedo y asco en Las Vegas* (Anagrama, Barcelona, 2010), de Hunter S. Thompson; *El poder del mito* (Capitán Swing, Madrid, 2015), de Joseph Campbell; *Tao-te-king* (América Ibérica, Madrid, 1994), de Lao Tse; *Falling into Grace*, de Adyashanti; *Los escombros de Dios* (Ediciones Granica, Barcelona, 2012), de Scott Adams; *El origen de la conciencia en la ruptura de la mente bicameral* (Fondo de Cultura Económica, México, 1987), de Julian Jaynes; *Mastering the Core Teachings of the Buddha*, de Daniel M. Ingram; *El poder de los hábitos* (Urano, Barcelona, 2015), de Charles Duhigg; *Las lecciones de la historia* (Editorial Sudamericana, Málaga, 1969), de Will

Durant y Ariel Durant; *Too Soon Old, Too Late Smart* (Gordon Livingston); *El profeta* (Obelisco, Barcelona, 2014), de Kahlil Gibran; La vida secreta de Salvador Dalí (Fundació Gala-Salvador Dalí, Girona, 2004), de Salvador Dalí; *Watchmen* (ECC, Barcelona, 2016), de Alan Moore.

Reece, Gabby: ***La rebelión de Atlas*** (Grito Sagrado, Buenos Aires, 2009), de Ayn Rand; ***El alquimista*** (Toison, Barcelona, 2007), de Paulo Coelho.

Richman, Jessica: ***Cuentos*** (Lumen, Barcelona, 2007), de Ernest Hemingway.

Robbins, Tony: ***Como un hombre piensa, así es su vida*** (Obelisco, Barcelona, 2013), de James Allen; ***El hombre en busca de sentido*** (Herder, Barcelona, 2015), de Viktor E. Frankl; ***The Fourth Turning*** y *Generations*, de William Strauss; *Slow sex: el arte y el oficio del orgasmo femenino* (Océano, Barcelona, 2015), de Nicole Daedone; *La actitud del éxito* (Ediciones B, Barcelona, 2007), de Carol Dweck.

Rodriguez, Robert: ***La clave es el porqué*** (Península, Barcelona, 2013), de Simon Sinek.

Rogen, Seth: ***Watchmen*** (ECC, Barcelona, 2016), de Alan Moore; ***Predicador*** (Planeta DeAgostini, Barcelona, 2010), de Garth Ennis; ***Guía del autoestopista galáctico*** (Anagrama, Barcelona, 2010), de Douglas Adams; ***The Art of Dramatic Writing***, de Lajos Egri; ***La conquista de la felicidad*** (DeBolsillo, Barcelona, 2005), de Bertrand Russell.

Rose, Kevin: ***El milagro del mindfulness*** (Planeta DeAgostini, Barcelona, 2016), de Thich Nhat Hanh; ***Cien mejor que uno: la sabiduría de la multitud o por qué la mayoría siempre es más inteligente que la minoría*** (Tendencias, Barcelona, 2005), de James Surowiecki.

Rowe, Mike: ***Adiós en azul*** (Libros del Asteroide, Barcelona, 2015), *Pale Gray for Guilt, Bright Orange for the Shroud*, *Lluvia plateada* (Laia, Barcelona, 1988), *Pesadilla en rosa* (Libros del Asteroide, Barcelona, 2016)*; A Tan and Sandy Silence; Piel canela* (Bruguera, Barcelona, 1984), de John D. MacDonald; *En casa: una breve historia de la vida privada* (RBA, Barcelona, 2011) y *¡Menuda América!* (Mondadori, Barcelona, 1994), de Bill Bryson; *A Curious Discovery: An Entrepreneur's Story*, de John Hendricks.

Rubin, Rick: ***Tao-te-king*** (América Ibérica, Madrid, 1994), de Lao Tse, *Mindfulness en la vida cotidiana: donde quiera que vayas, ahí estás* (Paidós, Barcelona, 2009), de Jon Kabat-Zinn.

Sacca, Chris: *Not Fade Away: A Short Life Well Lived*, de Laurence Shames y Peter Barton; *The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Whiskey Know-It-All* y *The Essential Scratch & Sniff Guide to Becoming a Wine Expert*, de Richard Betts; *Cómo hacerse asquerosamente rico en el Asia emergente* (Anagrama, Barcelona, 2015), de Mohsin Hamid; *I Seem to Be a Verb*, de R. Buckminster Fuller.

Schwarzenegger, Arnold: ***El factor Churchill: un solo hombre cambió el rumbo de la historia*** (Alianza Editorial, Madrid, 2015), de Boris Johnson; ***Libertad de elegir*** (Gota a Gota, Madrid, 2008), de Milton Friedman; ***California***, de Kevin Starr.

Sethi, Ramit: ***La era de la propaganda*** (Paidós Ibérica, Barcelona, 1994), de Anthony Pratkanis y Elliot Aronson; *El animal social* (Alianza Editorial, Madrid, 2005), de Elliot Aronson; ***Getting Everything You Can Out of All You've Got***, de Jay Abraham; ***Mindless Eating***, de Brian Wansink; *El libro de las cartas de venta de Robert Collier* (versión Kindle), de Robert Collier; *Nunca comas solo: networking para optimizar tus relaciones personales* (Amat Editorial, Barcelona, 2010), de Keith Ferrazzi; *What They Don't Teach You at Harvard Business School*, de Mark H. McCormack); *Iacocca: autobiografía de un triunfador* (Planeta DeAgostini, Barcelona, 1994), de Lee Iacocca y William Novak; *El efecto Checklist* (Antoni Bosch Editor, Barcelona, 2011), de Atul Gawande.

Shinoda, Mike: ***Becoming a Category of One: How Extraordinary Companies Transcend Commodity and Defy Comparison***, de Joe Calloway; ***La clave del éxito*** (Taurus, Barcelona, 2007) e ***Inteligencia intuitiva*** (Santillana, Madrid, 2006), de Malcolm Gladwell; *Learning Not to Drown*, de Anna Shinoda; *La semana laboral de 4 horas* (RBA, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss.

Silva, Jason: *TechGnosis: Myth, Magic, and Mysticism in the Age of Information*, de Erik Davis; *The Rise of Superman: Decoding the Science of Ultimate Human Performance*, de Steven Kotler; *La semana laboral de 4 horas* (RBA, Barcelona, 2012), de Tim Ferriss.

Sivers, Derek: ***Un geek en Japón*** (Norma Editorial, Barcelona, 2008), de Héctor García; *Despertando al gigante interior: un viaje de autodescubrimiento hacia la realización personal* (Grijalbo Mondadori, Barcelona, 2007), de Tony Robbins; *Tropezar con la felicidad* (Destino, Barcelona, 2006), de Daniel Gilbert; *Tricks of the Mind*, de Derren Brown; *Aprende a promocionar tu trabajo* (Gustavo Gili, Barcelona, 2016), de Austin Kleon; *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas en la era digital* (Elipse, Barcelona, 2016), de Dale Carnegie; *Cómo comunicarse con los demás* (Oniro, 2012, Ebook), de Leil Lowndes; *Cómo caer bien a los demás en menos de 90 segundos* (Oniro, 2001, Ebook), de Nicholas Boothman; *Power Schmoozing*, de Terri Mandell; *Au Contraire: Figuring Out the French*, de Gilles Asselin y Ruth Mastron; *Pensar rápido, pensar despacio* (Círculo de Lectores, Barcelona, 2013), de Daniel Kahneman; *A Guide to the Good Life: The Ancient Art of Stoic Joy*, de William Irvine; *Seeking Wisdom*, de Peter Bevelin.

Skenes, Joshua: *Cocktail Techniques*, de Kazuo Uyeda.

Sommer, Christopher: *The Obstacle Is the Way*, de Ryan Holiday; las obras de Robert Heinlein.

Spurlock, Morgan: ***The Living Gita: The Complete Bhagavad Gita — A Commentary for Modern Readers***, de Sri Swami Satchidananda.

Starrett, Kelly: ***Supervivencia*** (Desnivel, Madrid, 2016), de Laurence Gonzales; *El gen deportivo* (Urano, Barcelona, 2014), de David Epstein; *Las claves del talento* (Planeta, Barcelona, 2009), de Daniel Coyle; *La era del diamante* (Grupo Zeta, Barcelona, 2010), de Neal Stephenson; *Dune* (La Factoría de Ideas, Madrid, 2010), de Frank Herbert; *El poder de los hábitos* (Urano, Barcelona, 2015), de Charles

Duhigg; *La isla de los delfines azules* (Noguer y Caralt, Barcelona, 2010), de Scott O'Dell.

Strauss, Neil: ***Sobre la brevedad de la vida*** (ediciones diversas en castellano), de Lucio Anneo Séneca; ***Pregúntale al polvo*** (Anagrama, Barcelona, 2009), de John Fante; ***Viaje al fin de la noche*** (Edhasa, Barcelona, 2011), de Louis-Ferdinand Céline; *El pájaro pintado* (Debolsillo, Barcelona, 2011), de Jerzy Kosinski; ***Meditaciones*** (ediciones diversas en castellano), de Marco Aurelio; ***Siddhartha*** (Penguin Random House, Barcelona, 2017), de Hermann Hesse; ***Máximas*** de François de La Rochefoucauld (ediciones diversas en castellano); ***Ulises*** (ediciones diversas en castellano), de James Joyce; ***StrengthsFinder 2.0***, de Tom Rath (aparte de la recomendación de Neil, vale la pena aunque sólo sea por el cupón que trae para acceder al test online); ***Cien años de soledad*** (Literatura Random House, Barcelona, 2015), de Gabriel García Márquez; ***La vida está en otra parte*** (Tusquets, Barcelona, 2016), de Milan Kundera.

Stein, Joel: *The Body Reset Diet*, de Harley Pasternak.

Tan, Chade-Meng: ***Lo que el buda enseñó*** (Kier, 1996), de Walpola Rahula; ***In the Buddha's Words: An Anthology of Discourses from the Pali Canon***, de Bhikkhu Bodhi.

Teller, Astro: **¿Qué pasaría sí…? Respuestas serias y científicas a todo tipo de preguntas absurdas** (Aguilar, Barcelona, 2015), de Randall Munroe; ***Ready Player One*** (Ediciones B, Barcelona, 2011), de Ernest Cline; *Trilogía de Gormenghast* (Minotauro, Barcelona, 2005), de Mervyn Peake.

Teller, Danielle: ***Óscar y Lucinda*** (Alfaguara, Barcelona, 1992), de Peter Carey; ***Las horas*** (El Aleph, Barcelona, 2003), de Michael Cunningham.

Thiel, Peter: ***Acerca de las cosas ocultas desde la fundación del mundo*** (Cerf, 2011), de René Girard.

Tsatsouline, Pavel: *Psych*, de Judd Biasiotto; *Paradox of Choice*, de Barry Schwartz.

Von Ahn, Luis: *Cero a uno* (Gestión 2000, Barcelona, 2015), de Peter Thiel; *The Hard Thing About Hard Things*, de Ben Horowitz.

Waitzkin, Josh: *En el camino* (Anagrama, Barcelona, 1989) y *Los vagabundos del Dharma* (Anagrama, Barcelona, 2000), de Jack Kerouac; *Tao-te-king* (América Ibérica, Madrid, 1994), de Lao Tse; *Zen y el arte del mantenimiento de la motocicleta* (Sexto Piso, Madrid, 2010), de Robert Pirsig; *Shantaram* (Urano, Madrid, 211), de Gregory David Roberts; *Por quién doblan las campanas* (Lumen, Barcelona, 2011), *El viejo y el mar* (Debolsillo, Barcelona, 2017) y *Verdes colinas de África* (Lumen, Barcelona, 2011), de Ernest Hemingway; *Ernest Hemingway, sobre el oficio de escribir* (Publigrafics, 1989), de Larry W. Phillips; *La actitud del éxito* (Ediciones B, Barcelona, 2007), de Carol Dweck; *Dreaming Yourself Awake: Lucid Dreaming and Tibetan Dream Yoga for Insight and Transformation*, de B. Alan Wallace y Brian Hodel; *El drama del niño dotado* (Tusquets, Barcelona, 2015), de Alice Miller; *Tribu* (Capitán Swing, Madrid, 2017), de Sebastian Junger; *Grit: El poder de la pasión y la*

perseverancia (Urano, Barcelona, 2016), de Angela Duckworth; *Número uno: secretos para ser el mejor en lo que nos propongamos* (Penguin Random House, Barcelona, 2017), de Anders Ericsson y Robert Pool.

Weinstein, Eric: ***Heraclitean Fire: Sketches from a Life Before Nature***, obra original en alemán titulada *Das Feuer des Heraklit: Skizzen aus einem Leben vor der Natur*, de Erwin Chargaff; ***El emperador del perfume*** (RBA, Barcelona, 2004), de Chandler Burr.

White, Shaun: *Fifty Shades of Chicken: A Parody in a Cookbook*, de F.L. Fowler; *Fueras de serie* (Taurus, Barcelona, 2009), de Malcolm Gladwell; *Open: una autobiografía* (Duomo Editorial, Barcelona, 2014), de Andre Agassi.

Willink, Jocko: ***About Face: The Odyssey of an American Warrior*** (David H. Hackworth); *Meridiano de sangre* (Debolsillo, Barcelona, 2014), de Cormac McCarthy.

Wilson, Rainn: ***Guía de virtudes para la familia: formas sencillas de lograr lo mejor de nuestros hijos y de nosotros mismos*** (Arca, Madrid, 1999), de Linda Kavelin Popov, Dan Popov y John Kavelin.

Young, Chris: ***La cocina y los alimentos: enciclopedia de la ciencia y la cultura de la comida*** (Debate, Barcelona, 2015), de Harold McGee); ***Essential Cuisine***, de Michel Bras; ***La segunda ley*** (Prensa científica, Barcelona, 1992), de P. W. Atkins; *Seveneves. Siete Evas* (Ediciones B, Barcelona, 2016), de Neal Stephenson; Serie completa de *The Last Lion Box Set: Winston Spencer Churchill, 1874–1965*, de William Manchester.

Zimmern, Andrew: *Lluvia y otros cuentos* (Editorial Atalanta, Barcelona, 2016), de W. Somerset Maugham.

Películas y producciones de televisión favoritas

Los documentales y series de televisión se señalan con las indicaciones *(doc)* o *(TV)*. Todas las entradas sin estas indicaciones son películas de ficción. En todos los casos se da el título original de la obra seguido por alguno de los títulos (si lo hubiera) con que se conoce la obra en castellano entre paréntesis.

Adams, Scott: *Whitey: United States of America v. James J. Bulger* (doc).
Altucher, James: *High on Crack Street: Lost Lives in Lowell* (doc), *Hoop Dreams* (doc), *Comedian* (doc).
Amoruso, Sophia: *The Color of Pomegranates* (*El color de la granada*), *Girl Boss Guerilla*.
Andreessen, Marc: *Mr. Robot* (TV), *Halt and Catch Fire* (TV), *Silicon Valley* (TV).
Attia, Peter: *Pumping Iron* (doc), *The Bridge* (doc), *Bigger, Stronger, Faster* (*Más Grande, Más Fuerte, Más Rápido*) (doc).
Beck, Glenn: *Citizen Kane* (*Ciudadano Kane*).
Betts, Richard: *The Breakfast Club* (*El club de los cinco*), *Baraka* (doc).
Birbiglia, Mike: *Tickled* (doc), *Captain Fantastic (Capitán fantástico)*, *Other People*, *Terms of Endearment* (*La Fuerza del cariño*), *Broadcast News* (*Al filo de la noticia*), *Stop Making Sense*, *No Refunds* (comedia documental de Doug Stanhope).
Blumberg, Alex: *Man on Wire* (doc), *Hoop Dreams* (doc), *Magic and Bird: A Courtship of Rivals* (doc).
Boone, Amelia: *The Goonies* (*Los Goonies*).
Boreta, Justin: *Meru* (doc), *Grizzly Man* (doc), *Daft Punk Unchained* (doc).
Brach, Tara: *Race: The Power of an Illusion* (doc), *Breaking Bad* (TV).
Callen, Bryan: *Fed Up* (doc), *Baseball* (doc de Ken Burns), *Jazz* (doc de Ken Burns).
Carl, Shay: *Captain Fantastic* (*Capitán fantástico*), *Transcendent Man* (doc), *Forks over Knives* (doc), gran amante del creador de documentales Morgan Spurlock.
Cooke, Ed: *Withnail and I* (*Withnail y yo*), *The Armando Iannucci Shows* (TV), *Monty Python's Flying Circus* (TV), Alan Partridge (*Alan Partridge: Alpha Papa*).
Costner, Kevin: *Coney Island* (doc), *E.T. the Extra-Terrestrial* (*E.T., el extraterrestre*), *Jaws* (*Tiburón*), *Close Encounters of the Third Kind* (*Encuentros en la tercera fase*), *The Sugarland Express* (*Loca Evasión*), *Minority Report* (*Sentencia previa*).
Cummings, Whitney: *Buck* (doc), *Comedian* (doc).
D'Agostino, Dominic: «An Advantaged Metabolic State: Human Performance, Resilience and Health» (charla de Peter Attia en el IHMC: Florida Institute for Human

and Machine Cognition).

De Botton, Alain: *Seven Up!* De la serie *Up* (doc).

De Sena, Joe: *Sugar Coated* (doc), *Food Inc*. (doc), *Finding Vivian Maier* (*Buscando a Vivian Maier*) (doc).

Diamandis, Peter: *Transcendent Man* (doc), *Tony Robbins: I Am Not Your Guru* (doc), *An Inconvenient Truth* (*Una verdad incómoda*) (doc).

DiNunzio, Tracy: *The Overnighters* (doc), *The True Cost* (doc), *The Fog of War* (*Rumores de guerra*) (doc).

Dubner, Stephen: *Seven Up!* De la serie *Up* (doc).

Eisen, Jonathan: *Shackleton* (miniserie de TV).

Engle, Dan: *Racing Extinction* (doc), *Neurons to Nirvana* (doc), *Searching for Sugar Man* (doc).

Fussell, Chris: *Restrepo* (doc) —documental que deberían ver todos los ciudadanos estadounidenses—, *The Commanding Heights* (doc) — basado en el libro del mismo título de Dan Yergin y Joseph Stanislaw), *Bush's War* (doc).

Fussman, Cal: *The Walk* (*El desafío*), *Cinema Paradiso*, *Man on Wire* (doc).

Foxx, Jamie: *The Pianist* (*El pianista*).

Ganju, Nick: *Forrest Gump*.

Gazzaley, Adam: *Cosmos: A Personal Voyage* (*Cosmos: Un viaje personal*), de Carl Sagan (doc).

Godin, Seth: *Man on Wire* (doc), *Exit Through the Gift Shop* (doc), *The Matrix*.

Goldberg, Evan: *Die Hard* (*La jungla de cristal*), *Lethal Weapon* (*Arma letal*), *Adaptation* (*El ladrón de orquídeas*), *The Princess Bride* (*La princesa prometida*), *The Fast and the Furious* (*A todo gas*), *Rejected* (cortometraje), *Kids in the Hall* (TV), *Absolutely Fabulous* (TV), *Second City Television*.

Goodman, Marc: *Ghostbusters* (1984) (*Cazafantasmas*), *WarGames* (*Juegos de guerra*), *Sneakers* (*Los fisgones*), *The Net* (*La red*), cualquier película en la que participe Bill Murray o Dan Aykroyd.

Hamilton, Laird: *Blackfish* (doc), *Senna* (doc), *On Any Sunday* (doc).

Harris, Sam: Recomienda ver a Christopher Hitchens, un orador brillante.

Holiday, Ryan: *Gladiator*, *This Is Spinal Tap*.

Honnold, Alex: *Star Wars*, *Gladiator*.

John, Daymond: *Planet Earth* (*Planeta Tierra*) (doc de la BBC).

Johnson, Bryan: *Man on Wire* (doc), *Exit Through the Gift Shop* (doc), *Cosmos* (doc).

Kagan, Noah: *Commando* (*Comando*), *The Count of Monte Cristo* (*El conde de Monte Cristo*), *The Jinx* (doc).

Kamkar, Samy: *Into Eternity* (*Hacia la eternidad*) (doc), *We Live in Public* (doc), *Revenge of the Electric Car* (*La venganza del coche eléctrico*) (doc).

Kass, Sam: *Just Eat It: A Food Waste Story* (doc).

Kelly, Kevin: *Man on Wire* (doc), *The King of Kong* (doc), *A State of Mind* (doc).

Koppelman, Brian: *Fight Club* (*El club de la lucha*), *Client 9: The Rise and Fall of Eliot Spitzer* (doc), *Don't Look Back* (doc), *Roger and Me* (doc).

Libin, Phil: *Star Wars: Episode V — The Empire Strikes Back* (*Star Wars: Episodio V — El imperio contraataca*), *The Lord of the Rings: The Two Towers* (*El señor de los anillos: Las dos torres*), *House of Cards* (TV), *Game of Thrones* (*Juego de tronos*) (TV), *Top Gear* (TV).
MacAskill, Will: *Louis Theroux's Weird Weekends* (serie de documentales).
MacKenzie, Brian: *Spinning Plates* (doc).
McChrystal, Gen. Stanley A.: *The Battle of Algiers* (*La batalla de Argel*).
McGonigal, Jane: *Buffy the Vampire Slayer* (*Buffy, cazavampiros*) (TV), *G4M3RS* (doc), *The King of Kong* (doc).
Miller, BJ: *Waiting for Guffman* (*En espera de Guffman*), *The Kentucky Fried Movie* (*Locura yanqui*), *The Groove Tube*, *Grizzly Man* (doc).
Mullenweg, Matt: *Citizenfour* (doc), *Something from Nothing: The Art of Rap* (doc), *Jean-Michel Basquiat: The Radiant Child* (doc).
Neistat, Casey: *The Life and Death of Colonel Blimp* (*Coronel Blimp*), *Little Dieter Needs to Fly* (doc).
Nemer, Jason: *Marley* (doc), *I Know I'm Not Alone* by Michael Franti (doc), *Happy* (doc).
Norton, Edward: *The Revenant* (*El renacido*), *Rust and Bone* (*De óxido y hueso*), *The Godfather* (*El padrino*), *Goodfellas* (*Uno de los nuestros*), *A Prophet* (*Un profeta*), *The Beat That My Heart Skipped* (*De latir, mi corazón se ha parado*), *Birdman*, *Biutiful*, *The French Lieutenant's Woman* (*La mujer del teniente francés*), *Shogun* (miniserie), *The Century of the Self* (*El siglo del yo*) (doc), *The Power of Nightmares* (*El poder de las pesadillas*) (doc), *The Cruise* (doc).
Novak, B. J.: *Adaptation* (*El ladrón de orquídeas*), *Ferris Bueller's Day Off* (*Todo en un día*), *Casablanca*, *Pulp Fiction*, *The Naked Gun* (*Agárralo como puedas*), *Catfish* (doc), *To Be and to Have* (doc), *The Overnighters* (doc).
Ohanian, Alexis: *Food Inc*. (doc), *Planet Earth* (*Planeta Tierra*) (doc), *Jiro Dreams of Sushi* (doc).
Palmer, Amanda: *Alive Inside: A Story of Music and Memory* (doc), *Happy* (doc), *One More Time with Feeling* (doc).
Patrick, Rhonda: *Happy People: A Year in the Taiga* (doc), *Planet Earth* (*Planeta Tierra*) (doc).
Paul, Caroline: *Maidentrip* (doc).
Polanco, Martin: *The Crash Reel* (*Crónica de una caída*) (doc), *Waste Land* (doc), *Lo and Behold: Reveries of the Connected World* (doc).
Poliquin, Charles: *The Last Samurai* (*El último samurái*), *Gladiator*, *The Imitation Game* (*El código Enigma*), *22 Bullets* (*El inmortal*). También: El canal de televisión History Channel, documentales de National Geographic y las películas de Tarantino.
Potts, Rolf: *Grizzly Man* (doc).
Reece, Gabby: *Food Inc*. (doc), *Roger and Me* (doc), *Bowling for Columbine* (doc), *Crumb* (doc).
Richman, Jessica: *The Edge* (*El desafío*).

Robbins, Tony: *Inside Job* (doc).
Rogen, Seth: *Pulp Fiction*, *Clerks*, *Rushmore* (*Academia Rushmore*), *Bottle Rocket* (*Ladrón que roba a ladrón*), *Adaptation* (*El ladrón de orquídeas*), *The Princess Bride* (*La princesa prometida*), *Fawlty Towers* (TV), *Kids In The Hall* (TV), *Monty Python's Flying Circus* (TV), *Second City Television* (TV).
Rose, Kevin: *Anchorman: The Legend of Ron Burgundy* (*El reportero*), *Inglourious Basterds* (*Malditos bastardos*), *Food Inc*. (doc).
Rubin, Rick: *20,000 Days on Earth* (*20.000 días en la tierra*) (doc).
Sacca, Chris: *The Big Lebowski* (*El Gran Lebowski*).
Schwarzenegger, Arnold: *Brooklyn Castle* (doc).
Sethi, Ramit: *Jiro Dreams of Sushi* (doc).
Shinoda, Mike: *House of Cards* (TV), *The Godfather* (*El padrino*), *The Usual Suspects* (*Sospechosos habituales*), *Fight Club* (*El club de la lucha*), *Seven*, *Ninja Scroll*, *WALL-E*, *Princess Mononoke* (*La princesa Mononoke*).
Silva, Jason: *Inception* (*Origen*), *The Matrix*, *The Truman Show* (*El show de Truman*), *Vanilla Sky*, *eXistenZ* (*Mundo virtual*), *The Beach* (*La playa*), *Maidentrip* (doc).
Sivers, Derek: *Scott Pilgrim vs. the World* (*Scott Pilgrim contra el mundo*).
Skenes, Joshua: *Chef's Table* (TV).
Sommer, Christopher: *The Legend of Tarzan* (*La leyenda de Tarzán*).
Spurlock, Morgan: *Scanners*, *An American Werewolf in London* (*Un hombrelobo americano en Londres*), *Making a Murderer* (TV), *Mr. Robot* (TV), *Enron: The Smartest Guys in the Room* (*Enron, los tipos que estafaron a América*) (doc), *The Jinx* (doc), *Going Clear: Scientology and the Prison of Belief* (doc), *Brother's Keeper* (doc), *The Thin Blue Line* (doc), *The Fog of War* (*Rumores de guerra*) (doc), *Hoop Dreams* (doc), *Stevie* (doc), *Life Itself* (doc).
Starrett, Kelly: *On the Way to School* (doc), *Trophy Kids* (doc), *Amy* (doc), *Super Size Me* (*Súper engórdame*) (doc), *Restrepo* (doc).
Strauss, Neil: *The Act of Killing* (doc), *Gimme Shelter* (doc), *The Fog of War* (*Rumores de guerra*) (doc).
Teller, Astro: *Fast, Cheap and Out of Control* (doc).
Thiel, Peter: *No Country for Old Men (No es país para viejos)*.
Tsatsouline, Pavel: *The Magnificent Seven* (1960) (*Los siete magníficos*).
Von Ahn, Luis: *The Matrix*, *Jiro Dreams of Sushi* (doc).
Waitzkin, Joshua: *Searching for Sugar Man* (doc), *Riding Giants* (doc), *The Last Patrol* (doc).
Weinstein, Eric: *Kung Fu Panda*, *Rate It X* (doc).
Willink, Jocko: *Against the Odds* — «A Chance in Hell: The Battle for Ramadi» (doc), *Restrepo* (doc), *The Pacific* (TV), *Band of Brothers* (TV).
Wilson, Rainn: *Apocalypse Now* (*Apocalipsis now*), *The Act of Killing* (doc).
White, Shaun: *7 Days in Hell*.
Young, Chris: *Ferris Bueller's Day Off* (*Todo en un día*), *Pulp Fiction*, *The Right Stuff* (*Elegidos para la gloria*).

Zimmern, Andrew: *Great Chefs* (TV).

Agradecimientos

Ante todo, debo agradecer a los titanes las recomendaciones, historias y enseñanzas que constituyen la esencia de este libro. Gracias por vuestro tiempo y generosidad de espíritu. Que lo bueno que compartís con el mundo os llegue de vuelta multiplicado por cien. Lectores, por favor, consultad la lista de agradecimientos en el apartado «A hombros de gigantes» de la página 21.

Al inigualable Arnold Schwarzenegger, gracias por tu precioso y meditado prólogo. Para un niño de Long Island que creció viendo *Comando* y *Depredador*, es un sueño hecho realidad tenerte en estas páginas. Gracias a Daniel Ketchell y al resto de su Equipo A por el gran trabajo que realizáis y por ayudarme a llegar a conocer a Terminator. Cuanto más tiempo paso con Arnold y la gente que lo rodea, más impresionado me siento.

A Stephen Hanselman, mi agente y amigo, te dije que me dieras un cosqui en la cabeza la próxima vez que quisiera escribir el libro «definitivo». Menos mal que se te olvidó. ¿Un poco de jazz y whisky?

A toda la plantilla de Houghton Mifflin Harcourt, en especial a la sobrehumana Stephanie Fletcher y el fantástico equipo de diseño y producción: Rebecca Springer, Emily Andrukaitis, Rachael DeShano, Jamie Selzer, Marina Padakis Lowry, Teresa Elsey, David Futado, Kelly Dubeau Smydra, Jill Lazer, Rachel Newborn, Brian Moore, Melissa Lotfy y Becky Saikia-Wilson, todos vosotros contribuisteis a domar esta bestia y a convertirla en el gran libro de estrategias. ¡Gracias por dejaros la piel junto a mí! A mi editor, Bruce Nichols, y su increíble equipo, incluido el presidente Ellen Archer, mi cómplice Laurie Brown, Deb Brody, Lori Glazer, Stephanie Kim, Debbie Engel, y todos los miembros del entregado equipo de *marketing* y ventas, gracias por creer en este libro y por hacer que funcione la magia.

A Donna S. y Adam B., gracias por guardar el fuerte ¡mientras yo estuve desconectado! El *podcast* no existiría y no sería capaz de realizar ninguno de ellos sin vosotros. Donna, perdona que Molly aterrorizara a Hank. Le pagaré la terapia. Adam, la próxima vez que me venga muy arriba, por favor, quítame el vaso de vino de la mano.

A Hristo Vassilev y Jordan Thibodeau, muchas gracias por los trabajos de investigación, la doble comprobación de los detalles y el apoyo infinito. Hristo, ¿querrías varios cientos más de *wraps* mediterráneos? ¿O, tal vez, calamares? Y no te olvides de los veinte minutos de sol por la mañana…

En cuanto a Amelia, eres la princesa guerrera del subrayado en rojo. No hay palabras para expresar lo mucho que han significado tu ayuda y tu apoyo para mí. Nunca vacilaste

ni ante tantos SodaStreams ni ante tanta flecha perdida. Gracias, gracias, gracias. El pago en mantequilla de nueces y helados ya está en proceso.

A Kamal Ravikant, tus risas durante la lectura de las pruebas me dieron una medicina imprescindible, y tus sugerencias de redacción aportaron una retroalimentación indispensable. Gracias por acompañarme en el camino.

Sería imperdonable que me dejara atrás a los tipos que dedicaron tantas horas a enseñarme los detalles, la técnica y el arte de hacer *podcasts* en mis inicios. ¡Muchas gracias, caballeros! Por orden alfabético de nombre de pila (y, si me olvido de alguno, por favor, hacédmelo saber) fueron:

Jason DeFillippo de *Grumpy Old Geeks*
John Lee Dumas de *Entrepreneur on Fire*
Jordan Harbinger de *The Art of Charm*
Lewis Howes de *The School of Greatness*
Matt Lieber y Alex Blumberg de Gimlet Media
Pat Flynn de *Smart Passive Income*
y Rob Walch de Libsyn

Por último, y lo más importante, dedico este libro a mis padres; vosotros me guiasteis, animasteis, quisisteis y consolasteis a través de todo el proceso. Os quiero más de lo que pueden expresar las palabras.

Notas

1. Esta despedida figura en castellano en el original. *(N. de la T.)*

2. George F. Cahill, «Starvation in Man», *New England Journal of Medicine*, 282 (1970), pp. 668-675.

3. Safdie, F. M., T. Dorff, D. Quinn, L. Fontana, M. Wei, C. Lee, P. Cohen, V. D. Longo: «Fasting and cancer treatment in humans: A case series report». *Aging (Albany NY)* 1.12 (2009), pp. 988–1007. T. B. Dorff, S. Groshen, A. García, M. Shah, D. Tsao-Wei, H. Pham, C. W. Cheng, S. Brandhorst, P. Cohen, M. Wei, V. Longo, D. I. Quinn: «Safety and feasibility of fasting in combination with platinum-based chemotherapy». *BMC Cancer*, 16.360 (2016). G. Bianchi, R. Martella, S. Ravera, C. Marini, S. Capitanio, A. Orengo, L. Emionite, C. Lavarello, A. Amaro, A. Petretto, U. Pfeffer, G. Sambuceti, V. Pistoia, L. Raffaghello, V. D. Longo: «Fasting induces anti-Warburg effect that increases respiration but reduces ATP-synthesis to promote apoptosis in colon cancer models». *Oncotarget* 6.14 (2015), pp. 11806–11819. C. Lee, L. Raffaghello, S. Brandhorst, F. M. Safdie, G. Bianchi, A. Martin-Montalvo, V. Pistoia, M. Wei, S. Hwang, A. Merlino, L. Emionite, R. De Cabo, V. D. Longo: «Fasting cycles retard growth of tumors and sensitize a range of cancer cell types to chemotherapy». *Science Translational Medicine* 4.124 (2012): 124ra27.

4. Kunkel, S. D., C. J. Elmore, K. S. Bongers, S. M. Ebert, D. K.. Fox, M. C. Dyle, *et al.*: «Ursolic acid increases skeletal muscle and brown fat and decreases diet-induced obesity, glucose intolerance and fatty liver disease». *PLoS ONE* 7 (6) (2012): e39332 doi:10.1371/journal.pone.0039332.

5. Anna Fels, «Should We All Take a Bit of Lithium?», *The New York Times* (13 de septiembre de 2014).

6. Bhargava, Hemendra N., Ying-Jun Cao y Guo-Min Zhao: «Effects of ibogaine and noribogaine on the antinociceptive action of μ-, δ-and κ-opioid receptor agonists in mice». *Brain research*, 752, n.° 1 (1997), pp. 234–238.

7. Almond, Christopher, Andrew Y. Shin, Elizabeth B. Fortescue, Rebekah C. Mannix, David Wypij, Bryce A. Binstadt, Christine N. Duncan *et al.*: «Hyponatremia among runners in the Boston Marathon», *New England Journal of Medicine* 352, n.° 15 (2005), pp. 1550–1556.

8. También conocida como *Gemelos* en algunos países de Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

9. Quien afirme no haber hecho esto nunca no merece ninguna credibilidad.

10. El autor alude aquí a la película estadounidense cuyo título original es *Get Shorty!*, conocida en España como *Cómo conquistar Hollywood*, y en Venezuela y Argentina como *El nombre del juego*. (*N. de la T.*)

11. Dildog recuerda en inglés a *dildo*, que es el término para nombrar un consolador o vibrador. (*N. de la T.*)

12. De *Tiempo para amar* (La factoría de ideas, 2006): «Un ser humano debería ser capaz de cambiar un pañal, de planear una invasión, matar un cerdo, timonear un barco, diseñar un edificio, escribir un soneto, cuadrar cuentas, construir un muro, recolocar un hueso, confortar a un moribundo, cumplir órdenes, dar órdenes, cooperar, actuar en solitario, resolver ecuaciones, analizar un problema nuevo, esparcir estiércol, programar una computadora, cocinar algo rico, pelear con eficiencia, morir con dignidad. La especialización es para los insectos».

13. La palabra *ass* en inglés significa «asno», pero también «culo» o «trasero». (*N. de la T.*)

14. Película estadounidense conocida en México por el título *Sin City: una mujer para matar o morir*, y en otras partes de Hispanoamérica como *Sin City 2: una dama fatal*. (*N. de la T.*)

15. También comercializada en Hispanoamérica como *El sorprendente hombre araña*. (*N. de la T.*)

16. También conocida en algunos países de Hispanoamérica como *Bastardos sin gloria*. (*N. de la T.*)

17. Conocida en Hispanoamérica como *El sueño de Walt*. (*N. de la T.*)

18. Titulada *Tres por tres* o *Un hogar casi perfecto* en Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

19. Película también conocida en algunos países de Hispanoamérica como *Un experto en diversión*. (*N. de la T.*)

20. También conocida en algunas partes de Hispanoamérica como *¿Dónde está el policía?* o *¿Y dónde está el policía?*, y en Argentina como *La pistola desnuda*. (*N. de la T.*)

21. También conocida en algunos países de Hispanoamérica como *Los guardianes de la bahía*. (*N. de la T.*)

22. *Cartas a Lucilio*, Lucio Anneo Séneca, Ed. Juventud, Barcelona, 1982. Prólogo, traducción y notas de Vicente López Soto. (*N. de la T.*)

23. Comidas de Timón, esto es, modestas. (*N. del T.*)

24. Moneda de bronce. (*N. del T.*)

25. En inglés popular y vulgar, el verbo *to cum* y sus derivados (*cum*, *cumming*, etc.) se utilizan para hacer referencia al clímax sexual (eyaculación, orgasmo). (*N. de la T.*)

26. También conocida en Hispanoamérica como *¿Qué pasó ayer?* (*N. de la T.*)

27. También conocida en Hispanoamérica como *Los caza novias* o *Los rompe bodas*. (*N. de la T.*)

28. También conocida como *Legalmente rubia* en algunos lugares de Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

29. O *El origen* en algunos lugares de Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

30. Conocida en algunos lugares de Hispanoamérica como *Identidad desconocida*. (*N. de la T.*)

31. Conocida en algunos lugares de Hispanoamérica como *El desesperar de los muertos* o *Muertos de risa*. (*N. de la T.*)

32. También conocida en algunos lugares de Hispanoamérica como *Babe, el chanchito valiente* y *Babe, el puerquito valiente*. (*N. de la T.*)

33. «Amanda Fucking Palmer» vendría a significar algo así como «la Jodida Amanda Palmer», o «Amanda Palmer la Cabrona». (*N. de la T.*)

34. Conocida en Hispanoamérica como *Súper cool*. (*N. de la T.*)

35. Conocida en Hispanoamérica como *Ligeramente embarazada*. (*N. de la T.*)

36. Conocida en Hispanoamérica como *Piña Express*. (*N. de la T.*)

37. Conocida en Hispanoamérica como *Éste es el fin*. (*N. de la T.*)

38. Conocida en Hispanoamérica como *Siempre Hay Tiempo Para Reír*. (*N. de la T.*)

39. Conocida en Hispanoamérica como *Buenos vecinos*. (*N. de la T.*)

40. Conocida en algunos lugares de Hispanoamérica como *Sexo en la ciudad*. (*N. de la T.*)

41. Conocido como *Comidas exóticas* en Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

42. Conocida también como *Escuela de Zombies* en Hispanoamérica. (*N. de la T.*)

43. También conocida en algunos países de Hispanoamérica como *La joven vida de Juno*, *Juno: Crecer, correr y tropezar* y *Juno: Embarazada por accidente*. (*N. de la T.*)

44. También conocida en partes de Hispanoamérica como *Monstruos vs. Aliens*. (*N. de la T.*)

45. También conocida en Hispanoamérica como *Un rockero de locura*. (*N. de la T.*)

46. Conocida en algunas partes de Hispanoamérica como *La ley y el orden*. (*N. de la T.*)

47. También conocida en Hispanoamérica como *La raíz del miedo* o *La verdad desnuda*. (*N. de la T.*)

48. También conocida en Hispanoamérica como *América X* o *Historia americana X*. (*N. de la T.*)

49. También conocida en Hispanoamérica como *El club de la pelea*. (*N. de la T.*)

50. También conocida en Hispanoamérica como *Un reino bajo la luna*. (*N. de la T.*)

51. También conocida en Hispanoamérica como *El latido de mi corazón*. (*N. de la T.*)

52. Conocida en Argentina como *Apuesta final*. (*N. de la T.*)

53. Conocida en Hispanoamérica como *Te amo, brother*. (*N. de la T.*)

54. Conocida en Hispanoamérica como *La familia de mi novia*. (*N. de la T.*)

55. Conocida en Hispanoamérica como *Del crepúsculo al amanecer*. (*N. de la T.*)

56. Conocida en Hispanoamérica como *Mini espías*. (*N. de la T.*)

57. Conocida en Hispanoamérica como *Érase una vez en México*. (*N. de la T.*)

58. También conocida en Hispanoamérica como *Cazador de hombres* y *El sabueso*. (*N. de la T.*)

59. Conocida en Hispanoamérica como *Cuatro habitaciones*. (*N. de la T.*)

60. Conocida en Hispanoamérica como *Volver al futuro*. (*N. de la T.*)

61. Tiene mucho más sentido si has practicado la psicodelia.

Armas de titanes
Timothy Ferriss

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

Título original: *Tools of Titans*

© del diseño de la portada, microbiogentleman.com, 2017
© de la imagen de la portada, Maarten de Boer - Getty Images
© de las ilustraciones Remie Geoffroi, 2017

© Timothy Ferriss, 2017

© de la traducción, Dulcinea Otero-Piñeiro, 2017

© Centro Libros PAPF, S. L. U., 2017
Deusto es un sello editorial de Centro Libros PAPF, S. L. U.
Grupo Planeta, Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): octubre de 2017

ISBN: 978-84-234-2899-1 (epub)

Conversión a libro electrónico: Pablo Barrio

Índice

Sinopsis 3
Exoneración de responsabilidad 4
Fuentes 5
Dedicatoria 7
Prólogo 8
A hombros de gigantes 10
Lee esto antes de nada: Cómo usar este libro 14
PARTE I: SALUD 27
Amelia Boone 28
Rhonda Perciavalle Patrick 34
Christopher Sommer 38
* Fuerza gimnástica 49
Dominic D'Agostino 60
Patrick Arnold 76
Joe De Sena 79
Wim Hof, «El hombre de hielo» 84
* La sauna de barril de Rick Rubin 91
Jason Nemer 93
* Acroyoga: «'Thai and Fly'» 99
* Deportes y habilidades desmenuzados en preguntas 106
Peter Attia 108
Justin Mager 128
Charles Poliquin 132
* Apuntes rápidos sobre la dieta slow-carb® 144
* Mi gimnasio de seis elementos en una maletita 146
Pavel Tsatsouline 148
Laird Hamilton, Gabby Reece 162
James Fadiman 182
Martin Polanco y Dan Engle 194
Kelly Starrett 209
Paul Levesque (Triple H) 222
Jane McGonigal 229

Adam Gazzaley 233
* Cinco armas para dormir más rápido y mejor 238
* Cinco rituales matutinos que me ayudan a conquistar el día 245
* Entrenamiento mental 101 253
* Tres consejos de un pionero de Google 260
* El entrenador Sommer: la decisión en sí 265
PARTE 2: RIQUEZA 267
Chris Sacca 268
Marc Andreessen 279
Arnold Schwarzenegger 291
Derek Sivers 301
Alexis Ohanian 317
* Trucos de «productividad» para neuróticos, maníaco-depresivos y locos (como yo) 323
Matt Mullenweg 329
Nicholas McCarthy 341
Tony Robbins 344
Casey Neistat 358
Morgan Spurlock 364
* Contenido de mi diario matutino 371
Reid Hoffman 375
Peter Thiel 382
Seth Godin 388
James Altucher 406
* Cómo crear un máster en administración de empresas del mundo real 411
Scott Adams 424
Shaun White 438
* La ley de la categoría 445
Chase Jarvis 449
Dan Carlin 458
Ramit Sethi 462
* Mil seguidores de verdad: nuevo análisis 473
* Piratea Kickstarter 480
Alex Blumberg 485
* El equipo de 'podcast' que yo uso 490

Ed Catmull 495
Tracy DiNunzio 503
Phil Libin 506
Chris Young 510
Daymond John 518
Noah Kagan 520
Kaskade 530
Luis von Ahn 534
* La estrategia del lienzo 539
Kevin Rose 544
* Inversión intuitiva 548
Neil Strauss 551
Mike Shinoda 557
Justin Boreta 561
Scott Belsky 564
* Cómo ganarte tu libertad 567
Peter Diamandis 573
Sophia Amoruso 588
B. J. Novak 591
* Cómo decir «no» cuando más importa 605
PARTE 3: SABIDURÍA 619
BJ Miller 620
Maria Popova 629
Jocko Willink 638
Sebastian Junger 652
Marc Goodman 662
Samy Kamkar 668
* Armas de 'hacker' 671
General Stanley McChrystal y Chris Fussell 678
Shay Carl 690
Will MacAskill 698
* El proceso Dickens: ¿cuánto te cuestan tus convicciones? 701
Kevin Costner 703
Sam Harris 707
Caroline Paul 717

* Mi ejercicio mental favorito: identificar el miedo 725
Kevin Kelly 733
* ¿Es esto lo que tanto temía? 745
Whitney Cummings 747
Bryan Callen 760
Alain de Botton 765
* Manifiesto a la inactividad 772
Cal Fussman 777
Joshua Skenes 788
Rick Rubin 790
* La banda sonora de la excelencia 798
Jack Dorsey 800
Paulo Coelho 802
* Claves para escribir de Cheryl Strayed 806
Ed Cooke 808
Amanda Palmer 811
Eric Weinstein 818
Seth Rogen y Evan Goldberg 833
* Ocho tácticas para bregar con los ataques en la red 838
Margaret Cho 841
Andrew Zimmern 843
Rainn Wilson 846
Naval Ravikant 850
Glenn Beck 864
Tara Brach 869
Sam Kass 873
Edward Norton 877
Richard Betts 880
Mike Birbiglia 886
* El bote de lo genial 894
Malcolm Gladwell 896
Stephen J. Dubner 898
Josh Waitzkin 902
* ¿Por qué necesitas un periodo de «descarga» en la vida? 913
Brené Brown 915

Jason Silva 923
Jon Favreau 926
* Análisis de lo imposible: diecisiete preguntas que me cambiaron la vida 933
Jamie Foxx 951
Bryan Johnson 960
Brian Koppelman 968
* Reflexiones prácticas sobre el suicidio 971
Robert Rodriguez 984
* «Bien» 1001
Sekou Andrews 1003
Conclusión 1004
Los veinticinco episodios más destacados del programa 'The Tim Ferriss Show' 1006
Mis preguntas a bocajarro 1008
Los títulos más regalados y recomendados por todos los entrevistados en este libro 1010
Películas y producciones de televisión favoritas 1025
Agradecimientos 1030
Notas 1032
Créditos 1035