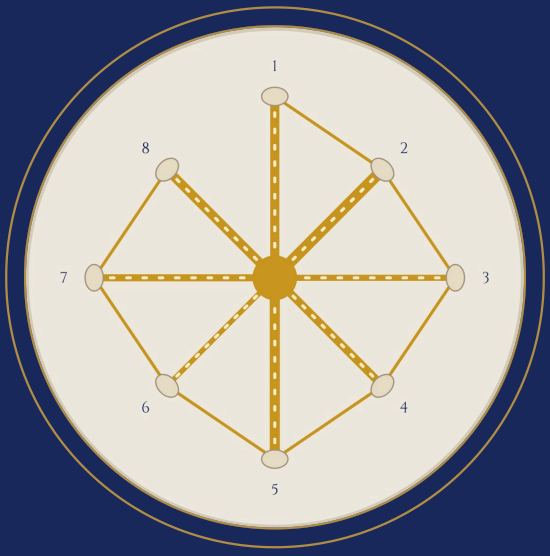
UN LIBRO DE

GASTÓN LÓPEZ TROPEANO



Prospectá *como un moho*

Explorar, escuchar, engrosar, soltar

ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN · 2026

PROSPECTÁ COMO UN MOHO

© 2026 Gastón López Tropeano

Este libro se distribuye gratis bajo la licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Podés copiarlo y compartirlo en cualquier medio, siempre que cites al autor, no cobres por él y no lo modifiques.

CREATIVECOMMONS.ORG/LICENSES/BY-NC-ND/4.0/DEED.ES

También existe en versión web, con las placas en movimiento.

GASTONLOPEZTROPEANO.COM · HOLA@GASTONLOPEZTROPEANO.COM

ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN

ÍNDICE

01 Un bicho sin cerebro que dibujó los trenes de Tokio

02 Explorar, escuchar, engrosar, soltar

03 Cuatro formas de buscar alimento

04 Mansoo y los lodges de Neuquén

05 Mis 600 mails

06 Cuánto cuesta un hilo

07 Estar preparado cuando llega el alimento

08 El moho fuera de las ventas

09 Una manera, no la manera

CAPÍTULO 1

Un bicho sin cerebro que dibujó los *trenes de Tokio*

Durante meses le dije hongo. No es un hongo. Me equivoqué en el nombre, pero lo que hace este organismo me cambió la forma de salir a buscar clientes. Y un poco, la forma de vivir.

¿Qué es esta cosa?

Se llama *Physarum polycephalum*. En castellano le dicen moho mucilaginoso, y en Francia lo apodaron «el blob». Es amarillo, viscoso y vive en el suelo del bosque, sobre troncos y hojas que se están pudriendo. Come bacterias y esporas.

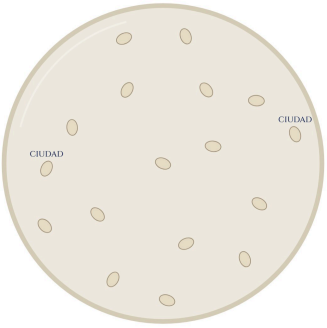
Lo raro es esto: es una sola célula. Una célula gigante, que puede crecer más que tu mano, con muchísimos núcleos adentro. No tiene cerebro. No tiene ni una neurona.

Y sin embargo, resuelve problemas que a nosotros nos llevan años de planificación.

El experimento, paso a paso

En 2010, un equipo de la Universidad de Hokkaido, en Japón, con Atsushi Tero y Toshiyuki Nakagaki, hizo algo que suena a chiste. Te lo cuento en siete pasos. Andá bajando despacio y mirá la placa.

LA PLACA, PASO A PASO

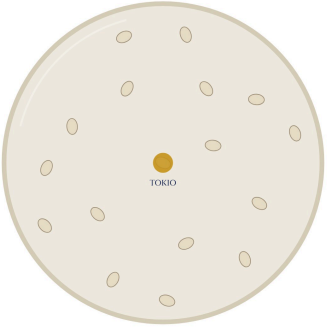


PASO 1 · LA PLACA · HORA 0

Una placa y 36 copos de avena

Imaginate una placa redonda de laboratorio, con una capa húmeda, parecida a una gelatina. Encima ponen copos de avena. Cada copo está donde queda una de las 36 ciudades que rodean Tokio.

La avena es comida. Las ciudades son los lugares que hay que conectar.

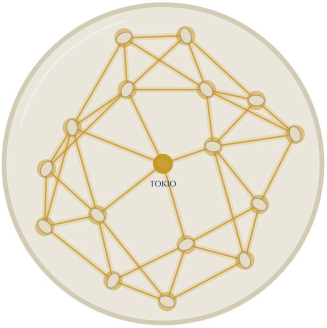


PASO 2 · TOKIO · HORA 0

El moho arranca en Tokio

En el lugar de Tokio ponen el moho: una manchita amarilla. No tiene mapa ni plan.

Como al moho no le gusta la luz, iluminan donde hay montañas, lagos y mar. Así le marcan el terreno sin decirle nada. Y lo dejan hacer.

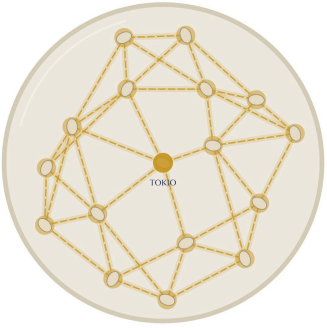


PASO 3 · EXPLORA · HORA 8

Explora con hilos finos

Primero se estira para todos lados con hilos finitos. Gasta muy poco en cada uno.

No elige un camino. Los prueba todos un poquito.



PASO 4 · ESCUCHA · HORA 12

Escucha lo que vuelve

Por adentro de los tubos, el moho mueve su contenido para un lado y para el otro, como un pulso. Fijate en los puntitos claros.

Cuando un hilo toca comida, por ahí empieza a circular más.



PASO 5 · ENGROSA Y SUELTA · HORA 26

Engrosa lo que trae, suelta lo que no

Por donde circula más, el tubo se engrosa. Por donde no circula nada, se afina hasta desaparecer.

Nadie decide. No hay un jefe adentro del moho diciendo «este camino sí, este no». Decide el flujo.



PASO 6 · LA RED · HORA 26

Hora 26: una red como la de los trenes

A las 26 horas quedó una red que conecta todos los copos. La compararon con la red de trenes real, la que diseñaron ingenieros durante décadas, y se parecían muchísimo.

En costo, en eficiencia y en cómo aguanta si se corta un tramo, el moho estaba a la par.



PASO 7 · UN COPO SE AGOTA · HORA 26+

Y si un copo se agota

Mirá el copo con borde punteado. Ya no da alimento. Los tubos que iban hacia ahí se afinan hasta desaparecer, y el resto de la red se reacomoda.

Sin drama: esos tubos le habían costado poco.

Este paso ya no es parte del experimento de Tokio. Es la misma regla, aplicada.

Recreación ilustrativa, con menos copos que el original.

FICHA DEL EXPERIMENTO	SCIENCE · 2010
ORGANISMO *Physarum*	COMIDA Copos de avena
CIUDADES 36	ARRANCA EN Tokio
TIEMPO 26 horas	CEREBRO Ninguno

Publicaron el trabajo en la revista *Science*. Poco después, Andrew Adamatzky y un grupo de investigadores mexicanos repitieron la idea con un mapa de México: copos de avena en 19 ciudades y el moho arrancando en la Ciudad de México. La red que armó se parecía mucho a las rutas federales principales.

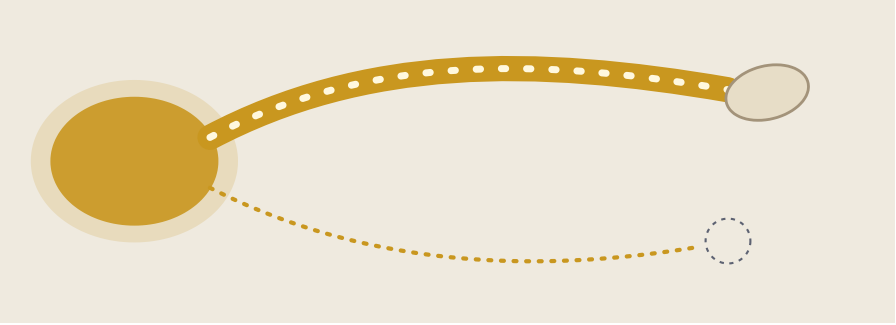
DATO

Antes de lo de Tokio, en 2008, Nakagaki y su equipo ganaron un Premio Ig Nobel, el que se da a investigaciones que primero te hacen reír y después pensar. Habían mostrado que el moho resuelve laberintos: encuentra el camino más corto entre dos pedazos de comida. En 2010 ganaron otro por lo de los trenes.

LA REGLA DEL MOHO

Por donde circula más, el tubo *se engrosa*. Por donde no circula nada, el tubo *se afina* hasta desaparecer.

LÁMINA I · DOS TUBOS



Vuelve alimento

Circula más contenido, el tubo se engrosa y por ahí pasa todavía más.

No vuelve nada

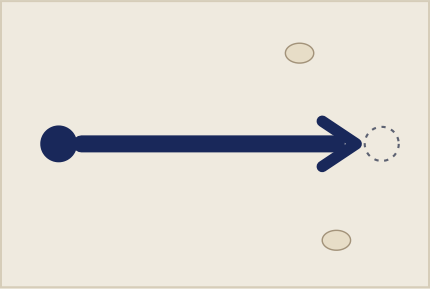
No circula, el tubo se afina y el moho lo suelta. Le había costado poco.

Lo que me llevo

Cuando entendí esto, me vi a mí mismo. Yo vengo de la escuela de apostar todo: elegir un camino, meterle todo lo que tengo y empujar hasta que funcione. A veces funcionó. Muchas veces me dejó agotado.

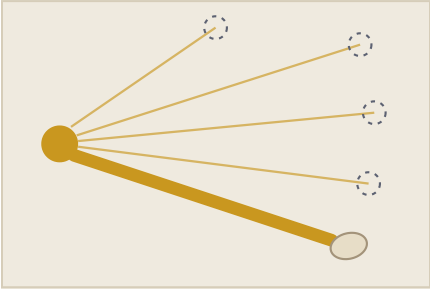
El moho no apuesta todo a una dirección. Tampoco se queda quieto esperando saber hacia dónde ir. Tira hilos, escucha qué vuelve y engrosa lo que trae alimento.

LÁMINA II · DOS MANERAS DE BUSCAR



Apostar todo

Mucha energía hacia un solo lugar. Si ahí no había nada, te quedás sin resto. Y la comida que estaba al costado ni la viste.



Tirar hilos

Poco en cada dirección. La mayoría no devuelve nada, y está bien. La que devuelve, se engrosa.

Un hilo que no trae nada no es un fracaso. Es información, y costó poco. Lo que sí sería un problema es medir tu valor por cada hilo que no volvió. Ahí ya no estás haciendo lo del moho: estás apostando todo de a un hilo por vez.

En los próximos capítulos te voy a contar cómo se ve esto en la vida real. Un guía de pesca coreano que les escribió a todos los lodges de pesca de Neuquén, en la Patagonia argentina. Mis 600 mails a viejos clientes de mi local de reparación de celulares. Y también cómo se ve fuera de las ventas, cuando uno está estancado y no sabe para dónde ir.

Una aclaración antes de seguir. Esto es una manera, no la manera. El moho tampoco pretende tener razón.

Solo come.

REFERENCIAS

Tero, Nakagaki y otros (2010), en Scientific American – https://www.scientificamerican.com/blog/observations/slime-mold-validates-efficiency-of-tokyo-rail-network/

El experimento de Tokio: 36 ciudades, 26 horas.

National Geographic – https://www.nationalgeographic.com/science/phenomena/2010/01/21/slime-mould-attacks-simulates-tokyo-rail-network/

La luz como terreno y la regla del grosor de los tubos.

Science News – https://www.sciencenews.org/article/slime-mold-master-network-engineer

La comparación con la red de trenes.

Adamatzky, Martínez, Chapa-Vergara, Asomoza-Palacio y Stephens – https://arxiv.org/abs/1010.0557

El moho y las rutas federales de México.

Toshiyuki Nakagaki – https://en.wikipedia.org/wiki/Toshiyuki_Nakagaki

Premios Ig Nobel de 2008 y 2010.

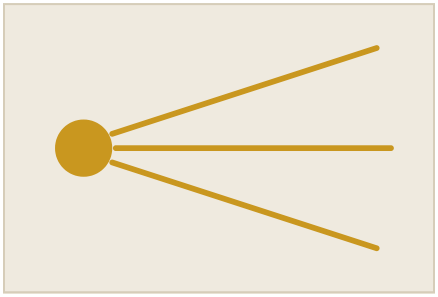
Capítulo 2

Explorar, escuchar, *engrosar, soltar*

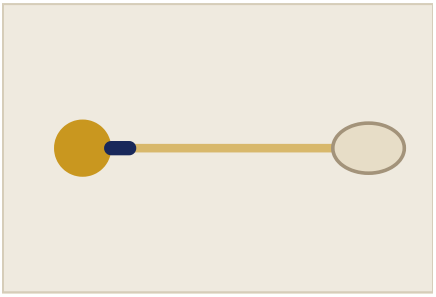
El moho hace cuatro cosas. Nada más. Y con esas cuatro cosas armó una red de trenes. Cuando las entendí, me di cuenta de que yo hacía una sola: elegía un camino y empujaba.

En este capítulo vamos a pasar esas cuatro cosas del laboratorio a la vida. Primero, una por una.

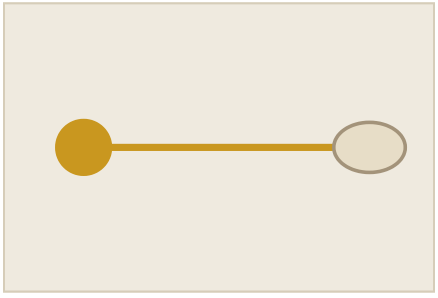
LÁMINA III · CUATRO VERBOS



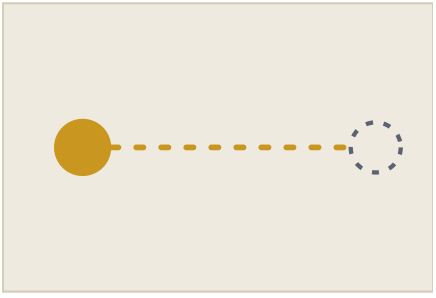
Explorar
Tirar hilos finos hacia muchos lados. Poco en cada uno.



Escuchar
Fijarte qué vuelve. Y si eso que vuelve te sirve.



Engrosar
Poner más donde vuelve alimento: tiempo, visitas, propuestas.



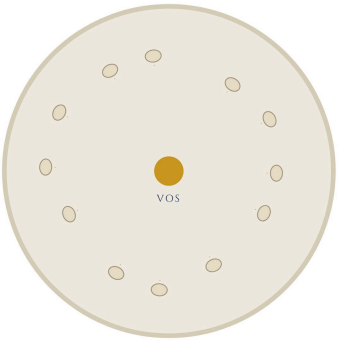
Soltar
Dejar de poner donde no vuelve nada. Sin enojo.

Parece obvio. Para mí no lo era. Exploraba poco, y lo que elegía no lo soltaba aunque no volviera nada.

Ahora, con personas

Pasemos la placa a la vida real. En vez de copos de avena, personas y empresas. En vez de tubos, mensajes. Bajá despacio y mirá cómo cambia.

INTERÉS · GRACIAS · SILENCIO

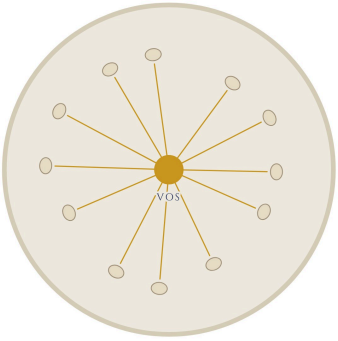


PASO 1 · TU PLACA · HILOS 0 · ECOS 0

Tu placa

En el centro estás vos. Alrededor, doce personas o empresas a las que lo que hacés les podría servir. Ex clientes, talleres, comercios, empresas de la zona.

Todavía no sabés cuál tiene alimento. Igual que el moho.

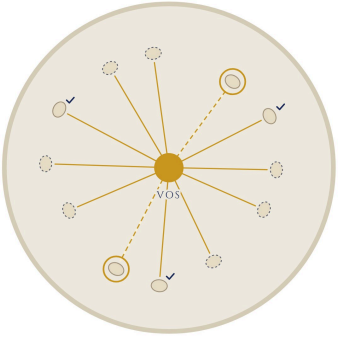


PASO 2 · EXPLORAR · HILOS 12 · ECOS 0

Explorar: un hilo a cada uno

Les mandás un mensaje a cada uno. Un mail, un WhatsApp. Corto y concreto: quién sos, qué ofrecés, cómo te encuentran.

Cada hilo cuesta poco. Esa es la idea.

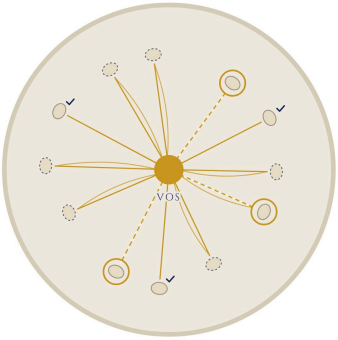


PASO 3 · ESCUCHAR · HILOS 12 · ECOS 5

Escuchar: el eco

Pasan unos días. Siete no contestan. Tres te dicen gracias. Dos preguntan algo.

Eso es el eco. No es un juicio sobre vos. Es información sobre dónde hay alimento.

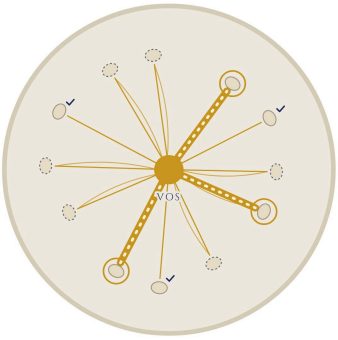


PASO 4 · SEGUNDO HILO · HILOS 19 · ECOS 6

Un segundo hilo, y no más

A los que no contestaron les mandás un segundo mensaje. Uno solo.

A los que contestaron no les mandás más mensajes armados: con ellos empieza una conversación. Y uno de los silenciosos responde ahora.

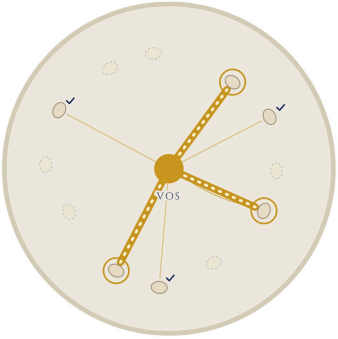


PASO 5 · ENGROSAR · HILOS 19 · ECOS 6

Engrosar donde volvió algo

Ahí ponés más: una llamada, una visita, una propuesta, tu tiempo. Esos vínculos se engrosan.

Fijate que no engrosás a todos. Solo a los que trajeron alimento.

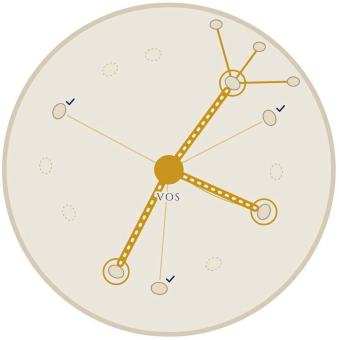


PASO 6 · SOLTAR · HILOS 19 · ECOS 6

Soltar sin drama

A los que no contestaron dos veces, los soltás. Sin enojo y sin insistir.

A los que te dijeron gracias, les dejás el hilo fino. La puerta queda abierta, pero no empujás.



PASO 7 · LA RED CRECE · HILOS 19 · ECOS 6 · NUEVOS 3

La red se extiende sola

Y pasa algo que no planeaste. Una de esas conversaciones te conecta con otras personas. El alimento trae más alimento.

Esto lo vas a ver de cerca con Mansoo, en el capítulo 4.

Ejemplo ilustrativo. Los números cambian; la lógica no.

LÁMINA IV · LA ESCALERA DEL ECO

Silencio

Un segundo hilo. Si sigue el silencio, soltar.

Visto

Lo mismo que el silencio. Un visto no es un no.

Gracias

Dejar el hilo fino. Puerta abierta, sin empujar.

Pregunta

Responder y conversar. Acá empieza a engrosarse.

Sí

Engrosar en serio: visita, propuesta, tiempo.

Cuanto más alto el eco, más ponés. Ninguna respuesta pide que empujes.

Escuchar también es elegir

El moho no va hacia cualquier cosa. Ya viste que esquiva la luz. Escuchar no es solo ver quién respondió. Es preguntarte si eso que vuelve te sirve.

Hay respuestas que traen alimento y hay respuestas que te comen el tiempo. El que pide presupuesto tras presupuesto y nunca compra. El cliente que te deja más cansado que contento. Ahí también hay flujo, pero no te nutre. Ese tubo también se suelta.

Lo que más cuesta

De los cuatro verbos, el que más me cuesta es soltar. Soltar se siente como perder. Pero mirá la placa: el moho no pierde nada cuando suelta un tubo. Deja de gastar ahí y pone eso donde hay flujo.

Frente a casa tengo un arbusto que no florece. El de Daniel, a unos metros, está lleno de flores. La diferencia es que al mío lo vengo podando. Cada vez que lo corto, gasta su energía en rebrotar y no le queda para florecer.

Insistir donde no hay eco es podarte a vos mismo. Gastás todo en rebrotar.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

Cinco hilos por día

Durante una semana, mandá cinco mensajes por día a personas o empresas a las que lo tuyo les podría servir. Anotá qué vuelve: silencio, visto, gracias, pregunta o sí. No juzgues cada respuesta por separado. El viernes mirá el conjunto y preguntate dónde hubo eco.

Explorar, escuchar, engrosar, soltar. Cuatro verbos.

Ninguno es empujar.

CAPÍTULO 3

Cuatro formas de *buscar alimento*

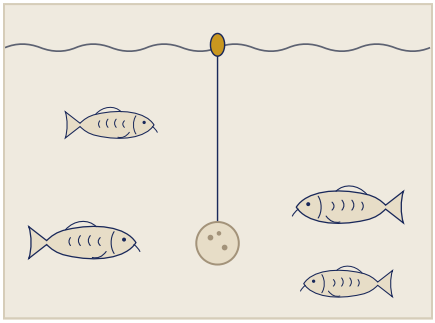
Hay dos maneras clásicas de pescar carpas, sin contar las redes.

Una es tirar masa. Yo sabía que las carpas se pescaban así, aunque nunca pesqué de esa manera. Preparás algo que a las carpas les gusta, lo tirás con los anzuelos y esperás. En algún momento vienen, comen, y pescás. Funciona cuando la masa es atractiva para los peces que querés pescar.

La otra es con mosca. A pescar con mosca me enseñó Mansoo, de punta a punta: primero carpas, después truchas. Mansoo es mi amigo, y además guía de pesca con mosca habilitado por la provincia de Neuquén.

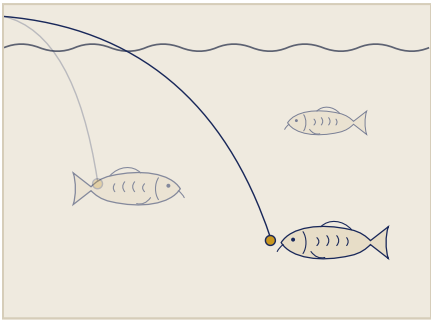
Con mosca tenés que ver a la carpa, acercarte con cuidado y tirarle a ella. Puede tomar el señuelo o no. Y lo que Mansoo me repetía era lo que viene después: apuntás a una, y si esa no te hace caso, seguís con la siguiente. No te quedás insistiendo.

LÁMINA V · DOS MANERAS DE PESCAR UNA CARPA



Con masa

Atraés con algo que les guste y esperás. Funciona si la masa es atractiva para los peces que querés pescar.



Con mosca

Apuntás a una. Si no te hace caso, seguís con la siguiente.

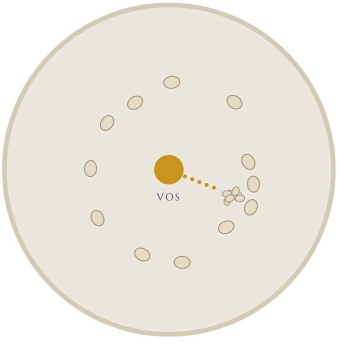
Si no toma, seguís con la siguiente.

Me costó un montón entenderlo, porque yo tenía un perfil insistidor. Recién cuando descubrí cómo funciona el moho se conectaron las dos ideas. La mosca de Mansoo y los hilos del moho hacen lo mismo: prueban, escuchan y siguen.

Cuatro formas

Para buscar clientes, trabajo u oportunidades, yo veo cuatro grandes formas. Las dos de la pesca, y dos más que no existían cuando se inventó la masa.

Ninguna es mala. Cada una se paga con una moneda distinta. Bajá despacio y fijate cuál es cada moneda.

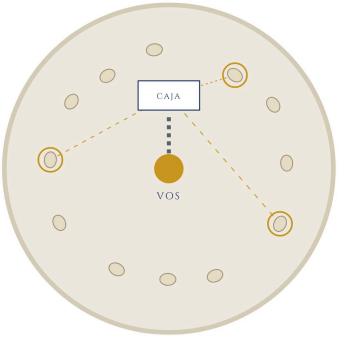


PASO 1 · EL CEBO · MONEDA DINERO

El cebo

Ponés algo que atrae y esperás que vengan. Publicidad, una promoción, un evento gratis donde te mostrás como experto.

Es la pesca con masa. Funciona cuando lo que ofrecés atrae a los peces que querés pescar, y mientras haya masa. Los puntitos dorados que salen de vos son lo que pagás para que la haya.

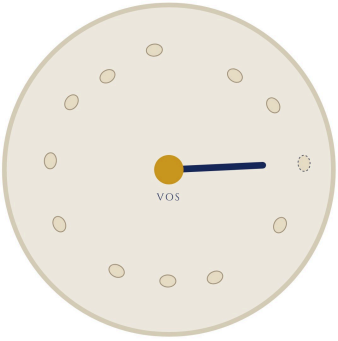


PASO 2 · EL ALGORITMO · MONEDA CONSTANCIA

El algoritmo

Subís contenido a las redes y una caja que no controlás decide a quién se lo muestra.

No pagás con dinero. Pagás con constancia: hay que alimentarla seguido, y lo que subís tiene que ser genuino para que lo muestre. A veces un video funciona. Muchos no.

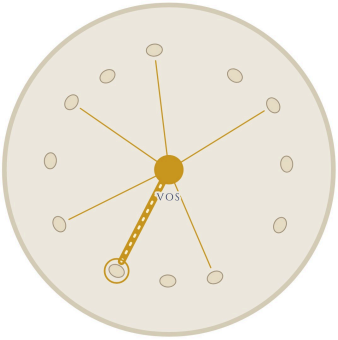


PASO 3 · EL EMPUJÓN · MONEDA DESGASTE

El empujón

Agarrás el teléfono y llamás. Si no, volvés a llamar. Insistís sobre la misma persona hasta que dice que sí o te corta.

Hay gente a la que le sale natural, y le va bien. La moneda es el desgaste: el tuyo, y el del otro, que muchas veces no quería comprar.

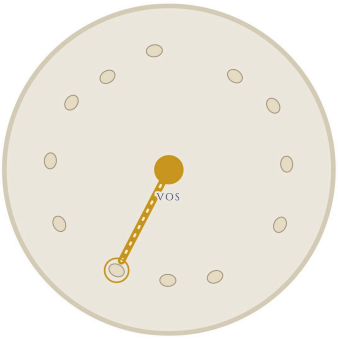


PASO 4 · EL HILO · MONEDA POCO POR INTENTO

El hilo

Elegís a quién le podría servir lo tuyo y le escribís. Corto, directo, a alguien concreto. Si responde, conversás. Si no, después de un segundo intento, soltás.

Es la pesca con mosca: apuntás a uno, y si no toma, seguís con el siguiente. La moneda es poca por cada intento.



PASO 5 · SI PARÁS · ¿QUÉ QUEDA?

¿Qué queda si parás?

Esta pregunta me ordenó todo. Sin dinero, el cebo se acaba y la gente se dispersa. Sin constancia, el algoritmo te muestra menos. Sin esfuerzo, el empujón se frena.

Lo que engrosaste con un hilo es una relación con alguien concreto. Esa no depende de que sigas pagando.

Ninguna es mala. Cada una se paga distinto.

LÁMINA VI · CON QUÉ SE PAGA CADA FORMA

FORMA	CÓMO LLEGA EL ALIMENTO	CON QUÉ PAGÁS	SI PARÁS
Cebo	Viene hacia vos, atraído	Dinero, o algo que regalás	Se corta el flujo
Algoritmo	Una caja decide a quién mostrarte	Constancia y contenido genuino	Te muestra menos
Empujón	Lo arrancás vos, insistiendo	Esfuerzo y desgaste, propio y ajeno	Se frena
Hilo	Vuelve de quien elegiste	Poco por cada intento	Queda la relación

Ninguna es mala

No te estoy diciendo que dejes la publicidad o las redes. El cebo funciona si tenés presupuesto y algo que de verdad atraiga a quienes querés atraer. El algoritmo funciona si te gusta crear y podés sostenerlo. Y hay vendedores que viven del teléfono y son felices.

Lo que digo es que el hilo es la más liviana. Y que casi nadie la usa a propósito, porque parece poca cosa. Un mensaje. ¿Qué puede pasar con un mensaje?

Pasa lo que viste en el capítulo anterior: casi siempre nada, y a veces, todo.

Una línea fina

Hay una línea fina entre tirar hilos y empujar. Un hilo mal tirado se convierte en spam, que es un empujón con otra ropa. Antes de mandar cada hilo, me hago tres preguntas.

I

¿A esta persona le podría servir?

Si no lo puedo contestar, no es un hilo. Es tirar por tirar.

II

¿Le dejo una salida fácil?

Que pueda no contestar sin culpa, o pedir que no le escriba más. Un hilo nunca acorrala.

III

¿Estoy dispuesto a soltar?

Si ya sé que voy a insistir hasta que diga que sí, no estoy tirando un hilo. Estoy empujando.

A mano o automático

Mansoo tiró sus hilos a mano, uno por uno. Yo armé un sistema que manda doscientos mails por día. Los dos son hilos.

Lo que hace que algo sea un hilo no es la herramienta. Es la actitud: dirigido a alguien a quien le puede servir, liviano, y con la oreja puesta en lo que vuelve. Con eso, da igual si lo mandás desde el teléfono o desde un programa.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

¿Con qué moneda venís pagando?

Pensá en tus últimos diez clientes, o en las últimas diez oportunidades que te llegaron. ¿Cómo llegó cada una: por cebo, algoritmo, empujón o hilo? Anotá también cuánto te costó cada una, en dinero, en tiempo y en desgaste. Vas a ver con qué moneda venís pagando, y si es la que menos te cuesta.

La pregunta no es cuál funciona. Funcionan todas.

La pregunta es cuál te cuesta menos ser.

CAPÍTULO 4

Mansoo y los *lodges de Neuquén*

Mansoo acababa de habilitarse como guía de pesca con mosca en la provincia de Neuquén, en la Patagonia argentina. Tenía mucho para ofrecer y ningún cliente.

Lo que tenía era él mismo. Es un apasionado de la pesca con mosca. Es especialista en carpas y truchas. Habla coreano e inglés, algo que en este ambiente no abunda. Y es un acompañante excelente para quien recién se inicia. Lo sé porque a mí me enseñó.

Lo que no tenía era a nadie que lo conociera. Podría haberse quedado esperando que lo llamen. No lo hizo.

Lo que sigue lo cuento paso a paso, porque es la placa del moho con personas de verdad.

LA PLACA, PASO A PASO

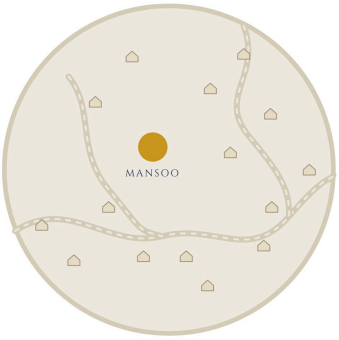
INTERÉS · CORTESÍA · SILENCIO



PASO 1 · UN GUÍA NUEVO · LUGARES ?

Un guía nuevo

En el centro, Mansoo. Las líneas son ríos. A los lugares que podrían contratar a un guía todavía no los conoce: están ahí, pero apenas se ven.

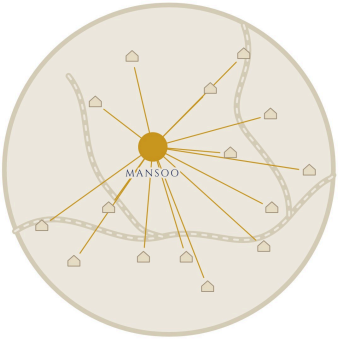


PASO 2 · BUSCAR · LUGARES 15

Buscar

Lo primero fue buscar. En Instagram y en Google, todos los lodges (alojamientos que ofrecen salidas de pesca con guía) y lugares de pesca que podrían necesitar a alguien como él.

Sin filtrar de más. Si podía servirles, iba a la lista.

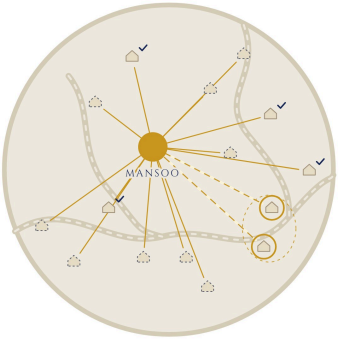


PASO 3 · ESCRIBIR · LUGARES 15 · HILOS 15

Escribirles a todos

Les escribió a todos, por distintas vías. A mano, uno por uno.

Y en cada mensaje contaba quién es: la pasión, las carpas y las truchas, el coreano y el inglés, y cómo acompaña al que empieza.

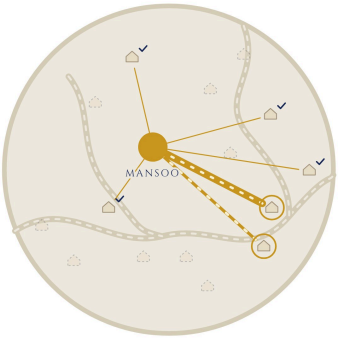


PASO 4 · EL ECO · HILOS 15 · INTERÉS 2

El eco

Algunos no respondieron. Otros respondieron por cortesía. Y dos, de una misma zona, respondieron con interés.

Mirá dónde están esos dos. Están juntos.

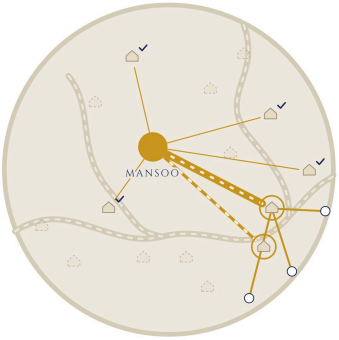


PASO 5 · DOS VISITAS · VISITAS 2 · CONTRATO 1

Dos visitas

Fue a verlos en persona. Uno lo contrató directamente. El otro dejó una posibilidad abierta, sobre todo por su inglés.

Un tubo grueso y otro a medio engrosar. Con los demás no hizo falta insistir: el alimento estaba en otra parte.



PASO 6 · LA RED SE EXTIENDE · CONTRATO 1 · RED +

La red se extiende

Acá aparece la estructura de fondo. Ese lugar tiene su propia red: gente que llega, que recomienda, que vuelve.

Cuando el tubo se engrosa, lo que llega a ese lugar empieza a llegarle también a Mansoo. Él no tuvo que buscar a esa gente. Le llegó por el tubo.

Mapa ilustrativo. Los ríos y los lugares no son los reales.

Por qué ese, y no otro

El de la pesca es un ambiente competitivo. Muchos guías, y cada uno tirando para su lado. A veces, como las truchas, se busca depredar los clientes del otro.

Quien lo contrató ya conocía ese mundo. Y lo que le llamó la atención de Mansoo fue justamente lo que lo diferenciaba: una persona humilde, apasionada por la pesca, que no venía a competir con nadie.

Mansoo no cambió para encajar en ese ambiente. Tiró sus hilos siendo quien es. Y el eco vino de quien valoraba eso.

No hace falta gustarle a todos. Hace falta que te encuentren los que estaban buscando a alguien como vos.

Escuchar también es mirar dónde

Hay un detalle que puede pasar desapercibido: los dos que respondieron con interés estaban en la misma zona.

Eso también es eco. No solo importa quién responde, también importa dónde. Si los que contestan se juntan en un lugar, en un rubro o en un tipo de cliente, ahí hay algo. Tal vez más demanda, tal vez una necesidad que nadie está cubriendo. El moho engrosa hacia donde hay más alimento. Mirar el mapa de tus ecos te dice para dónde.

Explorar	Buscó en Instagram y Google todos los lugares que podían contratarlo y les escribió a todos, a mano.
Escuchar	Silencio de algunos, cortesía de otros, interés de dos. Y los dos, en la misma zona.
Engrosar	Fue a verlos en persona. Uno lo contrató; el otro quedó con la puerta abierta.
Soltar	No se quedó insistiendo con los que no respondieron.
La red	Lo que llega a ese lugar empieza a llegarle a él.

Lo que me hizo ver

Yo conocía a Mansoo como amigo y como el que me enseñó a pescar. Verlo hacer esto me ordenó algo que tenía dando vueltas. Yo ya pensaba en mandar mails y tirar mensajes, pero lo veía como una táctica. Con él lo vi como una actitud.

No usó ninguna herramienta especial ni un sistema. Usó su teléfono, su tiempo y quién es. Si a él le funcionó así, a mano, la estrategia del moho no depende de saber automatizar. Depende de animarse a tirar el hilo.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

Tu lista de lodges

Hacé la lista de todos los lugares, personas o empresas que podrían necesitar lo que hacés. Buscalos como Mansoo: en Google y en Instagram, sin filtrar de más. Después escribí en tres líneas lo que te hace singular: lo que te apasiona, en qué sos especialista, qué tenés que pocos tienen y cómo acompañás. Eso va en cada hilo.

Mansoo no salió a convencer a nadie.

Salió a mostrarse, uno por uno.

CAPÍTULO 5

Mis *600 mails*

Cuba Center, mi local de reparación y venta de celulares en Cipolletti, en la Patagonia argentina, abrió el 1 de diciembre de 2010. En estos años pasaron por el mostrador más de 19.000 clientes. Cada uno dejó su nombre, su teléfono y, muchos, su mail.

Esa lista estuvo años ahí, dormida. Este capítulo es la historia de cómo la desperté con un hilo.

Primero, el sistema

Al principio pagué para que me desarrollaran un sistema para el local. A los tres años contraté a otra persona para hacer otro. El problema fue siempre el mismo: las necesidades del negocio cambiaban, y cada vez que necesitaba un cambio tenía que escribirle al desarrollador y esperar. Lógico, él tenía sus tiempos.

Hace unos meses me presentaron una herramienta para hacer aplicaciones hablándole a una inteligencia artificial. Con ella armé una app muy buena, con la base de datos de todos estos años adentro. Y después me di cuenta de algo: la plataforma me tenía encerrado. Para seguir usándola tenía que seguir pagando, y el código no era mío.

Así que la solté. Pasé a herramientas de inteligencia artificial que escriben código propio, y volví a hacer la app, esta vez con mucha más experiencia. Quedó algo súper.

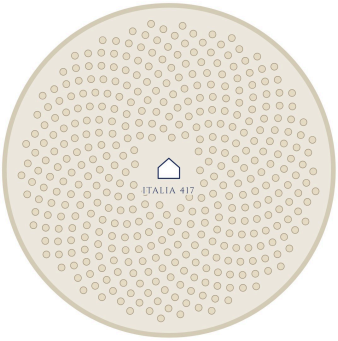
Mirándolo ahora, hasta con las herramientas hice lo del moho. Probé una, escuché lo que me devolvía, vi que no me servía para quedarme, y engrosé la que sí.

Una mudanza que nadie supo

Tres o cuatro meses antes de la pandemia, el local se mudó a otra dirección: Italia 417. Después vino el encierro, y mucha gente quedó descolocada. Clientes de años no sabían dónde estábamos.

Yo tenía la lista. Ellos no tenían la dirección. Ahí apareció el hilo.

LA PLACA, PASO A PASO

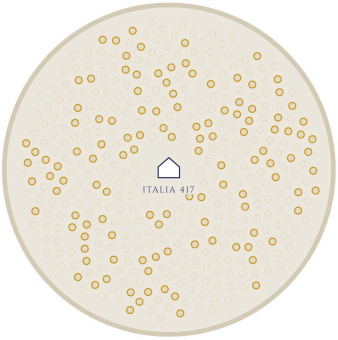


PASO 1 · LA BASE · CLIENTES 19.000

La base dormida

Esto son los clientes de Cuba Center. En el centro, el local. Más de 19.000 personas que alguna vez confiaron en nosotros.

Un tubo que se secó no es un tubo muerto. Está ahí, esperando que vuelva a circular algo.

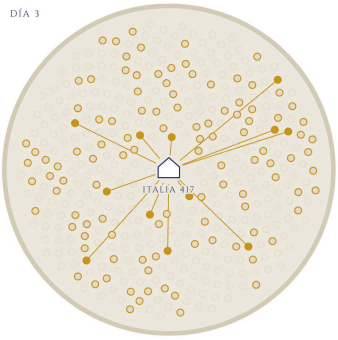


PASO 2 · VERIFICAR · MAILS VÁLIDOS 5.800

Verificar antes de tirar

Conecté la base con un servicio que revisa si cada mail todavía existe. De los que tenían mail, quedaron unos 5.800 válidos.

Parece un detalle técnico, pero es la dieta del moho. Mandarle a mails que no existen tiene un costo: el correo empieza a tratarte como spam y después no te llegan ni los buenos.

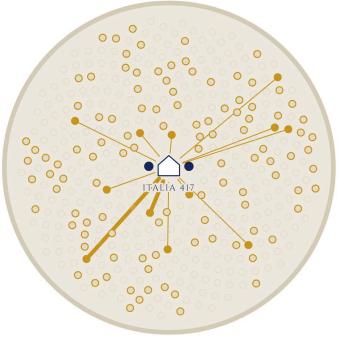


PASO 3 · 200 POR DÍA · ENVIADOS 600

Doscientos por día

Programé el envío: doscientos mails por día, solos. Cada uno decía dónde estamos, con el mapa y el WhatsApp.

Y ofrecía algo: un aviso inmediato cuando aparece una urgencia de las que vemos todos los días en el local, como una estafa que está circulando, y un newsletter con descuentos y consejos. Cada uno elegía qué quería recibir, o nada.

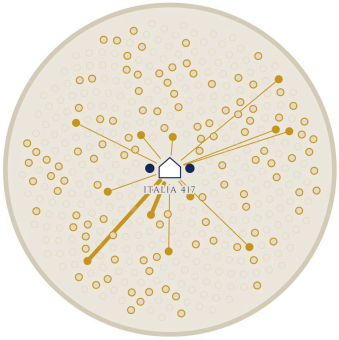


PASO 4 · EL ECO · ENVIADOS 600 · VINIERON 2

Dos vinieron

El primero llegó después de los primeros 200 mails. El segundo, al día siguiente. Seiscientos hilos en tres días, y dos personas que vinieron a hacer reparaciones concretas. Contentas, además, de que las hubiéramos contactado.

Son las respuestas que dicen sí. Las de arriba de todo en la escalera del eco.



PASO 5 · EL HILO SIGUE · FALTAN 5.200 · 200 POR DÍA

El hilo sigue saliendo

Lo mejor es que no depende de mí. Cada día salen doscientos más, mientras yo hago otra cosa. Cada uno es un hilo fino hacia alguien que ya nos conoce.

Algunos van a volver. La mayoría, no. Está bien.

Cada punto representa a unos 48 clientes.

Por qué funcionó

El mail no vendía nada. Avisaba algo que al otro le servía: dónde estamos. Y ofrecía algo útil, avisos de urgencias y consejos, sin obligar a nadie. Cada uno elegía qué recibir, o si no quería recibir nada.

Además, no era territorio nuevo. Mansoo les escribió a lugares que no lo conocían. Yo le escribí a gente que ya había pasado por el local. No estaba explorando: estaba reconectando tubos viejos que se habían secado con la mudanza.

A veces el alimento no está lejos. Está en la gente que ya te conoce y perdió el camino.

Manual o automático, da igual

Yo lo hice con un sistema porque me gusta armarlos. Pero no hace falta. Mansoo lo hizo a mano, mensaje por mensaje, y le funcionó. Si no sabés automatizar nada, esto sirve igual.

Lo que importa no es la herramienta. Es tirar hilos a gente a la que le puede servir lo tuyo, y escuchar el eco.

Ahora estoy armando lo mismo con empresas del Alto Valle, la región donde vivo, que todavía no me conocen. Se está gestando, todavía no está en marcha. Pero la estructura de fondo es la misma.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

¿Cuál es tu base dormida?

Buscá la lista de gente que ya te conoce: ex clientes, contactos viejos, gente que te compró una vez. Pensá qué les podrías avisar que de verdad les sirva, sin venderles nada. Mandá el primer hilo a unos pocos y mirá qué vuelve.

No le vendí nada a nadie. Les avisé dónde estaba.

Y dos vinieron.

CAPÍTULO 6

Cuánto cuesta *un hilo*

¿Qué se pierde escribiéndoles a quince o veinte personas por día, a mano?

Me lo pregunté muchas veces. La respuesta corta es: casi nada. La larga es este capítulo, porque casi nada no es nada. Un hilo cuesta poco, pero no cuesta cero. Y conviene saber qué se paga, para que siga siendo poco.

Lo que cuesta de verdad un hilo

I

Tiempo

Unos minutos por mensaje: buscar a quién, pensar qué le sirve, escribirlo. Veinte por día es un rato, no un día entero.

II

Atención

Cuando alguien contesta, se abre una conversación que hay que sostener. Es el mejor costo de todos: significa que hubo eco.

III

Un poco de ego

El visto sin respuesta duele las primeras veces. Después entendés que no es sobre vos: es información sobre dónde no hay alimento hoy.

IV

Reputación

Si te volvés pesado, o le escribís a quien no le sirve lo tuyo, la gente te empieza a esquivar. Este es el único costo que puede crecer. Por eso existe la dieta.

La dieta del moho

El moho gasta poco en cada hilo, y por eso puede tirar muchos. La dieta es eso: que cada hilo siga siendo liviano.

Corto. Quién sos, qué ofrecés y cómo te encuentran. Si hace falta más, ya habrá conversación. **A quien le sirve.** Si no podés decir por qué a esa persona le podría servir, no lo mandes. **Con salida fácil.** Que pueda no contestar sin culpa. **Y soltando a tiempo.** Un segundo intento, y después nada más.

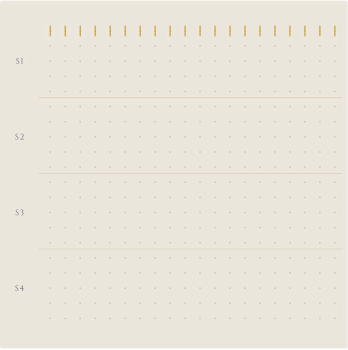
Con eso, los cuatro costos se quedan chicos. Sin eso, el cuarto se come a los demás.

Un mes de hilos a mano

Hagamos la prueba en la placa. Veinte hilos por día, cinco días por semana, durante un mes. A mano.

LA PLACA, PASO A PASO

SÍ · PREGUNTA · GRACIAS · SIN RESPUESTA

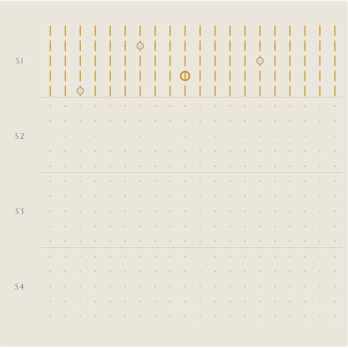


PASO 1 · UN DÍA · HILOS 20 · ECOS 0

Un día

Veinte hilos. Un rato a la mañana, o en un hueco de la tarde.

El primer día casi siempre es silencio. Es normal. Todavía no pasó nada.

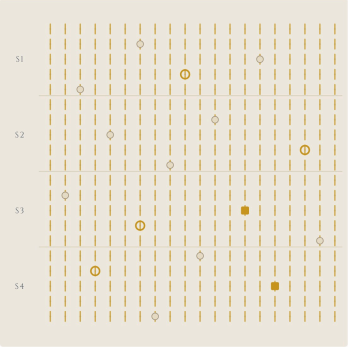


PASO 2 · UNA SEMANA · HILOS 100 · ECOS 4

Una semana

Cien hilos. Aparecen algunos gracias y, con suerte, una pregunta.

Parece poco. Pero ya sabés algo que el lunes no sabías: dónde hay un poco de eco.

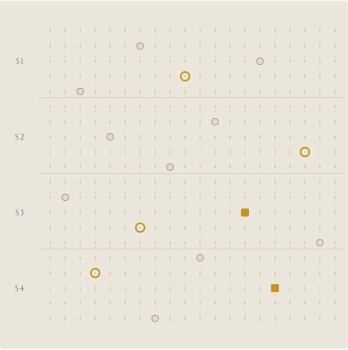


PASO 3 · UN MES · HILOS 400 · ECOS 16

Un mes

Cuatrocientos hilos. Los ecos se van juntando: varios gracias, algunas preguntas, y un par de personas que dicen sí.

Ninguno de esos sí estaba en el primer día. Hacía falta seguir tirando.

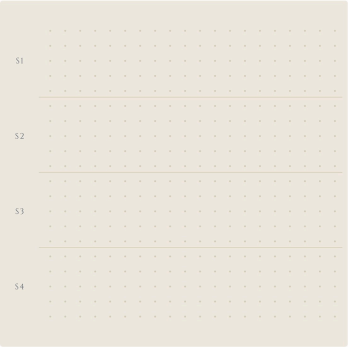


PASO 4 · LO QUE QUEDA · QUEDAN 16 · SÍ 2

Lo que queda

Soltá lo que no volvió y mirá lo que queda. Conversaciones abiertas, puertas entornadas y un par de clientes.

Lo que se fue no te costó casi nada. Lo que quedó, no lo tenías.



PASO 5 · UN MES QUIETO · HILOS 0 · ECOS 0

El mismo mes, quieto

Ahora el mismo mes sin tirar ningún hilo.

No perdiste tiempo escribiendo. Tampoco pasó nada. El mes pasó igual.

Ejemplo ilustrativo. Cada fila es un día; cada raya, un hilo.

Una cuenta simple

Veinte hilos por día son unos cien por semana y unos cuatrocientos por mes. No hace falta que respondan muchos. Alcanza con que alguno diga sí.

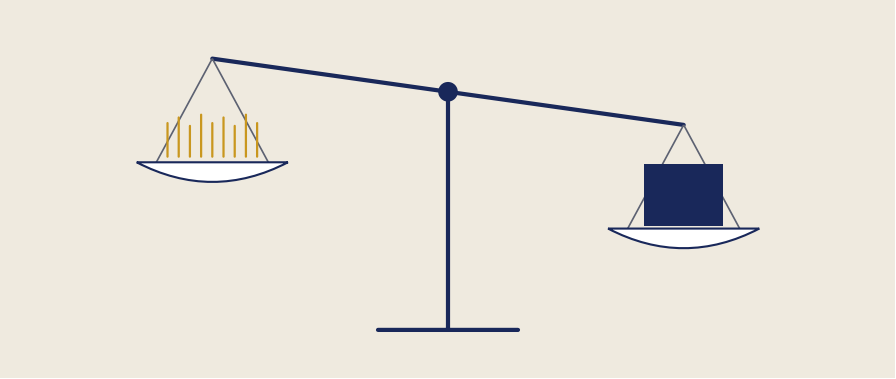
Y si lo hacés con un sistema, la cuenta es todavía más liviana. Mis 600 hilos a viejos clientes me costaron menos que tres días de publicidad.

Lo que cuesta no tirarlo

Hay un costo que casi nadie cuenta, porque no aparece en ninguna factura: el de quedarse quieto.

Quedarse esperando a saber hacia dónde ir. Pensar mucho cuál va a ser el camino correcto antes de dar un paso. Prepararse meses para algo que nunca sale. Todo eso también se paga, en una moneda que no se ve: tiempo, ganas, y oportunidades que pasan sin que te enteres.

LÁMINA VIII · QUÉ PESA MÁS



Veinte hilos por día

Un rato, algo de atención y un poco de ego. Liviano.

Un día quieto

No cuesta nada que se vea. Pero no trae nada, y el día no vuelve.

No digo que haya que estar siempre en movimiento. Hay momentos de gestación, y está bien. Digo que si estás quieto porque tenés miedo de que no funcione, el moho tiene una respuesta: probá con un hilo. Si no vuelve nada, perdiste muy poco. Si vuelve algo, ya sabés para dónde.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

Veinte hilos a mano

Durante una semana, mandá entre quince y veinte mensajes por día, a mano, a personas o empresas a las que lo tuyo les podría servir. Anotá cuánto tiempo te lleva y cómo te sentís después. Al final de la semana, respondete la pregunta del principio: ¿qué perdiste?

Un hilo cuesta poco.

Quedarse quieto también se paga.

CAPÍTULO 7

Estar preparado cuando *llega el alimento*

Hasta acá hablamos de tirar hilos. Este capítulo es sobre lo que pasa cuando vuelven.

Porque un hilo es una invitación. Le decís a alguien: esto existe, y te puede servir. Si esa persona responde y viene, tiene que encontrar lo que le prometiste. Si no, el hilo no solo no sirvió: se volvió una promesa rota.

No se puede ofrecer algo que no existe. Tiene que haber consistencia.

Lo que hace el moho

Uno podría pensar que el moho crece sin parar, todo lo que puede, hacia cualquier comida. No es así.

En 2010, la investigadora Audrey Dussutour y su equipo le ofrecieron al moho decenas de comidas con distintas mezclas de proteína y azúcar. El moho no se comió todo lo que encontró. Se movió entre las comidas hasta mantener la mezcla que le conviene para crecer bien, unas dos partes de proteína por una de azúcar. Sin cerebro, regulaba lo que tomaba.

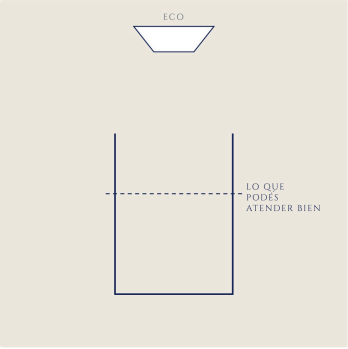
Y otra cosa: cuando está bien alimentado, se mueve poco. Sale a buscar cuando lo necesita.

El moho no crece de manera indiscriminada. Crece en equilibrio, como la vida misma. Explora cuando le falta, se asienta cuando tiene, y no toma más de lo que puede sostener.

Ni de menos, ni de más

Llevado a lo nuestro: estar preparado es tener la estructura para atender lo que vuelve, y regular los hilos según eso.

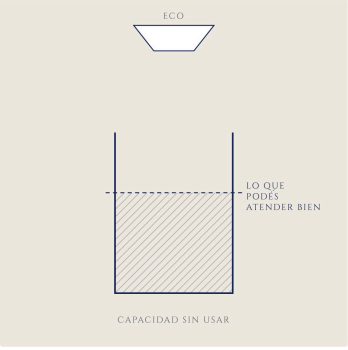
LA PLACA, PASO A PASO



PASO 1 · TU CAPACIDAD · CAPACIDAD LA TUYA

Tu capacidad

Este recipiente es lo que podés atender bien hoy: tu tiempo, tu equipo, tu stock, tus ganas. La línea marca el nivel en el que trabajás cómodo.

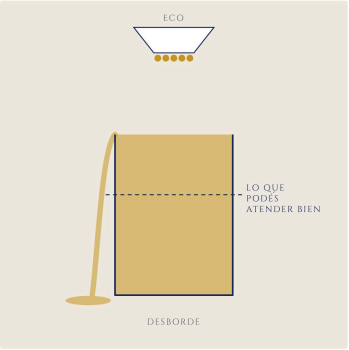


PASO 2 · SIN HILOS · ECO NADA

Sin hilos

Si no tirás hilos, no llega nada. El recipiente queda vacío.

No te desbordás, es cierto. Pero tampoco estás usando la capacidad que tenés. Esa parte rayada es trabajo que podrías hacer y no hacés.

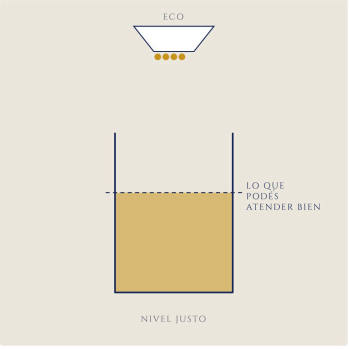


PASO 3 · DEMASIADOS · ECO DE MÁS

Demasiados, de golpe

Si tirás muchos más hilos de los que podés atender, el eco te pasa por encima.

Clientes que esperan, respuestas que tardan, trabajos hechos a las apuradas. Lo que se derrama no es solo trabajo perdido: es gente que llegó y se fue peor de lo que vino.

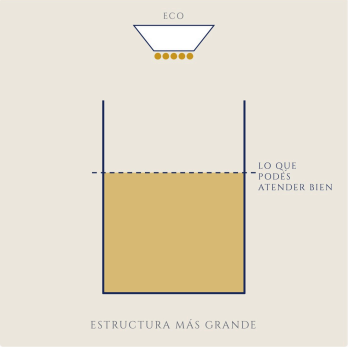


PASO 4 · A MEDIDA · ECO JUSTO

A medida

Regulás los hilos según lo que vuelve. Si el eco llena el recipiente, tirás menos. Si queda lugar, tirás más.

El nivel se queda cerca de la línea. Eso es estar preparado.



PASO 5 · CRECER DE A POCO · CAPACIDAD MAYOR

Crecer de a poco

Cuando la estructura crece, porque ordenaste, sumaste a alguien o armaste un sistema, el recipiente se agranda. Recién ahí tiene sentido tirar más hilos.

Primero el recipiente, después los hilos. No al revés.

Las gotas son el eco: la gente que responde y llega.

Antes de tirar el primer hilo

Conviene responder tres preguntas. Son las mismas para un mensaje a mano que para mil mails programados.

I

¿Existe lo que ofrezco, hoy?

No lo que voy a tener, no lo que estoy armando. Lo que alguien puede recibir si dice que sí mañana.

II

¿Puedo atender bien a los que respondan?

Si respondieran el doble de los que espero, ¿llego? Si la respuesta es no, tiro menos hilos.

III

El que responde, ¿sabe cómo seguir?

Un número, una dirección, alguien que conteste. Que el eco tenga adónde llegar.

Cuando mandé los mails a los viejos clientes de Cuba Center, el local estaba abierto, con el equipo trabajando. Cada mail decía dónde estamos y cómo escribirnos. Las dos personas que vinieron encontraron lo que el mail prometía. Por eso se fueron contentas.

Lo mismo con las empresas del Alto Valle que estoy por contactar. Antes de escribirles, me aseguro de poder darles lo que una empresa necesita, como factura y cuenta corriente. Primero eso, después el hilo.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

La cuenta al revés

Empezá por el final. ¿Cuántos clientes nuevos podés atender bien por semana sin desbordarte? Después mirá tus ecos: de cada tantos hilos, ¿cuántos dicen sí? Con esas dos respuestas sabés cuántos hilos tirar. Ni uno más de los que puedas sostener. Ni uno menos de los que te hacen falta.

El moho no crece porque sí.

Crece hasta donde puede sostener.

REFERENCIAS

Dussutour, Latty, Beekman y Simpson (2010), en ScienceDaily – https://www.sciencedaily.com/releases/2010/02/100210164712.htm

El moho regula su dieta entre proteína y azúcar. Publicado en PNAS.

McGill, Physics of Superorganisms – https://www.mcgill.ca/bioengineering-hyperbook/article/physics-superorganisms-2024/slime-mold

Cómo cambia la forma de crecer del moho según la comida disponible.

CAPÍTULO 8

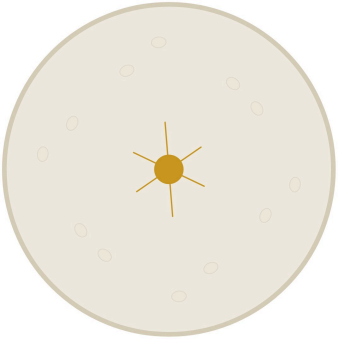
El moho fuera de *las ventas*

Este libro empezó hablando de clientes. Pero la estrategia del moho no es solo para vender. La uso también para la vida misma.

Pensá en las ganas de abrirte a algo nuevo: un trabajo, un proyecto, una forma distinta de vivir. Muchas veces nos quedamos detenidos evaluando con qué la vamos a pegar. Y mientras evaluamos, no pasa nada.

Hay tres maneras de estar detenido que veo seguido, en otros y en mí. Te las muestro en la placa.

LA PLACA, PASO A PASO

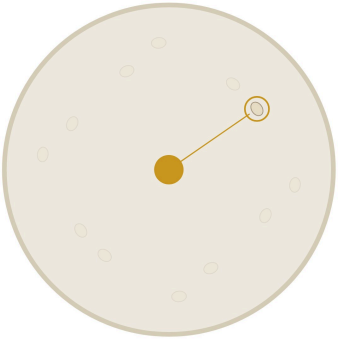


PASO 1 · POR MIEDO · HILOS 0

El que no prueba por miedo

Amaga y vuelve. Empieza un hilo y lo retira antes de que llegue a algún lado. ¿Y si no funciona? ¿Y si me dicen que no?

Mirá la placa: alrededor hay comida, pero nunca se entera.

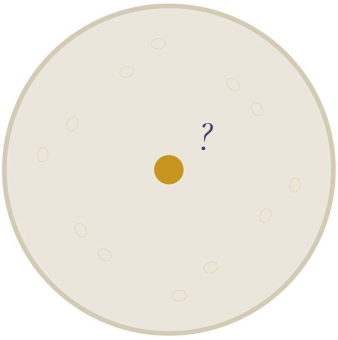


PASO 2 · UN HILO · HILOS 1 · ECO 1

Un hilo alcanza para empezar

No hace falta perder el miedo. Hace falta que el primer hilo sea tan chico que el miedo no tenga de dónde agarrarse.

Un mensaje. Una pregunta. Una prueba de una tarde. Si no vuelve nada, perdiste muy poco. Si vuelve algo, ya no estás quieto.

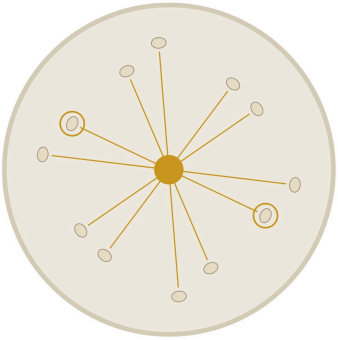


PASO 3 · ESPERANDO EL MAPA · MAPA NINGUNO

El que espera saber hacia dónde ir

Quiere tener el mapa antes de salir. Saber cuál es el camino correcto, el que no falla.

Pero el moho nunca tuvo mapa. En Tokio no sabía dónde estaba la avena.

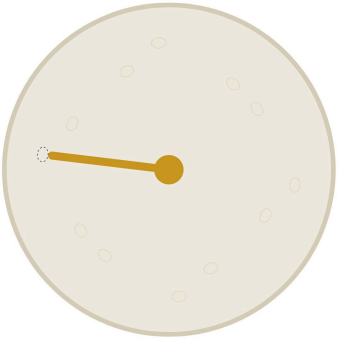


PASO 4 · EXPLORAR PARA VER · HILOS 12 · MAPA A LA VISTA

El mapa se dibuja explorando

Los copos aparecen recién cuando los hilos llegan. El mapa no estaba antes: lo dibujó el moho al moverse.

Saber hacia dónde ir no es el requisito para empezar. Es lo que aparece después de empezar.

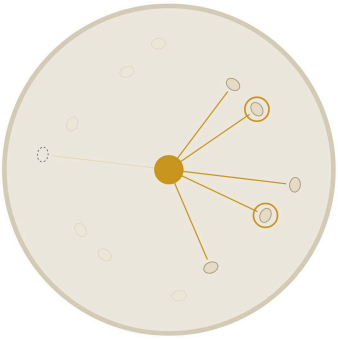


PASO 5 · ESTANCADO · TUBO 1 · ECO 0

El que se siente estancado

Tiene un tubo grueso hacia algo que ya no da alimento. Un trabajo, un proyecto, una forma de hacer las cosas que en su momento funcionó.

Toda la energía va ahí, y ahí ya no vuelve nada.



PASO 6 · SOLTAR Y EXPLORAR · HILOS 5 · ECO 2

Soltar para poder explorar

Cuando el tubo viejo se afina, queda energía para tirar hilos nuevos. Y aparecen copos que desde el tubo grueso no se veían.

No hace falta cortar todo de golpe. A veces alcanza con dejar de alimentar lo que ya no alimenta.

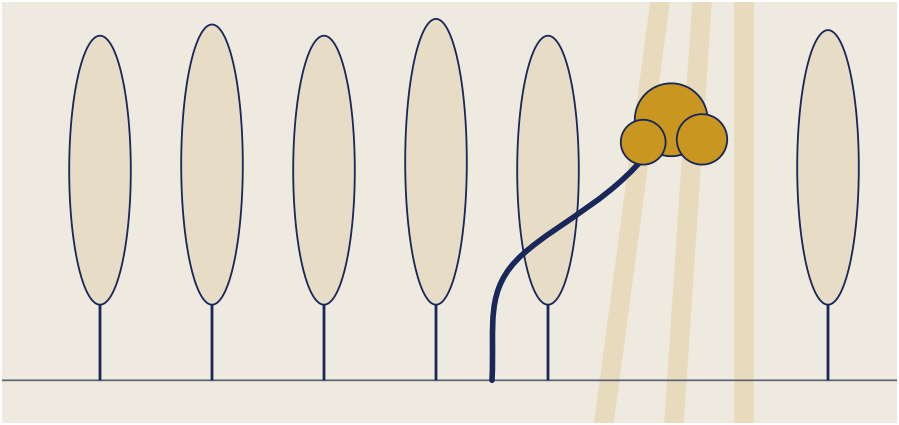
Los copos claros son oportunidades que todavía no viste.

El aromo y los álamos

En una caminata por la costa del río Neuquén vimos un aromo que había crecido solo, entre una fila de álamos plantados. Los álamos estaban cómodos: derechos, ordenados, cada uno con su luz. El aromo no tuvo esa suerte. Tuvo que encontrar su propio camino para llegar a la luz, torciéndose entre los otros.

Y llegó.

LÁMINA IX · BUSCAR LA LUZ



Los álamos crecen derechos porque tienen la luz servida. El aromo no: la tuvo que buscar.

No digo que haya que vivir torcido. Digo que cuando la luz no te llega sola, quedarte quieto esperando no es la única opción. Se puede crecer hacia donde está.

Lo que se usa, se engrosa

Hay algo que me tiene convencido: el moho no debe funcionar muy distinto de las conexiones de nuestro cerebro.

En 1949, el psicólogo Donald Hebb propuso que cuando una neurona ayuda una y otra vez a activar a otra, la conexión entre las dos se fortalece. Es la misma regla de los tubos: donde circula, se engrosa. Donde deja de circular, se afina.

Si eso es así, adonde ponés tu atención todos los días es un tubo. Y se engrosa.

Mirar lo que funciona

En los años ochenta, David Cooperrider estudiaba cómo trabajaba una clínica en Estados Unidos. En lugar de concentrarse en lo que andaba mal, se concentró en lo que andaba bien, y en cómo hacer crecer eso. De ahí salió lo que hoy se llama indagación apreciativa.

La idea de fondo es simple: cuando una conversación gira siempre alrededor del problema, el problema se engrosa. Porque ahí está circulando toda la atención.

Yo lo veo así: si querés que algo crezca en tu vida, hacé que circule por ahí. Tirale hilos. Ponele atención. Y dejá que se afine lo que no te alimenta.

Este libro es un hilo

Este libro también es un hilo. Lo largo gratis, porque eso es lo que hace el moho. Si le pusiera precio, ya no estaría tirando una línea fina: estaría pidiendo algo antes de saber si hay eco.

¿Qué me cuesta escribirlo y soltarlo? Poco. Si no vuelve nada, el hilo queda ahí. Si vuelve algo, ya sabré para dónde engrosar.

PARA PROBAR ESTA SEMANA

Un hilo para tu vida

Pensá en algo que venís dando vueltas hace tiempo: un cambio, un proyecto, una conversación pendiente. No lo resuelvas. Buscá el hilo más chico posible hacia eso y tiralo esta semana: un mensaje, una pregunta, una prueba de una tarde. Después mirá qué vuelve.

No hace falta saber el camino.

Hace falta tirar el primer hilo.

REFERENCIAS

Teoría de Hebb – https://en.wikipedia.org/wiki/Hebbian_theory
Donald Hebb, *The Organization of Behavior* (1949).

Ideastream: el origen de la indagación apreciativa – https://www.ideastream.org/news/education/2019-11-11/exploradio-created-in-cleveland-appreciative-inquiry-has-transformed-the-world-of-management
David Cooperrider y la Cleveland Clinic, años ochenta.

CAPÍTULO 9

Una manera, *no la manera*

Llegamos al final. Y quiero volver a lo que dije al principio: esto es una manera, no la manera.

No es una fórmula. No reemplaza tener algo que valga la pena ofrecer. No promete resultados. Y hay gente a la que el cebo, el algoritmo o el empujón le funcionan mejor que a mí. Está bien.

Muchas formas de funcionar

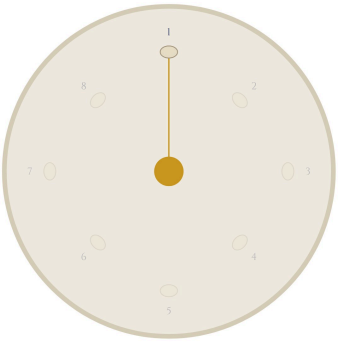
La vida en este planeta tiene muchísimas formas de buscar alimento. Hay animales que cazan, otros que esperan, otros que filtran el agua, otros que siembran. El moho es una de ellas, ni mejor ni peor.

El tema no es encontrar la forma correcta. Es encontrar la que es más afín a vos.

A mí me resultó afín la del moho. Me sacó el peso de tener que acertar de entrada.

El libro en una placa

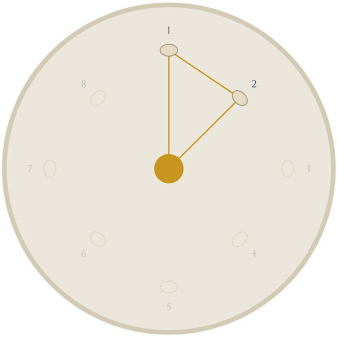
Antes de despedirme, recorramos lo que vimos. Cada capítulo es un copo.



PASO 1 · CAPÍTULO 1 · COPOS 1 DE 8

Un bicho sin cerebro

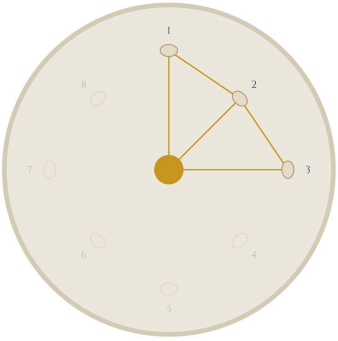
Un moho armó una red parecida a la de los trenes de Tokio, sin mapa y sin plan. Solo siguiendo el flujo.



PASO 2 · CAPÍTULO 2 · COPOS 2 DE 8

Cuatro verbos

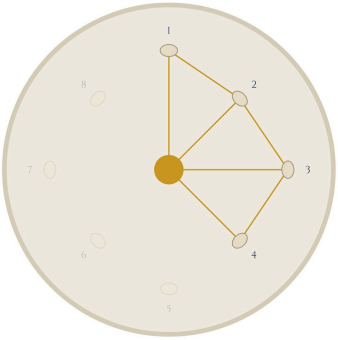
Explorar, escuchar, engrosar, soltar. Ninguno es empujar.



PASO 3 · CAPÍTULO 3 · COPOS 3 DE 8

Cuatro formas

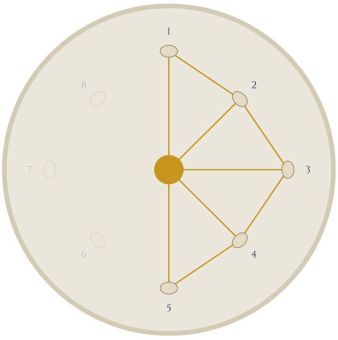
Cebo, algoritmo, empujón e hilo. Cada una se paga con una moneda distinta. El hilo es la más liviana.



PASO 4 · CAPÍTULO 4 · COPOS 4 DE 8

Mansoo

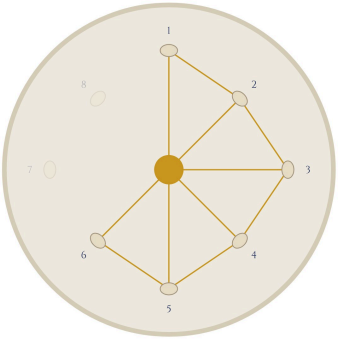
Un guía nuevo que se mostró, uno por uno. El eco vino de quien valoraba lo que él es.



PASO 5 · CAPÍTULO 5 · COPOS 5 DE 8

Seiscientos mails

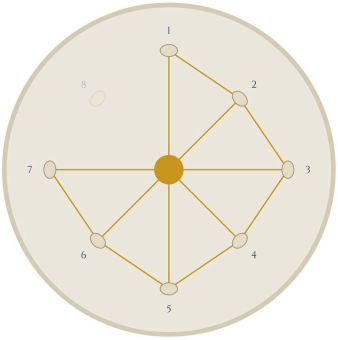
Una base dormida, un aviso útil, y dos personas que dijeron sí.



PASO 6 · CAPÍTULO 6 · COPOS 6 DE 8

Cuánto cuesta

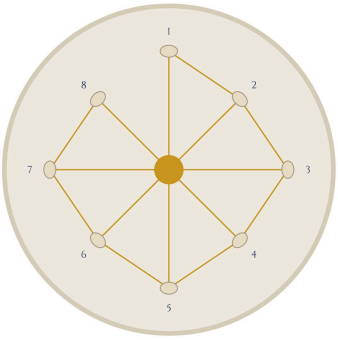
Un hilo cuesta poco. Quedarse quieto también se paga.



PASO 7 · CAPÍTULO 7 · COPOS 7 DE 8

Estar preparado

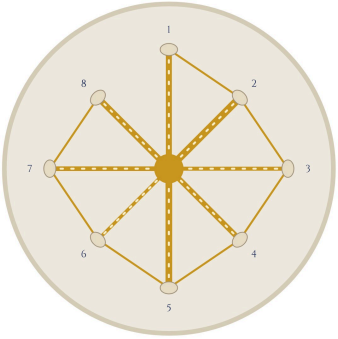
Primero el recipiente, después los hilos. Crecer hasta donde se puede sostener.



PASO 8 · CAPÍTULO 8 · COPOS 8 DE 8

Fuera de las ventas

No hace falta saber el camino. Hace falta tirar el primer hilo.



PASO 9 · LA RED · LA RED

La red

Así se armó también este libro. Una idea que apareció en una caminata, un primer hilo, y lo que fue volviendo.

Lo que trajo alimento se engrosó. Lo que no, se soltó.

Cada copo es un capítulo del libro.

LA REGLA

Por donde circula más, se engrosa. Por donde no circula nada, se afina hasta desaparecer.

LOS CUATRO VERBOS

1. **Explorar.** Hilos finos hacia muchos lados.
2. **Escuchar.** Qué vuelve, y si te sirve.
3. **Engrosar.** Más donde vuelve alimento.
4. **Soltar.** Dejar de poner donde no vuelve nada.

ANTES DEL PRIMER HILO

1. ¿Existe lo que ofrezco, hoy?
2. ¿A esta persona le podría servir?
3. ¿Puedo atender bien a los que respondan?
4. ¿Estoy dispuesto a soltar?

LA DIETA DEL MOHO

1. Corto.
2. A quien le sirve.
3. Con una salida fácil.
4. Un segundo intento, y nada más.

Y ahora, vos

Si este libro te llegó, ya sos parte del experimento. Alguien tiró un hilo, y acá estás.

Me encantaría saber qué hilo tirás vos y qué te vuelve. Escribime y contame. Y si te sirvió, pasáselo a alguien que esté detenido. Es un hilo más.

SOBRE EL AUTOR

Gastón López Tropeano

Escribo lo que veo: cómo funcionan los sistemas, las empresas y los vínculos. Charlo con dueños y directivos que tienen ganas de algo: un proyecto, una decisión, algo para armar. Fundé Cuba Center, un local de reparación de celulares que lleva más de quince años en la Patagonia argentina.

GASTONLOPEZTROPEANO.COM ·
HOLA@GASTONLOPEZTROPEANO.COM

El moho no sabe adónde va.

Va igual.