

Introducción

Si usted ya tiene el grado de éxito que quiere tener, en los terrenos personal y profesional, lo más probable es que sólo saque de este libro una historia, más o menos entretenida, sobre un tío que fracasó a lo largo de todo su camino hacia el éxito. Pero a lo mejor en mi historia detecta también algunas pautas familiares, que le confirmarán (en positivo o en negativo) que su propio éxito no fue sólo cuestión de suerte. Éste es el tipo de respaldo que no pueden ofrecerle su familia y amigos, que le consideran un verdadero desastre.

Ésta es la historia del éxito inverosímil que obtuvo una persona en un contexto de montones de fracasos vergonzantes. Si usted acaba de empezar su viaje hacia el éxito (y da igual cómo lo defina) o no entiende qué ha estado haciendo mal hasta este momento, espero que encuentre en el libro algunas ideas nuevas. A lo mejor la combinación de lo que usted sabe y lo que yo creo saber baste para mantenerle alejado del abismo.

El éxito que acabé obteniendo, ¿fue el resultado primario del talento, la suerte, el trabajo duro o el equilibrio perfecto, pero casual, de esos factores? Lo único que sé con seguridad es que me apliqué a una estrategia consciente para gestionar mis oportunidades de tal manera que allanase el camino para que la suerte se topara conmigo. ¿Sirvió de algo mi estrategia, o la suerte es sólo suerte y todo lo demás, racionalizaciones? Sinceramente, no lo sé. Por eso le recomiendo que compare mi historia con las de otras personas que encontraron el éxito, y pruebe a descubrir semejanzas. Ése es

exactamente el proceso que he usado desde que era un crío, y no sé si me funcionó o es que tuve suerte. Nunca sabré la verdad. Si encuentra algunas ideas en este libro y luego tiene un gran éxito, usted tampoco sabrá con exactitud si le ha servido de algo. Pero a lo mejor piensa que lo sabe, y seguramente ese motivo tendrá que ver con el hecho de que sea usted lo más de lo más. Así es como funciona el cerebro humano. Pero, ¡oiga!, igual en su caso es verdad. En el mío, prefiero aceptar mi ignorancia y dejar la pregunta abierta.

Éste no es un libro de consejos. Si alguna vez ha seguido el consejo de un dibujante de historietas, es muy probable que no le haya ido muy bien. De entrada, resulta difícil saber cuándo un dibujante de viñetas habla en serio y cuándo esté pergeñando un bromazo antológico. Yo he organizado bromas que se han prolongado durante años, y en algunos casos el único que lo sabía era yo. Algunas de ellas aún duran. He afirmado ser otra persona tanto en línea como cara a cara. Una vez me puse un disfraz de profesional del ramo y me infiltré en una reunión de empresa de alto nivel sólo para obtener material para la tira cómica *Dilbert*.

Por si eso fuera poco, me pagan por escribir este libro, y todos sabemos que el dinero distorsiona la verdad como un hipopótamo con tanga. Y no olvidemos que para la mayoría de ustedes soy un perfecto desconocido. Nunca es buena idea fiarse de los desconocidos.

Objetivamente, es posible que yo sea una de las personas con menos credibilidad del mundo. No soy tan orgulloso como para no admitir que, si me dan a elegir entre decir la verdad o decir algo gracioso, tiraré por la vía que lleve a un resultado más entretenido.

Tampoco es que sea experto en nada, ni siquiera en mi propio trabajo. Dibujo como un mono aullador borracho, y mi estilo literario oscila entre desconcertante e inmaduro. Uno de los misterios de mi vida es que aún haya alguien dispuesto a pagarme.

Para empeorar las cosas, la propia idea de que una persona dé consejos a otras bajo la forma de un libro reviste problemas intrínsecos. En esto no hay tallas únicas. Me sorprendería descubrir que

en este libro hay algo que tenga sentido para todo el mundo y en todo momento.

Éste es un buen sitio para adelantar acontecimientos y ofrecerle una panorámica de los temas que veremos a continuación, centrados en «el fracaso que lleva al éxito». Lo voy a hacer porque preveo su curiosidad. Esta lista abreviada no le enseñará gran cosa, pero si consigue acicatear su interés puede que le dé un motivo para acabarse el libro.

De qué va esto

1. Las metas son para perdedores.
2. Su mente no es mágica. Es un ordenador húmedo que se puede programar.
3. El valor más importante que hay que medir es su energía personal.
4. Toda habilidad nueva que domine duplica sus posibilidades de éxito.
5. La felicidad es la salud más la libertad.
6. La suerte se puede administrar, más o menos.
7. Conquiste su timidez siendo un magnífico impostor (en el buen sentido).
8. La buena forma física es la palanca que mueve el mundo.
9. La simplicidad convierte lo ordinario en sorprendente.

Si hago bien mi trabajo, no voy a necesitar nada de credibilidad para llevar a cabo mi misión. En los capítulos en los que hago referencia a estudios, señalaré mis fuentes. Seré como un conductor de coches de carreras que utiliza los puntos de credibilidad de las personas que se la han ganado. (¡Buen trabajo, personas dignas de crédito!) Pero la mayor parte de las veces describiré mis propias experiencias, y le prometo que son verídicas. Me encantan las bromas pesadas, pero una promesa es una promesa. Todo lo que lea en este libro sobre mi vida es cierto, al menos por lo que yo sé.

Cuando tenía veintitantos años, no conocía a nadie que me pudiera decir cómo convertirme en dibujante de tiras cómicas, cómo escribir un libro o cómo triunfar en general. Eso constituyó un gran obstáculo para mi éxito. Me daba la impresión de que otras personas se beneficiaban muchísimo de la sabiduría de sus amigos y sus parientes. Ése es precisamente el tipo de desigualdad que me cabrea y que me motiva al mismo tiempo. En consecuencia, me he pasado décadas intentando averiguar qué es lo que funciona y qué no en el ámbito del éxito. Si quiere usted tener éxito en el campo que sea, permítame ser su punto de partida. A lo largo de este libro describiré una especie de plantilla para el éxito que puede servirle de rampa de lanzamiento. No siempre tendré la fórmula idónea para su situación concreta, pero puedo ayudarle a reducir el número de alternativas.

Antes de que usted decida que algo de lo que digo en este libro es de utilidad, necesita un sistema para separar la verdad de las chorradas. La mayoría de personas cree que dispone de un detector de trolas de lo más eficaz. Pero si eso fuera así, los jurados de los tribunales siempre serían unánimes, y todos tendríamos la misma religión. Siendo realistas, la mayoría de las personas dispone de unos filtros imperfectos para separar la verdad de la ficción, y no existe una manera objetiva de saber si a usted se le da especialmente bien o no esta tarea. Pensemos en los individuos que nunca están de acuerdo con usted. ¿Se da cuenta de la confianza en sí mismos que proyectan aunque se equivoquen de medio a medio? Pues ésa es precisamente la imagen que ellos tienen de usted.

A la hora de abordar una pregunta grande o compleja, la humildad es el único punto de vista sensato. Aun así, los mortales necesitamos transitar por nuestro mundo como si lo comprendiéramos. La alternativa, que es actuar al buen tuntún, sería absurda. Para reducir la sensación de absurdo en su vida, le recomiendo que utilice un sistema concreto para distinguir entre la verdad y la ficción. El sistema le será útil para leer este libro, e incluso podría ser más importante en su vida. El sistema reconoce que existen al me-

nos seis maneras frecuentes de distinguir entre verdad y fantasía, y lo interesante es que todas y cada una de ellas son un auténtico desastre.

Los seis filtros de la verdad

1. La experiencia personal. (La percepción humana no es digna de confianza.)
2. La experiencia de sus conocidos. (Menos fiable, si cabe.)
3. Los expertos. (Trabajan por dinero, no para descubrir la verdad.)
4. Los estudios científicos. (Correlación \neq causación.)
5. El sentido común. (Una buena manera de equivocarse con total confianza.)
6. La detección de patrones. (Los patrones, las coincidencias y los prejuicios personales se parecen.)

En nuestras vidas, desordenadas e imperfectas, lo más parecido que tenemos a la verdad es la *coherencia*. La coherencia es el fundamento del método científico. Los científicos acechan la verdad mediante experimentos controlados y el intento de observar resultados coherentes. Usted, en su vida cotidiana y no científica, hace lo mismo, pero no resulta ni tan impresionante ni tan fiable. Por ejemplo, si cada vez que come palomitas de maíz, al cabo de una hora se tira un pedo tan gordo que se le inflan los calcetines, podría llegar a la conclusión razonable de que las palomitas le producen gases. No es ciencia, pero aun así es un patrón totalmente útil. La coherencia es el mejor marcador de la verdad del que disponemos, por imperfecto que sea.

Cuando busque la verdad, su mejor opción es buscar una confirmación al menos en dos de las dimensiones que he incluido en la lista. Por ejemplo, si un estudio indica que no comer otra cosa que tarta de chocolate es una manera estupenda de perder peso, pero tiene un amigo que prueba esa dieta y no hace más que engordar, tiene dos dimensiones que no encajan. (Y si cuenta el sentido común, tres.) Eso es una falta de coherencia.

CÓMO FRACASAR EN CASI TODO Y AUN ASÍ TRIUNFAR

En cuanto funcione su filtro antitrolas, piense en cómo puede empezar el proceso de abordar cualquier problema nuevo y complicado. Hay un paso que *siempre debe ser el primero* cuando esté en su mano: pregunte a un amigo listo cómo abordó él o ella el mismo problema. Un amigo entendido puede ahorrarle un montón de tiempo y de esfuerzo. Muchos de ustedes ya tienen uno o dos amigos espabilados, y es una suerte que los tengan. Pero he observado que un porcentaje increíble de la población adulta carece literalmente de amigos inteligentes que les ayuden en su búsqueda del éxito y de la felicidad.

Por consiguiente, delego en mí mismo la tarea de ser su amigo listillo por medio de este libro. Si usted ya cuenta con algunos amigos así, estupendo: nunca sobran. Lo que apporto a la fiesta es la disposición de tocar una amplia gama de temas relacionados con el éxito que su círculo de amistades podría considerar cuestiones impropias de una sobremesa.

No soy un experto en ninguno de los temas que abordo en este libro. Lo que sí soy es un simplificador profesional. Durante las últimas décadas mi trabajo principal ha sido crear *Dilbert*. Hacer cómics es un proceso mediante el cual uno elimina el ruido innecesario en una situación hasta que lo único que queda es su esencia, absurda pero cierta. Un dibujante de tiras cómicas debe lograr semejante hazaña con apenas cuatro frases. Yo he logrado hacer esto casi nueve mil veces, algunas de ellas, con éxito.



Introducción

El mejor ejemplo del poder de la simplicidad es el capitalismo. El genio del capitalismo estriba en que todas sus complejidades, todas las diferencias entre compañías, todos los retos, decisiones, éxitos y fracasos pueden condensarse en una sola palabra: beneficios. Esta simplificación permite que funcione el capitalismo. La complejidad subyacente sigue existiendo en los negocios, pero la creación de una medida de progreso clara y sencilla posibilita el capitalismo. Ningún inversor inteligente compraría acciones de una empresa sin conocer sus beneficios pasados y previstos. Los beneficios dicen a los directivos cuándo hacen las cosas bien y cuándo tienen que cambiar algo. Esa simplificación, la idea del beneficio, está sentada sobre los motores del capitalismo y en gran medida es quien lo guía, aunque a veces siga un rumbo equivocado. Usted podrá discutir la moralidad de considerar los beneficios como prioridad máxima en un negocio, pero no podrá decir que no funciona. Como mucho, podrá sostener que algunas empresas lo llevan demasiado lejos. Pero éste es el riesgo con todos los instrumentos. Un martillo sólo es útil si deja de golpear una vez el clavo esté bien metido. Si sigue martillando romperá la madera.

Más adelante describiré una simplificación que puede informar todos los pasos que usted da hacia su éxito personal. Es el equivalente humano de los beneficios. Es la única cosa sencilla que usted puede medir y que clarificará todas las decisiones complicadas de su vida. Pero de esto hablaremos más adelante.

Me gustaría poder ofrecerle una fórmula infalible para el éxito, pero la vida no funciona así. Lo que *sí* puedo hacer es describir un modelo que pueda comparar con su manera actual de hacer las cosas. En su caso puede que la respuesta idónea sea una combinación de las cosas que ya hace y de otras que encontrará en estas páginas. Usted es quien mejor puede juzgar lo que funciona en su vida, siempre que haya adquirido este conocimiento por medio del reconocimiento de patrones, la prueba y la observación.

En resumen, permítame afirmar que si cree que lo que digo sobre una idea determinada u otra es una solemne tontería, hay

CÓMO FRACASAR EN CASI TODO Y AUN ASÍ TRIUNFAR

muchas posibilidades de que sea cierto. Pero mi objetivo no es tener razón al cien por cien. Le expongo algunas formas nuevas de pensar en el proceso para alcanzar la felicidad y el éxito. Compárelas con lo que ya sabe, lo que hace y lo que le sugieren otros. Cada persona encuentra su propia fórmula especial.

1

Aquella vez que estuve loco

En la primavera de 2005 mi doctor me diagnosticó cierto tipo de trastorno mental. No es que él emplease precisamente esas palabras, o ninguna parecida, pero me derivó a la psicóloga interna de Kaiser, mi organización sanitaria. Y sé pillar las indirectas.

La psicóloga escuchó mi historia y llegó a la misma conclusión: loco. Pero, al igual que mi médico de cabecera, no usó ese término. La psicóloga me sugirió que tomase Valium y aventuró la hipótesis de que reducir mi grado de estrés quizá me devolvería hasta cierto punto a la normalidad.

Pasé de tomar Valium porque no *tenía la sensación* de estar loco. Ni siquiera me sentía muy estresado, o al menos no me había sentido así hasta que un médico y una psicóloga coincidieron en que, probablemente, me estaba volviendo tarumba. Yo entendí perfectamente que esos dos profesionales se inclinaron por el mismo diagnóstico. Se mirase por donde se mirase, mi conducta reciente *parecía* anormal, incluso para mí.

Mis síntomas eran que, de repente, había perdido la capacidad para hablar con los seres humanos, a pesar de que podía hablar con toda normalidad cuando estaba solo o charlar con mi gato. Mi médico de cabecera y los especialistas internos de Kaiser habían descartado sistemáticamente las causas más probables de mi problema comunicativo. ¿Alergias? No. ¿Un problema respiratorio común? No. ¿Reflujo gástrico? No. ¿Tumores o pólipos en la garganta? No. ¿Embolia? No. ¿Un trastorno neurológico? No. Apa-

rentemente yo gozaba de una salud estupenda, excepto por el hecho de que había perdido repentinamente la capacidad de hablar con los demás. Hablaba con mi gato con toda normalidad. Hablaba la mar de bien conmigo mismo. Podía recitar un poema. Pero al ponerme al teléfono apenas lograba pronunciar una frase inteligible. Padeecía una especie de extraña laringitis social. La conclusión: como una chota.

Cuando se trata con escritores y artistas, la locura siempre resulta un diagnóstico razonable. A veces la única diferencia real entre los locos y los artistas es que estos últimos escriben lo que imaginan que ven. En las últimas décadas, apenas ha pasado una semana sin que un lector de mi blog ponga en duda mi salud mental. Lo entiendo perfectamente: yo también he leído lo que escribo. La parte racional de mi cerebro sabe que, si el número suficiente de personas insinúa que estoy como una cabra, tendré que plantearme esa posibilidad.

También llevo cierto grado de enajenación en mis genes. El padre de mi madre pasó algún tiempo en el manicomio, o como se llamase en aquel entonces. Si recuerdo bien, le sometieron a tratamiento por electrochoque. Parece ser que no funcionó, porque mi madre y mi abuela le abandonaron para siempre, se fueron de casa sólo con la ropa que llevaban puesta, y él las persiguió por la carretera con un objeto contundente en las manos, aparentemente decidido a mandarlas al otro barrio. No podía descartar la posibilidad de haber heredado lo mismo que hizo que mi abuelo perdiera la chaveta.

Vivir como presunto majareta era duro. Cuando intentaba hablar con las personas, mis cuerdas vocales se encallaban involuntariamente en ciertas consonantes, haciendo que mi habla recordase a una llamada telefónica con muchas interferencias que pierde volumen cada tres sílabas. Pedir una Coca-Cola *light* en un restaurante se convertía en «...oca ...ola lai». Esto me granjeaba habitualmente una mirada de conmiseración y una Coca-Cola normal. O, lo que es peor, el camarero me decía: «Hola, ¿qué hay? Gracias por saludar». Y encima me quedaba sin bebida.

Era un problema desconcertante, enloquecedor. Lograba cantar con fluidez, aunque sonaba fatal, pero tratándose de mí esto era totalmente normal. Además, podía recitar pasajes memorizados sin encallarme ni una sola vez. Pero no lograba producir una sola frase normal e inteligible dentro del contexto de una conversación.

Como si fuera tartamudo, aprendí a eludir las sílabas problemáticas que me bloqueaban. Si quería un chicle, sabía que sonaría «chi...e», de modo que tiraba de perífrasis, como por ejemplo «Dame uno de esos de sabores». Por lo general, esta técnica no funcionaba. La gente no espera que en medio de una conversación informal le planteen un acertijo, y por muy claras que fueran las pistas que les daba, lo único que obtenía a cambio era una expresión de sorpresa y un «¿Cómo?»

Está claro que perder la facultad de hablar es una pesadilla social. Es tan surrealista que uno se siente como un fantasma en una habitación atestada de gente. Literalmente, ¿eh? Es como se siente de verdad un fantasma, o al menos como imaginamos que se sentiría. Aquella soledad me debilitaba. Los estudios demuestran que la soledad perjudica al cuerpo del mismo modo que el envejecimiento.^{1, 2} Sin duda ésa era la sensación. Parecía que cada día había perdido una batalla.

Descubrí que la soledad no se arregla oyendo hablar a otras personas. Uno solamente puede curarse la soledad si es él mismo quien habla y, lo que es más importante, si otros le escuchan. Durante los tres años y medio siguientes experimenté una desconexión absoluta de la vida normal y un sentimiento profundo de alienación, a pesar del amor y el respaldo de mi familia y mis amigos. Mi calidad de vida había disminuido hasta tal punto que ya no merecía la pena seguir.

Durante los primeros meses de mi trastorno comunicativo tuve otro problema más inmediato que mi soledad. Además de ser dibujante sindicado de *Dilbert*, era un orador profesional muy bien pagado. Tenía una conferencia planificada para al cabo de unas semanas, la primera desde que había perdido mi capacidad de hablar.

No podía saber si mi voz respondería para mi discurso prefabricado como lo haría si cantase una canción o recitara una poesía. ¿Mis cuerdas vocales se cerrarían en banda en el escenario para no volver a abrirse? ¿Me plantaría delante de mil personas y balbucearía incomprensiblemente?

Informé a mi cliente por correo electrónico de la situación, dando a su organización la posibilidad de cancelar la conferencia. Decidieron seguir adelante y correr el riesgo. Yo también acepté correrlo. Afortunadamente para mí, no siento la vergüenza que atenaza a las personas normales, un tema del que hablaremos en capítulos posteriores. La perspectiva de sufrir una humillación delante de mil desconocidos, muchos de los cuales era probable que grabaran en vídeo la catástrofe, no me disuadía tanto como usted podría creer. Para mí valía la pena correr el riesgo, porque necesitaba saber qué sucedería con mi voz en aquel contexto. Precisaba descubrir la pauta. ¿Me funcionaría la voz si representaba una rutina memorizada casi del todo delante de mil personas? Sólo había una forma de averiguarlo.

2

El día de la conferencia

Yo había pronunciado cien conferencias parecidas. En cierto sentido, cada conferencia funcionaba igual: firmar el contrato; reservar un vuelo; presentarme; charlar de esto y de lo otro con los organizadores; salir al escenario; hacer reír a la gente; firmar unos cuantos autógrafos; posar para las fotos; salir pitando hacia el coche de alquiler; ir al aeropuerto; volver a casa.

En esa ocasión la charla intrascendente no fue bien. Entre bastidores, unos minutos antes de que me presentaran ante un auditorio atiborrado, los organizadores intentaron darme conversación. Hice lo que pude, pero no lograron descifrar la mayor parte de lo que intenté decirles. Susurré, gesticulé y usé mis circunloquios, intentando asegurarles que las cosas irían mejor una vez estuviera en el escenario. Pero, sinceramente, no tenía ni idea de si iba a ser así, y detectaba en sus ojos una mirada de pánico. Había muchas probabilidades de que subiera al escenario y mi garganta se cerrase cada tres sílabas.

Los expertos dicen que hablar en público es una de las cosas más amedrentadoras que puede hacer una persona. En términos generales, en mi caso no era así. Me había formado bien, tenía experiencia, un carisma natural y, normalmente, mis audiencias estaban repletas de entusiastas *fans* de *Dilbert*. Pero yo jamás había estado entre bambalinas esperando que me presentasen y preguntándome, al mismo tiempo, si tendría la capacidad de hablar.

Aquello era nuevo.

Mientras el presentador iniciaba su introducción, subí los escalones metálicos que llevaban a la tarima. Los técnicos de sonido trasteaban con la mesa de mezclas y se disponían a echar el resto en mi micrófono. Los organizadores del evento se fundieron en las tinieblas entre bastidores. El público vibraba de expectación. Me pareció que la introducción se hacía eterna.

Eché un vistazo por entre el telón para ver al público, captar el ambiente en la sala. Aquélla era mi gente: técnicos y trabajadores de oficinas. Respiré hondo varias veces. El moderador soltó un chiste que yo había preparado para mi introducción y el público se echó a reír. Estaban a punto de caramelo.

Manipulé nervioso mi camisa para remetérmela bien en el pantalón. Comprobé el cable del micro para asegurarme de que el soporte estuviera bien oculto bajo mi cinturón. El moderador alzó la voz para crear efecto y aulló: «¡*Demos la bienvenida al creador de Dilbert, Scott Adams!*» El corazón me latía con tanta fuerza que lo sentía en los pies. Salí al fulgor deslumbrante de las luces del escenario. El público se volvió loco. Les encantaba *Dilbert*, y, por extensión, estaban encantados de conocerme. Crucé el escenario y estreché la mano al presentador. Nos miramos a los ojos y asentimos. Todo sucedía a cámara lenta. Caminé hacia el ELMO, un aparato de vídeo digital que proyectaría mis viñetas en las grandes pantallas. Dejé mis notas sobre la mesa y di dos pasos a un lado. Situé las manos delante de mi pecho, con las puntas de los dedos tocándose, como hacen los oradores, mientras absorbía el aplauso y lo convertía en energía positiva. Me hacía sentir bien. Para bien o para mal, estaba conectado con el público.

En un instante, y en el momento preciso, mi ritmo cardíaco descendió hasta las pulsaciones normales, como me había pasado cientos de veces delante de otras tantas multitudes. Se estaba activando mi formación, y junto con ella llegó mi confianza en mí mismo. Mi mente me decía que era el dueño de los presentes, y que eso era precisamente lo que ellos querían. En cierto sentido, habían venido a entregarse. Lo único que yo tenía que hacer era demos-

trarles que lo sabía y, para conseguirlo, era necesario que pudiera hablar.

Inspiré hondo un par de veces y miré a mi alrededor. Sonreí al público. Estaba contento de estar allí, contento de verdad. Había nacido para eso. En el escenario me siento como en casa.

Esperé a que cesaran los aplausos. Cuando se acallaron, esperé un poco más, como había aprendido. Cuando uno está delante de un público, su percepción del tiempo se distorsiona. Por eso los oradores inexpertos hablan demasiado rápido. Ajusté mentalmente mi reloj interno para que encajase con la percepción del tiempo de mi audiencia. También quería que aguardasen en silencio uno o dos segundos, para incitar su curiosidad. Sabía por experiencia que los miembros del público a menudo se preguntan qué voz tiene el creador de *Dilbert*. Aquel día yo me preguntaba lo mismo.

En este momento de mi historia, a lo mejor usted se haga la siguiente pregunta: ¿qué clase de idiota se pone en la tesitura de que le humillen delante de mil personas?

Es una buena pregunta. La respuesta es larga. Para responder a esa pregunta bien, necesitaré el resto del libro. La versión corta es que, con el paso de los años, he cultivado una relación única con el fracaso. Lo invoco y lo sobrevivo. Lo aprecio. Y luego le saco todo el jugo que pueda.

El fracaso siempre me aporta algo valioso. No lo dejo en paz hasta que extraigo ese valor. Llevo muchísimo tiempo aprovechándome de los fracasos. Mi carrera como dibujante, por ejemplo, es el resultado directo de mi fracaso en el entorno empresarial.

Aquel día yo andaba buscando un patrón para mi discurso. Necesitaba saber por qué lograba hablar con normalidad en determinadas situaciones y no en otras. ¿Por qué es importante el contexto? ¿Tiene algo que ver con mi nivel de adrenalina, el tono de mi voz o la zona de mi cerebro a la que accedo para recuperar lo que he memorizado? Pensaba que, si lograba encontrar el patrón, podría revelarme una solución para el problema de mi voz. Delante de

un público, ¿mi voz sería mejor o peor de lo normal? Estaba a punto de descubrirlo.

Abrí la boca y empecé a hablar. Mi voz no sonaba muy bien, pero al menos sonaba, aunque con cierto tono rasposo. Seguramente la mayoría pensó que estaba acatarrado. Hablé durante cuarenta y cinco minutos, proyectando cómics que me habían causado problemas y contando anécdotas divertidas. El público no se perdió ni una coma.

Cuando bajé del escenario, perdí de inmediato mi capacidad para hablar. Cuando el contexto dejó de ser mi discurso memorizado y pasó a ser la conversación normal, mi garganta se bloqueó.

¡Maldición! Estaba claro que el problema estaba en mi cabeza.

Durante los tres años siguientes busqué patrones que revelaran una solución para mis problemas de voz y me liberasen de mi existencia social fantasmagórica. A lo largo de este libro le diré cómo fue esa investigación, porque imbricado en esta historia se encuentra prácticamente todo lo que sé sobre cómo agarrar el fracaso por el pescuezo y estrujarlo hasta que escupe la bola de pelo del éxito.