

Tommy Spaulding

El arte de influenciar

Cómo provocar un impacto duradero
y que cambie tu vida
en tus interacciones cotidianas



EDICIONES OBELISCO

Si este libro le ha interesado y desea que le mantengamos informado de nuestras publicaciones, escríbanos indicándonos qué temas son de su interés (Astrología, Autoayuda, Ciencias Ocultas, Artes Marciales, Naturismo, Espiritualidad, Tradición...) y gustosamente le complaceremos.

Puede consultar nuestro catálogo en www.edicionesobelisco.com

Colección Psicología
EL ARTE DE INFLUENCIAR
Tommy Spaulding

1.ª edición: noviembre de 2023

Título original: *The gift of Influence*

Traducción: *Jordi Font*
Corrección: *M.ª Jesús Rodríguez*
Diseño de cubierta: *Enrique Iborra*

© 2022, Tommy Spaulding

Esta edición ha sido publicada por acuerdo con Currency,
sello editorial de Random House, división de Penguin Random House LLC.

(Reservados todos los derechos)

© 2023, Ediciones Obelisco, S. L.

(Reservados los derechos para la presente edición)

Edita: Ediciones Obelisco, S. L.
Collita, 23-25. Pol. Ind. Molí de la Bastida
08191 Rubí - Barcelona - España
Tel. 93 309 85 25
E-mail: info@edicionesobelisco.com

ISBN: 978-84-1172-072-4
DL B 17319-2023

Impreso en los talleres gráficos de Romanyà/Valls S. A.
Verdaguer, 1 - 08786 Capellades - Barcelona

Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, puede ser reproducida, almacenada, transmitida o utilizada en manera alguna por ningún medio, ya sea electrónico, químico, mecánico, óptico, de grabación o electrográfico, sin el previo consentimiento por escrito del editor.

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos, www.cedro.org)
si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra.

Índice

Prólogo.	9
80 000	15
PARTE I: Cuatro ejemplos de personas influyentes	21
Animar: Treinta y seis hojas de papel	23
Abrazar: El capitán	29
Actuar: El líder de la banda	35
Entregarse: ¿Qué hay en tu maleta?	45
PARTE II: La primera «I» de la influencia: Interés	51
500 000 dólares en footlongs	53
Todo el mundo tiene una historia.	57
Transforma las transacciones en interacciones.	67
Haz de la amabilidad algo normal	75
PARTE III: La segunda «I» de la influencia: Inversión	85
¿Cuál es mi legado?.	87
Sé dueño de tus palabras.	91
Inicia una racha de influencia.	107
Sé un ángel inversor	113

PARTE IV: La tercera «I» de la influencia: Intención 123

Arma de doble filo 125
Las personas influyentes
comen las últimas 135
¿Eres un egoísta? 145
Pide ayuda 161

PARTE V: El ciclo de la influencia 169

Águilas y gaviotas 171
La importancia del yo en la influencia 177
Multiplica por diez tu influencia 185

Epílogo 193
Agradecimientos 197
Acerca del autor 199

*Dedicado a mi hijastro, Anthony.
Gracias por servir a nuestro país y por ser un regalo en mi vida.*

Prólogo

CINCUENTA CARTAS

Cincuenta y un días antes de mi quincuagésimo cumpleaños, viajé con Southwest Airlines con destino a Denver. Fue un vuelo muy movido y la señal del cinturón de seguridad se mantuvo parpadeando. Cuando iniciamos el descenso, nos topamos con una zona de turbulencias y el avión descendió unos centenares de pies. El equipaje cayó, las bebidas se derramaron y los pasajeros gritaron. Como mucha gente hace en estas situaciones, me puse a rezar. Salvo que no rezaba para que el avión se recuperara su altitud, sino para que se estrellara.

Quería dejar de vivir. Si el avión hubiera caído, mi familia hubiera conseguido un buen acuerdo con el seguro y yo podría haber tenido una muerte digna sin que nadie supiera lo dolorosa que se había vuelto mi vida. Pero el 737 consiguió estabilizarse y aterrizamos sanos y salvos en Denver. Mientras observaba a los otros pasajeros desabrocharse los cinturones de seguridad, enviar mensajes de texto a sus seres queridos y continuar con sus vidas, sentí una terrible ola de vergüenza. Un accidente de avión habría resuelto mis problemas, pero los otros pasajeros del avión no deseaban morir. Los problemas de una persona no valen la vida de cien personas inocentes.

La verdad es que en ese momento había perdido toda esperanza. No podía ver lo bueno de las personas; sólo veía cinismo, engaño y odio. Era el resultado de una tormenta perfecta de tres situaciones horribles que colectivamente habían llegado al punto álgido.

El primero involucraba al exesposo de mi esposa, Jill. Cuando conocí a Jill hace casi veinte años, estaba divorciada y tenía un hijo de tres

años, Anthony. Inmediatamente me enamoré de los dos y proponerle matrimonio sigue siendo la mejor decisión que he tomado en mi vida. Cuando Jill y yo tuvimos nuestros propios hijos, estaba decidido a que Anthony se sintiera igualmente amado. También estaba decidido a incluir a su padre, Mike, en nuestra familia.

Al principio, a Mike no le gustaba la idea de otra figura paterna en la vida de Anthony, pero se entusiasmó conmigo. Jill y yo lo invitábamos en los cumpleaños y otros días festivos. Mike y yo fuimos a ver partidos de hockey con Anthony. Incluso pasamos unas vacaciones juntos en México como una gran familia. Pero a medida que Anthony y yo nos íbamos acercando, Mike se volvió verbalmente abusivo conmigo. Cuando las amenazas comenzaron a ser serias, llamé a la policía y un juez dictó una orden de alejamiento de por vida: su acoso se había vuelto muy grave. Pero el daño ya estaba hecho y la terrible experiencia llevó a mi familia al límite.

La segunda situación involucró a una mujer con la que me había asociado para implementar un programa de desarrollo de liderazgo para organizaciones. Tenía mucho talento, pero después de seis meses quedó claro que nuestros valores no coincidían y me retiré del negocio. Unos meses más tarde, mi familia, mis amigos y mis clientes más cercanos se reunieron con motivo de la publicación de mi segundo libro, *The Heart-Led Leader*. Fue uno de los momentos más felices de mi vida, hasta que un hombre se acercó a la mesa en la que estaba firmando libros para entregarme unos papeles. Mi antigua socia me reclamaba la mitad de todos mis derechos de autor y honorarios de orador futuros. Su abogado me amenazaba con arruinarme si no aceptaba. Cuando abordé ese vuelo de la Southwest, la demanda me había costado más de cien mil dólares en abogados.

Finalmente, mientras batallaba en los tribunales, tomé la peor decisión comercial de mi vida: compré una franquicia de una cadena de sándwiches. Tenía el sueño de contratar a niños de secundaria desfavorecidos y enseñarles habilidades de liderazgo en el puesto de trabajo. Lo tenía todo planeado, excepto cómo administrar una tienda de sándwiches. La ubicación de mi tienda era horrible, estaba ligado a un contrato de alquiler a largo plazo y en poco tiempo estaba perdiendo más de 10 000 dólares al mes y me encontraba al borde de la bancarrota.

Esencialmente estaba viviendo dos vidas. La primera era como Tommy Spaulding, autor de éxitos de ventas que daba conferencias inspiradoras ante multitudes. Este Tommy Spaulding era un experto en liderazgo con una familia totalmente estadounidense que hacía *coaching* a todo el mundo, desde directores ejecutivos de la lista Fortune 500¹ hasta estudiantes de secundaria. Pero, cuando las luces se apagaban y la multitud se iba a casa, cuando los cheques se compensaban y la música se apagaba, yo era Tommy Spaulding, el fabricante de sándwiches fallido que vivía fuera con una maleta. Este Tommy Spaulding tenía una demanda de millones de dólares y viajaba por trabajo 250 días al año para no tener que renunciar a su casa o sacar a sus hijos de la escuela privada. Este Tommy Spaulding conocía gente nueva e imaginaba todas las formas terribles en que tratarían de hacerle daño y aprovecharse de él. Este Tommy Spaulding enseñaba habilidades de liderazgo a miles de personas, luego se subía a un avión y rezaba para que se estrellara.

A la mañana siguiente de ese vuelo, estaba tumbado en la cama. Era la primera vez en semanas que me hallaba en casa. Normalmente soy madrugador, pero me sentía tan deprimido que era incapaz de levantarme. Mi mente estaba inquieta por todas las cosas que tenía que hacer, todo el dinero que debía gastar en abogados, toda la gente que me había hecho daño. Entonces, sin avisar, Jill irrumpió en la habitación con una docena de globos. Abrió de golpe las cortinas y nos inundó la brillante luz del sol. Mis ojos apenas tuvieron tiempo de adaptarse antes de que saltara sobre la cama y sonara «Birthday» de los Beatles a todo volumen en un altavoz *bluetooth*.

—¡Es tu cumpleaños! —gritaba mientras bailaba encima de mí—. ¡Es tu cumpleaños!

«¡Oh, Dios mío!», pensé, todavía medio dormido. Pensé que era yo el que estaba perdiendo la cabeza.

—Cariño, mi cumpleaños no es hasta el 31 de agosto —dije con la voz ronca.

1. Lista publicada cada año por la revista *Fortune* que presenta las 500 empresas estadounidenses más grandes según su volumen de ventas. En 2022, las tres mayores fueron, de mayor a menor, Walmart, Amazon y Apple. (*N. del T.*)

—No, Tommy —dijo ella mientras Paul y John cantaban «They say it's your birthday / We're gonna have a good time»—.² Hoy faltan exactamente cincuenta días para que cumplas cincuenta años. Y vas a recibir hoy tu primer regalo.

—¿Me has comprado el Porsche? —bromeé.

Cuando Jill me preguntó unos meses antes qué quería para mi cumpleaños, le dije un Porsche 911 plateado. No podíamos permitirnoslo, pero conducirlo por Denver con la capota bajada era, literalmente, la única forma que podía imaginar de ser feliz.

—No —dijo Jill, todavía saltando sobre mis piernas—. Te tengo algo mucho mejor.

Entonces se bajó de la cama, bajó el volumen de la música y me entregó una carta escrita a mano. Y continuó hablando:

—Como te he dicho, faltan cincuenta días para que cumplas cincuenta años. Te voy a regalar una de éstas cada uno de estos cincuenta días. Aquí va la primera.

Sentí un peso en la boca del estómago cuando reconocí la elegante caligrafía. Era de mi madre. Ella y yo tuvimos una relación buena pero desafiante cuando yo era niño. Mi madre me quería profundamente, pero tenía una manera única de demostrarlo. Gobernaba la casa con mano de hierro y me encargaba más tareas que a todos mis amigos juntos. Una cosa que no podía soportar era que, después de mis fiestas de cumpleaños, arrojara una pila de papeles en blanco sobre la mesa. «Ahora escribe una nota de agradecimiento a todas las personas que han venido a la fiesta», exigía. Tuve grandes cumpleaños católicos italianos cuando era niño, así que tenía que escribir docenas y docenas de cartas. Ella las revisaba una a una, y si alguna parecía genérica o carecía de sentimiento, tenía que volver a escribirla.

Pero ahora, décadas después, me estaba escribiendo una carta para mi cumpleaños. Era lo más hermoso que jamás había leído. Me explicaba cuánto me quería. Me decía lo orgullosa que se sentía de las cosas que estaba haciendo por todo el mundo y de todas las vidas que había

2. «Dicen que es tu cumpleaños / Vamos a pasarlo bien». La canción «Birthday» aparece en el disco *The Beatles*, editado en 1968. (*N. del T.*)

cambiado. Leí y releí esa carta, y cada vez lloré más. Finalmente miré a Jill, que también estaba llorando.

—Feliz cumpleaños, cariño —dijo.

Jill me entregó otra carta cada uno de los siguientes cuarenta y nueve días. Mi amigo Byron me dio las gracias por cambiar la vida de sus dos hijos. Mi agente literario, Michael, me dijo que ahora es más amable con la gente gracias a mi influencia. Mi mentor Jerry me dijo que me quería como a un hijo. Mi técnico de climatización, Russ, escribió que le había enseñado a amar profundamente. Etcétera, etcétera. Todo el mundo me decía no sólo cuánto me querían, sino cuánto había influido en ellos. Cómo los había ayudado a ser mejores hijos, mejores hijas, mejores padres, mejores parejas, mejores jefes. Cómo les había enseñado a liderar y cómo los había inspirado a servir a los demás. Ahora, en mis peores momentos, me estaban influenciando con sus hermosas cartas. Y me salvaron la vida.

Con cada día que pasaba, con cada carta, la niebla se disipaba. Mis tres terribles problemas parecían más manejables. Los abogados parecían menos desagradables. Mi depresión parecía menos profunda. Ya no era el hombre que se subía a un avión y rezaba para que se estrellara. Puede que Jill no me hubiera regalado un Porsche plateado por mi quincuagésimo cumpleaños, pero me había regalado algo infinitamente más importante.

Me dio *El arte de influenciar*.

80 000

Imagina esta escena: dentro de muchos años, después de morir rodeado de tus seres queridos, entrarás en el crepúsculo nebuloso entre la vida y la muerte. Todavía no estás en el cielo, sino junto a un enorme estadio. Para mí, es el Empower Field at Mile High (Colorado), hogar de los Denver Broncos. Para ti, tal vez sea el Lambeau Field en Green Bay (Wisconsin); el MetLife Stadium en East Rutherford (Nueva Jersey); el Notre Dame Stadium en Indiana; el Estadio Nacional de Beijing, o el estadio de Wembley en Londres. El recinto está lleno hasta la bandera: 80 000 personas. Pero esas personas no están allí para ver un espectáculo deportivo. Están allí para despedirse de ti.

La multitud murmura y se pone de pie cuando te acercas al centro del campo. Muchos de los rostros son de personas que conoces: amigos, familiares, vecinos, compañeros de trabajo... Pero a los demás sólo lo reconoces vagamente: antiguos clientes y empleados, amigos de amigos, compañeros de clase, tu electricista, el entrenador de baloncesto de tu hija, el cartero... Éstas son las relaciones transaccionales en tu vida en las que rara vez piensas. Las personas que no recuerdan tu nombre, pero que recuerdan cómo las trataste. ¿Estarán estas 80 000 personas vitoreándote, aplaudiendo y coreando tu nombre para darte las gracias por la influencia positiva que has tenido sobre sus vidas? ¿O se quedarán en silencio? Peor aún, ¿la multitud abucheará y maldecirá tu nombre?

Aquí surge una pregunta aún más importante: si supieras, justo en este momento, que todas las personas a las que has influenciado te estarían esperando en un estadio al final de tu vida, ¿cómo te afectaría hoy? ¿Dirigirías y amarías de manera diferente? ¿Tratarías a la gente un poco diferente? ¿Quizás muy diferente?

Hace unos años, mi programa juvenil sin ánimo de lucro, la National Leadership Academy, organizó nuestra recaudación de fondos anual Book-n-Benefit. Siempre presentamos un discurso inaugural de un autor superventas, y ese año invitamos a mi amigo Jon Gordon, autor de *El bus de la energía*,¹ *El poder de un equipo positivo*² y otros libros superventas. Adoro a este hombre, y me encuentro entre los millones que leen religiosamente sus libros. Jon es un orador sensacional y, como el resto de la audiencia ese día, estaba pendiente de todas y cada una de sus palabras.

Al terminar su intervención, Jon dijo algo que me conmovió profundamente: «He oído hablar sobre un estudio reciente que demuestra que una persona normal influirá sobre la vida de unas 80 000 personas, positiva o negativamente».

Sentí que todo se quedó en silencio mientras asimilábamos esas palabras. «Influenciamos a 80 000 personas en nuestras vidas». Empecé a hacer cálculos en mi cabeza. Si divides 80 000 por la esperanza de vida media (78 años), obtienes 1025 personas afectadas al año o, lo que es lo mismo, 2,8 personas al día. Todos los días, dos o tres personas se cuelan en tu estadio y se preparan para animarte, abucharte o simplemente sentarse tratando de averiguar quién eres. Puedes elegir ser una buena influencia o puedes elegir ser una mala. Es así de sencillo. ¿Se llenará tu estadio con 80 000 vítores o con abucheos? La decisión es tuya. Las 80 000 personas de tu estadio no recordarán cómo las manejaste o las dirigiste. No recordarán qué productos les vendiste o qué servicios les ofreciste. Simplemente recordarán tus acciones y tus palabras que cambiaron sus vidas: tu legado de influencia.

En su sentido más básico, «influencia» significa tener un efecto duradero sobre el carácter o el comportamiento de otra persona. Dicho de otra manera, las personas en los estadios más bulliciosos, esos campos ruidosos en los que la gente del gallinero incluso golpea las vallas y grita, son las más influyentes. No te culpo si esa palabra te hace tem-

-
1. *El bus de la energía: Diez reglas para llenar de energía positiva tu vida*. Urano, Madrid, 2011. (N. del T.)
 2. *El poder de un equipo positivo: Prácticas y principios probados para formar un equipo ganador*. Urano, Madrid, 2019. (N. del T.)

blar. Sigue adelante y busca en Google la palabra «*influencer*»³ y mira qué aparece. Los principales éxitos son sitios como «Marketing de *influencers*», «Los mayores *influencers* en TikTok» o «Cómo ganar dinero siendo un *influencer* en las redes sociales». En otras palabras, ser un *influencer* va de ganar dinero haciendo que otras personas compren cosas. Sí, no es exactamente el mensaje más inspirador del mundo. Tal vez si eres una de los Kardashians, tendrás un estadio lleno de personas que han comprado productos gracias a tus publicaciones en Instagram. Pero para el resto de los mortales, ser una persona influyente significa algo mucho más personal.

Una de las personas más influyentes que conozco es mi esposa, Jill. Cuando me encuentre en su estadio un día animando furiosamente, no voy a pensar en cómo me influyó para afiliarme al Marriott Vacation Club, sino que estaré pensando en cómo me salvó la vida con sus cincuenta cartas. La verdad es que «influencia» se ha convertido en una palabra negativa. Se asocia con manipular a las personas, con conseguir que hagan algo que te beneficie. Si bien es fácil culpar a Kylie Jenner, Dwayne «The Rock» Johnson y otras estrellas de las redes sociales a quienes se les paga millones de dólares por publicar sobre el tequila, la palabra «influencia» se degradó mucho antes de que se inventara Instagram.

El libro por excelencia sobre la influencia es *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*,⁴ de Dale Carnegie. Desde su publicación en 1936, el libro ha vendido más de treinta millones de copias y ocupa el puesto número 19 en la lista de la revista *Time* de los cien libros más influyentes. He hablado mucho sobre cómo Dale Carnegie cambió mi vida, sobre cómo su libro hizo que enviara notas manuscritas, formulara preguntas significativas, evitara conflictos innecesarios y conectara con la gente. Me encantaba *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* y todavía me gusta, pero a medida que iba madurando, comencé a leerlo más detenidamente. Por ejemplo, éstos son algunos de los títulos

3. La palabra ni siquiera aparece en el *Diccionario de la lengua española* y he preferido utilizar la expresión «persona influyente» y reservar *influencer* para referirme única y exclusivamente a aquellas personas que ejercen su influencia en las redes sociales. (*N. del T.*)

4. Ediciones Obelisco, Barcelona, 2011.

de los capítulos: «Aumentar su popularidad», «Lograr que los demás piensen como usted», «Permitirle ganar nuevos clientes» y «Aumentar su capacidad para generar ingresos». Carnegie incluso nos enseña cómo «dejar que la otra persona sienta que la idea es suya». ¿Ves un patrón?

Todo depende de ti.

¿Crees que las 80 000 personas que llenaron tu estadio recordarán cómo las convenciste para que pensarán como tú? Probablemente no. Te animarán porque las ayudaste a ser mejores padres, mejores cónyuges, mejores hermanos, mejores gerentes y líderes. Recordarán cómo las inspiraste a convertirse en mejores seres humanos. Recordarán los tiempos en que las quisiste y las serviste. Te vitorearán porque invertiste verdaderamente en ellas. Necesité media vida para entender que no es lo que puedes conseguir de esas 80 000 personas, sino lo que les das.

En mi primer libro, *It's Not Just Who You Know*, escribo sobre la importancia de construir relaciones genuinas y duraderas. Comparto que invertir desinteresadamente en la vida de los demás es lo más importante que podemos hacer por nosotros mismos, por nuestras organizaciones, por nuestras comunidades y por nuestro mundo. En mi segundo libro, *The Heart-Led Leader*, trato cómo los líderes auténticos viven y lideran desde el corazón, y cómo sirven a los demás antes que a sí mismos. Pero en los años posteriores, me he enfrentado a algunas preguntas candentes: ¿Qué habilidades específicas necesitan los líderes para tener un impacto capaz de cambiar la vida? ¿Qué hábitos practican cotidianamente? ¿Qué decisiones tomamos inconscientemente día tras día que tienen un gran impacto sobre los demás? Y finalmente, y lo más importante, ¿cuál es el mayor legado de un líder?

La respuesta a esa última pregunta, como probablemente ya habrás adivinado, es la influencia. En este sentido, es fácil definir la mala influencia. Probablemente hayas tenido uno o dos jefes que hayan tratado de influir en ti a través del dominio y la manipulación. Estas personas confían en el miedo y la intimidación para conseguir lo que quieren. Por otro lado, es posible que hayas tenido ese jefe que siempre ha reconocido tus esfuerzos, nunca te ha echado el muerto encima y ha invertido en tu carrera. En la escuela, tal vez tuviste un profesor que te dio una segunda oportunidad después de una mala nota o que siempre

hizo que aprender resultara divertido. O un amigo que siempre ha dado la cara por ti en tus momentos más difíciles.

Algunas personas influyentes pueden ser directores ejecutivos, entrenadores o presidentes, pero la mayoría lleva vidas más tranquilas. Construyen relaciones auténticas y dan sin esperar nada a cambio. Constantemente se preguntan «¿Cómo puedo ser útil hoy?». He tenido la suerte de conocer a miles de personas influyentes en mi vida, la inmensa mayoría de las cuales no has oído hablar nunca de ellas. He conocido personas influyentes de muchas razas, géneros y orientaciones sexuales. Son originarias de diferentes países. Algunas votan a los demócratas y otras a los republicanos. Viven en entornos rurales y en las grandes ciudades. No tienen casi nada en común excepto cuatro rasgos fundamentales: la capacidad de animar, abrazar, actuar y entregarse a los demás, en otras palabras, de LIDERAR.⁵

En los próximos cuatro capítulos, voy a contarte cuatro historias sobre cuatro personas excepcionales que encarnan esas cualidades: un profesor de matemáticas de secundaria, un jugador de hockey de nueve años, un líder de una pandilla y una monja católica. No puedo pensar en cuatro personas que sean menos parecidas, excepto en su capacidad para liderar e inspirar a otros a través del poder de la influencia positiva. Después de eso, profundizaremos en lo que significa LIDERAR a otros. Significa llegar al corazón mismo de la influencia: interés, inversión e intención, o lo que yo llamo «las tres íes de la influencia».

Ésta es la promesa que te hago: si te comprometes a vivir una vida de influencia positiva, ya no volverás a ver nunca más tus relaciones personales y profesionales de la misma manera. Si te comprometes a construir una cultura de influencia en tus equipos y dentro de tus organizaciones, serás testigo de unos resultados y unos éxitos sin precedentes. Terminarás cada día sabiendo que has cambiado la vida de alguien para mejor. Y como descubrí durante los cincuenta días previos a mi quincuagésimo aniversario, cuando estés hecho polvo, cuando la

5. En inglés, *lead* («liderar») coincide con las iniciales de *lift* («animar»), *embrace* («abrazar») *act* («actuar») y *devote* («entregarse»). En la traducción se pierde este juego de palabras. (*N. del T.*)

vida te haya dado limones, las mismas personas sobre las que has influido a lo largo del camino te levantarán y te llevarán a casa.

Como he llegado a aprender, el liderazgo no va de influencia. El liderazgo es influencia. Las 80 000 personas que conocerás a lo largo de tu vida serán mejores o peores según la influencia positiva o negativa que hayas tenido sobre ellas. La decisión es tuya. Sigue leyendo: emprenderemos un viaje para comenzar a llenar tu estadio.

PARTE I

**Cuatro ejemplos de personas
influyentes**

Animar: Treinta y seis hojas de papel

¿Alguna vez has oído una historia inolvidable, una en la que no puedes dejar de pensar durante días, meses o incluso años? Este tipo de historias no sólo son conmovedoras; nos hacen repensar fundamentalmente nuestras suposiciones. Cambian la forma en que vemos y tratamos a otras personas. Cambian la forma en que vivimos y lideramos.

Estoy a punto de contarte una de estas historias. Cuando la oí por primera vez, todo pareció detenerse, como si el tiempo mismo hubiera ralentizado su implacable avance sólo para asegurarse de que escuchaba la historia de una maestra de secundaria llamada Ms. Lynn. Gracias a un sencillo ejercicio en clase un luminoso día de primavera, enseñó a un aula llena de estudiantes de octavo¹ que no importa cuán solos se sientan, que por muy oscura y fría que se vuelva la vida, son queridos.

Hollywood no ha hecho ninguna película sobre Ms. Lynn. Te garantizo que nunca has oído hablar de ella. Pero la historia de Ms. Lynn me conmovió más que cualquier película o cualquier libro porque ilustra maravillosamente el poder simple y asombroso de levantar a los demás. En el fondo, eso es de lo que se trata la influencia. No es decirle a la gente lo geniales que son; es *mostrarles* lo geniales que son. Levantar a alguien significa identificar momentos –independientemente de lo insignificantes que puedan parecer– para demostrar que importan.

Una vez que hayas leído sobre Ms. Lynn, te reto a que pongas el freno. Disminuye la velocidad a medida que vas viviendo tu vida cotidiana. Disminuye la velocidad cuando interactúes con tus compañeros de trabajo, disminuye la velocidad cuando cenas con tu familia, dismi-

1. Corresponde a adolescentes de 13-14 años. (*N. del T.*)

nuye la velocidad cuando encargues comida en un restaurante. Disminuye la velocidad y sé consciente de las personas que te rodean y preguntate: ¿Cómo puedo levantarlas, aunque sea sólo un poco?

UN CÁLIDO Y SOLEADO VIERNES DE MARZO DE 1962, una profesora de treinta años llamada Ms. Lynn entró en su clase de matemáticas de octavo. Era la última clase del día antes de que comenzaran oficialmente las vacaciones de primavera, y Ms. Lynn se tomó un momento para captar la energía reinante en la sala.

Ahora, imagina que vuelves a estar en octavo. Ya de por sí, tu mente no está excesivamente centrada en la geometría. ¿Pero a las tres en punto de la primera tarde hermosa después de un largo y frío invierno? ¿Sólo cincuenta minutos antes del comienzo de una semana de vacaciones? Olvídalo.

Ms. Lynn vio a dos niños que estaban manteniendo un combate de lucha libre y a tres niñas que se pasaban notas en la tercera fila. En un rincón una niña se estaba frotando los ojos, rojos e hinchados. Su nombre era Betty, y Ms. Lynn sabía que sus padres estaban divorciándose. El resto de la clase estaba mirando ansiosamente por la ventana, con la esperanza de disfrutar de un breve atisbo de la primavera. Miró su programa de clases: el teorema de Pitágoras. No había forma de que la clase absorbiera $A^2 + B^2 = C^2$ y por qué era importante calcular la hipotenusa de un triángulo rectángulo. De todos modos, la mayoría de los profesores seguirían adelante con la lección. Pero Ms. Lynn no era como la mayoría de los profesores.

Después de calmar a los niños que se estaban peleando y decirles a las niñas que guardaran sus notas, sacó una página de una carpeta de tres anillas y se la mostró a la clase.

—¿Veis esta hoja de papel? Ésta es mi clase para hoy.

Treinta y seis pares de ojos la miraron fijamente y a continuación volvieron a mirar por la ventana. Con una leve sonrisa, Ms. Lynn la rompió y tiró los trozos a la papelera. La clase estalló en aplausos. Incluso Betty, aun esforzándose por contener las lágrimas, mostró una pequeña sonrisa en su rostro.

—Esto es lo que vamos a hacer hoy —prosiguió Ms. Lynn—. Sacad todos una hoja de papel y un lápiz.

Había conseguido captar la atención de todos. De los que se estaban peleando, de las que se estaban pasando notas, de Betty... Todos rebuscaban en sus escritorios. Mientras tanto, Ms. Lynn escribió en la pizarra el nombre de pila de cada alumno.

—En el lado izquierdo de vuestro papel, quiero que hagáis lo mismo que yo estoy haciendo. Escribid el nombre de pila de todos los compañeros de clase.

Todos se pusieron a escribir rápidamente con un revuelo de energía excitada. Había algo muy diferente en aquella clase.

—Está bien —dijo Ms. Lynn cuando todos acabaron de escribir—. Ahora quiero que escribáis al lado de cada nombre una palabra o una frase que resuma lo que os guste, admiréis, respetéis o apreciéis de esa persona. Algo positivo que hayáis notado en ella. ¿Lo entendéis?

Treinta y seis cabezas asintieron y de nuevo se pusieron todos a escribir rápidamente. Los que se habían estado peleando miraban fijamente la página, levantando sólo ocasionalmente la cabeza para examinar a la siguiente persona de la lista. Las que se habían estado pasando notas escribían más rápido de lo que sus cerebros podían pensar, y se tenían que parar a menudo para apartar restos de goma de borrar del papel. Incluso los ojos de Betty parecían menos rojos mientras iba pensando en cada uno de los nombres y escribía lo que admiraba de ese compañero de clase con su caligrafía enlazada. Por primera vez en la historia de la clase de matemáticas de Ms. Lynn, no hubo ni un solo pío durante cincuenta minutos. Cuando sonó el timbre, los estudiantes se apresuraron a terminar sus listas y Ms. Lynn los dejó salir, libres por fin para disfrutar de las vacaciones de primavera.

Durante sus vacaciones, esto es lo que Ms. Lynn hizo en casa: sacó treinta y seis hojas de papel en blanco y en la parte superior de cada una de ellas escribió el nombre de un alumno de octavo de su clase. Luego escribió debajo todos los elogios que sus compañeros habían escrito sobre él. Esto significa que tuvo que escribir y ordenar 1260 mensajes. Necesitó toda la semana.

El lunes después de las vacaciones de primavera, regresaron los alumnos de Ms. Lynn, bronceados y con rasguños y moretones recién

tes de una semana de aventuras. Cuando comenzó la clase, la profesora entregó su lista a cada estudiante. Observó sus rostros mientras leían lo que sus compañeros habían escrito de ellos. Algunos se rieron. Algunos se sonrojaron. Hubo algunas lágrimas, incluso entre los chicos. Pero todos estaban radiantes.

Y entonces el ejercicio había terminado. Ms. Lynn volvió a sus explicaciones sobre el cálculo de la hipotenusa de un triángulo rectángulo. Los estudiantes guardaron en sus mochilas las hojas de papel que su profesora de matemáticas había preparado con tanto cuidado. Sus ojos se volvieron hacia la ventana y pensaron en enamoramientos, amigos, deportes, vacaciones de verano y todo lo demás que divaga por la mente de un estudiante típico de octavo. En poco tiempo llegó el final de curso y los estudiantes de Ms. Lynn pasaron a la escuela de secundaria.

Transcurrieron algunos años. Esto era ahora a finales de la década de 1960 en Estados Unidos, con la guerra de Vietnam en pleno apogeo. En 1968, más de medio millón de estadounidenses luchaban en la selva contra un nuevo tipo de enemigo que utilizaba tácticas de guerrilla y trampas explosivas. Los soldados caminaban por ríos y pantanos y todo tipo de infiernos, sin saber cuándo se produciría el próximo ataque, quién sería el próximo en ser atacado por un francotirador o quién sería el próximo en hacer explotar una mina terrestre.

Un día, Ms. Lynn estaba revisando trabajos en su sofá cuando sonó el teléfono. La mujer del otro lado apenas podía mantener la compostura. Le explicó que su hijo Mark había muerto durante la batalla de Khe Sanh mientras defendía una base militar del ejército norvietnamita. Se sentirían honrados si ella acudía a su funeral. Ms. Lynn hizo memoria y finalmente recordó a Mark: era uno de los que chicos que se estaban peleando en su clase de matemáticas. Se sentó en su sofá, atónita. Parecía que fuera ayer cuando Mark estaba holgazaneando en su mesa, con un destello en los ojos y el leve indicio de un bigote sobre su labio, con toda la vida por delante. Y ahora se había ido.

Ms. Lynn acudió al funeral y permaneció de pie durante mucho tiempo fuera de la iglesia, mirando las fotos de Mark allí expuestas. Había un retrato de él con su uniforme de gala. Parecía apuesto, mucho más grande que el chico que ella recordaba, pero conservaba la misma sonrisa. Después del servicio, los padres de Mark invitaron a

Ms. Lynn a su casa, donde estaban organizando una pequeña celebración de su vida. Al llegar, reconoció a otros miembros de su clase: estaban el chico que se peleó aquel día con Mark, las chicas que se estaban pasando notas e incluso Betty, que había superado el divorcio de sus padres y se había convertido en una mujer joven y bella. Ms. Lynn se quedó nerviosa en un rincón. La mayoría de estas personas conocían íntimamente a Mark desde hacía años; fueron contando historia tras historia sobre su amabilidad, su inteligencia y su valentía. Se sentía avergonzada. Apenas lo había conocido; ¿qué tipo de influencia le podría haber transmitido?

Entonces el padre de Mark se aproximó a ella.

—Venga conmigo. Me gustaría mostrarle algo —le dijo.

La condujo fuera de la sala de estar, por el pasillo y hasta un pequeño dormitorio adornado con carteles de bandas de rock and roll y leyendas del deporte. Era la habitación de Mark. En el pequeño escritorio había algunos libros, fotografías antiguas y trofeos de la liga infantil. La cama gemela de la esquina todavía estaba cubierta con un edredón de los Nebraska Cornhuskers esmeradamente extendido. Pero había un objeto situado en el centro de la cama que no pertenecía a un niño: un casco de camuflaje verde de soldado de infantería. Un frío instrumento de guerra rodeado por los recuerdos debilitados de la inocencia infantil.

El padre de Mark recogió el casco y le dio la vuelta. De detrás de una de las correas, extrajo un trozo de papel amarillento, manchado de sudor y pegado con cinta adhesiva, que había sido doblado y vuelto a doblar miles de veces.

—Cójalo —le dijo, mientras le entregaba el papel. Encontramos esto dentro de su casco. Lo llevaba encima cuando lo mataron. Desdóblelo.

Con las manos temblorosas, desdobló con cuidado la frágil hoja. A pesar de que habían pasado años, supo al instante de qué se trataba. En la parte superior de la hoja, reconoció un nombre escrito con su propia caligrafía: «Mark». Debajo había una lista de treinta y cinco palabras y frases: «Divertido», «Ojos simpáticos», «Siempre me saluda», «Buen chico», «El mejor *quarterback*». Y así hasta treinta y cinco. Ms. Lynn las leyó una, dos, tres veces. Finalmente levantó la vista, con los ojos llorosos.

Un joven alto y fornido entró en la habitación. Era el mejor amigo de Mark, aquel con el que se estaba peleando.

—Yo también conservo mi lista —le dijo—. La tengo en casa, en el cajón de arriba de mi escritorio.

Entonces entró en la habitación una mujer joven, una de las que se estaban pasando notas.

—La mía está ahora en mi álbum de boda —sollozó.

Instantes después, se le acercó Betty, metió la mano en su bolso y sacó una hoja de papel hecha jirones.

—Ms. Lynn, hubo momentos ese año en que leí este papel todas las noches antes de acostarme. Gracias.

Ms. Lynn se paró junto a la cama de Mark y miró los rostros de las personas que la rodeaban: los padres de Mark, Betty y los otros alumnos de su clase de matemáticas de octavo. Con un gesto reflexivo en un viernes relajado antes de las vacaciones de primavera, había cambiado profundamente la vida de treinta y seis personas.

Ms. Lynn se sentó en la cama y de repente se dio cuenta de que era algo más que una profesora de matemáticas de octavo. Por primera vez desde que recibió esa terrible llamada telefónica de la madre de Mark, apoyó su cabeza entre sus manos y se puso a llorar.

Abrazar: El capitán

Como cualquier padre, adoro a mis hijos. Tengo que contenerme o voy a presumir de ellos sin parar. Eso es especialmente cierto cuando se trata de mi hijo Tate, uno de los mejores jugadores de hockey del país en su grupo de edad. Una de las mayores alegrías de mi vida ha sido ver a Tate estar tan pura y perfectamente moviéndose encima del hielo.

Durante la mayor parte de su corta vida, pensé que lo que hacía a Tate superespecial era su habilidad para superar a jugadores del doble de su tamaño y hacer que los disparos imposibles parecieran fáciles. Supe lo equivocado que estaba poco después de que mi hijo cumpliera nueve años, cuando un niño llamado Tristan se unió al equipo de entreno del equipo de hockey itinerante¹ de Tate. Mientras que los otros jugadores vieron inmediatamente en él un objetivo, el reflejo de Tate fue abrazar a Tristan y mostrarles a todos a su alrededor en qué consiste realmente el liderazgo.

Tate me demostró el coraje de aceptar a los demás por lo que son. Suena como un concepto muy simple, pero muy pocos de nosotros somos buenos en esto. Cuando vemos a alguien sufriendo, sobre todo si se trata de un extraño, nuestro instinto es apartar la mirada en lugar de intentar ayudar. Abrazar también significa ver y valorar a alguien por algo más que el servicio que te ofrece. En una época en la que apartamos a las personas de nuestras vidas por su apariencia, por a qué

1. En el hockey itinerante (*travel hockey* en inglés), los jugadores tienen un grado de compromiso muy alto tanto en los entrenos como en la competición, que se desarrolla entre septiembre y marzo, y a menudo implica desplazamientos largos por Estados Unidos y Canadá. (N. del T.)

Iglesia asisten o dejan de asistir, por lo que publican en las redes sociales o por a quién votan, la capacidad de abrazar de verdad a otra persona y sin preguntar es muy rara.

Te desafío a que mientras lees esta historia, pienses en las personas de tu vida que instintivamente rechazas. Las personas que son difíciles de querer. Las personas a las que descartas porque son diferentes. ¿Qué pasaría si sencillamente pudiéramos quererlas y abrazarlas, aunque no siempre conectemos? Podemos aprender muchísimo de personas influyentes como Tate si tan sólo abrimos nuestros corazones.

TATE NACIÓ CON UN STICK ENTRE LAS MANOS. Es su pasión o, mejor dicho, su obsesión. A los nueve años, se levantaba a las cinco para practicar hockey antes de ir a la escuela. Jill y yo les decimos a nuestros amigos que Tate patina mejor que camina, y sólo bromeamos a medias. Cuando era pequeño, en lugar de que le leyéramos libros con dibujos a la hora de acostarse, Tate insistía en que le recitáramos los récords de la carrera de Wayne Gretzky en la NHL.

«Ahora sé que voy a romper todos los récords», decía cuando terminábamos. Así pues, sí, «obsesión» es la palabra correcta que utilizar cuando se trata del amor que siente Tate por el hockey.

Hace años, justo después de que Tate cumpliera nueve años, lo estaba llevando a la pista de hockey a una hora intempestiva cuando me preguntó:

—Papá, ¿qué se necesita para convertirse en capitán?

—Para ser capitán, Tate, no tienes que ser el mejor jugador. Tienes que ser la mejor persona. El capitán tiene el corazón más grande del equipo, pero, lo que es más importante, es el que tiene más influencia sobre sus compañeros. Ser capitán significa abrazar a tus compañeros de equipo más débiles y ayudarlos a convertirse en los más fuertes le respondí medio despierto.

Tate se quedó en silencio mientras absorbía lo que le acababa de decir.

—Bueno, quiero ser capitán algún día —dijo finalmente en un tono tranquilo y desafiante, de una manera que rara vez oyes a alguien tan joven.

Tate no jugaba en una liga ordinaria de la ciudad o el condado, sino que jugaba en un club de élite en Colorado llamado Krivo School of Hockey. Krivo es la abreviatura de Andrei Krivokrasov, un excampeón ruso de hockey del Ejército Rojo que dirige el programa. Su hermano, Sergei, jugó diez temporadas en la NHL. No me equivoco si afirmo que Andrei sabe un par de cosas sobre hockey, y su programa es tan de la vieja escuela como parece. Disciplina. Práctica. Y más disciplina. Tate, que ha estado jugando en un nivel élite desde que podía caminar, prospera en un entorno así.

La mayoría de los niños de la Krivo School of Hockey eran tan talentosos como Tate, pero un día apareció un niño llamado Tristan. Digamos que no era el jugador más talentoso del equipo y todos lo sabían. Tristan no era lo suficientemente bueno para formar parte del equipo itinerante, por lo que jugaba en el equipo de entrenamiento como portero. Muchos de los niños se burlaban sin piedad de Tristan y dejaron claro que él no era parte del grupo.

Excepto para uno.

Tate sabía que Tristan no era muy bueno, pero no le importaba. Veía que Tristan entrenaba todos los días y se esforzaba mucho. Hacía sus repeticiones contra los mejores talentos de Colorado, y con un ruso duro e intransigente desafiándolo y llevándolo hasta el límite, Tristan terminaba todos los días con las ganas destrozadas y aun así se presentaba al entrenamiento a la mañana siguiente. Los otros jugadores veían en él un niño que probablemente debía unirse al equipo de ajedrez; en cambio, Tate veía en él a una persona a la que admiraba.

Los dos se hicieron amigos. Tate nunca dejó de animarlo, siempre chocando los cinco después de una parada, sentándose a su lado en el vestuario y pasando un rato con él después del entrenamiento. Lo más importante, Tate se tomó un tiempo para aprender su historia. Resultaba que Tristan tenía suerte de estar vivo, y aún más de jugar al hockey.

Cuando Tristan tenía tres años, experimentó una crisis convulsiva tónico-clónica, que es cuando pierdes el conocimiento y tienes contracciones musculares violentas. Los médicos pensaron que se trataba de un hecho puntual, pero dos meses después Tristan sufrió otra y posteriormente una tercera. Le recetaron una batería de medicamentos, pero las convulsiones continuaron, literalmente miles al día. A los cuatro años,

le provocaron un coma inducido, sólo para darle tiempo a su frágil cuerpo para recuperarse del trauma interminable. En el hospital, la madre de Tristan, Debra, no podía hablarle, no podía cantarle, no podía tocarlo, no podía tranquilizarlo, por temor a desencadenar otra crisis convulsiva. Pasó meses en tratamiento, meses que debería haber pasado yendo a la escuela, haciendo nuevos amigos, practicando deportes, sencillamente siendo un niño normal. Finalmente, le diagnosticaron el síndrome de Doose, un trastorno raro que representa sólo el 1 % de todas las epilepsias de inicio en la infancia. Cuando Tristan se despertó milagrosamente del coma, las convulsiones desaparecieron para siempre, pero había perdido el uso de sus músculos. Tuvo que volver a aprender a mover las extremidades, a caminar e incluso a comer.

Cuando Tristan pisó por primera vez la pista de hielo de la Krivo School, estaba físicamente años por detrás de sus compañeros. Tenía suerte de estar patinando, y más aún de detener *slap-shots* de chicos que le doblaban en tamaño. Los otros jugadores no lo veían así. Se reían de él, lo derribaban, lo insultaban. Pero cuanto más mezquinos eran, más cariñoso se volvía Tate.

Hacia el final de la temporada, Debra me llamó:

—¿Me puedes decir todos los sábados por la tarde que tu hijo tiene disponibles este mes? me preguntó.

—Claro... ¿por qué? —le respondí, un poco confundido.

—Estamos planificando la fiesta de cumpleaños de Tristan y quiere estar seguro de que Tate pueda asistir.

Me quedé estupefacto: ¿quién planea una fiesta de cumpleaños en función de la agenda de un niño invitado?

La semana después de la fiesta, Debra se me acercó durante un entrenamiento de hockey. Tenía lágrimas en los ojos.

—Sólo quería que supieras que invitamos a algunos niños del equipo de hockey, pero Tate fue el único que vino. No tienes ni idea del impacto que ha tenido tu hijo sobre Tristan. Tate siempre lo está adulando. Qué niño tan especial tienes.

Unas semanas después, recogí a Tate del entrenamiento. Tenía una gran sonrisa en su rostro.

—Papá, ¿sabes qué? —me dijo—. ¡El entrenador Krivo me ha nombrado capitán del equipo!

Lo miré. En todos los años de Andrei como entrenador del equipo itinerante, nunca había nombrado a un capitán. Hasta ahora.

Me puse a llorar. Le dije a Tate que, en sus nueve años, nunca había estado más orgulloso de él.

—¿Recuerdas cuando me preguntaste qué significa ser capitán? —le pregunté—. No se trata de ser el mejor jugador, sino la mejor persona. Has ayudado al jugador más débil de tu equipo a darse cuenta de que era fuerte. En mi libro, Tate, acabas de romper todos los récords de Wayne Gretzky.