



Tras ejercer como abogado y director de ventas internacional, Ramón Fauría decidió convertir su gran pasión, la mente humana, en el objeto de su profesión. Hoy desarrolla su labor como mentalista, presentador y conferenciante abordando el mundo de la mente humana desde su particular punto de vista y siempre con el espíritu de un auténtico *entertainer*, con el fin de facilitar a su público la comprensión de los sorprendentes mecanismos de nuestro cerebro. Hoy en día es el único profesional en Europa miembro tanto de la British Society of Mystery Entertainers como de la Gemeinschaft Europäischer Mentalisten.

## Optimizando la mente optimizamos la mano. Ramón Fauría

[www.ramonfauria.com](http://www.ramonfauria.com)

Este pequeño juego que os propongo es una muestra más de la fascinación que puede ejercer en nosotros el mundo de la mente humana. Soy un gran apasionado de la mente y sus potencialidades. Creo que lo es todo. Mi fin último es crear, crecer, disfrutar y compartir mi conocimiento a este respecto (poder transmitir y aportar, si cabe utilidad, mejora y disfrute).

Por ejemplo, en el caso de la gastronomía, entiendo que lo que hace a un buen cocinero es el conocimiento y la habilidad o técnica (la mano), pero creo que la clave está en saber influir sobre los equipos y los comensales emocionalmente. Saber cómo funciona nuestra mente se torna pues fundamental.

Despliego mi labor en tres vertientes: 1.- artista/*showman* de la mente (actuación sobre nuestra mente de forma lúdico-motivadora-inspiracional); 2.- *info-tainer* (conocimiento/información que se desea transmitir y reforzar combinada con entretenimiento); 3.- formador (cursos y conferencias de desarrollo) y *coach*.

Uno de los aspectos de la mente que hace años me llamó la atención fueron sus automatismos y cómo podíamos explotarlos u optimizarlos en nuestras intervenciones, en nuestra vida profesional y personal.

Por ejemplo, si te pido que cojas papel y lápiz y dibujes una flor... probablemente tu cerebro dibujará inmediatamente una

margarita. Si te pido que dibujes ahora una casa... probablemente harás la misma que hacías cuando eras niño (puerta, ventanal, tejado triangular, e incluso chimenea). Una prueba de que nuestra mente es muy cómoda y en muchos casos actúa de forma muy automatizada.

En mis intervenciones, el conocimiento sobre los automatismos me permite dotar de pureza a las experiencias de la mente que realizo. Es decir, en vez de recurrir a artilugios o apoyos técnicos propios del ilusionismo para acabar de alcanzar lo maravilloso, lo difícil o imposible, recurro a la propia naturaleza del cerebro para conseguir prácticamente el mismo fin. En muchas ocasiones ello genera incluso mayor impacto en el público, precisamente por ser percibido de forma tan pura y directa y por tanto más cercana a lo maravilloso, difícil o imposible, pues no media ningún tipo de objeto, sólo una mente y otra, un pensamiento y otro. Nos acercamos en definitiva a la pureza de la experiencia. Quizá esto se parezca lo que se conoce como cocina de síntesis, realizada con muy pocos alimentos: una cocina directa.

Tal vez el único inconveniente de este tipo de experiencias de la mente basadas en automatismos mentales o finas sutilezas psicológicas sea que pueden fallar. Pero el fallo también tiene a su vez ventajas: en primer lugar, muestra agallas para salir de la zona de confort y seguridad (riesgo cero) para entrar en una zona de exploración y oportunidades (ries-

go generador); en segundo lugar, hace que tu trabajo sea percibido como realmente difícil o más difícil (se aprecia la virtud del fino sustrato psicológico en pro del camino menos difícil de los artilugios o trucos que aseguran el éxito); y en tercer lugar, el fallo puntual te acerca más al público, pues les muestra lo que al fin y al cabo somos todos: humanos.

Los automatismos, o el conocimiento de sutilezas psicológicas, también me permiten complementar, perfeccionar o completar una experiencia de la mente y acercarla lo máximo posible a lo maravilloso, difícil o imposible. Hay un dicho anglosajón que dice que en los detalles está el demonio; los detalles o sutilezas psicológicas en este caso ayudan a ensalzarla y a marcar sin duda la diferencia.

En mi vida profesional y personal, conocer automatismos me permite crear consciencia de las limitaciones que podemos diluir y de las potencialidades que podemos aprovechar.

Existen automatismos o pautas que nos permiten gestionar nuestras emociones, pensamientos, fisiología y rendimiento de forma óptima. Un ejemplo sería el de los anclajes, un recurso mental que dispara una emoción determinada con el fin de optimizar una acción.

Merecen especial reflexión los automatismos entre mente y cuerpo (la mano). Es fascinante como el cuerpo (la mano) puede influir en la mente y las emociones y cómo la mente

y las emociones pueden influir en el cuerpo (la mano).

Ciertamente podemos gestionar emociones (de fuera a dentro) pero también generarlas (de dentro a fuera). El estado emocional influye en la fisiología y la fisiología en el estado emocional.

Si te mueves de forma triste y poco energética, la mente y las emociones lo expresarán. Si te mueves de forma alegre y energética, la mente y las emociones lo expresarán.

Si la mano está cansada o agarrada, la mente y las emociones pueden contagiarse y ser limitadoras. Si la mano está en forma y ágil, la mente y las emociones pueden contagiarse de capacitación y ser generadoras.

Si piensas en algo triste, la mano lo expresará. Si piensas en algo alegre, la mano lo expresará.

Si estás seguro de algo y adaptas a ello tu fisiología, será más difícil que falles.

También existen muchas pautas optimizadoras de los automatismos que podemos emplear tanto en comunicación como en negociación, ventas, creatividad, liderazgo y sobre todo en influencia y persuasión. Un tema muy jugoso y que nos daría para más páginas de las que tiene previstas este ejemplar. Por ello lo dejo aquí hasta una nueva ocasión. Gracias.

En mente...

**Solución al juego de la página 14**

Si has pensado y elegido la tercera equis -de izquierda a derecha- de la segunda fila, enhorabuena, has percibido mi pensamiento y el de la gran mayoría. Si has pensado y elegido cualquier otra, también enhorabuena, pues demuestra tener un pensamiento ciertamente divergente.