

## Prefacio

La primera vez que viví en Manhattan, en diciembre de 1997, me acostumbré a hacer garabatos en el dorso de las tarjetas de visita, sólo para tener algo que hacer mientras estaba sentado en un bar. No he perdido la costumbre.

Lo único que tenía cuando llegué a Nueva York eran dos maletas, un par de cajas de cartón llenas de cosas, una reserva en el YMCA y un trabajo de diez días como redactor *freelance* en una agencia de publicidad de Midtown.

Mi vida durante las dos semanas siguientes fue ir a trabajar, pasear por la ciudad y arrastrarme de vuelta al YMCA, después de que cerraran los bares. Montones de alcohol y cafés. Montones de gente rara. Cinco veces al día me atacaban esas ganas extrañas de echarme a reír, cantar y llorar simultáneamente. En momentos así, hay mucho que decir a favor de una forma de arte que cabe fácilmente dentro del bolsillo de la chaqueta. El trabajo de *freelance* se convirtió en un empleo permanente y me quedé en la ciudad los siguientes dos años. Para un recién llegado, el primer mes en Nueva York tiene una cierta magia asombrosa que es indescriptible. Es una brillantez incandescente. Por mucho tiempo que te quedes en Nueva York, te pasas casi todo el resto de ese tiempo esforzándote por recuperar esa sensación. Corriendo

tras el Dragón de Manhattan. De alguna manera, los dibujitos en la parte de atrás de las tarjetas conseguían captar esto: la intensidad, la naturaleza fugaz, la imperecedera canción de Nueva York.

Este ha sido el formato de viñeta predominante para mí durante más de diez años. Los originales los dibujé en tarjetas de visita o en cartulina bristol, cortada al mismo tamaño, es decir 3,5 por 2 pulgadas. Utilizo sobre todo un Rotring 0,3 mm Rapidograph con tinta china negra. Ocasionalmente, puedo usar otras cosas —lápiz, acuarela, bolígrafo, PC Tablet— pero no es frecuente.

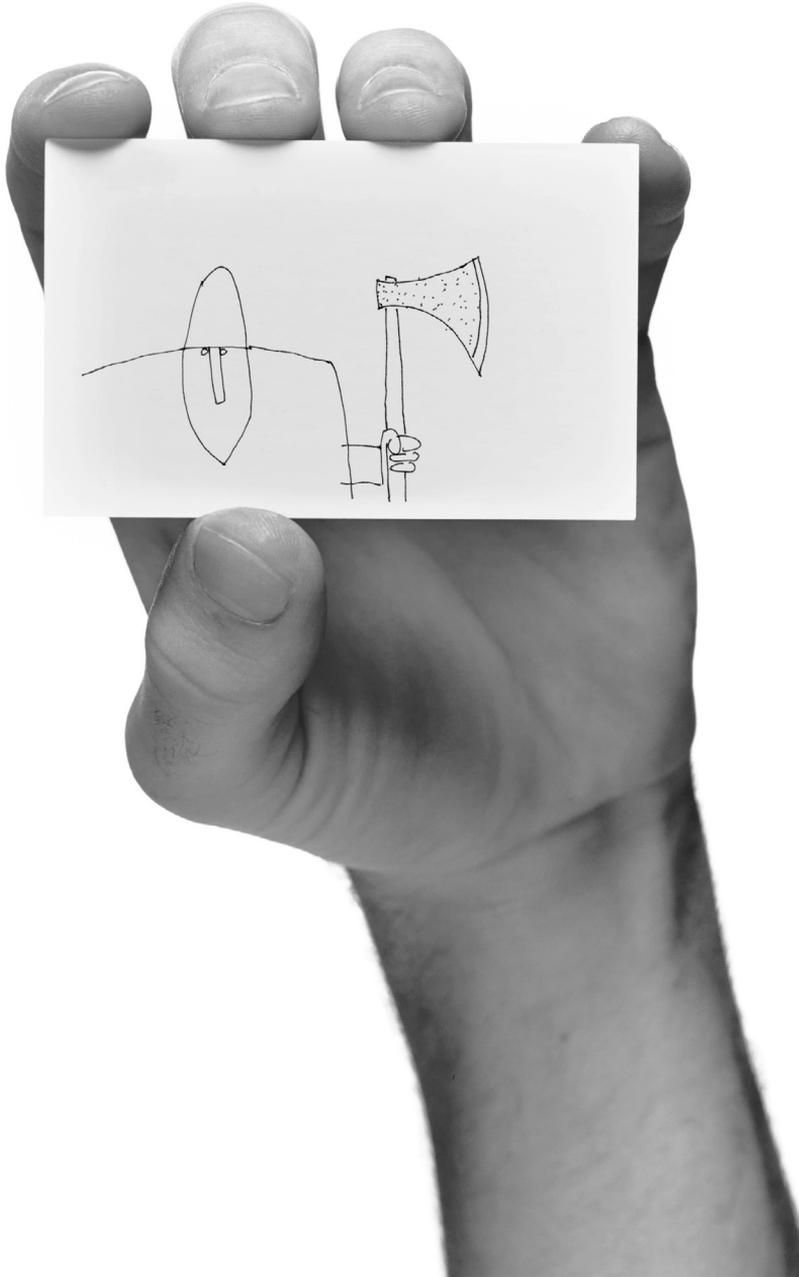
En 2001, cuando vivía en el Reino Unido, puse en marcha un blog, [gapingvoid.com](http://gapingvoid.com), donde empecé a publicar mis «viñetas en tarjetas», en línea. En 2004, publiqué una serie de mensajes en el blog que, más tarde se convirtieron, colectivamente, en *How to Be Creative*, que ha formado la base del libro que estáis leyendo ahora. Entretanto, he tenido muchas aventuras, como dibujante de cómics, blogger y comercial. Ahora resido en el oeste de Texas, a kilómetros de distancia de cualquier gran ciudad. Para enteraros de la historia completa de mis pruebas, viajes y, bueno, de mi vida, id a mi blog y echadle una ojeada.

*How to Be Creative*, una encarnación anterior de *Ignora a todos*, ha sido descargado, hasta el momento, más de un millón de veces. Por razones tanto creativas como comerciales, he hecho algunos cambios en el documento en línea original; añadiendo más capítulos y viñetas y sustituyendo algunas palabras malsonantes por algo más aceptable. Pero parte del trato que hice con la editorial al meterme en este



## *Prefacio*

proyecto fue que no estaba dispuesto en absoluto a alterar el espíritu de los mensajes originales del blog, sólo para conseguir que el libro fuera publicado. Felizmente, ellos querían que conservara ese espíritu, dentro de lo razonable. Por ello, sigo estándoles muy agradecido.



# Ignora a todos



Vino a la  
gran ciudad  
para poner  
orden en su  
vida.  
Su vida tenía  
otros planes.

# 1

## Ignora a todos

*Cuanto más original sea tu idea, menos valdrán los consejos que te puedan dar. Cuando empecé con el formato de viñeta-en-dorso-de-tarjeta, la gente pensó que no estaba en mis cabales. ¿Por qué no intentaba hacer algo que al mercado le resultara más fácil de digerir, por ejemplo, unas monísimas postales de felicitación o algo por el estilo?*

EN EL MOMENTO DE CREARLA, NO SABES SI TU IDEA vale algo. Lo máximo que puedes esperar es sentir de forma visceral, instintiva, que sí que vale. Y confiar en el instinto no es tan fácil como dicen los optimistas. Hay una razón para que los instintos nos asusten y es que lo que ellos nos dicen y lo que nos dice el resto del mundo son, con frecuencia, dos cosas distintas.

Por otro lado, preguntar a nuestros mejores amigos tampoco da tan buenos resultados como uno esperaría. No es que, deliberadamente, no quieran ayudarnos. Es sólo que, por mucho que se esfuercen y por mucho que tú te esfuerces por explicárselo, no conocen tu mundo ni una millonésima parte tan bien como tú.

Además, una gran idea te cambiará. Puede que tus amigos

te quieran, pero también puede que no quieran que cambies. Si tú cambias, entonces su dinámica contigo también cambiará. Quizá prefieran las cosas tal como son, así es como te quieren... tal como eres, no tal como puedes llegar a ser.

Ergo, es posible que no tengan ningún incentivo para verte cambiar. Si es así, se resistirán a cualquier cosa que catalice ese cambio. Es la naturaleza humana. Tú harías lo mismo, si estuvieras en su lugar.

Con los compañeros de trabajo es aún peor. Están acostumbrados a tratar contigo de una manera determinada. Están acostumbrados a controlar la relación, hasta cierto punto. Y quieren cualquier cosa que aumente su prosperidad. Sin duda, tal vez prefieran que tú también prosperes, pero esa no es su máxima prioridad.

Si tu idea es tan buena que cambia vuestra situación tanto que los necesitas menos o, Dios no lo quiera, *el mercado* los necesita menos, entonces se resistirán a tu idea siempre que puedan.

Una vez más, es la naturaleza humana.

LAS BUENAS IDEAS ALTERAN EL EQUILIBRIO DE PODER EN LAS RELACIONES. POR ESTA RAZÓN, AL PRINCIPIO, SIEMPRE ENCUENTRAN RESISTENCIA.

Las buenas ideas vienen con una pesada carga, razón por la cual muy pocos las llevan a la práctica. Son muy pocos los que pueden manejar esa carga.

LAS GRANDES IDEAS ALTERAN  
EL EQUILIBRIO DE PODER EN LAS  
RELACIONES. POR ESTA RAZÓN, AL PRINCIPIO,  
SIEMPRE ENCUENTRAN RESISTENCIA.



@hugh



Era un grupo  
lleno de glamour.  
Entonces, abrieron  
la maldita boca.

## 2

### **La idea no tiene por qué ser genial. Sólo tiene que ser tuya**

*El hecho de que seas dueño y señor de tu trabajo  
inspirará a muchas más personas que el contenido  
mismo del trabajo.*

TODOS PASAMOS MUCHO TIEMPO IMPRESIONADOS por gente a la que no conocemos de nada. Alguien que aparece en los medios porque tiene una gran empresa, un gran producto, una gran película, un gran éxito de ventas... lo que sea.

Y pasamos incluso más tiempo intentando, sin éxito, estar a su altura. Tratamos de poner en marcha nuestra propia empresa, nuestro propio producto, nuestro propio proyecto para una película, para un libro, qué sé yo.

Soy tan culpable como el que más. He probado cosas diferentes a lo largo de los años, esforzándome desesperadamente por arrancar mi carrera de las fauces de la mediocridad. Algunos de esos intentos tenían que ver con la empresa, otros con el arte, etcétera.

Una noche, después de un nuevo intento fallido, sencillamente renuncié. Sentado en un bar, con la sensación de estar quemado por el trabajo y por la vida en general, empecé a



## IGNORA A TODOS

dibujar en el dorso de las tarjetas de visita, sin ninguna razón en particular. En realidad, no necesitaba una razón. Sólo lo hacía porque estaba allí, porque me divertía de una manera arbitraria, al azar.

Por supuesto, era una tontería. Por supuesto, no era comercial. Por supuesto, no iba a ningún sitio. Por supuesto, era una pérdida de tiempo total y absoluta. Pero, en retrospectiva, fue esta futilidad intrínseca lo que le daba ventaja. Porque era, exactamente, lo opuesto de todos los «Grandes Planes» que mis compañeros y yo estábamos acostumbrados a hacer. Era muy liberador no tener que pensar en todo aquello, para variar.

Era muy liberador estar haciendo algo que no necesitaba tener ningún tipo de gancho comercial, para variar.

Era muy liberador estar haciendo algo que no tenía que impresionar a nadie, para variar.

Era muy liberador estar libre de cualquier ambición, para variar.

Era muy liberador estar haciendo algo sin miras profesionales, para variar.

Era muy liberador tener algo que sólo me perteneciera a mí y a nadie más, para variar.

Era muy liberador sentirse completamente dueño y señor de lo que hacía, para variar. Sentir una libertad total, para variar. Tener algo que no requería el dinero de otros o la aprobación de otros, para variar.

Y, por supuesto, fue entonces, sólo entonces, cuando el mundo exterior empezó a prestar atención.

El hecho de que seas dueño y señor de tu trabajo ins-



*La idea no tiene por qué ser genial. Sólo tiene que ser tuya*

pirará a muchas más personas que el contenido mismo del trabajo. La manera en que esa soberanía inspire a otros a encontrar la suya propia, su propia libertad y potencial; le dará a la obra mucho más poder del que sus méritos objetivos le darán nunca.

Tu idea no tiene que ser genial. Únicamente tiene que ser tuya y de nadie más. Cuanto más tuya sea la idea, más libertad tendrás para hacer algo realmente increíble.

Cuanto más increíble sea, más personas sintonizarán con tu idea. Cuantas más personas sintonicen con tu idea, más esta pequeña cosa tuya crecerá como una bola de nieve para acabar siendo algo grande.

Esto es lo que me enseñó dibujar monigotes en las tarjetas de visita.



