

¿CÓMO SE GENERAN
MILLONES DE HISTORIAS
QUE GENERAN
MILLONES DE EUROS?

STORYTELLING SALVAJE

SABER CONTAR HISTORIAS ES TODO UN ARTE.

GANAR DINERO CON ELLAS ES UN ARTE TODAVÍA
MÁS COMPLICADO Y ELEVADO.

EN ESTE LIBRO TE ENSEÑO CÓMO HACER AMBAS COSAS.

ISRA BRAVO

P.D.: MUCHAS PERSONAS ESTÁN INCÓMODAS O VEN POCO
ARTÍSTICO HABLAR DE GANAR MUCHO DINERO CUANDO
SE TRATA DE PINTAR O ESCULPIR O BAILAR O CANTAR
O ESCRIBIR. YO NO.

Storytelling salvaje

ISRA BRAVO

© Isra Bravo, 2024

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2024

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición: febrero de 2024

Depósito legal: B. 1.060-2024

ISBN: 978-84-1344-298-3

Composición: María García

Impresión y encuadernación: Blackprint CPI

Printed in Spain - Impreso en España

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento. **En Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan continuar desempeñando su labor. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear 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



Sumario

| | |
|--|-----|
| Introducción..... | 9 |
| 1. Vende, hijo de puta. No seas cursi | 15 |
| 2. El niño. El hombre. Y los tres elementos imprescindibles de toda historia posible y vendible..... | 19 |
| 3. Profundamente superficiales. Demostración de que tú puedes crear historias millonarias..... | 35 |
| 4. Una historia de esperanza. Una historia de poder..... | 51 |
| 5. ¿De qué va tu historia?..... | 61 |
| 6. El viaje del villano..... | 69 |
| 7. David contra Goliat y contra todos..... | 75 |
| 8. Vender con el anti-storytelling..... | 81 |
| 9. Hay mucho gilipollas. Ése es el verdadero problema. Psicología de la venta contando historias | 89 |
| 10. El niño que no sabe pintar busca consuelo..... | 97 |
| 11. Los diez tocamientos para ser escritor | 107 |
| 12. El misterio está en las palabras | 125 |
| 13. Montoya, no huyas | 139 |

| | |
|--|---------|
| 14. Muerte almohadas o soplanucas. La importancia de que el lector sea activo | 149 |
| 15. Pronto rondaré alrededor de tus agujeros | 161 |
| 16. Acariciante momento bajo la luna de tu cerebro pensante y rebosante | 169 |
| 17. Reflexiones finales y otros rituales | 175 |
| El epílogo del tiempo lento | 179 |

Vende, hijo de puta. No seas cursi

Una cosa debemos tener clara: hay que vender. Hay gente que se pone el traje de cultureta, de esnob, y se considera demasiado artista como para hacer promoción. Como si el mundo tuviera que ir a buscarlos a su casa del inmenso talento que tienen. Tonterías y complejos. Sal ahí fuera y vende. Ésa es la parte más importante del trabajo. Una vez escribes, pintas, cantas o lo que sea que hagas, tienes que salir ahí fuera y venderlo. Si no lo vendes, no sirve de nada. Tienes la obligación de venderlo. De expandirlo. De honrar tus talentos y tus esfuerzos. Al menos, de intentarlo con todas tus fuerzas. Lo contrario son excusas de mal pagador.

Mira.

En esta vida no te puedes fiar de un cursi. Y alguien al que vender le parece algo sucio o deshonesto o inferior o poco artístico es un cursi de cojones. Tu trabajo empieza cuando acabas tu obra. Justo ahí es cuando te tienes que poner a trabajar más duro que antes. Es más, te diré algo: ganar dinero es, posiblemente, el arte más difícil de todos. Todo el mundo quiere dinero. Es la competición en la que más gente participa. Unos lo disimulan y otros, no, pero querer, quieren. El mundo está lleno de gente que dice «el dinero no

es importante», pero creo que no saben lo que dicen. Que lo dicen por decir. Que es una frase hecha. Si se detuvieran un momento a pensar, se darían cuenta de que el dinero les importa más de lo que están dispuestos a reconocer. Por dinero están gran parte de su vida haciendo cosas que odian profundamente. Esto lo leí en algún sitio, pero no recuerdo dónde, la verdad. No me meto con ellos, yo he trabajado en lugares terribles por apenas algo de dinero, pero nunca me engañé, nunca dije que el dinero no me importaba.

¿Y ese cuento de que el dinero es malo, de que el dinero te corrompe? Si el dinero te corrompe, lo mismo vienes corrupto de casa. Dicen que el dinero cambia a la gente, pero es mentira. Eso lo dicen los que nunca lo han tenido. El dinero muestra tu verdadera naturaleza. La potencia. Si eres un cabrón, con dinero se notará más, pero cabrón ya eras. Y si eres generoso, con dinero lo serás más. Es simple. Nadie se vuelve mala persona por ganar dinero. Eso es un cuento para tenernos pobres y controlados y despreciar al que destaca. Para hacer a la gente sentirse mal y dependiente. El dinero, simplemente, potenciará lo que sea que ya seas (y, desde luego, hará tu vida mucho mejor). Pero no sólo no te cambiará, es que se te verá más claro que nunca. El dinero te volverá transparente a ojos de un buen observador. Es más, es muy probable que cambien más los de alrededor que tú. Y donde antes eras feo, ahora seas guapo. Es lo que hay.

Así que no sólo no deberías sentir vergüenza de tratar de vender tus historias, tus libros, tus relatos, tus canciones, es que deberías sentir vergüenza si no lo haces. Si te pasas años escribiendo y nunca lo culminas, si nunca lo presentas, sólo te pasa una cosa: tienes miedo a ser juzgado. Y eso no te puede frenar. Deberías hacer caso a unas palabras de Theodore Roosevelt que decían así:

No es el crítico el que cuenta ni el que señala cómo el hombre fuerte tropezó o cuándo el hacedor de los hechos podría haberlo hecho mejor. El reconocimiento pertenece al hombre que está realmente en la arena, cuyo rostro está desfigurado por el polvo y el sudor y la sangre; aquél que se esfuerza con valentía, que se equivoca y se queda corto una y otra vez, porque no hay esfuerzo sin error o deficiencia; aquél que sabe de grandes entusiasmos, de grandes devociones y se sacrifica por una causa digna, que quizá logra al final conocer el triunfo y que, en el peor de los casos, si fracasa, al menos lo hace por atreverse a mucho, de modo que su lugar nunca estará con aquellas almas frías y tímidas que no conocen ni la victoria ni la derrota.

Deberías leer ese párrafo de Roosevelt cada vez que te preocupe exponerte. No dejes nunca que los que juzgan desde la barrera te frenen. No dejes nunca que la crítica cobarde del que no está en la arena guíe tus pasos. Recuerda, no es el crítico el que cuenta, ni el que señala los errores de los demás desde el sillón infantilizado de su casa. No son nadie. Sólo son miedo y frustración. No los dejes guiar tus pasos. No pierdas tu tiempo en esa gente. Si te expones, te van a juzgar, pero no debe preocuparte porque será precisamente eso lo que elevará tu alma, lo que te descubrirá el orgullo verdadero de los que te quieren. La derrota y la victoria son parte del maravilloso juego de la vida del que realmente está jugando, viviendo y sintiendo. Si sales ahí fuera a pelear, ganes o pierdas, serás una persona más grande, más digna y más valiente.

Escribe lo que sea que tengas que escribir y sal ahí fuera a venderlo. Esto es lo que te voy a mostrar en este libro. No sólo pretendo darte herramientas para que escribas historias, es que te daré las herramientas para que las vendas.

Vender y vivir es lo mismo. Es algo que repito una y otra vez y no me cansaré de hacerlo mientras viva.

Una vez escuché a Arnold Schwarzenegger decir lo siguiente:

¿Sabes por qué me convertí en una estrella de las más taquilleras? Porque siempre supe que rodar la película era la mitad del trabajo. La otra mitad era venderla. El mundo está lleno de idiotas que se creen demasiado artistas para ponerse a vender. Hay que vender. Cuando yo acababa una película, me ponía como loco a venderlas. A promocionarlas. Algunas llegaron muy lejos. Con otras nos dimos una hostia de taquilla, pero siempre con una cosa clara: en la vida hay que vender nuestro trabajo.

Lleva razón. Este tipo lleva razón. Y es por esto que he querido empezar este libro dejándolo muy claro. Aquí no te voy a decir lo que es el storytelling, aquí te lo voy a mostrar y, lo más importante de todo, te voy a enseñar cómo utilizarlo para que vendas. Para que vendas mucho. No me sirve de nada que escribas un buen libro si nadie lo lee. Tienes que venderlo. Haz un favor al mundo y no te conviertas en uno de esos cursis pedantes que ven su arte demasiado elevado como para que nadie lo compre o entienda. No te compran por coñazo, tío. Sólo pasan dos cosas cuando alguien piensa así sobre su arte:

- Es un acomplejado.
- Es un gilipollas.

Aunque el libro sea de otro. Aunque la web sea de otra persona. Sea lo que sea lo que vendas. Vende, hijo de puta.

El niño. El hombre. Y los tres elementos imprescindibles de toda historia posible y vendible

Mira.

Nunca gané ningún concurso de poesía en el colegio. Ni de relatos, ni de canto, ni de nada. No tenía un don para nada artístico. Ni para nada deportivo. A mí me gustaba mirar y escuchar. Y supongo que en buena parte gracias a eso aprendí tres cosas sin las que no se pueden escribir historias que vendan. Las aprendí de niño, pero no las apliqué y entendí realmente hasta ser adulto. Lo importante es que no te puedes saltar ninguna de ellas. Hacer las tres no te garantiza nada, pero no hacerlas te lo garantiza todo. Esto es, no lograr nada.

Cuando estaba en el colegio quería ser bueno descifrando a la gente, sintiendo a la gente. Eso era mucho más divertido que estudiar. El único don que recuerdo (y en realidad no tenía ningún mérito pues no hacía nada por tener aquello) era el carisma. Era un niño carismático. Por alguna razón que nunca me preocupó, eran muy habituales las escenas en el intercambio de clases en las que muchos de mis compañeros aprovechaban la ausencia del maestro para arremolinarse alrededor de mi pupitre. Más de una vez entró algún profesor y dijo:

—Ya estáis otra vez alrededor de Isra, ¿qué os da?

Nadie sabía la respuesta. Yo no era simpático, ni popular. Era un chaval más bien introvertido que, como cualquier

otro niño, se pasaba el día soñando. Mi sueño recurrente era ir de la mano con una chica en una barca. Ya está. Mi sueño no se lo contaba a nadie. No me parecía de chico duro decir que soñaba con ir de la mano de una chica y encima en una barca. Pero esa idea me obsesionaba. Chica y barca y sólo ir de la mano. Nada más.

A base de observar y observar, fui entendiendo algo mejor los comportamientos del ser humano. Al menos, los más predecibles. Una de las cosas que más me interesaba saber, por ejemplo, era cómo hacer que la gente haga cosas sin que se sientan incómodos, sin que parezca que se las impones. Desarrollé una buena intuición para eso. Empecé por observarme mucho a mí. Me di cuenta de que odiaba estudiar por dos razones fundamentales: la primera es que no me enteraba de nada y la segunda, y no menos importante, es que odiaba recibir órdenes. Odiaba la imposición. Sin embargo, pronto comprendí que la gente necesita ser guiada.

La gente necesita que la lideren. La gente necesita que le digan lo que tiene que hacer. Y alguien tiene que hacer eso. Entonces, para contar una buena historia, para transmitir bien un conocimiento o una idea, tienes que dejar que la otra persona la haga suya, la imagine, la disfrute y luego la ejecute. Es más, es que inevitablemente la hará suya. Lo que escribes deja de ser tuyo en el momento en que otro lo lee y lo siente. En ese momento pasa a ser del lector. Tú no eres dueño de nada. Pero el lector debe ser guiado por ti. Liderado por ti. Es tu responsabilidad como escritor.

¿Y cómo lo logramos sin crear resistencia?

Haciendo que sea interesante. Para ti y para ellos.

Te cuento.

En clase, en el colegio, odiaba profundamente escribir. No sabía seguir un dictado, mi dislexia era muy aguda, no entendía nada. Sin embargo, al llegar a casa necesitaba es-

cribir. Repito. Necesitaba escribir. ¿Cómo puede ser eso? Porque lo hacía interesante para mí. Era mi manera de entender el mundo o de escapar de él. Escribir un relato de la clase de naturales era una tortura, pero escribir un relato de la clase de naturales donde pudiera mezclarlo con la idea de jugar al fútbol con animales y que el árbitro fuera el viento huracanado de alguna isla desierta, por ejemplo, me parecía mucho más divertido y me permitía imaginar a lo grande. Quiero decir, entendí que todo era mucho más interesante si lo filtraba bajo mi mundo. Si desarrollaba mi propia manera de verlo. Si lo hacía interesante para mí.

Entonces me esforcé mucho en aprender a leer bien —era algo que también me costó mucho— para poder leer lo que me diera la gana. Leía con una linterna debajo de la cama, por las noches. Leer y escribir era (y es casi siempre) lo mejor del día, lo mejor de la vida: las historias, la venta y la vida. Mi madre también me ayudó mucho en eso, me contaba montones de cuentos. Entonces lo tuve claro: si quería que la vida fuera interesante debía poner mucho de mi parte. Debía crear mis mundos. Mi manera de entenderlos. Y escribía y escribía un montón de cosas que, a los diez minutos de escribirlas, no era capaz de entenderlas. Letras cambiadas, muchas faltas, mayúsculas, minúsculas... Una locura, pero daba igual porque mientras las escribía todo tenía sentido en mi cabeza. ¿Que había que hacer un trabajo de religión? Fácil, metía detectives o astronautas entremedias. Lo hacía interesante para mí. Lo mezclaba todo, lo escribía para mí. Alguna vez entregué algo así en el colegio y me suspendieron. Pero no me importaba, simplemente, para poder soportarlo necesitaba que fuera interesante para mí, necesité construir mi mundo. No fue por talento ni vocación, escribía por necesidad. Es cierto que después de un par de intentos me limité a no entregar casi nunca nada, suspender casi

todas las asignaturas y entender que la vida era mucho más interesante fuera que dentro del colegio. Nunca me he sentido orgulloso de ser un mal estudiante, eso sería estúpido. Pero tampoco me he sentido jamás avergonzado. Eso sería aún más estúpido.

Pero eso de hacerlo interesante para mí fue lo que me hizo entender que para que los demás nos hagan caso, lo tenía que hacer interesante para ellos. Tenía que salir de mi cabeza y entrar en la suya. Necesitaba saber qué quieren para poder vendérselo. Y para eso hay que observar. Hablar poco. Callar mucho. Entonces, entendí tres cosas imprescindibles para escribir historias que traigan seguidores y ventas.

**Primer punto imprescindible:
El candado de tu alma y la magia
de sentir todas las vidas.**

El niño

Susana era una chica de mi clase. Era muy gordita y cariñosa. Además, a mí me parecía guapa. Su cara era bonita, redonda y dulce. Nunca acaricié su cara, pero la imaginaba suave. Era de piel oscura. Con pelo negro que le llegaba hasta los hombros. Cuando sonreía le salía un pequeño hoyuelo en el moflete derecho y se le veían unos dientes muy blancos. Sus ojos eran un poco achinados y tenían esa expresión que tienen algunas miradas que parecen preguntarte: «¿Qué puedo hacer por ti?». Ella miraba así. Hay miradas así, ya sabes. «¿Qué puedo hacer por ti?» Susana era una chica generosa. Le gustaba compartir sus rotuladores, sus folios y sus aficiones con las demás niñas. A los chicos no nos hacía mucho caso. A mí tampoco. Pero yo la observaba. Me gus-

taba mirarla. Era buena. Y mí me parecía guapa. ¿Qué más necesitas para mirar a una chica?

La madre siempre iba a buscarla a la salida del colegio. Ella parecía loca, no era como su hija. Tenía la mirada perdida, hablaba muy alto y siempre parecía estar regañándola. No me gustaba. Susana se merecía algo mejor. No había duda al respecto. Recuerdo una tarde gris, un momento gris, un alma gris. La madre de Susana esperaba en la puerta. Salimos todos a la vez del colegio y varios nos quedamos alrededor de esa madre esperando que vinieran a recoger-nos, no sé por qué nos juntamos ahí, supongo que por ser la puerta del colegio, supongo que era porque había un mayor. Supongo.

La madre le dio una manzana y le dijo:

—Toma, sé que la fruta no te gusta pero tienes que dejar de comer bollos.

Aquella frase fue extraña, forzada, no era necesaria. Yo me puse algo nervioso porque escuché un par de risas muy tímidas y noté cierta tensión. Hubo un momento de silencio. Éramos cinco o seis niños alrededor de Susana y su madre. Cuando parecía que lo de la manzana era suficiente humillación, alzó la voz y dijo, textualmente:

—Sí, reiros, pero hemos tenido que poner un candado a la nevera para que la niña no la asaltara por la noche para comérselo todo.

Estallaron las risas a mi alrededor. Aquella mujer parecía satisfecha con su chiste, con su supuesto ingenio, sonreía al ver cómo a los niños les había divertido su ocurrencia. Miré a Susana y pude sentirlo... Pude sentirlo. Yo también noté el ardor en las orejas, la ausencia del aire, los pinchazos en el pecho, la soledad, el vacío. Yo también quise esconderme en una cueva y no tener que ver a esos niños nunca más, no tener que volver a escuchar esas risas, ni la metralla de aquella frase

dentro de ella, dentro de mí. Al mirarla pude sentir todo eso. Pude sentir el golpe, la decepción, la desesperación.

Se le empañaron los ojos, a mí también. Por primera vez en mi vida tuve un nítido instinto asesino. Si hubiera podido apretar un botón, habría matado a su madre. Pero no había botón. Sólo una niña destrozada y humillada por quien tenía obligación de protegerla y hacerla fuerte. Un vulgar animal, eso era su madre.

En medio de aquel destrozo, de ese bosque arrasado, aparecieron las madres de los demás. Cada uno se fue por su lado. Yo observaba a Susana. Caminaba con sus ojos achinados mirando el suelo. Era una tarde gris que nunca olvidaremos, ni ella, ni yo.

El adulto

Hay algo que hago todos los días. Todos los días me pongo en la piel de alguien. A veces escojo a alguien muy desagradable, otras a alguien muy aburrido. Da igual. Todos los días lo hago. Un rato cada día.

Posiblemente, la cosa más aburrida del mundo sea hacer cola en un banco. Entonces, cuando iba a los bancos y tenía que hacer cola, en vez de pensar lo terriblemente aburrido que era esperar, pensaba en la persona que iba recibiendo a los de la cola. Pensaba en qué es estar cada día, durante ocho horas, esperando a una persona tras otra para actualizar una cuenta, pedir un préstamo, renovar una tarjeta, negociar unas comisiones... Todo aquello me parecía terrible.

Simplemente haciendo eso, este simple ejercicio, ya mejoras a la hora de contar historias que venden. Sólo con esto que te acabo de decir. Si eres capaz de salir de tu cabeza. De dejar de pensar en ti. La cosa no va de ti, va de ellos.